

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
PRODUCTORA DE PRENDAS DE VESTIR CASUAL FEMENINA EN LA
CIUDAD DE BARRANQUILLA

VIVIAN VANESSA SÁNCHEZ PINTO

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER (UIS)
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2025

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
PRODUCTORA DE PRENDAS DE VESTIR CASUAL FEMENINA EN LA
CIUDAD DE BARRANQUILLA

VIVIAN VANESSA SÁNCHEZ PINTO

Trabajo de grado para optar el título de Profesional en Gestión Empresarial

Director

Alejandro Mantilla Cáceres

Especialista en Gerencia de Proyectos

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER (UIS)
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2025

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a Dios, por brindarme salud y la fuerza necesaria para comenzar y concluir mi proyecto, a mi familia y amigos, por su constante apoyo durante mi formación académica, lo cual fue crucial para lograr este sueño y construir un futuro mejor.

Este proyecto es el fruto de años de trabajo y dedicación. Cada desafío representó una oportunidad para crecer y demostrarme que los límites solo existen en nuestra mente. Hoy celebro no solo el resultado, sino también todo el recorrido realizado.

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradezco a Dios por darme la oportunidad de llevar a cabo este proyecto. Aunque enfrenté algunos obstáculos, estos son una prueba de que, con valentía, debemos enfrentar las dificultades de la vida. Además, cuando realizamos las cosas con amor, llegamos a un momento en el que lo hacemos porque creemos en nosotros mismos y en la importancia del crecimiento personal.

A mis padres, por su amor incondicional y apoyo constante, quienes me inculcaron la pasión por luchar por lo que se quiere y me impulsaron a seguir mis sueños. A mis hermanos, que me brindaron su apoyo de diversas formas: desde escuchar mis ideas y darme consejos, gracias por sus palabras de aliento, su paciencia y su amor inquebrantable.

A mi hijo, por su paciencia y comprensión durante este largo proceso. Gracias por apoyarme en cada paso, por entenderme en los momentos de estrés y por celebrar conmigo cada pequeño avance, quiero ser un ejemplo de superación y nada me es más gratificante que verlo como ve que mamá estudia y se supera para él. Este logro es también suyo.

A mis profesores por compartir sus conocimientos y guiarme en este camino. A mi tutor Alejandro Mantilla por su sabiduría, dedicación y acompañamiento constante en mi trabajo de grado fueron fundamentales para alcanzar esta meta. Gracias por creer en mí y por motivarme a dar lo mejor de mí.

TABLA DE CONTENIDO

| | Pág. |
|---|------|
| INTRODUCCIÓN | 18 |
| 1. ANÁLISIS GENERAL DEL SECTOR | 20 |
| 1.1. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR | 20 |
| 1.2. EVOLUCIÓN DEL SECTOR | 21 |
| 1.3. TENDENCIAS DEL SECTOR | 22 |
| 1.4. IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS | 24 |
| 1.4.1. Oportunidades..... | 24 |
| 1.4.2. Amenazas..... | 25 |
| 1.5. MARCO LEGAL..... | 26 |
| 1.6. CONTEXTO GEOGRÁFICO..... | 27 |
| 2. ESTUDIO MERCADOS | 30 |
| 2.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO..... | 30 |
| 2.1.1. Descripción, usos y especificaciones del producto..... | 30 |
| 2.1.2. Atributos diferenciadores..... | 30 |
| 2.2. SEGMENTO DEL MERCADO | 31 |
| 2.3. ESTUDIO DE LA DEMANDA..... | 31 |
| 2.3.1. Necesidades de información | 31 |
| 2.3.2. Tipo de estudio | 32 |
| 2.3.3. Enfoque | 32 |
| 2.3.4. Fuentes de información..... | 33 |
| 2.3.5. Técnicas de investigación | 33 |
| 2.3.6. Instrumento para la recolección de información | 33 |

| | |
|---|----|
| 2.3.7. Modo de aplicación | 33 |
| 2.3.8. Cálculo de la muestra | 34 |
| 2.3.9. Alcance | 34 |
| 2.3.10. Tiempo de aplicación | 35 |
| 2.3.11. Tabulación, presentación y análisis de resultados | 35 |
| 2.3.12. Estimación de la demanda actual | 48 |
| 2.3.13. Estimación de la demanda efectiva..... | 49 |
| 2.3.14. Proyección de la demanda para los próximos cinco años | 49 |
| 2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA..... | 50 |
| 2.5. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO MÍNIMO VIABLE | 52 |
| 2.5.1. Descripción, usos y especificaciones del producto..... | 52 |
| 2.5.2. Atributos diferenciadores del producto con respecto a la competencia | 52 |
| 2.6. ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN..... | 52 |
| 2.6.1. Estructura de Comercialización..... | 52 |
| 2.6.2. Estructura de Distribución | 53 |
| 2.7. ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS | 53 |
| 2.8. RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES..... | 53 |
| 2.8.1. Estrategias de comunicación | 53 |
| 2.8.2. Presupuesto de comunicación | 54 |
| 2.8.2.1. Presupuesto de lanzamiento..... | 54 |
| 2.8.2.2. Presupuesto de operación | 55 |
| 3. ESTUDIO TÉCNICO..... | 56 |
| 3.1. TIPO DE PROYECTO | 56 |
| 3.2. DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO..... | 56 |

| | |
|--|----|
| 3.2.1. Ficha técnica del producto mínimo viable..... | 56 |
| 3.2.2. Descripción y diagramación de actividades clave | 61 |
| 3.2.3. Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST)..... | 64 |
| 3.2.4. Análisis Ambiental..... | 65 |
| 3.2.5. Recursos Claves..... | 65 |
| 3.2.5.1. Talento Humano | 66 |
| 3.2.5.2. Infraestructura..... | 67 |
| 3.2.5.3. Materiales e insumos..... | 69 |
| 3.2.6. Distribución de planta..... | 70 |
| 3.2.7. Localización | 72 |
| 3.2.7.1. Macro localización | 72 |
| 3.2.7.2. Micro localización..... | 73 |
| 3.2.8. Control de Calidad | 76 |
| 3.3. CAPACIDAD DEL PROYECTO | 77 |
| 3.3.1. Capacidad total diseñada por línea de producto | 77 |
| 3.3.2. Capacidad Instalada | 78 |
| 3.3.3. Capacidad utilizada y proyectada..... | 79 |
| 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO | 80 |
| 4.1. FORMA DE CONSTITUCIÓN..... | 80 |
| 4.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL..... | 81 |
| 4.2.1. Misión | 81 |
| 4.2.2. Visión | 82 |
| 4.2.3. Valores Corporativos..... | 82 |

| | |
|--|----|
| 4.2.4. Organigrama | 83 |
| 4.2.5. Asignación Salarial..... | 83 |
| 5. ESTUDIO FINANCIERO..... | 85 |
| 5.1. INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA..... | 85 |
| 5.1.1. Inversión Fija..... | 85 |
| 5.1.1.1. Equipo de Oficina..... | 85 |
| 5.1.1.2. Equipo de Computación y comunicación | 85 |
| 5.1.1.3. Maquinaria y Equipo | 86 |
| 5.1.1.4. Muebles y Enseres | 86 |
| 5.1.1.5. Herramientas | 87 |
| 5.1.1.6. Total Inversión Fija..... | 87 |
| 5.1.2. Inversión Diferida | 88 |
| 5.2. COSTOS Y GASTOS | 88 |
| 5.2.1. Costos de Producción..... | 88 |
| 5.2.1.1. Costos Fijos | 89 |
| 5.2.1.2. Costos variables | 89 |
| 5.2.1.3. Costos Totales..... | 91 |
| 5.2.2. Gastos de Administración y Ventas..... | 91 |
| 5.2.2.1. Gastos Fijos de Administración y ventas | 91 |
| 5.2.2.2. Gastos variables de administración y ventas | 92 |
| 5.2.2.3. Gastos Totales..... | 93 |
| 5.3. CAPITAL DE TRABAJO | 94 |
| 5.3.1. Período de capital de trabajo | 94 |
| 5.3.2. Estructura del crédito | 94 |

| | |
|--|-----|
| 5.3.2.1. Amortización del crédito..... | 94 |
| 5.3.2.2. Gastos Financieros | 96 |
| 5.3.3. Cuadro resumen del capital de trabajo..... | 96 |
| 5.4. INVERSIÓN TOTAL..... | 96 |
| 5.5. ESTRUCTURA DE CAPITAL..... | 97 |
| 5.5.1. Recursos propios | 97 |
| 5.5.2. Recursos de Financiación | 97 |
| 5.6. PRECIO DE VENTA | 97 |
| 5.7. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS | 108 |
| 5.7.1. Estado de resultados proyectado | 108 |
| 5.7.2. Flujo de fondos proyectado | 109 |
| 5.7.3. Estado de posición financiera inicial y proyectada..... | 111 |
| 5.8. EVALUACIÓN FINANCIERA | 113 |
| 5.8.1. Razones Financieras | 113 |
| 5.8.1.1. Razón de liquidez | 113 |
| 5.8.1.2. Razones de operación | 114 |
| 5.8.1.3. Razones de rentabilidad | 115 |
| 5.8.1.4. Razones de endeudamiento | 115 |
| 5.8.2. Indicadores de viabilidad..... | 116 |
| 5.8.2.1. Tasa Interna Retorno (TIR) | 117 |
| 5.8.2.2. Valor Presente Neto (VPN) | 117 |
| 5.8.2.3. Período de recuperación..... | 118 |
| 5.8.2.4. Punto de equilibrio | 110 |
| 5.9. TAMAÑO DEL PROYECTO | 112 |

| | |
|-------------------------|-----|
| 6. CONCLUSIONES | 113 |
| 7. RECOMENDACIONES..... | 115 |
| BIBLOGRAFÍA..... | 116 |
| ANEXOS | 121 |

LISTA DE CUADROS

| | Pág. |
|---|------|
| Cuadro 1. Compra de ropa casual | 35 |
| Cuadro 2. Frecuencia de Compra | 36 |
| Cuadro 3. Cantidad de prendas que compra..... | 37 |
| Cuadro 4. Prendas Adquiridas | 38 |
| Cuadro 5. Precio de Compra..... | 39 |
| Cuadro 6. Medios Adquisición de Prendas | 40 |
| Cuadro 7. Ciudades donde Compra..... | 41 |
| Cuadro 8. Motivo de Compra | 42 |
| Cuadro 9. Inconvenientes con la ropa..... | 43 |
| Cuadro 10. Apoyo a la idea de negocio | 44 |
| Cuadro 11. Material de las Prendas | 45 |
| Cuadro 12. Empaque del Producto | 46 |
| Cuadro 13. Publicidad..... | 47 |
| Cuadro 14. Proyección de la demanda | 50 |
| Cuadro 15. Comparativo principales competidores | 50 |
| Cuadro 16. Presupuesto de lanzamiento | 54 |
| Cuadro 17. Presupuesto de Operación Anual | 55 |
| Cuadro 18. Ficha técnica para short..... | 56 |
| Cuadro 19. Ficha técnica de Falda..... | 57 |
| Cuadro 20. Ficha técnica de camisa | 58 |
| Cuadro 21. Ficha técnica de pantalón..... | 60 |
| Cuadro 22. Mano de Obra Directa | 66 |
| Cuadro 23. Nómina de administración y ventas | 67 |
| Cuadro 24. Equipo de Oficina | 67 |
| Cuadro 25. Equipo de Computación y Comunicación | 67 |
| Cuadro 26. Maquinaria y Equipo | 68 |

| | |
|---|----|
| Cuadro 27. Muebles y Enseres administrativos, operativos y de ventas | 68 |
| Cuadro 28. Herramientas, Repuestos y Accesorios | 69 |
| Cuadro 29. Materiales e insumos directos para confeccionar un short en dril | 69 |
| Cuadro 30. Materiales e insumos indirectos para confeccionar un short en dril | 69 |
| Cuadro 31. Distribución de medidas por áreas o dependencias | 71 |
| Cuadro 32. Alternativas de Micro localización | 74 |
| Cuadro 33. Calificación de factores..... | 75 |
| Cuadro 34. Capacidad Diseñada del producto..... | 77 |
| Cuadro 35. Capacidad Instalada | 78 |
| Cuadro 36. Capacidad Utilizada y proyectada..... | 79 |
| Cuadro 37. Asignación Salarial | 84 |
| Cuadro 38. Asignación de honorarios por prestación de servicios | 84 |
| Cuadro 39. Equipo de Oficina | 85 |
| Cuadro 40. Equipo de computación y comunicación..... | 85 |
| Cuadro 41. Maquinaria y Equipo | 86 |
| Cuadro 42. Muebles y enseres área operativa..... | 86 |
| Cuadro 43. Herramientas..... | 87 |
| Cuadro 44. Total inversión Fija..... | 87 |
| Cuadro 45. Inversión diferida | 88 |
| Cuadro 46. Prorrateo ente costos y gastos..... | 89 |
| Cuadro 47. Costos Fijos | 89 |
| Cuadro 48. Mano de Obra Directa (MOD)..... | 89 |
| Cuadro 49. Insumos y/o materia prima | 90 |
| Cuadro 50. Materiales indirectos..... | 90 |
| Cuadro 51. Costos variables..... | 91 |
| Cuadro 52. Costos totales..... | 91 |
| Cuadro 53. Nómina Administrativa (detallado) | 91 |
| Cuadro 54. Gastos fijos de administración y ventas | 92 |
| Cuadro 55. Nómina de ventas..... | 93 |
| Cuadro 56. Gastos variables de administración y ventas | 93 |

| | |
|--|-----|
| Cuadro 57. Gastos totales | 93 |
| Cuadro 58. Estructura del crédito..... | 94 |
| Cuadro 59. Capital de trabajo | 94 |
| Cuadro 60. Capital de trabajo | 96 |
| Cuadro 61. Inversión Total | 97 |
| Cuadro 62. Capital de trabajo | 97 |
| Cuadro 63. Precio de venta..... | 108 |
| Cuadro 64. Estado de resultado proyectado | 108 |
| Cuadro 65. Flujo de caja proyectado..... | 109 |
| Cuadro 66. Estado de la situación financiera | 112 |
| Cuadro 67. Indicadores de liquidez..... | 114 |
| Cuadro 68. Razón de Operación..... | 114 |
| Cuadro 69. Indicadores de rentabilidad..... | 115 |
| Cuadro 70. Indicadores de endeudamiento..... | 116 |
| Cuadro 71. Cálculo de la tasa mínima de retorno mixta deflactada | 117 |
| Cuadro 72. Valor recuperado | 118 |
| Cuadro 73. Flujo de efectivo acumulado | 118 |
| Cuadro 74. Punto de equilibrio | 110 |
| Cuadro 75. Variables para hallar Punto de equilibrio | 110 |

LISTA DE GRÁFICOS

| | pág. |
|--|------|
| Gráfico 1. Compra de ropa casual | 36 |
| Gráfico 2. Frecuencia de Compra | 37 |
| Gráfico 3. Cantidad de prendas que compra..... | 38 |
| Gráfico 4. Prendas Adquiridas | 39 |
| Gráfico 5. Precio de Compra | 40 |
| Gráfico 6. Medios Adquisición de Prendas | 41 |
| Gráfico 7. Ciudades donde Compra..... | 42 |
| Gráfico 8. Motivo de Compra | 43 |
| Gráfico 9. Inconvenientes con la Ropa | 44 |
| Gráfico 10. Apoyo a la idea de negocio | 45 |
| Gráfico 11. Material de las Prendas..... | 46 |
| Gráfico 12. Empaque del producto..... | 47 |
| Gráfico 13. Publicidad..... | 48 |
| Gráfico 14. Punto de equilibrio..... | 111 |

LISTA DE FIGURAS

| | Pág. |
|---|------|
| Figura 1. Diagrama de Procesos..... | 63 |
| Figura 2. Distribución de planta | 71 |
| Figura 3. Ubicación geográfica de Barranquilla Colombia..... | 73 |
| Figura 4. Ubicación de inmueble Cl. 61 # 27-90 Barrio Nueva Granada | 75 |
| Figura 4. Organigrama Fhasion Shop S.A.S..... | 83 |

LISTA DE ANEXOS

| | |
|---|-----|
| Anexo 1. Encuesta de investigación de mercados..... | 121 |
| Anexo 2. Cotización Propuesta diseño e implementación del SG-SST..... | 124 |
| Anexo 3. Cotización Estudio de Impacto Ambiental..... | 125 |
| Anexo 4. Cotización Máquinas de Coser Plana Industrial..... | 126 |
| Anexo 5. Cotización Máquina Fileteadora..... | 126 |
| Anexo 6. Cotización Máquina Collarin..... | 127 |
| Anexo 7. Cotización Cortadora de Tela Circular..... | 127 |
| Anexo 8. Cotización Plancha vapor..... | 128 |
| Anexo 9. Cotización Etiquetadora de marquilla par ropa..... | 128 |
| Anexo 10. Cotización Etiquetadora de piezas cortadas..... | 129 |
| Anexo 11. Cotización computador de escritorio..... | 129 |
| Anexo 12. Cotización computador portátil..... | 130 |
| Anexo 13. Cotización cámaras de seguridad..... | 130 |
| Anexo 14. Cotización UPS..... | 131 |
| Anexo 15. Cotización Impresora..... | 131 |
| Anexo 16. Cotización Aire acondicionado..... | 132 |
| Anexo 17. Cotización Cafetera eléctrica..... | 132 |
| Anexo 18. Cotización Dispensador de agua..... | 133 |
| Anexo 19. Cotización ventiladores 3 en 1..... | 133 |
| Anexo 20. Cotización archivador 3 gavetas..... | 134 |
| Anexo 21. Cotización exhibidor metálico..... | 134 |
| Anexo 22. Cotización estantes metálico..... | 135 |
| Anexo 23. Cotización maniquí mujer cuerpo completo..... | 135 |
| Anexo 24. Cotización mesa auxiliar de confección..... | 136 |
| Anexo 25. Cotización mesa de corte de confección..... | 136 |
| Anexo 26. Cotización sillas para operarios..... | 137 |
| Anexo 27. Cotización de botiquín metálico..... | 137 |

| | |
|--|-----|
| Anexo 28. Cotización de escritorio | 138 |
| Anexo 29. Cotización de sillas giratorias | 138 |
| Anexo 30. Cotización mesa de juntas | 139 |
| Anexo 31. Cotización kit de señalización | 139 |
| Anexo 32. Cotización camilla de emergencia..... | 140 |
| Anexo 33. Cotización silla visitantes | 140 |
| Anexo 34. Cotización punto ecológico | 141 |
| Anexo 35. Cotización sofá..... | 141 |
| Anexo 36. Cotización hilos de confección | 142 |
| Anexo 37. Cotización hilazas de confección | 142 |
| Anexo 38. Cotización marquilla..... | 143 |
| Anexo 39. Cotización marquilla..... | 143 |
| Anexo 40. Cotización agujas máquina plana..... | 144 |
| Anexo 40. Cotización cremallera invisible | 144 |
| Anexo 42. Cotización agujas máquina fileteadora..... | 145 |
| Anexo 43. Cotización bolsas de papel kraft | 145 |
| Anexo 44. Cotización tela dril licrado | 146 |
| Anexo 45. Cotización tijera Incolma semipesada modistería 150M6..... | 146 |
| Anexo 46. Cotización tijera corta hilo | 147 |
| Anexo 47. Cotización cinta métrica | 147 |
| Anexo 48. Cotización licencia Windows | 148 |
| Anexo 49. Amortización crédito Crediservir | 149 |
| Anexo 50. Cotización honorarios contador..... | 153 |
| Anexo 50. Cotización Diseñador de modas..... | 154 |
| Anexo 52. Cotización Administrador redes sociales..... | 155 |

RESUMEN

TITULO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE PRENDAS DE VESTIR CASUAL FEMENINA EN LA CIUDAD DE BARRANQUILLA*

AUTORA: SÁNCHEZ PINTO VIVIAN VANESSA**

PALABRAS CLAVES: FACTIBILIDAD, CONFECCIÓN PRENDAS DE VESTIR, MODA CASUAL,

DESCRIPCIÓN

El “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora de prendas de vestir casual femeninas en la ciudad de Barranquilla”, se desarrolló con el objetivo de analizar la viabilidad comercial, técnica, administrativa y financiera de esta nueva idea de negocio. Esta iniciativa surge de la autora del proyecto, quien, insatisfecha al no encontrar ropa que reflejará sus gustos y estilo de vida, decide formalizar una propuesta.

Se realizó una investigación exploratoria descriptiva, con enfoque cuantitativo, utilizando la encuesta como técnica, aplicada de manera directa con apoyo del cuestionario formulado en Google forms a 150 mujeres de Barranquilla, en el rango de edad entre los 16 y 45 años.

El proyecto consta de cuatro estudios: de mercados, el cual determinó que el 94% de la población objetivo, compra ropa casual, con una frecuencia de 6,4 veces/año, adquiriendo 2,6 prendas por compra. La demanda efectiva fue de 4.032.387 prendas/año y el canal de comercialización es directo. El estudio técnico definió la capacidad instalada con 9.289 prendas/año; tiempo de producción 56 minutos/prenda y se busca iniciar con el 70%, incrementándose anualmente un 2%. Con el estudio administrativo, se decidió constituir una Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S) y se estableció la estructura organizacional, junto con la asignación salarial. El estudio financiero demostró que se requiere una inversión fija y diferida de \$31.006.900 y capital de trabajo \$146.407.889 para un total de inversión de \$177.414.789.

El punto de equilibrio se alcanzará cuando se obtenga el 64,16% de la producción, es decir 3.385 prendas, o ventas de \$192.660.922. El valor Presente Neto (VPN) fue de \$ \$85.655.107, la Tasa Interna de Retorno (TIR) fue del 38,01% y el Período de recuperación de la inversión se dará a los dos años, seis meses y once días; Por tanto, se considera el proyecto viable

* Proyecto de Grado

** Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia, Gestión Empresarial.
Director: Alejandro Mantilla Cáceres.

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY STUDY FOR THE CREATION OF A WOMEN'S CASUAL CLOTHING MANUFACTURING COMPANY IN THE CITY OF BARRANQUILLA *

AUTHOR: VIVIAN VANESSA SÁNCHEZ PINTO **

KEY WORDS: FEASIBILITY, CLOTHING MANUFACTURING, CASUAL FASHION

DESCRIPTION

The "Feasibility Study for the Creation of a Women's Casual Clothing Manufacturing Company in the City of Barranquilla" was developed to analyze the commercial, technical, administrative, and financial viability of this new business idea. This initiative arose from the project's author, who, dissatisfied with not finding clothing that reflected her tastes and lifestyle, decided to formalize a proposal.

An exploratory, descriptive, quantitative research study was conducted using a survey technique. The survey was directly administered with the support of a Google Forms questionnaire to 150 women in Barranquilla, aged 16 to 45.

The project consists of four studies: a market study, which determined that 94% of the target population purchases casual clothing 6.4 times per year, purchasing 2.6 items per purchase. Effective demand was 4,032,387 items per year, and the marketing channel is direct. The technical study defined installed capacity at 9,289 items per year; production time was 56 minutes per item, and the goal is to start at 70%, increasing by 2% annually. Following the administrative study, the decision was made to establish a Simplified Joint Stock Company (S.A.S.), and the organizational structure and salary allocation were established. The financial study showed that a fixed and deferred investment of \$31,006,900 and working capital of \$146,407,889 are required for a total investment of \$177,414,789.

The break-even point will be reached when 64.16% of production is achieved, i.e., 3,385 garments, or sales of \$192,660,922. The Net Present Value (NPV) was \$85,655,107, the Internal Rate of Return (IRR) was 38.01%, and the payback period will be two years, six months, and eleven days. Therefore, the project is considered viable.

* Degree Project

** Industrial University of Santander, Institute for Regional Projection and Distance Education, Business Management. Director: Alejandro Mantilla Cáceres.

INTRODUCCIÓN

Colombia es un país líder en el sector de la moda y la confección a nivel latinoamericano, y además ha logrado posicionarse en los grandes mercados internacionales, gracias a la innovación y a las nuevas propuestas que han presentado grandes diseñadores, alcanzando logros antes impensables, para un país que ha vivido la dura realidad del conflicto armado, el desplazamiento, la violencia, etc. Situaciones que han permitido visualizar y materializar el poder resiliente de una cultura pujante.

La mujer siempre va a ser el centro de la moda, pues a través de ella se comunica y expresa lo que es, sus sentimientos, sus emociones, su carácter, etc. Es decir, a través de una prenda de vestir manifiesta su personalidad. Es por eso que, ante el inconformismo de muchas de ellas, por no encontrar una prenda que se ajuste a esas características que la hacen diferente, surge la idea de este proyecto para implementar en la ciudad de Barranquilla, ciudad turística y llena de cultura, con gran potencial industrial en la confección y la moda.

Para lograr el propósito de este proyecto, se ha planeado realizar una factibilidad compuesta por cuatro estudios, que serán los determinantes si la idea de negocio es posible materializar o no.

El estudio de mercados, permitirá conocer la oferta y la demanda datos necesarios para identificar el mercado objetivo, los canales de comercialización, la competencia, entre otros.

El estudio técnico, permite determinar las condiciones de ingeniería del proyecto, como es el tamaño, localización, los recursos claves, la distribución de la planta, las capacidades, entre otros, que sirvan de base para determinar la inversión, costo de producción, rentabilidad, y demás factores que inciden en las operaciones de un proyecto.

El estudio Administrativo permite determinar qué tipo de empresa se busca constituir, la estructura organizacional, misión, visión, valores corporativos, el organigrama y la asignación de salarios.

El estudio Financiero, en él se analiza la inversión que se requiere para poner en marcha la empresa, se determinan los costos de producción, así como los gastos e ingresos, el capital de trabajo, entre otros. De igual forma, se hacen las proyecciones a cinco años, donde se evalúan las razones financieras para poder determinar la viabilidad del proyecto.

Para la autora es la oportunidad de poner en práctica todos los conocimientos adquiridos durante la carrera y lograr materializarlos en un proyecto con gran potencial de desarrollo e implementación.

1. ANÁLISIS GENERAL DEL SECTOR

1.1. DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

La confección de prendas de vestir hace parte del sector textil, el cual se dedica a la producción de fibras naturales y sintéticas, telas, hilados y otros productos; de la misma forma que se realizan procesos industriales, como es la tintorería, confección, etc. vinculados con la vestimenta. Para este caso en particular la Clasificación industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU), corresponde al (1410) Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel.⁵

El sector de textil-confección colombiano atraviesa por un momento complejo, marcado por una tendencia negativa en las exportaciones, las importaciones y la producción. Durante los primeros cuatro meses de 2024, las ventas externas del sector alcanzaron los US\$266 millones, registrando una caída del 5% en comparación con el mismo período de 2023, según cifras de DANE⁶.

Si bien las variables de inflación y tasa de interés continúan elevadas, influyendo en el gasto de los hogares, se espera un mejor dinamismo en el consumo de moda en 2024, año en el que se espera una mayor incorporación de la tecnología en los procesos de producción y ventas y mayores negocios impulsados por eventos como Colombiatex y Colombiamoda⁷.

⁵ VENTANILLA ÚNNICA EMPRESARIAL [En línea]. Consulta de Actividad Económica (Código CIIU). [En línea]. [Consultado: 03 de octubre de 2024]. Disponible en: <https://www.vue.gov.co/tramites-y-consultas/consulta-de-actividad-economica-ciiu?c=08001>

⁶ ANALDEX (Asociación Nacional de Comercio) [En línea]. Moda colombiana, con poca tela por cortar: exportaciones e importaciones, con cifras negativas [En línea]. [Consultado 12 agosto 2024]. Disponible en: <https://analdex.org/2024/06/07/moda-colombiana-con-poca-tela-por-cortar-exportaciones-e-importaciones-con-cifras-negativas/>

⁷ INEXMODA [En Línea]. Observatorio de Moda 2024 Febrero. [Consultado 12 de agosto de 2024]. Disponible en: <https://inexmoda.org.co/wp-content/uploads/2024/02/Observatorio-Inexmoda-Febrero-2024-F.pdf>

Se destaca que, según el índice de ‘Top of Heart’ los colombianos prefieren las marcas de moda colombianas, incluidas las de ropa interior, ropa exterior tanto de hombres como mujeres y las de calzado de gama media-alta⁸.

La producción de ropa, especialmente de marcas colombianas viene ganando terreno en el mercado internacional y nacional, ya que, gracias a la calidad de sus telas y confecciones, diseños de vanguardia, innovación o la imposición de nuevas tendencias, se convirtieron en algunas de las favoritas de los consumidores nacionales⁹.

Producir la ropa, ha sido una actividad que ha ido evolucionando constantemente, junto a las estrategias de mercadeo. Es así como hoy por hoy, el marketing digital a través del uso de las redes sociales, se han convertido en la mejor vitrina a nivel mundial, para vender cualquier producto.

1.2. EVOLUCIÓN DEL SECTOR

La industria textil colombiana es un pilar esencial para la economía nacional, ya que ha contribuido significativamente al PIB con \$14,34 billones en 2022 (representando el 9,4%) y generó empleo para más de 600.000 personas. Es decir, que este sector destaca por impulsar un crecimiento económico sostenible¹⁰.

A pesar de los desafíos enfrentados al cierre de 2023, como la volatilidad en los precios de las materias primas y la incertidumbre en los mercados internacionales, la industria

⁸ Ibid.

⁹ EL NUEVO SIGLO: Cinco marcas jalonarán crecimiento del sector textil en 2024 [En línea]. Bogotá: (19 de diciembre de 2023). [Consultado: 22 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://www.elnuevosiglo.com.co/economia/cinco-marcas-jalonaran-crecimiento-del-sector-textil-en-2024>

¹⁰ PORTAFOLIO [En línea]. Las tres tendencias para el próximo año en la industria textil colombiana. [Consultado 13 de agosto de 2024]. Disponible en: <https://www.portafolio.co/negocios/industrias/tendencias-para-el-2024-en-el-sector-textil-de-colombia-594853>

textil colombiana se mantiene en pie al adaptarse mediante estrategias innovadoras, diversificar los productos y explorar nuevos mercados¹¹.

Para el año 2023, las importaciones reflejan una drástica caída del -22,6%, en parte por la disminución en el consumo y también por los aranceles del 40% a la ropa importada, los cuales llevaron a un aumento en el contrabando en el sector creciendo alrededor de un 30%. Las empresas colombianas se encuentran ante el reto de mejorar la competencia a través de la innovación productividad y calidad, destacando que los colombianos están dando mayor valor a la producción local¹².

En el período de 2021 a 2022, cifras de las autoridades indicaron un crecimiento del 6,5%, lo que representó un nivel de ventas de 27,7 billones de pesos colombianos anuales, con exportaciones por un valor de 962,6 millones de dólares con destino a Estados Unidos, Ecuador, México, Perú, Costa Rica, Chile, Guatemala, Brasil, Panamá y Venezuela¹³.

Actualmente, el sector textil y de prendas de vestir representa el 9,4% del total del Producto Interno Bruto (PIB), según, el Instituto de Exportación de la Moda (Inexmoda). Esta industria está constituida por 6500 empresas que generan más de 600 000 empleos directos, especialmente en las ciudades de Bogotá y Medellín¹⁴.

1.3. TENDENCIAS DEL SECTOR

A pesar de los desafíos enfrentados al cierre de 2023, como la volatilidad en los precios de las materias primas y la incertidumbre en los mercados internacionales, la industria

¹¹ Ibid.

¹² INEXMODA [En línea]. Observatorio de la Moda 2024 Febrero [En línea]. [Consultado: 22 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://www.inexmoda.org.co/wp-content/uploads/2024/02/Observatorio-Inexmoda-Febrero-2024-F.pdf>

¹³ FHASION NETWORK: La industria de la Moda se tambalea, pero muestra gran resiliencia [En línea]. Bogotá (17 de noviembre de 2023). [Consultado: 21 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://pe.fashionnetwork.com/news/La-industria-de-la-moda-en-colombia-se-tambalea-pero-muestra-gran-resiliencia,1577920.html>

¹⁴ Ibid.

textil colombiana se mantiene en pie al adaptarse mediante estrategias innovadoras, diversificar los productos y explorar nuevos mercados¹⁵.

Es así como Inexmoda, que es el Organismo más importante que promueve el crecimiento y la Innovación de la Moda a nivel nacional y latinoamericano, en un reciente estudio sobre los gastos de los hogares colombianos en moda, determinó que el tamaño del mercado de la moda en el mes de enero de 2024 fue de 2,73 billones de pesos, un 7,8% más que en 2023. En términos reales se registra un aumento de 2,56% y un crecimiento de 5,13% en los precios¹⁶.

Durante este mismo período se evidenció una recuperación frente al 2023, se espera que la tendencia se mantenga en los próximos meses dada una corrección y la inflación y en las variables económicas que influyen tanto en el gasto, como en la confianza del consumidor¹⁷.

Barranquilla es una ciudad muy dinámica, debido a que su economía está influenciada por muchos sectores como es, el turismo, servicios, comercio y la industria, y es por eso, que aprovechando su gran potencial donde ofrece grandes beneficios a sus habitantes y visitantes, desde varias agremiaciones se buscan estrategias que la impulsen a ser reconocida también, como la ciudad de la Innovación y la moda.

Es así que se ha creado, “BARRANQUILLA ES MODA” el cual comprende una serie de iniciativas para fortalecer el sector moda en la ciudad brindándole a sus actores herramientas que les permitan fomentar su capacidad creativa, su músculo empresarial y sus oportunidades de negocio en el mercado global, de cara a los nuevos escenarios -

¹⁵ PORTAFOLIO: Las tres tendencias para el próximo año en la industria textil colombiana [En línea]. Bogotá (24 de diciembre de 2023). [Consultado: 22 de marzo de 2024]. Disponible en:

<https://www.portafolio.co/negocios/industrias/tendencias-para-el-2024-en-el-sector-textil-de-colombia-594853>

¹⁶ OBSERVATORIO DE MODA 2024 FEBRERO [En línea]. [Consultado: 21 de marzo de 2024]. Disponible en:

<https://www.inexmoda.org.co/wp-content/uploads/2024/02/Observatorio-Inexmoda-Febrero-2024-F.pdf>

¹⁷ Ibid.

de sustentabilidad y sostenibilidad; además, prevé la institucionalización de un gran evento de ciudad que, aprovechando el enorme impacto mediático que suscita la moda, ayudará a robustecer la apuesta productiva por el turismo de eventos y negocios como motor de desarrollo y posicionamiento de la ‘marca – ciudad’ y la ‘marca – región’¹⁸.

1.4. IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENZAS

1.4.1. Oportunidades

- **Barranquilla ciudad de oportunidades:** por su ubicación geográfica resulta ser una ciudad estratégica para los negocios, dado al gran desarrollo económico que posee; además de ello, las iniciativas que se ha venido presentando para posicionarla como una ciudad de moda, ayuda para que el proyecto de producir prendas de vestir femenina, sea viable, factible y alcance los objetivos trazados.
- **El crecimiento del sector:** la industria textil y de confecciones en Colombia, está registrando un crecimiento significativo debido a la creciente demanda de diversas industrias de uso final, como la automoción, la sanidad y la moda, y junto con el crecimiento del sector del comercio electrónico. El aumento de la inversión pública en la industria textil crea enormes oportunidades lucrativas para el crecimiento del mercado de textiles en Colombia¹⁹.
- **Aranceles cero para importación:** En 2023, el gobierno colombiano aplicó aranceles de importación del 0% a 165 productos, de los cuales 60 son textiles. Estados Unidos, Perú, México y Ecuador son algunos de los principales exportadores de textiles de Colombia. La aparición de las redes sociales, la penetración de Internet y el crecimiento de la industria de la moda son los aspectos

¹⁸ UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL CARIBE: Nace “Barranquilla es moda” [En línea]. Barranquilla (7 de noviembre de 2023). [Consultado: 22 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://www.uac.edu.co/nace-barranquilla-es-moda/>

¹⁹ INFORMES DE EXPERTOS. Análisis del Mercado de textiles en Colombia [En línea]. [Consultado: 22 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-textiles-en-colombia>

que impulsan el mercado objetivo²⁰. Esto es de gran ayuda para el proyecto al momento de adquirir telas, insumos o maquinaria para el desarrollo de la empresa.

- **Aumento del mercado textil:** El crecimiento de la industria de la confección está fomentando positivamente el mercado textil colombiano. Esto se debe a que las empresas productoras de prendas de vestir están haciendo promociones de marca, a través de desfiles de moda y publicidad con personas influyentes en las redes sociales, lo que está aumentando la demanda de ropa de moda entre la gente, y, por tanto, aumentando el tamaño del mercado textil en Colombia²¹.
- **Uso de nuevas tecnologías:** Las empresas líderes del sector textil y de confección, se centran cada vez más en el uso de tecnologías que mejoren los procesos de producción, materias primas naturales, y la incorporación de técnicas artesanales, que probablemente cambiará la dinámica del mercado colombiano en los próximos años²².

1.4.2. Amenazas

Las amenazas en las que se encuentra expuesto el desarrollo del proyecto, están dadas por los siguientes aspectos:

- El incremento en el precio de los insumos y materias primas.
- Aparición de nuevos competidores.
- Reformas tributarias.
- Nueva normatividad gubernamental.
- Pandemias.

²⁰ Ibid.

²¹ Ibid.

²² Ibid.

1.5. MARCO LEGAL

Para las empresas colombianas interesadas en trabajar con la producción de prendas de vestir, se debe cumplir con cada uno de los requisitos de carácter legal descritos en las diferentes normas a saber:

- **Decreto 1299 de 2006**, “por el cual se establece la autorización para importar materias textiles y sus manufacturas y calzado y sus partes.
- **Resolución 1950 de 2009**, por el cual se expide el Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Confecciones, aplicable a productos tanto de fabricación nacional como importados, para su importación y comercialización en Colombia.
- **Ley 1480 de 2011** también llamado **Estatuto del Consumidor**: tiene como objetivos proteger, promover y garantizar la efectividad y el libre ejercicio de los derechos de los consumidores, así como amparar el respeto a su dignidad y a sus intereses económicos, en especial, lo referente a la protección de los consumidores frente a los riesgos para su salud y seguridad, el acceso de los consumidores a una información adecuada, de acuerdo con los términos de esta ley, que les permita hacer elecciones bien fundadas, la educación del consumidor, la libertad de constituir organizaciones de consumidores y la oportunidad para esas organizaciones de hacer oír sus opiniones en los procesos de adopción de decisiones que las afecten y la protección especial a los niños, niñas y adolescentes, en su calidad de consumidores, de acuerdo con lo establecido en el Código de la Infancia y la Adolescencia.
- **NTC 1806:2014** es la norma oficial colombiana (adoptada de la ISO 3758:2012) que establece el sistema de símbolos gráficos para el cuidado de prendas y tejidos, aplicable tanto en el ámbito doméstico (lavado, secado, planchado, blanqueado) como profesional (limpieza en seco y húmedo).

- **Ley 1762 de 2015** “Por medio de la cual se adoptan instrumentos para prevenir, controlar y sancionar el contrabando, el lavado de activos y la evasión fiscal” y cuyo objeto es fortalecer la lucha contra la competencia desleal.
- **Resolución 2109 de 2019**, expedida por la comunidad Andina denominada también “Reglamento Técnico Andino para el Etiquetado de Confecciones”.

1.6. CONTEXTO GEOGRÁFICO

Barranquilla es la capital de departamento de Atlántico, Colombia. De acuerdo con las proyecciones del DANE, en 2023 Barranquilla tenía 1.32 millones de habitantes: 687,616 mujeres (52.0%) y 635,935 hombres (48.0%). Los habitantes de Barranquilla representaban el 47.2% de la población total de Atlántico en 2023²³.

Sus 154 kilómetros albergan más de un millón de habitantes cuyo rasgo común es la espontaneidad y la alegría de las gentes del caribe, se dedican al trabajo en cuatro sectores productivos: la industria, los servicios, el comercio y el transporte. Sobresale entre ellos la actividad industrial manufacturera y metalmecánica, la producción de alimentos y bebidas, las confecciones y las sustancias químicas²⁴.

Actualmente se destacan cuatro sectores claves que han experimentado un crecimiento económico sostenido e impulsado por avances significativos, entre estos se encuentra el Industrial y Manufacturero, el cual, entre 2018 y 2023 ha registrado una expansión notable

²³ TELEENCUESTAS: ¿Cuántos habitantes tenía Barranquilla Atlántico en 2023? [Sitio web]. [Consulta: 22 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://www.ambq.gov.co/barranquilla/>

²⁴ AREA METROPOLITANA DE BARRAQUILLA: Barranquilla [Sitio web]. [Consulta: 22 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://www.ambq.gov.co/barranquilla/>

canalizada por la creación de nuevas zonas francas y la atracción de inversiones extranjeras.²⁵

Este sector ha sido determinante en el incremento de la productividad y la diversificación económica de la ciudad. Es de destacar que, durante este período, la manufactura ha mantenido un crecimiento constante, destacándose un aumento significativo en las exportaciones.²⁶

La clave -sin duda- también ha sido la mejora de la infraestructura urbana y la promoción de eventos culturales como el Carnaval de Barranquilla, atrayendo un número creciente de visitantes nacionales e internacionales, impulsando la economía local y fomentando el desarrollo de servicios relacionados con el turismo.²⁷

A Barranquilla se puede llegar vía aérea al aeropuerto internacional Ernesto Cortissoz, que cuenta con itinerarios directos y sin escalas, en rutas diarias o muy frecuentes de Miami, Nueva York, Madrid, Frankfurt, el Caribe y otras ciudades del mundo. También es posible acceder por tierra, gracias a la Troncal del Caribe y Occidente, una infraestructura vial excelente que permite la comunicación con todo el país.²⁸

El transporte fluvial comunica todos los pueblos ribereños del bajo Magdalena con Barranquilla en pequeñas embarcaciones. Sin embargo, las vías marítimas se usan para la movilización y transporte de carga.²⁹

²⁵ EL HERALDO. [Sitio web]. Barranquilla y su auge como ciudad modelo de Colombia en crecimiento económico. [Consulta: 18 de febrero 2025]. Disponible en: <https://www.elheraldo.co/contenidos-en-alianza/2024/09/22/barranquilla-y-su-auge-como-ciudad-modelo-de-colombia-en-crecimiento-economico/>

²⁶ Ibid.

²⁷ Ibid.

²⁸ ALCALDÍA DE BARRANQUILLA. [Sitio web]. ¿Cómo llegar a Barranquilla? [Consulta: 17 de febrero 2025]. Disponible en: <https://www.barranquilla.gov.co/descubre/conoce-a-barranquilla/como-llegar-a-barranquilla>

²⁹ Ibid.

Otro es el de la Construcción y Urbanismo; este ha actuado como un motor crucial del desarrollo urbano en Barranquilla y al que se le suman iniciativas de infraestructura como el programa distrital 'Barrios a la Obra'.

2. ESTUDIO MERCADOS

2.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

2.1.1. Descripción, usos y especificaciones del producto.

Se confeccionarán prendas de vestir, de tipo casual para dama en la ciudad de Barranquilla, con las especificaciones requeridas por las mujeres, de los diferentes estratos socioeconómicos del segmento del mercado.

Las prendas a producir se caracterizarán por estar hechas en telas naturales, livianas, suaves, frescas y de alta calidad, como es el algodón, lino, chambray, Denim, entre otros, con diseños en variados colores, cómodos y únicos para clima cálido, de acuerdo a las tendencias de moda. Específicamente se busca ofrecer a propios y turistas blusas, faldas y shorts en tallas desde la XS a la XXL.

Las prendas serán comercializadas de forma presencial en el punto de venta con entregas a domicilio, si es requerido por los clientes y empacadas en bolsa ecológica marcada con el logo de la tienda.

2.1.2. Atributos diferenciadores

El principal atributo diferenciador del producto, es poder ofrecer a las clientes una asesoría de imagen, para que las prendas se acomoden a su talla, edad, ocasión, etc. Adicionalmente, la tienda contará con un servicio de personalización de las prendas, que consiste básicamente en ajustarles las medidas o incorporar apliques que les permita dar un toque de exclusividad y resalte la personalidad de las clientas.

2.2. SEGMENTO DEL MERCADO

Para el presente estudio se toma como mercado objetivo las 267.343³⁰ mujeres habitantes de la ciudad de Barranquilla, en el rango de edad de 16 a 45 años de todos los estratos socioeconómicos, teniendo en cuenta que las mujeres comprendidas en el rango de edad escogido ven la moda casual como una opción de verse cómoda, elegante y acorde a sus gustos y preferencias.

2.3. ESTUDIO DE LA DEMANDA

2.3.1. Necesidades de información.

Para el desarrollo adecuado del presente estudio, es necesario obtener información de las siguientes variables:

- Aceptación de los productos, con base en las especificaciones, características, usos y atributos, con respecto a la competencia.
- Información del consumo, necesidades, gustos y preferencias del mercado en relación con la producción de prendas femeninas en la ciudad de Barraquilla.
- El acceso a medios de publicidad, promoción y propaganda.
- Factores que influyen al momento de adquirir una prenda de vestir.
- Medios publicitarios en los cuáles se tienen más acogida entre los miembros del mercado objetivo.

³⁰ DANE: Censo Nacional de Población y Vivienda 2018. [En línea]. Censo poblacional Consultado: 10 de mayo de 2024]. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018>

- El perfil del cliente, para identificar las necesidades que desea satisfacer.
- Información sobre la competencia, para identificar sus fortalezas y debilidades.
- Canales de comercialización para estudiar las expectativas del cliente y así escoger la mejor opción para lograr su satisfacción.

2.3.2. Tipo de estudio.

La investigación es de carácter exploratorio, ya que busca estudiar y analizar las diferentes variables de mercadeo y la viabilidad para crear una empresa productora de prendas de vestir femenina. Además, es el más utilizado en los estudios de mercado, debido a que en su utilización se describen y caracterizan todas sus variables.

Igualmente es un estudio descriptivo, ya que busca ampliar y profundizar acerca del consumo, a través de una encuesta a mujeres entre los 16 a 45 años de la ciudad de Barranquilla.

2.3.3. Enfoque

Se utilizará el enfoque cuantitativo, ya que este se “usa para la recolección de datos y para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.³¹ Con base en ello, se recopilarán datos que más adelante serán interpretados, para determinar la viabilidad del proyecto.

³¹ SAMPIERI, Roberto; FERNADEZ-COLLADO, Carlos; BAPTISTA, Pilar. Metodología de la Investigación. Cuarta Edición. México. Mc Graw Hill, 2006. Pág. 798.

2.3.4. Fuentes de información.

Las fuentes de información que suministran los datos requeridos para sustentar el proyecto son las siguientes:

- **Fuentes Primarias:** Las mujeres de la ciudad de Barranquilla Atlántico, con el fin de obtener una información amplia de las necesidades gustos y preferencia de los futuros clientes y la aceptación o viabilidad del proyecto.
- **Fuentes Secundarias:** Información tomada de páginas Web, como el DANE (Dpto. Administrativo Nacional de Estadística), Cámara de Comercio del Atlántico, Alcaldía Barranquilla, repositorios institucionales, revistas científicas, periódicos nacionales, entre otros.

2.3.5. Técnicas de investigación.

Se utilizará una encuesta que se aplicará aleatoriamente, a la población objeto de estudio de la ciudad de Barranquilla.

2.3.6. Instrumento para la recolección de información.

La recopilación de información, se realizará a través de un cuestionario estructurado con preguntas cerradas.

2.3.7. Modo de aplicación.

La encuesta se aplicará de manera directa a la población objetivo en la ciudad de Barranquilla, con apoyo del formato de Google forms.

2.3.8. Cálculo de la muestra.

Para calcular el tamaño de la muestra, se considerará un muestreo de tipo probabilístico aleatorio simple a población finita, aplicando la siguiente expresión matemática:

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

Donde:

N = Población = 267.343 mujeres.

Z = Nivel confiabilidad, 95% = 1,96

e = Error estimado, 8% = 0,08

p = Probabilidad éxito, 50% = 0,5

q = Probabilidad no éxito, 50% = 0,5

n = Número de muestras

Reemplazando se tiene:

$$n = \frac{(1,96)^2 * 267343 * 0,5 * 0,5}{(267343 - 1)(0,08)^2 + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$
$$n = 149,97 \cong 150$$

De acuerdo al resultado obtenido, se deben aplicar 150 encuestas para el estudio de mercados, en la ciudad de Barranquilla.

2.3.9. Alcance.

El alcance de la encuesta comprende la ciudad de Barranquilla, donde se encuentra ubicada la población objetivo.

2.3.10. Tiempo de aplicación.

El período en el cual se recopilará la información serán 15 días, desde el 26 de septiembre de 2024 hasta el 10 de octubre de 2024.

2.3.11. Tabulación, presentación y análisis de resultados.

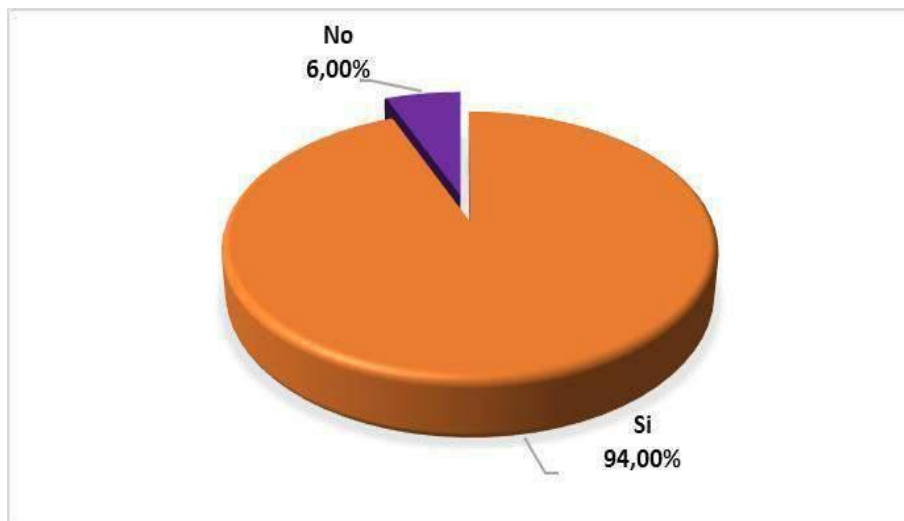
Se realizaron 150 encuestas dirigidas a mujeres que residen en la ciudad de Barranquilla, verificando previamente la edad de las posibles encuestadas, de tal manera que cumplieran con el rango escogido de la población objetivo, aclarando que esta pregunta no queda en el cuestionario de la encuesta, ya que es solo una pregunta de control. Una vez recopilados los datos, se procedió a tabular la información presentando los siguientes resultados:

Pregunta 1: ¿Compra usted ropa casual?

Cuadro 1. Compra de ropa casual

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|-------------------|-------------------|
| Si | 141 | 94,00% |
| No | 9 | 6,00% |
| Total | 150 | 100% |

Gráfico 1. Compra de ropa casual



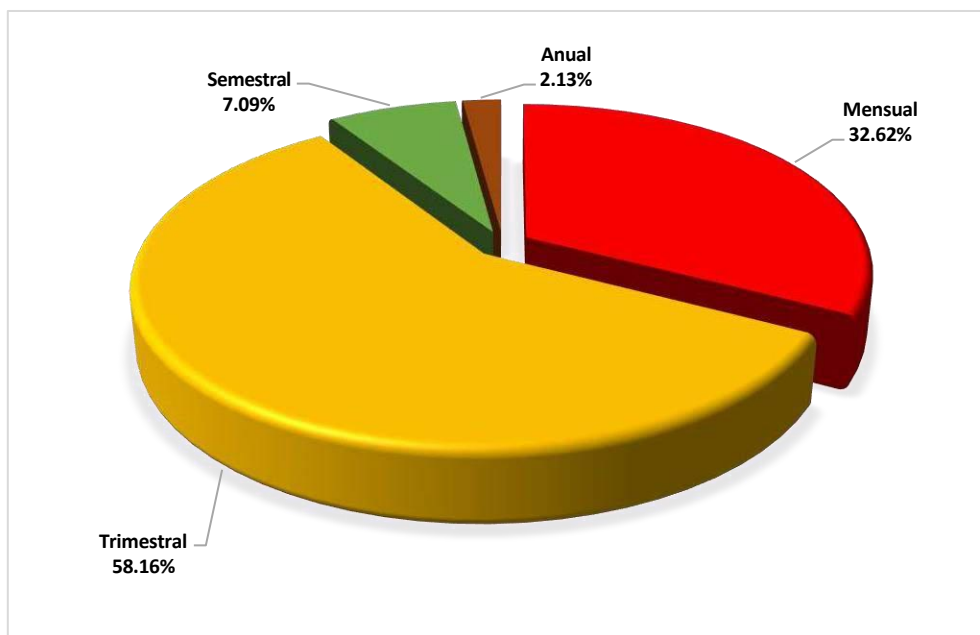
La encuesta revela que el 94% de la población objetivo compra ropa casual y el 6% no compra este tipo de prendas. Este porcentaje (94%) se convierte en una variable de gran importancia, para estimar la demanda actual de prendas de vestir en la ciudad de Barranquilla.

Pregunta 2. ¿Con que frecuencia acostumbra a comprar sus prendas de vestir?

Cuadro 2. Frecuencia de Compra

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje | Proporción | Promedio |
|--------------|------------|-------------|------------|-------------|
| Mensual | 46 | 32,62% | 12 | 3,91 |
| Trimestral | 82 | 58,16% | 4 | 2,33 |
| Semestral | 10 | 7,09% | 2 | 0,14 |
| Anual | 3 | 2,13% | 1 | 0,02 |
| Total | 141 | 100% | | 6,40 |

Gráfico 2. Frecuencia de Compra



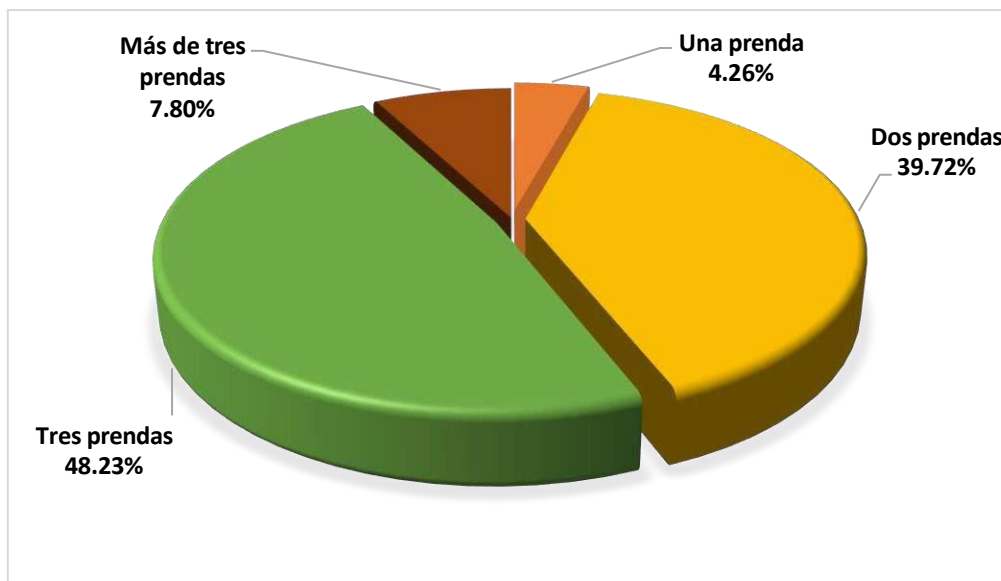
De acuerdo al resultado obtenido el 58,16% de la población objetivo que viven en Barranquilla compran ropa trimestralmente, seguido de un 32,62% que lo hace mensual, esto indica que el promedio de frecuencia de compra es de 6,40 veces al año. Este dato es muy importante para el proyecto, ya que sirve para calcular la demanda efectiva.

Pregunta 3. ¿Cuántas prendas de vestir adquiere al momento de realizar cada compra?

Cuadro 3. Cantidad de prendas que compra

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje | Veces año | Promedio |
|---------------------|------------|-------------|-----------|-------------|
| Una prenda | 6 | 4,26% | 1 | 0,04 |
| Dos prendas | 56 | 39,72% | 2 | 0,79 |
| Tres prendas | 68 | 48,23% | 3 | 1,45 |
| Más de tres prendas | 11 | 7,80% | 4 | 0,31 |
| Total | 141 | 100% | | 2,60 |

Gráfico 3. Cantidad de prendas que compra



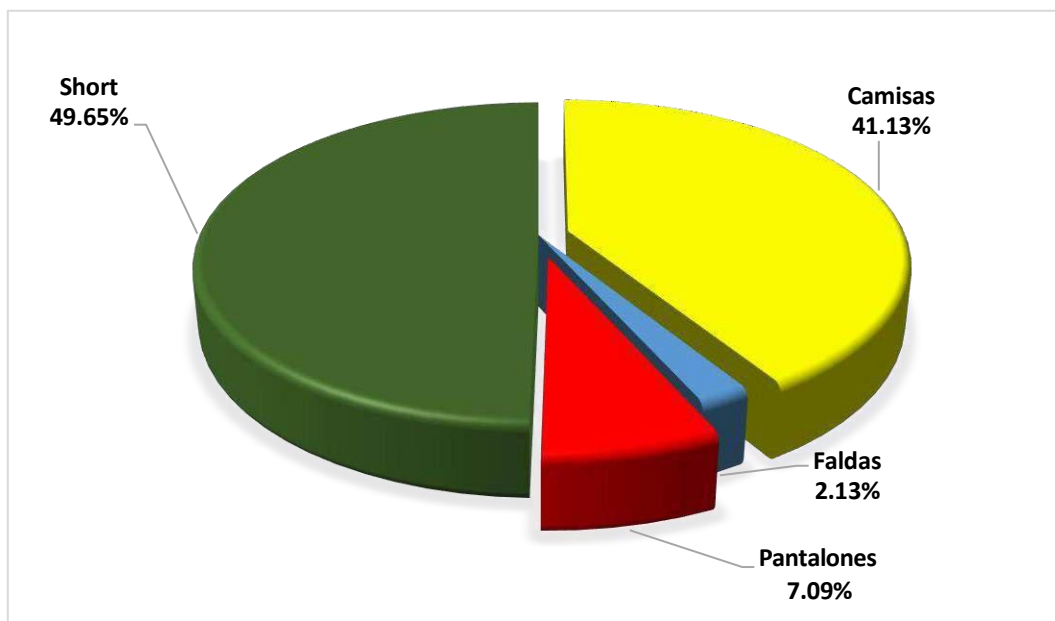
De la población objetivo hay una tendencia fuerte del 48,23% que adquieren tres prendas de vestir al momento de realizar una compra; seguida de un 39,72% que compran dos y sólo un 7,80% más de tres prendas. Con los datos obtenidos, se logra una frecuencia ponderada de compra de 2,60 prendas adquiridas por cada compra, valor que aporta al cálculo de la demanda actual estimada.

Pregunta 4: De las siguientes prendas Casuales ¿Cual compra con más frecuencia?

Cuadro 4. Prendas Adquiridas

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Camisas | 58 | 41,13% |
| Faldas | 3 | 2,13% |
| Pantalones | 10 | 7,09% |
| Short | 70 | 49,65% |
| Total | 141 | 100% |

Gráfico 4. Prendas Adquiridas



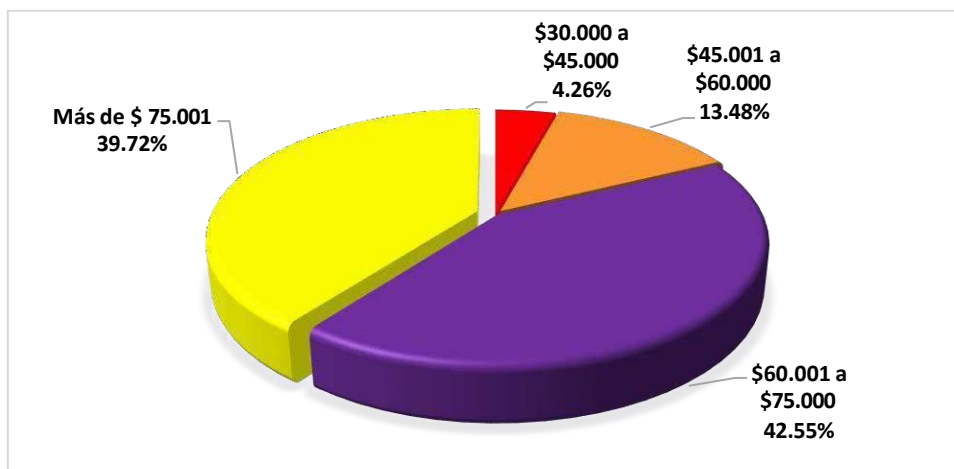
Según la población objetivo, el 49,65% les gusta comprar shorts, seguido del 41,13% que compra con frecuencia camisas, un 7,09% pantalones y sólo un 2,13% adquiere faldas. Esta información es importante tener en cuenta, al momento de determinar los procesos de producción.

Pregunta 5. Normalmente ¿Cuánto paga por una prenda casual?

Cuadro 5. Precio de Compra

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje | Media clase | Promedio |
|---------------------|------------|-------------|-------------|------------------|
| \$30.000 a \$45.000 | 6 | 4,26% | \$ 37.500 | \$ 1.596 |
| \$45.001 a \$60.000 | 19 | 13,48% | \$ 52.501 | \$ 7.075 |
| \$60.001 a \$75.000 | 60 | 42,55% | \$ 67.501 | \$ 28.724 |
| Más de \$ 75.001 | 56 | 39,72% | \$ 82.501 | \$ 32.766 |
| Total | 141 | 100% | | \$ 70.160 |

Gráfico 5. Precio de Compra



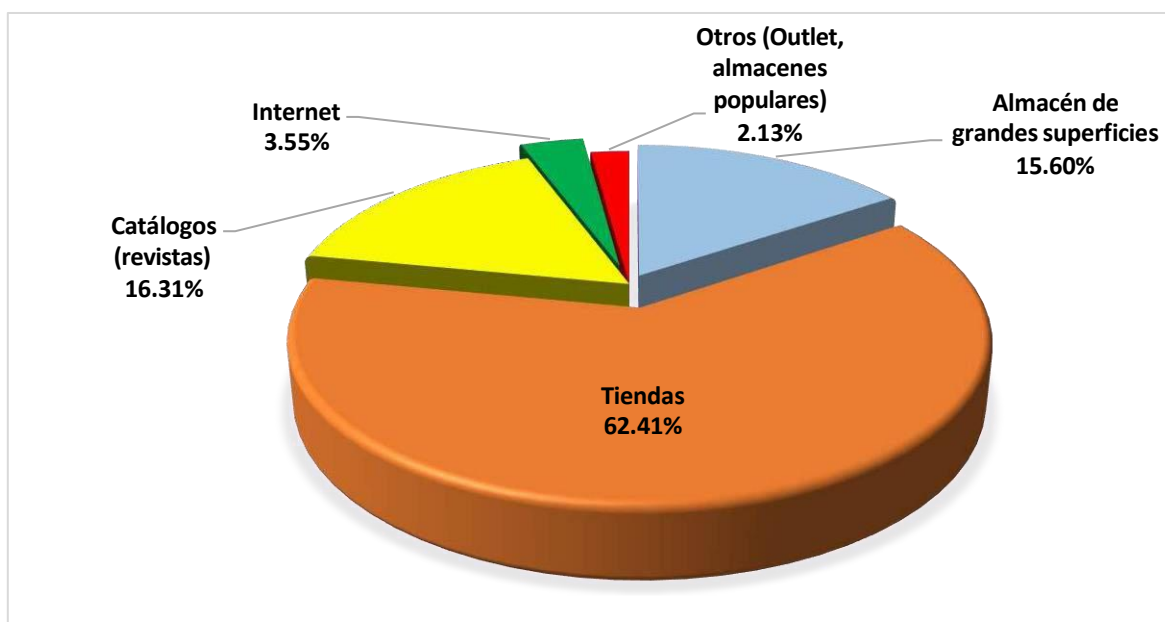
La encuesta revela que el 42,55% de la población objetivo, pagan por una prenda entre \$60.001 y \$75.000, seguido de un 39,72% que paga más de \$75.001 y un 13,48% entre 45.001 y \$60.000; En promedio la población objetivo paga por una prenda casual \$70.160, esta variable es importante tener en cuenta, para comparar los precios del mercado al momento de establecer la fijación de precios.

Pregunta 6. ¿En cuál de los siguientes medios adquiere con facilidad sus prendas?

Cuadro 6. Medios Adquisición de Prendas

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------------------|------------|-------------|
| Almacén de grandes superficies | 22 | 15,60% |
| Tiendas | 88 | 62,41% |
| Catálogos (revistas) | 23 | 16,31% |
| Internet | 5 | 3,55% |
| Otros (Outlet, almacenes populares) | 3 | 2,13% |
| Total | 141 | 100% |

Gráfico 6. Medios Adquisición de Prendas



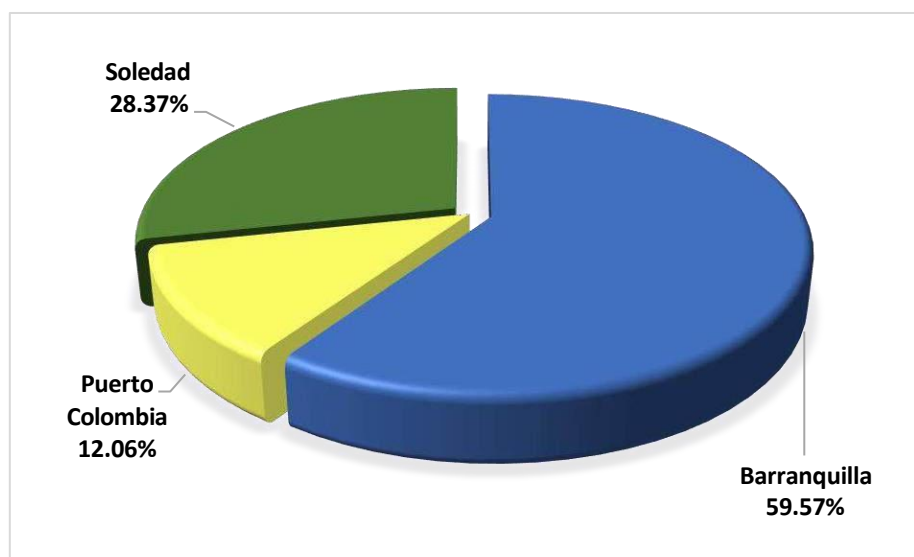
Según la encuesta el 62,41% de la población objetivo adquiere sus prendas de vestir a través de tiendas, un 16,31% compra por catálogo y un 15,60% lo hace a través de grandes superficies, el 3,55% compra por internet y 2,13% otros medios, como son outlet o almacenes populares. Con este resultado se puede deducir que la idea de negocio está bien enfocada, ya que, la mayor parte de las mujeres encuestadas compran la ropa casual en tiendas.

Pregunta 7. ¿En qué ciudad compra sus prendas de vestir?

Cuadro 7. Ciudades donde Compra

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|-------------|
| Barranquilla | 84 | 59,57% |
| Puerto Colombia | 17 | 12,06% |
| Soledad | 40 | 28,37% |
| Total | 141 | 100% |

Gráfico 7. Ciudades donde Compra



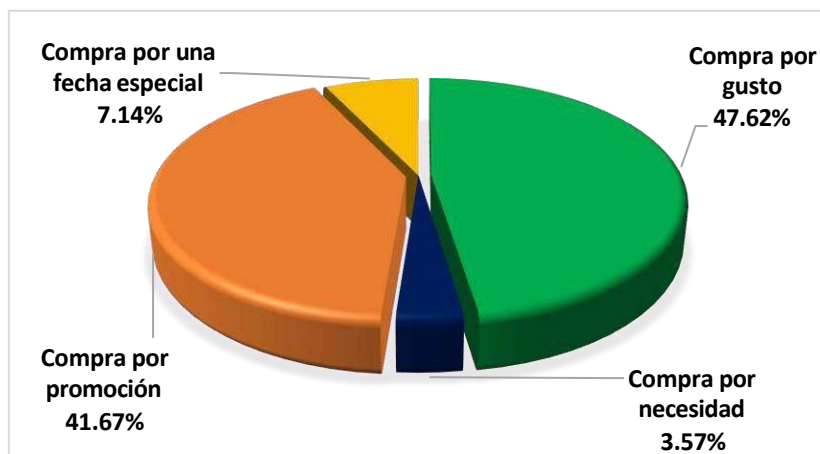
A la pregunta en que ciudad compran sus prendas de vestir, el 59,57% de la población objetivo manifestó que Barranquilla, el 28,37% lo hace en Soledad y un 12,06% en Puerto Colombia. Conocer las ciudades donde frecuentan comprar las mujeres barranquilleras es importante, ya que esto indica que el mercado objetivo a donde va dirigido el proyecto en un gran porcentaje lo hace dentro de la misma ciudad, lo cual es muy positivo para la implementación de la idea de negocio.

Pregunta 8. En el momento de decidir comprar prendas de vestir lo hace por:

Cuadro 8. Motivo de Compra

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------------|------------|-------------|
| Compra por gusto | 40 | 47,62% |
| Compra por necesidad | 3 | 3,57% |
| Compra por promoción | 35 | 41,67% |
| Compra por una fecha especial | 6 | 7,14% |
| Total | 84 | 100% |

Gráfico 8. Motivo de Compra



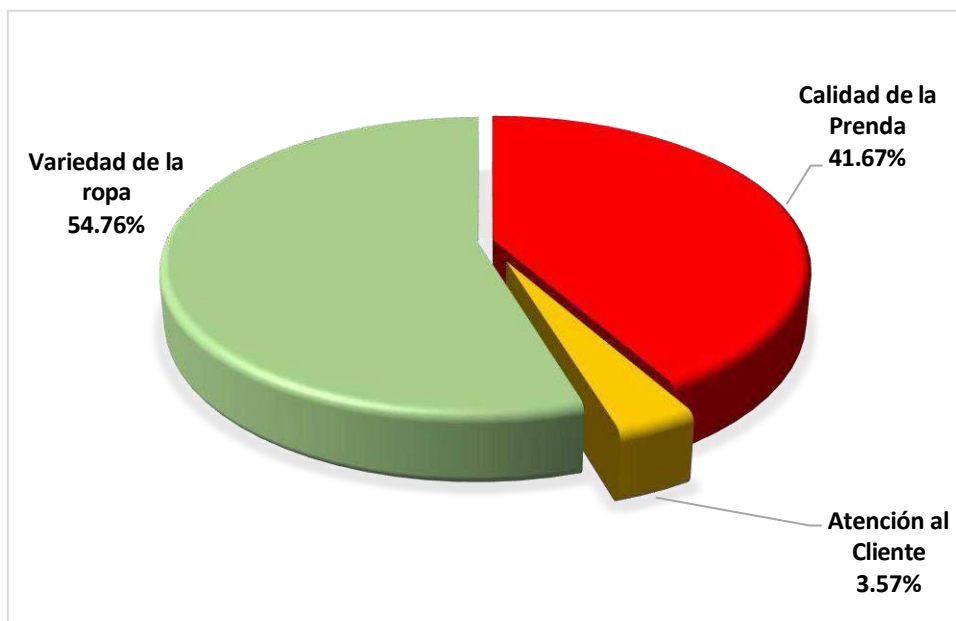
El 47,62% de la población objetivo manifestaron comprar sus prendas de vestir por gusto, seguido del 41,67% que lo hace cuando hay promociones, un 7,14% compra por una fecha especial y un 3,57% lo hace por necesidad. Esto indica que el mercado objetivo adquiere su vestimenta por gusto y además, cuando hay disminución de los precios o incentivos en productos, se crea la motivación para que las clientes adquieran lo que desean.

Pregunta 9. Al momento de comprar sus prendas, ha tenido inconvenientes con:

Cuadro 9. Inconvenientes con la ropa

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------|------------|-------------|
| Calidad de la Prenda | 35 | 41,67% |
| Atención al Cliente | 3 | 3,57% |
| Variedad de la ropa | 46 | 54,76% |
| Total | 84 | 100% |

Gráfico 9. Inconvenientes con la Ropa



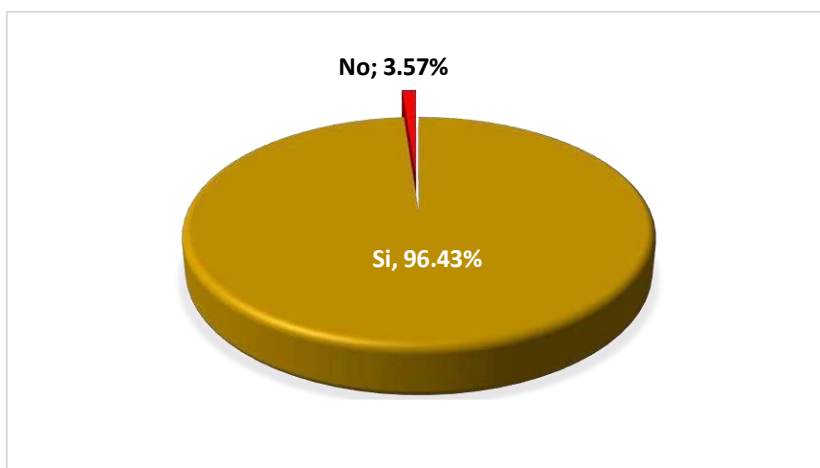
De las mujeres encuestadas el 54,76% han presentado descontentos al momento de comprar sus prendas porque no encuentran variedad, seguido de un 41,67% que ha tenido inconvenientes con la calidad de la ropa y un 3,57% por la atención al cliente. Este dato permite determinar que, es fundamental tener diversificación en los estilos de las prendas y ofrecer un producto de excelente calidad.

Pregunta 10. ¿Estaría interesado en comprar nuestras prendas de vestir casual personalizadas?

Cuadro 10. Apoyo a la idea de negocio

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|-------------|
| Si | 81 | 96,43% |
| No | 3 | 3,57% |
| Total | 84 | 100% |

Gráfico 10. Apoyo a la idea de negocio



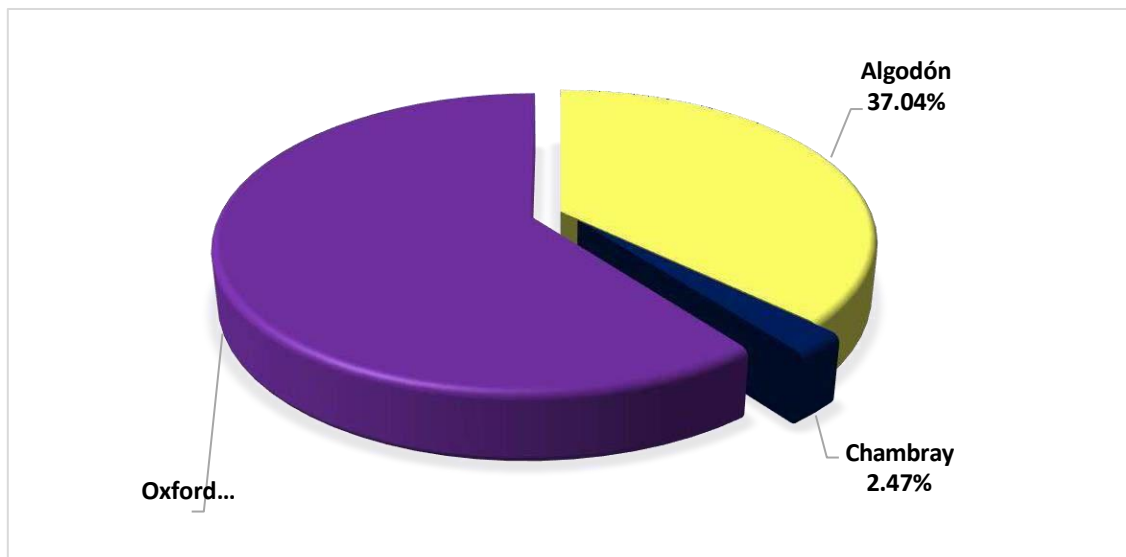
El 96,43% del mercado objetivo apoya la idea de negocio, este valor se convierte en una variable de gran importancia para estimar la demanda efectiva anual de prendas de vestir en la ciudad de Barranquilla.

Pregunta 11. ¿De qué material desearía comprar sus prendas?

Cuadro 11. Material de las Prendas

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|-------------------|-------------------|
| Algodón | 30 | 37,04% |
| Chambray | 2 | 2,47% |
| Oxford | 49 | 60,49% |
| Total | 81 | 100% |

Gráfico 11. Material de las Prendas



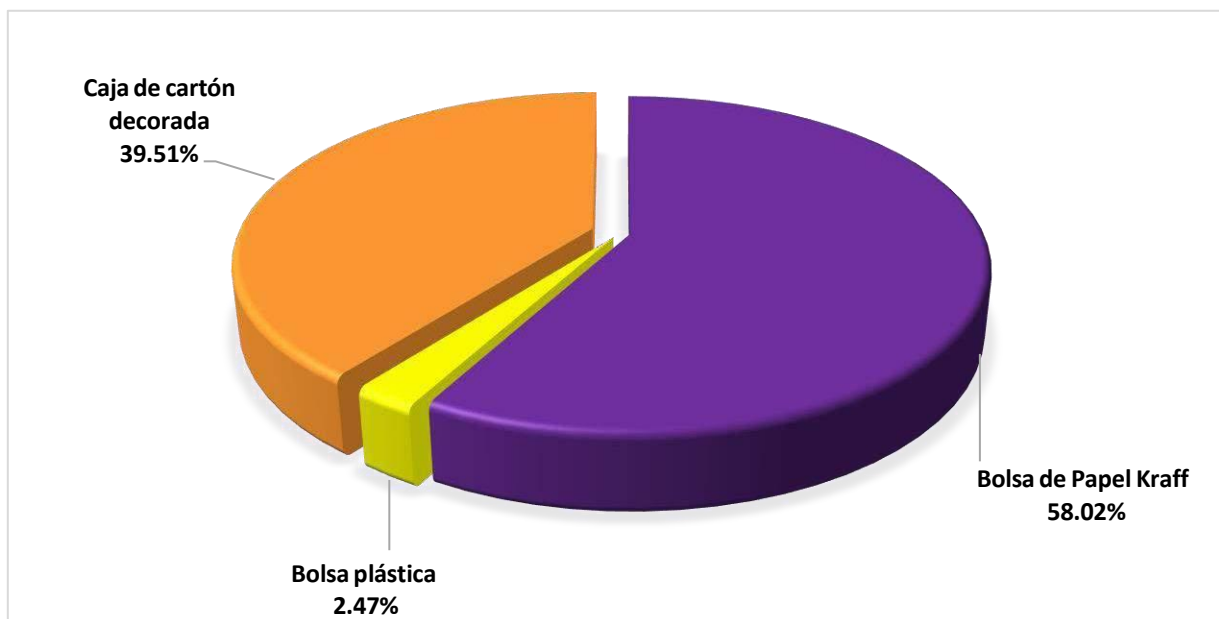
El 60,49% de la población objeto de estudio prefiere las prendas elaboradas en Oxford, un 37,04% en algodón y sólo el 2,47% prefiere el chambray. Este resultado ayuda para que, al momento de diseñar las prendas, se tenga en cuenta los gustos y preferencias de las clientas.

Pregunta 12. Al momento de hacer sus compras ¿con qué material le gustaría que le empacaran las prendas?

Cuadro 12. Empaque del Producto

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------|------------|-------------|
| Bolsa de Papel Kraft | 47 | 58,02% |
| Bolsa plástica | 2 | 2,47% |
| Caja de cartón decorada | 32 | 39,51% |
| Total | 81 | 100% |

Gráfico 12. Empaque del producto



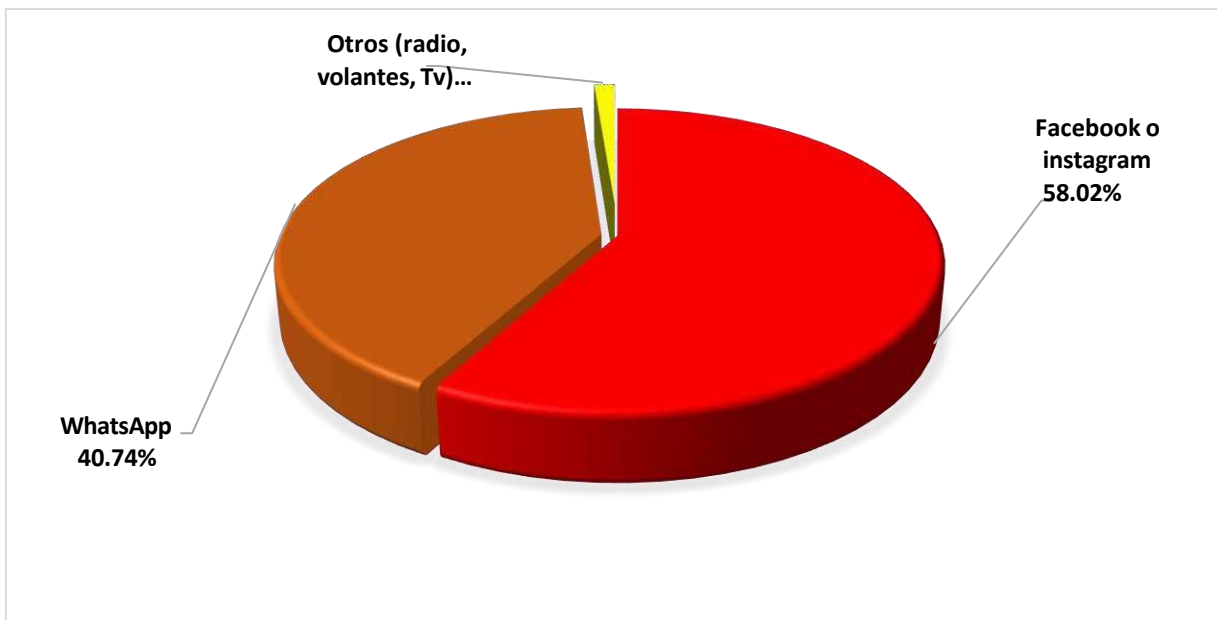
El 58,02% de la población objetivo manifestó que, le gustaría que los productos que compran, fueran empacados en bolsa de papel Kraft y un 39,51 prefiere que se haga en caja de cartón decorada. Este indicador muestra que las clientes desean un empaque elegante, bonito, delicado y que sea amigable con el medio ambiente.

Pregunta 13. ¿Por cuál medio le gustaría enterarse de las ofertas, promociones y publicidad de nuestro emprendimiento?

Cuadro 13. Publicidad

| Descripción | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------------|------------|-------------|
| Facebook o Instagram | 47 | 58,02% |
| WhatsApp | 33 | 40,74% |
| Otros (radio, volantes, Tv) | 1 | 1,23% |
| Total | 81 | 100% |

Gráfico 13. Publicidad



El 58,02% de la población objetivo, prefiere que se les informe sobre publicidad a través de Facebook o Instagram, seguido de un 41,67% que opta por WhatsApp. Estos dos medios para realizar propaganda son muy eficaces, rápidos, de muy bajo costo, y por tanto serán los más convenientes para el proyecto.

2.3.12. Estimación de la demanda actual.

Para calcular la demanda actual, se toma la información suministrada anteriormente, enfocándonos en la pregunta número 1 que equivale al 94% de las mujeres que respondió comprar ropa de moda. También se tiene en cuenta la pregunta 2, que corresponde a la frecuencia de compra, tomando el promedio equivalente a 6,40 veces al año; y la pregunta 3 que muestra la ponderación de la cantidad de prendas que adquiere al momento de realizar una compra, el cual equivale a 2,60.

Por tanto, la demanda estimada del producto, se logra multiplicando el mercado objetivo (267.343 mujeres 16-45 años), por el 94% de aceptación, por el 6,40 promedio de frecuencia de compra, por 2,60 promedio de cantidad de prendas que adquiere en cada compra.

Demanda actual estimada: $267.343 * 94\% * 6,40 * 2,60$

Demanda Actual Estimada = 4.181.672 prendas/ Año

2.3.13. Estimación de la demanda efectiva:

Para este cálculo se toman los resultados de la pregunta 10, donde se obtuvo 96,43% de apoyo a la idea de negocio y se multiplica por la demanda actual, obteniendo el siguiente resultado:

Demanda efectiva = $4.181.672 \text{ prendas} * 96,43\%$

Demanda Efectiva = 4.032.387 prendas al año

2.3.14. Proyección de la demanda para los próximos cinco años.

Para determinar el valor de la demanda para los próximos cinco años, se tiene en cuenta la tasa de crecimiento de la población de la ciudad de Barranquilla, el cual es del 1,91%.³²

Con base en esta información, se realiza el siguiente cálculo para la proyección de la demanda hasta el año 2030, utilizando la fórmula de valor presente a valor futuro, así:

$$VF = D (1 + i)^t$$

³² DANE. [Sitio Web]. Bogotá: DANE, La información del DANE en la toma de decisiones regionales. Barranquilla Atlántico. [Consulta: 17 octubre 2024]. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/planes-departamentos-ciudades/210901-InfoDane-Barranquilla-Atlantico.pdf>

Donde

D = Demanda actual = prendas anuales

i = Tasa de crecimiento de la población = 1,91%

t = Período en años de la proyección = 1,2...5 años

Cuadro 14. Proyección de la demanda

| Año | | Demanda Anual Proyectada |
|------------|------|-------------------------------------|
| 1 | 2026 | 4.109.405 |
| 2 | 2027 | 4.187.895 |
| 3 | 2028 | 4.267.884 |
| 4 | 2029 | 4.349.400 |
| 5 | 2030 | 4.432.474 |

2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

El análisis de la oferta se realiza con base en las empresas productoras y/o comercializadoras de prendas de vestir femeninas, más reconocidas en la ciudad de Barranquilla.

Cuadro 15. Comparativo principales competidores

| | Confetex de C/bia | Paulycol | Majo Bodega Mayorista |
|--|---|---|--|
| Ubicación | Calle 41 No 38 - 17, Piso 3., Barranquilla, | CC Buenavista 2, sótano 2 local 13 Cl. 75 # 57-14 esquina Barranquilla | Calle 37 # 41-38 Barranquilla |
| Línea de los productos que distribuyen las empresas de la competencia | Empresa dedicada al diseño y fabricación de prendas femeninas. Cuenta con personal especializado en el diseño y confección de prendas de tejidos livianos, de punto y denim (jean). Fabrican a partir de 48 unidades por referencia, con tiempos de entrega ágiles. | Son Fabricantes de ropa femenina como blusas, vestidos, conjuntos | Es una empresa productora de ropa femenina, como son blusas, camisas, vestidos, conjuntos y enterizos, jeans, pantalones de lino y shorts. |
| Características del producto en cuanto a la presentación que manejan | Las prendas son elaboradas con telas nacionales de calidad, frescas y especiales para climas cálidos. Para el diseño desarrollan la moldería según especificaciones de cada cliente. Exclusividad de diseños y hormas. | Utilizan materias primas de alta calidad y ellos mismos subliman las telas, dando exclusividad a la ropa. Este almacén para presentar sus creaciones, hace uso de modelos en lanzamientos del producto y de maniquís en los puntos de venta, que exhiben sus prendas, de tal forma que sus clientas puedan ver cómo les quedaría la ropa realmente. | Prendas elaboradas en telas nacionales e importadas y sublimadas. Esta fábrica para presentar sus creaciones, realiza eventos de pasarela con modelos en los puntos de ventas donde exhiben la ropa, de tal forma que sus clientas puedan ver como lucirían la prenda. |
| Los precios de los productos de la competencia | Blusas \$41.000, Shorts \$ 44.910 Pantalones \$ 45.000, vestidos y faldas \$53.910 | Blusas \$40.000, vestidos \$160.000, Conjuntos blusa y pantalón 180.000 | Su catálogo es muy variado, tanto en estilos, referencias, texturas, colores y tallas. Los precios oscilan entre \$ 45.000 y \$ 250.000 |

| | Confetex de C/bia | Paulycol | Majo Bodega Mayorista |
|--|---|---|--|
| Cobertura geográfica que abarcan las empresas | Solo tienen un punto físico en Barranquilla y tienda virtual. | Solo tienen un punto físico en Barranquilla CC Buenavista y tienda virtual. | Tiene dos puntos físicos en la ciudad de Barranquilla y tienda virtual. |
| Canales de distribución utilizados por la competencia | Productor - mayorista - consumidor final | Productor - Mayorista - consumidor final | Productores - mayorista - consumidor final |
| Participación de las empresas en el mercado (%) | No existe información | No existe información | No existe información |
| Medios de publicidad utilizados por las empresas. | Realizan su publicidad a través de Instagram, Facebook y WhatsApp | Instagram, Facebook y WhatsApp | Publicidad a través de Instagram, Facebook, y WhatsApp |
| Tiempo de ejercicio de la competencia en el mercado | Lleva en el mercado más de siete años | Es una empresa con una trayectoria de nueve años. | Tienen más de ocho años de estar en el mercado, vistiendo a mujeres de toda Colombia |

2.5. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

2.5.1. Descripción, usos y especificaciones del producto.

Una vez analizada la demanda y la oferta, se ha determinado no realizar ningún cambio en la descripción, uso y especificación del producto que se propone en el proyecto.

2.5.2. Atributos diferenciadores del producto con respecto a la competencia.

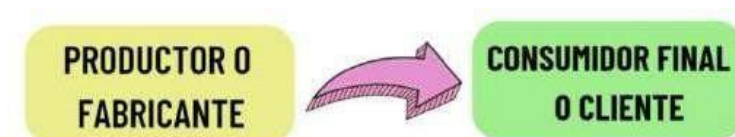
Después de analizar la encuesta de mercado con la población objetivo y la oferta en la ciudad de Barranquilla, se encontró que el atributo diferenciador que distingue de la competencia la idea de negocio, es la personalización de las prendas, en lo que tiene que ver al ajuste de medidas del cliente, texturas y colores, proporcionando exclusividad a la vestimenta.

2.6. ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN

2.6.1. Estructura de Comercialización.

Para la venta de las prendas se utilizará un canal directo, el cual está conformado por el productor o fabricante, y el consumidor final o cliente, ya que desde el inicio del proceso de confección se desarrollará una relación directa con el cliente, que va desde entender sus necesidades, asesorarlo, vincularlo en la creación de sus prendas de vestir, hasta el momento de entrega del producto esperado.

Ilustración 1. Canal de comercialización



2.6.2. Estructura de Distribución.

Para la distribución de las prendas de vestir la empresa utilizará canal directo e indirecto. En el canal directo las prendas serán entregadas en la tienda física a las clientes, y en el indirecto una transportadora logística se encargará de distribuir al consumidor final.

Ilustración 2. Canal de Distribución



2.7. ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS

La empresa productora de prendas de vestir femenina, fijará el precio de sus productos, teniendo en cuenta los costos de producción y los precios de la competencia. De esta manera, el precio del producto será fijado en relación directa con la cantidad de materia prima utilizada, la calidad, el empaque y los costos de producción, considerando además el margen de utilidad.

2.8. RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES

2.8.1. Estrategias de comunicación.

Para ingresar al mercado, impulsar las ventas y crear recordación de marca, la empresa utilizará como medios publicitarios los siguientes:

- **Radio local:** Se contratarán los servicios de algunas emisoras de la ciudad como es, Olímpica Stereo, Tropicana, Rumba Stereo, La Vallenata, entre otras. Con el objeto de realizar cuñas radiales, recalcando el producto de la empresa y sus beneficios.
- **Volantes:** este tipo de marketing directo, permitirá llegar de forma personalizada a todos los rincones de la ciudad de Barranquilla. Para ello se contratarán personas que se encarguen de entregar los volantes casa a casa, con el fin de informar a toda la comunidad la existencia de la empresa y su objeto social.
- **Redes sociales:** De acuerdo a la encuesta realizada (pregunta 12 del numeral 2.3.11) las clientes prefieren la red social Facebook, Instagram y WhatsApp como medio de información para conocer los productos. Estos son un medio muy eficaz para hacer marketing digital, pues se puede lograr una mejor cobertura y un gran impacto, por el mayor alcance que tienen y además porque se puede segmentar el tipo de público al cual se quiere llegar. Principalmente se utilizarían plataformas como Instagram, Facebook, WhatsApp, TikTok y YouTube.

2.8.2. Presupuesto de comunicación.

2.8.2.1. Presupuesto de lanzamiento. Para dar a conocer la idea de negocio, se organizará un evento de lanzamiento, a través de un showroom, el cual será un espacio abierto para todo el que quiera conocer el proyecto.

Se estima el siguiente presupuesto para ser difundida la promoción del producto, una semana antes al lanzamiento y comercialización del producto.

Cuadro 16. Presupuesto de lanzamiento

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR |
|-------------------------------------|----------|----------------|------------|
| Publicidad (radio y redes sociales) | 1 | \$ 550.000 | \$ 550.000 |
| Pendón tipo araña | 1 | \$ 120.000 | \$ 120.000 |
| Catálogos físicos | 10 | \$ 10.000 | \$ 100.000 |

| DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR |
|--------------------------|----------|----------------|-------------------|
| Recordatorios (Llaveros) | 50 | \$ 1.000 | \$ 50.000 |
| Volantes | 500 | \$ 100 | \$ 50.000 |
| TOTAL | | | \$ 870.000 |

2.8.2.2. Presupuesto de operación. Para continuar y mantenerse en el mercado, la empresa pondrá en marcha la publicidad de sostenimiento, divulgación y promoción del catálogo de prendas, en el cual utilizará la radio y las redes sociales.

Cuadro 17. Presupuesto de Operación Anual

| DESCRIPCIÓN | VALOR MENSUAL | VALOR ANUAL |
|---|---------------|-------------------|
| Publicidad en redes sociales (Facebook - Instagram) | \$ 60.000 | \$ 720.000 |
| Publicidad en radio durante 1 mes (2 veces al día) | \$ 180.000 | \$ 180.000 |
| TOTAL | | \$ 900.000 |

3. ESTUDIO TÉCNICO

En este estudio se analizan variables como son la capacidad del proyecto, la localización, el talento humano requerido, la infraestructura, materia prima, maquinaria, etc., que ayudaran a determinar la ingeniería y/o viabilidad técnica de la idea de negocio.

3.1. TIPO DE PROYECTO

Este proyecto se caracteriza por ser de producción, ya que la principal actividad económica es la confección de prendas de vestir femenina.

3.2. DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO

3.2.1. Ficha técnica del producto mínimo viable

Corresponden a la descripción, características y especificaciones de cada prenda.

Cuadro 18. Ficha técnica para short

| FICHA TECNICA SHORTS | |
|-----------------------------|---|
| Producto Principal | SHORTS |
| Diseño |  |
| Características | Elaborado en dril licrado. Colores surtidos. Tejido plano. Textura suave, fresca y liviana. Composición 98% algodón – 2% elastómero |

| FICHA TECNICA SHORTS | |
|-------------------------------|--|
| Usos | El short en dril licrado es una prenda cómoda y muy versátil, el cual se puede combinar con cualquier tipo de blusa y/o calzado, dependiendo de la ocasión. Es ideal para salir de compras, ir a la playa o asistir a cualquier evento social. |
| Presentación comercial | Tallas 4, 6, 8, 10, 12, 14 Y 16. Presentación en empaque individual. |
| Vida útil | La duración de la prenda depende del tipo de tela, su cuidado y uso. En promedio la vida útil de es de 10 años +/- . En la etiqueta van las especificaciones para el lavado y secado de la prenda y de esta manera garantizar su conservación y durabilidad. |


Cuadro 19. Ficha técnica de Falda

| FICHA TÉCNICA FALDA | |
|----------------------------|---|
| Producto Principal | FALDA |
| Diseño |  |
| Características | Elaborado en tela chambray. Color azul. Tejido plano. También conocida como Tencs, es un textil con un tejido fino y ligero que fusiona la suavidad del algodón con la resistencia del poliéster, garantizando una combinación ideal de |


| FICHA TÉCNICA FALDA | |
|-------------------------------|--|
| | <p>confort y durabilidad. Su textura lisa y licrada la hace perfecta para diversas creaciones de costura y confección.</p> <p>Composición 63% algodón, 34% poliéster y 3% elastano. Ancho 150 cm.</p> |
| Usos | <p>La falda confeccionada con tela chambray, es una prenda elegante, cómoda y muy versátil, el cual se puede combinar con cualquier tipo de accesorio y/o calzado, dependiendo de la ocasión. Es ideal para asistir a cualquier tipo de evento social o laboral.</p> |
| Presentación comercial | <p>Tallas 6, 8, 10, 12, 14 y 16.</p> <p>Presentación en empaque individual.</p> |
| Vida útil | <p>La duración de la prenda depende del cuidado y uso. En promedio la vida útil de es de 10 años +/-.</p> <p>En la etiqueta van las especificaciones para el lavado y secado de la prenda y de esta manera garantizar su conservación y durabilidad.</p> |

Cuadro 20. Ficha técnica de camisa

| FICHA TÉCNICA CAMISA | |
|-----------------------------|--------|
| Producto Principal | CAMISA |

| FICHA TÉCNICA CAMISA | |
|-------------------------------|--|
| Diseño |  |
| Características | <p>Elaborado en tela popelina algodón licrado.</p> <p>Colores surtidos. Tejido plano, hecho de algodón, es ligero, fresco y transpirable. La textura es suave y liviana.</p> <p>Su resistencia garantiza que las prendas mantengan su aspecto impecable a lo largo del tiempo, ofreciendo calidad duradera.</p> <p>Estiramiento medio.</p> <p>Composición 96% Algodón - 4% Elastómero.</p> |
| Usos | <p>Las blusas confeccionadas con tela popelina, es una prenda elegante, cómoda y muy versátil, el cual se puede combinar con un pantalón, shorts o falda y con cualquier tipo de accesorio y/o calzado, dependiendo de la ocasión. Es ideal para asistir a cualquier reunión social, salir de compras, ir a la oficina, etc.</p> |
| Presentación comercial | <p>Tallas XS, S, M, L y XL.</p> <p>Presentación en empaque individual.</p> |
| Vida útil | <p>La duración de la prenda depende del cuidado y uso. En promedio la vida útil de es de 10 años +/-.</p> <p>En la etiqueta van las especificaciones para el lavado y secado de la prenda y de esta manera garantizar su conservación y durabilidad.</p> |

Cuadro 21. Ficha técnica de pantalón

| FICHA TÉCNICA PANTALÓN PALAZZO | |
|---------------------------------------|--|
| Producto Principal | PANTALÓN PALAZZO |
| Diseño |  |
| Características | <p>Elaborado en rayón (viscosa). Colores surtidos. Es un textil suave, liviano. Tejido plano, ligero, caída fluida, transpirable. Su resistencia garantiza que las prendas mantengan su aspecto impecable a lo largo del tiempo.</p> <p>Composición 68% poliéster - 28% rayón y 4% spandex. Ancho 160 cm</p> |
| Usos | <p>El pantalón confeccionado con tela rayón (viscosa), es una prenda cómoda, fresca y muy versátil, el cual se puede combinar con cualquier tipo de accesorio y/o calzado, dependiendo de la ocasión. Es ideal para asistir a cualquier reunión social, salir de compras, ir a la oficina, etc.</p> |
| Presentación comercial | <p>Tallas 8, 10, 12, 14 y 16.</p> <p>Presentación en empaque individual.</p> |
| Vida útil | <p>La duración de la prenda depende del cuidado y uso. En promedio la vida útil de es de 10 años +/-.</p> <p>En la etiqueta van las especificaciones para el lavado y secado de la prenda y de esta manera garantizar su conservación y durabilidad.</p> |

3.2.2. Descripción y diagramación de actividades clave.

A continuación, se relacionan las etapas por las cuales se desarrolla el proceso de producción de una prenda:

- **Diseño:** es el primer paso para confeccionar una prenda, y en esta etapa se crean los bocetos o patrones que se quieren confeccionar.
- **Trazo:** esta operación se desarrolla de manera manual, y consiste en colocar los moldes de la prenda a fabricar, sobre el papel de trazo del tamaño del corte a realizar, buscando siempre minimizar el desperdicio de tela.
- **Tendido:** Luego de realizarse el trazo de la orden de producción, bodega suministra los rollos de telas de acuerdo a los metros necesarios para cumplir el pedido. El tendido consiste en extender las capas de tela de manera uniforme a lo largo de la mesa de corte, para inmediatamente proceder a cortar.

El tendido debe realizarse tratando de no maltratar la tela, sobre todo en cuanto a estirones y se pueden formar capas de 10 a 20 cm, dependiendo de la cantidad de unidades que se quieran cortar. El extendido de la tela se realizará de manera manual.

- **Corte:** Consiste en el corte de las piezas, el cual se realizará con una cortadora eléctrica, ya que agiliza el proceso de producción. Dentro de este mismo proceso se etiquetan las partes cortadas, que luego pasaran a la siguiente etapa.
- **Ensamble:** es la unión de las diferentes piezas cortadas, que luego formaran la prenda. Este es el proceso más largo de la producción.

- **Acabados o terminados:** en esta parte del proceso se colocan botones, adornos, accesorios, etc., y se cortan los hilos sobrantes.
- **Control de calidad:** Se revisa prenda por prenda, teniendo en cuenta las costuras, botones, resistencia, acabados, etc. para lograr así las especificaciones técnicas de cada diseño y asegurando la calidad de la manufactura.
- **Planchado:** Después de revisada las prendas, pasan al proceso de planchado y doblado, con el fin de que la prenda se vea bien presentada.
- **Empacado:** En esta etapa se colocan las etiquetas y para el empaque se utilizaran bolsas plásticas biodegradable para proteger la prenda de la humedad, la polución y para darle una presentación agradable al producto, donde se pueda visualizar el color, talla, diseño, etc.
- **Almacenamiento:** El producto terminado se almacena en bodega para luego ser distribuido.

A continuación, se presenta el diagrama de operación para la confección de una prenda, teniendo en cuenta los tiempos requeridos para cada proceso:

Figura 1. Diagrama de Procesos

| | |
|-------------|---|
| Empresa | FHACION SHOP S.A.S. |
| Descripción | Diagrama de proceso para confeccionar una prenda. |
| Diagrama N° | 001 |
| Área | Producción |

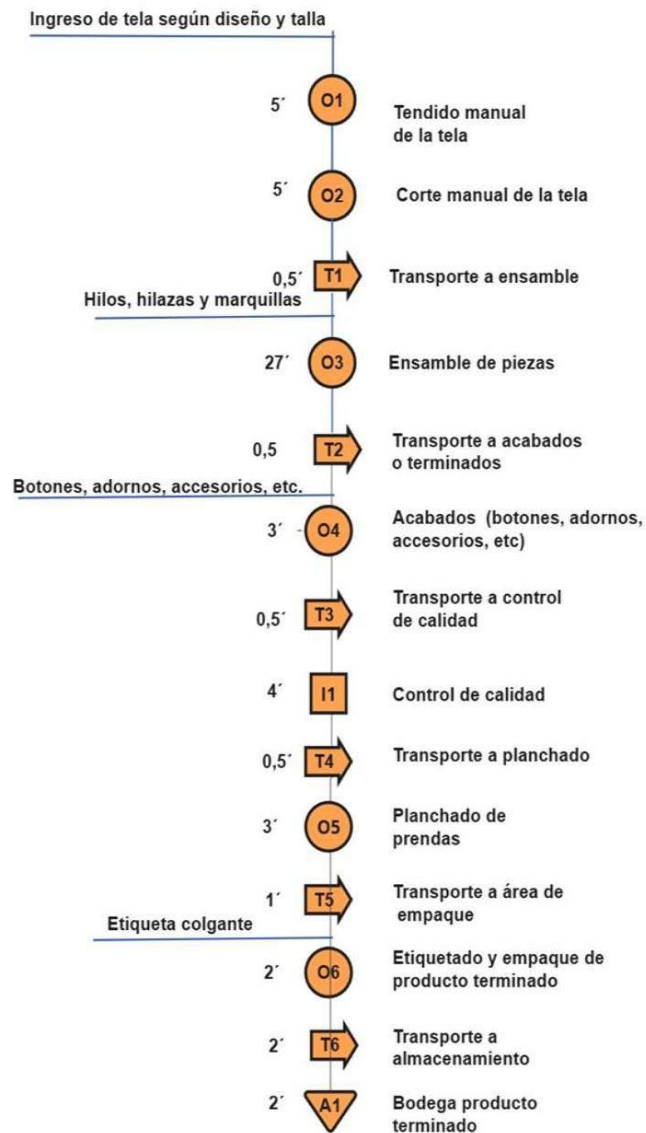




Ilustración 3. Resumen del diagrama de procesos

| Convención | Actividades | Número de veces | Total Tiempo en minutos |
|---|----------------|-----------------|-------------------------|
|  | Operación | 6 | 45´ |
|  | Transporte | 6 | 5´ |
|  | Inspección | 1 | 4´ |
|  | Almacenamiento | 1 | 2´ |
| Total | | 14 | 56´ |

3.2.3. Características del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).

El Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) de la idea de negocio, tiene características particulares debido a los riesgos específicos de este sector, como son, riesgos ergonómicos, físicos, químicos, biológicos psicosociales, etc.

Por tanto, un SG – SST para el proyecto debe enfocarse en la prevención de enfermedades laborales, implementar programas de promoción de la salud, capacitar a todos los colaboradores de la empresa en los riesgos del sector textil y de confección, realizar vigilancia epidemiológica, dar participación activa a los trabajadores en la identificación de peligros, evaluación de riesgos y la implementación de medidas de control.

Para el diseño e implementación del SG-SST se contratará a través de la modalidad de prestación de servicios un inspector en HSEQ, el cual según cotización el costo por

diseñar el SG-SST es de \$ 500.000 y el seguimiento tendrá un valor de \$ 210.000 mensuales (\$ 35.000 por cada trabajador), teniendo en cuenta que son pocos trabajadores y es una empresa que apenas va a iniciar sus actividades (ver [Anexo 2.](#))

3.2.4. Análisis Ambiental

Con el objeto de mitigar los impactos negativos producidos por los desechos en la planta de producción y áreas administrativas, se ha determinado establecer medidas de protección, prevención, atenuación, restauración y compensación de los efectos perjudiciales o dañinos que pudieran resultar de los procesos que a diario se realizan en la empresa. Para ello se diseñará e implementará un Plan de Manejo Ambiental (PMA), que contribuya en la protección del medio ambiente.

La empresa por su parte debe seguir los lineamientos legales en el manejo de desechos sólidos (residuos reciclables y no reciclables), educación ambiental dirigido a los colaboradores, elaboración de medidas de acción ante desastres naturales, medidas de control para cada área, etc.

Para ello se contratará a través de la modalidad de prestación de servicios un ingeniero ambiental, que según cotización el costo por diseñar el PMA es de \$ 400.000 y el seguimiento y mitigación de dicho estudio será por valor de \$ 375.000 semestrales, teniendo en cuenta que es una empresa nueva y que su actividad económica poco impacta el medio ambiente y por tanto serán visitas esporádicas. (ver [Anexo 3](#)).

3.2.5. Recursos Claves

Son los diferentes tipos de recursos físicos, humanos y de infraestructura, que se necesitan para llevar a cabo el proceso de producción, de las prendas que ofrecerá esta idea de negocio.

3.2.5.1. Talento Humano.

Para una organización el recurso humano es un factor fundamental para el desarrollo de sus distintas operaciones o áreas de funcionamiento cómo lo son la administrativa, producción, comercial, etc. Es por ello que las personas que sean seleccionadas para ocupar estos cargos, deben tener ciertos conocimientos, habilidades, experiencias, y demás requisitos indispensables para un óptimo desempeño en sus funciones.

Para el caso de la mano de obra directa en el área de producción, se han requerido cuatro operarios, que trabajan en paralelo en las diferentes etapas del proceso de confección; y en la nómina administrativa el gerente realizará las funciones de asistente administrativo de forma temporal, mientras la empresa inicia sus actividades comerciales.

Asimismo, la empresa dispondrá de asesores externos que apoyen las diferentes actividades de las áreas de producción, administración y ventas, pero no harán parte de la nómina, sino que serán contratados como prestadores de servicios.

Es por ello, que los cargos que se requieren para el desarrollo del proyecto son:

Cuadro 22. Mano de Obra Directa

| Cargo | Área | Perfil | Número de Puestos |
|------------------------------|-------------|-------------------------------|--------------------------|
| Cortador | Producción | Cortador Textil | 1 |
| Ensamblador | Producción | Técnico Laboral en Confección | 2 |
| Control de calidad y empaque | Producción | Técnico Laboral e confección | 1 |

Cuadro 23. Nómina de administración y ventas

| Cargo | Área | Perfil | Número de Puestos |
|----------------------------------|-----------------|---|--------------------------|
| Gerente/Asistente administrativo | Administrativa | Tecnólogo o profesional en Gestión Empresarial o afines | 1 |
| Asesor de imagen | Comercial | Técnico Laboral en Asesoría de imagen | 1 |
| Asesor Ing. Ambiental | Producción | Prestación de servicios | 1 |
| Asesor SG-SST | Todas las áreas | Prestación de servicios | 1 |
| Contador | Administrativa | Prestación de servicios | 1 |
| Asesoría Diseñador de modas | Producción | Prestación de servicios | 1 |

3.2.5.2. Infraestructura:

Corresponden los activos fijos necesarios para desarrollar las operaciones de la empresa, como son muebles y equipos de oficina, equipo de computación, maquinaria y equipos, entre otros.

Cuadro 24. Equipo de Oficina

| Activo | Cantidad | Especificaciones Generales |
|----------------------|-----------------|--|
| Aire acondicionado | 2 | Aire Acondicionado Recco On/Off 12000 BTU 115V Wifi |
| Cafetera eléctrica | 1 | Cafetera programable digital 12 tazas RCF4286 |
| Dispensador de Agua | 1 | Dispensador de Agua Volker Blanco BD1187 |
| UPS | 1 | UPS Forza 500VA 6 Salida NT511 |
| Regulador de voltaje | 1 | Regulador de Voltaje FORZA 1200VA |
| Cámaras de seguridad | 3 | Kit x 2 Cámaras de Seguridad Interior TP-LINK Tapo C210P2 WiFi 2K con Movimiento |
| Ventiladores | 5 | Ventilador 3 en 1 KALLEY K-V31B02 Blanco |

Cuadro 25. Equipo de Computación y Comunicación

| Activo | Cantidad | Especificaciones Generales |
|--------------------------|-----------------|---|
| Computador de escritorio | 1 | Computador Todo en uno HP AIO 22-DG0011LA INTEL N100 DDR5 8GB SSD 256GB 215 FHD |

| Activo | Cantidad | Especificaciones Generales |
|--------------------------|-----------------|---|
| Computador portátil | 1 | Computador Portátil HP 14" Pulgadas EP00271a - Intel Core i3 - RAM 8GB- Disco SSD 512 GB - Plateado |
| Impresora multifuncional | 1 | Epson L3210 Impresora Multifuncional 3 En 1 Ecotank Escaner |
| Celular | 1 | Celular REDMI 14C 128GB Azul |

Cuadro 26. Maquinaria y Equipo

| Activo | Cantidad | Especificaciones |
|--------------------------|-----------------|---|
| Máquina Plana industrial | 2 | Máquina plana mecánica JONTEX JT-8800 |
| Máquina Fileteadora | 1 | Fileteadora mecánica JONTEX JT766 5 Hilos |
| Máquina Collarín | 1 | Collarín mecánica marca TYPICAL GK1500 |
| Cortadora industrial | 1 | Cortadora de tela KINGTER 4 pulgadas |
| Plancha industrial | 1 | Plancha a Vapor Imusa Essential 11600 Watts |
| Etiquetadora marquilla | 1 | Pistola Etiquetadora de Prendas Manual |
| Etiquetadora de piezas | 1 | Etiquetadora de 8 Dígitos Grafitos SU-149 |

Cuadro 27. Muebles y Enseres administrativos, operativos y de ventas

| Activo | Cantidad | Especificaciones |
|-----------------------------|-----------------|--|
| Exhibidor para colgar ropa | 5 | Rack Organizador De Ropa - Exhibidor Burro Desarmable |
| Estantes metálicos x 2 | 3 | Set 2 Unidades Estante Metálico Fixer 180x90x40 cm |
| Maniquí | 3 | Maniquí Cuerpo Completo Fibra de Vidrio Maquillado |
| Mesa auxiliar de confección | 4 | Mesa auxiliar de confección |
| Mesa de corte | 1 | Mesa de corte textil de 2X3 Mts. |
| Sillas para operarios | 4 | Silla de cuero y madera |
| Botiquín | 3 | Botiquín gabinete metálico pequeño 3 compartimentos |
| Kit de señalización | 2 | Kit x 11 señalización fotoluminescense para oficina y/o locales hasta 40 mt2 |
| Archivador | 1 | Archivador Office 3 Cajones 66x46.4x45.6 Wengue |
| Botiquín metálico | 3 | Botiquín gabinete metálico de 37X27X14 + señalización |
| Camilla de emergencias | 1 | Camilla de emergencia de primeros auxilios con arnés |
| Escritorios | 2 | Escritorio en L Berlín Hust Home Collection |
| Mesa de juntas | 1 | Mesa de Juntas Mj0635 74x180x80 cm Arena |
| Sillas giratorias oficina | 6 | Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro |
| Sillas visitantes | 2 | Silla Interlocutora Isósceles Plástico Azul |
| Punto ecológico | 1 | Set punto ecológico 3 puestos |
| Sofá | 1 | Sofá 2 Puestos Hugo Gris Oscuro |

Cuadro 28. Herramientas, Repuestos y Accesorios

| Activo | Cantidad | Especificaciones |
|-------------------------|-----------------|----------------------------------|
| Abreojal de costura | 4 | Abreojal o rematador de costuras |
| Alfileres x caja | 2 | Caja Alfileres punta redonda |
| Cinta métrica | 4 | Cinta métrica |
| Tijeras de corte manual | 4 | Tijeras de corte manual |
| Tijera cortahilos | 2 | Tijera rematadora de costuras |

3.2.5.3. Materiales e insumos. Es la materia prima y elementos de insumo que se requieren en el proceso de producción de las prendas de vestir.

En los cuadros 28 y 29 se relacionan los materiales e insumos que se requieren para confeccionar un short de dama, tal como lo muestra la figura de la ficha técnica del cuadro 18.

Cuadro 29. Materiales e insumos directos para confeccionar un short en dril

| Material | Unidad de Medida | Cantidad por Unidad | Cantidad Año 1 |
|--------------------------------------|-------------------------|----------------------------|-----------------------|
| Tela dril licrado | Metros | 0,4000 | 2.601 |
| Botones | Unidades | 1,0000 | 6.502 |
| Cremallera poliéster invisible 15 cm | Unidades | 1,0000 | 6.502 |
| Hilo para confección 500 yardas | Unidades | 0,0833 | 542 |
| Hilaza filetear de 2 cabos 100 gr. | Unidad | 0,0333 | 217 |
| Marquilla 2,5x6 cm (100 und x mt) | Unidades | 1,0000 | 6.502 |

Cuadro 30. Materiales e insumos indirectos para confeccionar un short en dril

| Material | Unidad de Medida | Cantidad por Unidad | Cantidad Año 1 |
|---|-------------------------|----------------------------|-----------------------|
| Etiquetas en cartón para colgar 9x 5 cm | Unidades | 1,0000 | 6.502 |
| Aguja Máquina Groz-Beckert Cubo Grueso x 10 und | Unidades | 0,0417 | 271 |
| Aguja Máquina Fileteadora Groz-Beckert | Unidades | 0,0417 | 271 |
| Bolsas papel Kraft 20x16x8 | Unidades | 1,0000 | 6.502 |

3.2.6. Distribución de planta.

La distribución de la planta corresponde a la ubicación de las diferentes áreas que conforman la empresa, con el fin de lograr una mayor productividad especialmente en la planta de producción.

El inmueble que se arrendará tiene unas dimensiones de 8 metros de ancho por 15 metros de largo (8x15 mts). Estas medidas se distribuirán de manera óptima entre las distintas áreas de la empresa, conforme a lo establecido en el plano y la distribución de espacios así:

El área administrativa contará con el 8% del terreno; esta zona será ocupada por el gerente, quien además desempeñará funciones de asistente administrativo. Igualmente, se ha dispuesto un espacio para que asesores externos como el contador, diseñador, especialista en SG-SST y asesor ambiental puedan trabajar cuando así lo requieran. Esta dependencia estará dotada de escritorios, equipos de oficina y una sala de espera para visitantes.

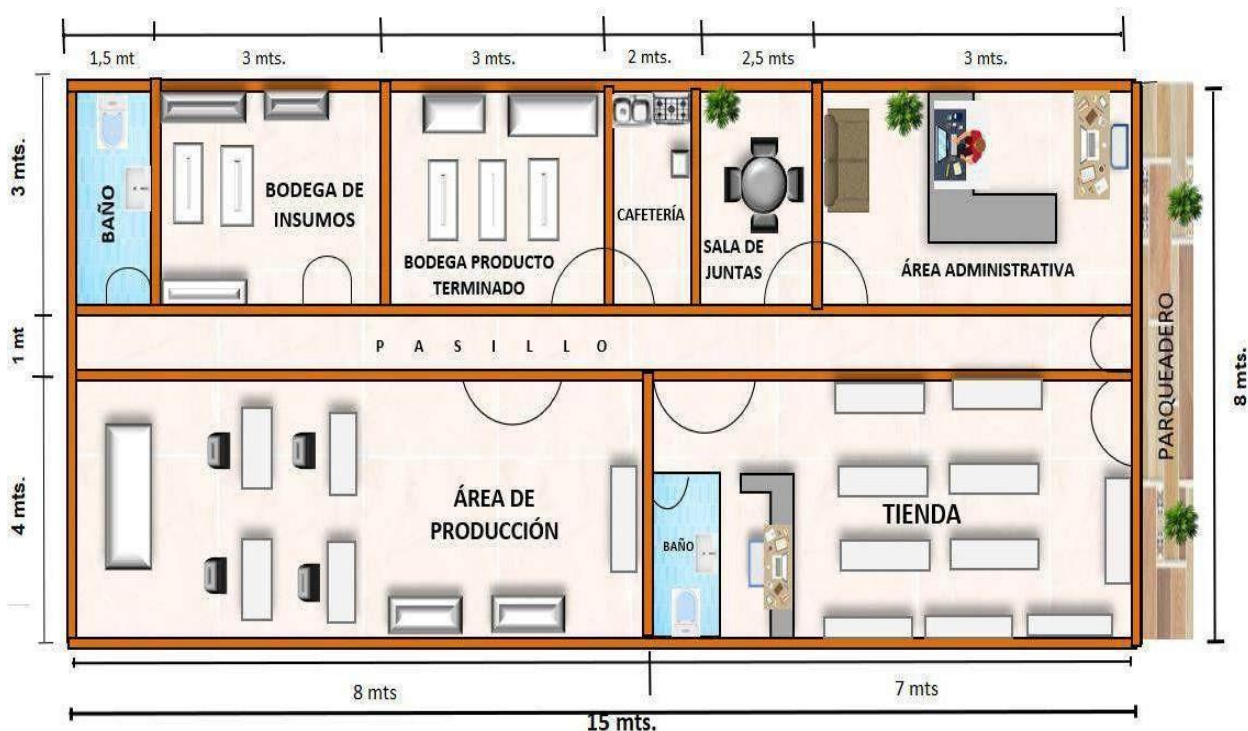
El área de producción ocupa el 27% del total del inmueble; es la sección más extensa del terreno, donde estará ubicada la maquinaria y los operarios. Es un espacio amplio, diseñado para que los colaboradores de la empresa puedan desarrollar sus funciones de forma óptima.

El espacio de la tienda le corresponde el 23% y cuenta con servicio de baño. Allí estará ubicado el asesor de imagen, preparado para orientar a las clientes de forma personalizada y cercana. Es un área diseñada para crear experiencias de compra memorables.

La bodega de Insumos cuenta con el 8% del total del área, al igual que la Bodega de producto terminado. Estas dos áreas se encuentran adyacentes al de producción, con el fin de asegurar un flujo eficiente en la cadena de producción y distribución.

La sala de juntas tiene el 6% del área, es un espacio pequeño especial para reuniones internas de la organización. La cafetería cuenta con un 5%, el baño exterior con un 4% y el pasillo por donde transitaran de forma libre las personas autorizadas tiene un 13%.

Figura 2. Distribución de planta



Cuadro 31. Distribución de medidas por áreas o dependencias.

| Distribución de Planta Fhasion Shop 120 mt ² | | |
|---|---------------------|----------------|
| Área o dependencia | Metros ² | % Distribución |
| Área Administrativa | 9 | 8% |
| Área de Producción | 32 | 27% |
| Tienda | 28 | 23% |

| Distribución de Planta Fhasion Shop 120 mt² | | |
|---|---------------------------|-----------------------|
| Área o dependencia | Metros² | % Distribución |
| Bodega Producto Terminado | 9 | 8% |
| Bodega de insumos | 9 | 8% |
| Cafetería | 6 | 5% |
| Sala de Juntas | 7,5 | 6% |
| Pasillo | 15 | 13% |
| Baño exterior | 4,5 | 4% |
| Total Área | 120 | 100% |

3.2.7. Localización:

3.2.7.1. Macro localización.

La idea de negocio se desarrollará en Barranquilla, una ciudad con una economía dinámica, en constante crecimiento empresarial y reconocida como un atractivo tanto para inversionistas locales como internacionales. Su ubicación geográfica estratégica, al estar situada a orillas del río Magdalena y a pocos kilómetros de su desembocadura en el mar Caribe, la convierte en una capital departamental única y llena de oportunidades.

Es un puerto aéreo, marítimo, fluvial y de comunicaciones, lo que facilita significativamente la comercialización de productos. Además, es una ciudad rica en cultura, deporte y atractivos turísticos, lo que la convierte en un destino visitado durante todo el año tanto por residentes como por visitantes nacionales e internacionales.

Figura 3. Ubicación geográfica de Barranquilla Colombia



3.2.7.2. Micro localización.

Para determinar la ubicación exacta donde se desarrollará el proyecto, se tienen en cuenta varios criterios de tipo económico, social, de infraestructura, vías de acceso, seguridad, etc. con el fin de optimizar los recursos y maximizar la rentabilidad de la empresa.

Es por ello, que para seleccionar de manera ecuánime el domicilio de la empresa, se va a recurrir a la técnica o método cualitativo de ponderación y puntuación de los factores, el cual consiste en asignar a cada variable un valor en puntos de una escala de 1 a 10, donde 1 no cumple con los requisitos exigidos, y 10 cumple totalmente con ellos. Lo anterior teniendo en cuenta el grado de importancia de menor a mayor en la localización del proyecto. La suma de la ponderación del total de factores escogidos debe sumar 100%. Para ello se han seleccionado los siguientes factores.

- **Factor 1 (F1) – Costo de arrendamiento.** Corresponde al dinero que se cancela por el alquiler del local donde funciona la empresa.

- **Factor 2 (F2) – Tamaño del inmueble.** Este factor hace referencia al área que está disponible para el normal funcionamiento de la empresa.
- **Factor 3 (F3) - Instalaciones Locativas:** Hace referencia a las condiciones y estructuras del inmueble como son pisos, techos, muros, paredes, puertas, etc.
- **Factor 4 (F4) – Calidad de servicios públicos.** Corresponde a la disposición de servicios públicos de manera continua y eficaz.
- **Factor 5 (F5) – Costos de Servicios Públicos:** Es el valor que cobrar las instituciones autorizadas por la prestación de los servicios públicos.
- **Factor 6 (F6) – Condiciones de seguridad.** Corresponde a la situación de seguridad en la zona donde se ubica el predio.

Para la implementación de la planta operativa y administrativa del proyecto, existen tres alternativas que son las siguientes.

Cuadro 32. Alternativas de Micro localización

| Opciones | Dirección | Barrio | Estrato | Área Mts ² | Vr. Canon |
|---------------|------------------|---------------|---------|-----------------------|--------------|
| Alternativa 1 | Cl. 61 # 27-90 | Nueva Granada | 3 | 120 | \$ 1.600.000 |
| Alternativa 2 | Cra.41 # 63-60 | El Recreo | 3 | 84 | \$ 1.500.000 |
| Alternativa 3 | Cra. 43 # 80-224 | Granadillo | 5 | 90 | \$ 1.900.000 |

La ponderación de factores se asigna de la siguiente forma:

- 25% F1 Canon de arrendamiento
- 25% F2 Área disponible
- 10% F3 Necesidades de remodelación
- 15% F4 Zonas de parqueo

15% F5 Costos de Servicios Públicos

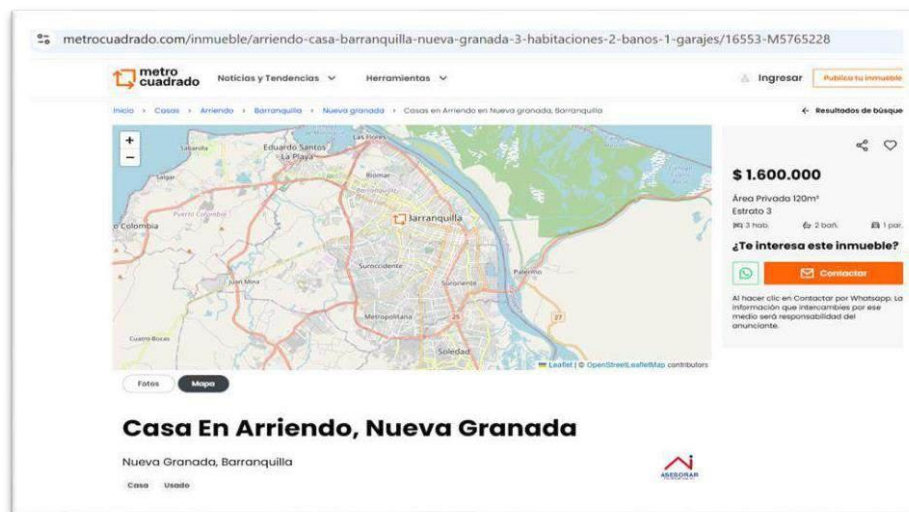
10% F6 Condiciones de seguridad

Cuadro 33. Calificación de factores

| FACTOR | PESO | CALIFICACIÓN | | |
|---------------------------------|-------------|--------------|-------------|-------------|
| | | UBICACIÓN 1 | UBICACIÓN 2 | UBICACIÓN 3 |
| F1 Canon de arrendamiento | 25% | 10,00 | 8,00 | 7,00 |
| F2 Área disponible | 25% | 10,00 | 8,00 | 8,00 |
| F3 Necesidad de remodelación | 10% | 8,00 | 7,00 | 5,00 |
| F4 Zonas de parqueo | 15% | 8,00 | 8,00 | 7,00 |
| F5 Costos de servicios públicos | 15% | 7,00 | 4,00 | 6,00 |
| F6 Condiciones de seguridad | 10% | 8,00 | 8,00 | 6,00 |
| TOTALES | 100% | 8,85 | 7,30 | 6,80 |

Con base en los resultados obtenidos mediante la calificación cualitativa de ponderación o por puntos, la alternativa 1 obtuvo la mayor calificación con un puntaje de 8,85; lo cual indica que la Cl. 61 # 27 - 90 del barrio Nueva Granada, es la ubicación más adecuada para el desarrollo del proyecto en la ciudad de Barranquilla. Además de ello, porque este barrio se encuentra muy cerca de parques, centros comerciales, colegios y universidades, y cuenta con fácil acceso al transporte público.

Figura 4. Ubicación de inmueble Cl. 61 # 27-90 Barrio Nueva Granada



Fuente: Metrocuadrado.com

3.2.8. Control de Calidad.

Para realizar control de calidad a las prendas diseñadas se tendrá en cuenta los siguientes aspectos:

- **La maquinaria:** Antes de iniciar cualquier proceso en la elaboración de una prenda de vestir, se realizarán los respectivos mantenimientos preventivos y limpieza de las máquinas a utilizar, con el fin de evitar daños en las prendas, cuellos de botella o atrasos en la producción.
- **Materia Prima:** Al momento de seleccionar el tipo de tela que se utilizará para la confección de las prendas, se analizará las respectivas fichas técnicas de las mismas con el fin de comprar sólo aquellas que garanticen la textura, color, durabilidad, entre otras.
- **Tendido de la tela:** se realizará inspección, por parte de la persona encargada de realizar el corte de la tela. Este proceso consta de observar que las telas estén libres de impurezas, manchas, las medidas sean exactas, tonos uniformes, etc.
- **Corte:** Se verificará que las partes cortadas de la tela estén completas y perfectas, para evitar que al momento del ensamble se genere un desperfecto en la confección de la prenda.
- **Producto Terminado:** Un operario estará disponible para realizar la labor de despeluzar las prendas hechas como es (corte de hilos sobrantes, estiramiento de costuras, etc.) y además de ello verificar que lleve la etiqueta y que las costuras tengan un excelente terminado.

- **Control de registros:** De toda la inspección que se realice en los diferentes procesos, se llevara un registro con los hallazgos y las observaciones, con el fin de promover la mejora continua.

3.3. CAPACIDAD DEL PROYECTO

3.3.1. Capacidad total diseñada por línea de producto.

Es el nivel máximo de producción teórico que se puede lograr, en dónde se dé un 100% de eficiencia en los factores que inciden en la confección de las prendas anualmente. Se contempla un turno diario de 8 horas sin pausas, ni días de descanso, con un modelo de producción por lotes o discontinuo, donde los operarios trabajan paralelamente en las diferentes etapas del proceso. Por tanto, se hace necesario la participación de 4 operarios, que hagan parte de todo el proceso de producción.

Cuadro 34. Capacidad Diseñada del producto

| CAPACIDAD DISEÑADA POR LÍNEA DE PRODUCTO | |
|---|---------------|
| Días / año | 365 |
| Turno / Dia | 1 |
| Horas / Turno | 8 |
| Operarios | 4 |
| Minutos / Hora | 60 |
| Minutos / Año | 700.800 |
| Tiempo producción por prenda (minutos)* | 56 |
| Prendas / Año | 12.514 |

*Nota: el tiempo de producción por unidad (56 minutos) es el tiempo de ciclo calculado en la figura 1 del numeral 3.2.2.

De acuerdo al tipo de capacidad diseñada de 700.800 minutos al año, se pueden producir 12.514 prendas anuales con 4 operarios en un turno de 8 horas. Esto indica que mensualmente la empresa tiene una capacidad máxima de producción de 1.043 prendas.

3.3.2. Capacidad Instalada.

Es el nivel máximo de confección de prendas que se puede lograr, estableciendo condiciones normales del trabajo. Para ello se ha establecido el horario de trabajo de lunes a viernes de 8:00 A.m. a 12:00 P.m. y de 2:00 P.m. a 6:00 P.m.; sábado de 8:00 A.m. a 12:00 P.m., teniendo en cuenta que de las 8 horas de la jornada laboral, 30 minutos (0,5 horas) serán improductivos, debido a que los operarios necesitan tiempo para realizar pausas activas, ir al baño, etc.; asimismo, se debe tener en cuenta que de los 365 días del año 2025, hay 70 días no laborales (52 domingos y 18 festivos) y 6 días que representan permisos y/o incapacidades.

Es importante tener en cuenta que, para el cálculo de los minutos de producción por prenda se tuvieron en cuenta los tiempos de suplementos.

Para calcular la capacidad instalada se tiene en cuenta los siguientes datos.

Cuadro 35. Capacidad Instalada

| CAPACIDAD INSTALADA | |
|------------------------------|--------------|
| Días / año | 289 |
| Turno / Dia | 1 |
| Horas / Turno | 7,5 |
| Operarios | 4 |
| Minutos / Hora | 60 |
| Minutos / Año | 520.200 |
| Tiempo producción por prenda | 56 |
| Prendas /Año | 9.289 |

De acuerdo a lo anterior, la capacidad instalada nos indica que, con cuatro operarios que laboren un turno diario se pueden producir 9.289 prendas anuales, es decir 774 unidades mensual.

3.3.3. Capacidad utilizada y proyectada.

Corresponde a la capacidad real de producción con la que comienza a funcionar la idea de negocio, teniendo en cuenta variables obtenidas en el estudio de mercado sobre la demanda y la oferta.

Teniendo en cuenta la cantidad de unidades a producir según la demanda efectiva, y con el objeto de ingresar en el mercado, se ha determinado comenzar la actividad económica con una participación del 70% de la capacidad instalada, incrementando en 2% cada año. Lo anterior se da, teniendo en cuenta que la empresa es nueva, hay grandes competidores y se busca inicialmente penetrar el mercado. Por lo tanto, la capacidad utilizada y proyectada corresponde a lo siguiente:

Cuadro 36. Capacidad Utilizada y proyectada

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Capacidad diseñada | 12.514 | | | | |
| Capacidad instalada | 9.289 | 9.289 | 9.289 | 9.289 | 9.289 |
| Porcentaje de utilización de la Capacidad instalada | 70% | 72% | 74% | 76% | 78% |
| Capacidad utilizada y proyectada | 6.502 | 6.688 | 6.874 | 7.060 | 7.245 |
| Porcentaje de Participación en el mercado | 0,16% | 0,16% | 0,16% | 0,16% | 0,16% |

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1. FORMA DE CONSTITUCIÓN

El tipo de organización que se desea constituir, es una Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S), el cual está regulada por la Ley 1258 de 2008 mediante normas que permiten no sólo una amplia autonomía contractual en el diseño del contrato social, sino que también se puede constituir por una o varias personas (naturales o jurídicas). Por tanto, la empresa se denominará “FHASION SHOP S.A.S”

Además de ello, una S.A.S. no tiene límite de accionistas, por lo que resulta ventajoso para los emprendedores, que en este caso lo conforman (2) dos socias, quienes solo serán responsables hasta el monto de sus aportes, salvo a lo previsto en el Artículo 42 de la presente ley, donde se estipula que el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la empresa y resultan ser más económicas y menos rígidas.

Este tipo de organización tiene varias ventajas, que favorecen la creación de empresas en Colombia, el cual se describen a continuación:

- Flexibilidad para adaptarse a las particularidades de cada negocio.
- Los accionistas tienen amplia libertad para establecer las reglas en los estatutos sociales.
- Los accionistas poseen responsabilidad limitada, por lo que el patrimonio familiar y personal queda a salvo.
- Impulsa el crecimiento de las MIPYMES con el fin de ampliar la operación y administración dentro de las mismas.
- No requiere de capital mínimo ni fondo de reserva.

- No es obligación contar con Revisor fiscal y Junta Directiva, pero los estatutos sociales pueden prever su creación.
- La creación de la empresa es más fácil, se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero.
- Es posible crear reglas internas para llevar a cabo reuniones con socios no presenciales con plena validez y de manera simple.
- Su término puede ser indefinido en el tiempo. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.
- Es flexible en cuanto al pago de capital, por lo que no es obligación el pago de las acciones desde de la creación de la sociedad, sino hasta en un lapso de tiempo de hasta dos años.
- El trámite de liquidación es más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades.
- Las S.A.S pueden convertirse en cualquiera de los tipos de sociedad estipulados en el Código de Comercio.

4.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1. Misión.

FHACION SHOP S.A.S. es una empresa que diseña produce prendas casuales, para la mujer que busca sentirse cómoda y bella, cumpliendo con los estándares de calidad que a su vez contribuyan con la sostenibilidad ambiental.

4.2.2. Visión.

Para el 2030, FHASION SHOP S.A.S, será una empresa líder en la industria de la moda a nivel nacional, destacándose por su innovación, el trabajo en equipo y un servicio excepcional, que transforme cada interacción en una experiencia memorable con responsabilidad social.

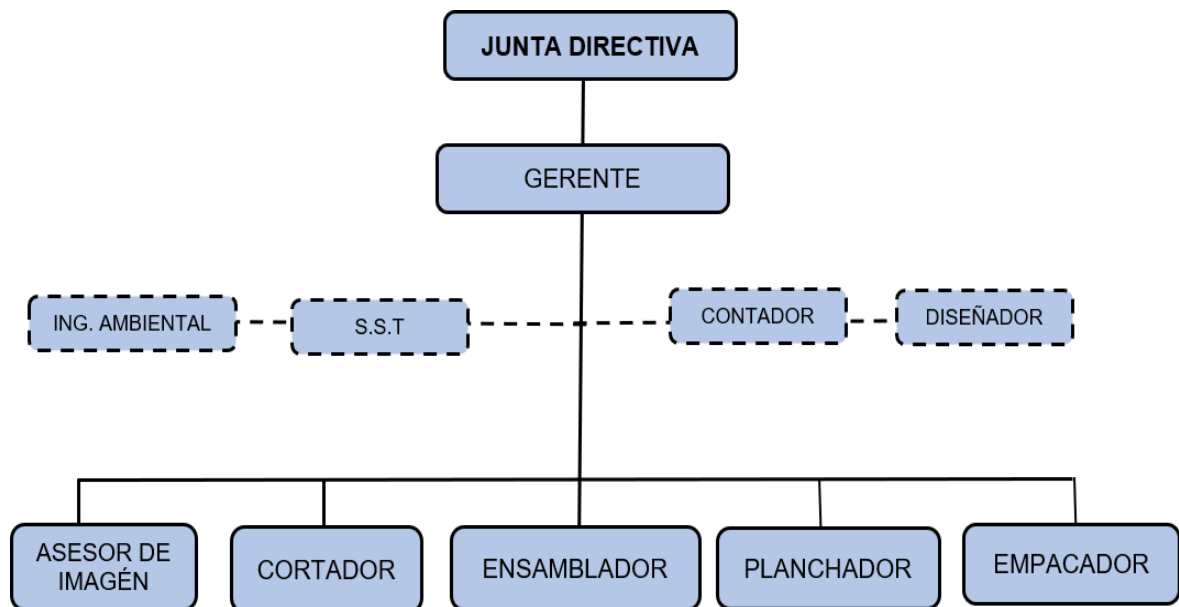
4.2.3. Valores Corporativos

- **Transparencia:** Generar confianza y seguridad con las clientes y colaboradores de la empresa, en el desarrollo de todos los nuestros procesos.
- **Compromiso:** trabajar con responsabilidad y pasión por lo que se hace, para optimizar los recursos que se tienen en la empresa.
- **Actitud de Servicio:** Escuchamos, atendemos y resolvemos las necesidades de nuestros clientes con el fin de cumplir sus expectativas y lograr su lealtad.
- **Trabajo en Equipo:** Estimulamos el trabajo en equipo como una estrategia para mejorar y mantener una cultura organizacional orientada hacia la búsqueda permanente de objetivos corporativos de la organización.
- **Calidad:** Desarrollar y mejorar los procesos, perfeccionando los diseños para mejor productividad, generando mayor confianza y seguridad en los clientes.
- **Respeto:** Aceptar en las diferencias el pensar y sentir de los demás.

4.2.4. Organigrama.

La empresa FHASIÓN SHOP S.A.S esta conformada jerárquicamente por los siguientes cargo:

Figura 5. Organigrama Fhasion Shop S.A.S



Nota: Aunque la autora del proyecto es una sola, no se descarta la posibilidad de adherir nuevos socios a la empresa, por tanto se incluye la junta directiva como el órgano más importante de la empresa.

4.2.5. Asignación Salarial

De acuerdo al perfil de cada puesto de trabajo, se realiza la asignación salarial para los colaboradores que hacen parte de la nómina, como son el gerente quien también hace las funciones de asistente administrativo, el asesor de imagen y los operarios.

Los asesores externos como el contador, diseñador, asesor en SST y ambiente, son contratados bajo la modalidad de prestación de servicios, donde al contador se le cancela mensualmente sus honorarios, al diseñador por la asesoría de cada colección, el cual se hace cuatrimestralmente, el ambiental semestralmente y el SST mensualmente de acuerdo al número de trabajadores.

Cuadro 37. Asignación Salarial

| Cargo | Salario | Auxilio de transporte | Salario devengado | Área | Tipo de contrato |
|------------------------------------|---------------------|-----------------------|----------------------|----------------|------------------|
| Gerente / Asistente Administrativo | \$ 1.900.000 | \$ 200.000 | \$ 2.100.000 | Administrativa | Indefinido |
| Asesor de imagen | \$ 1.423.500 | \$ 200.000 | \$ 1.623.500 | Comercial | Indefinido |
| Operario 1 | \$ 1.423.500 | \$ 200.000 | \$ 1.623.500 | Producción | Indefinido |
| Operario 2 | \$ 1.423.500 | \$ 200.000 | \$ 1.623.500 | Producción | Indefinido |
| Operario 3 | \$ 1.423.500 | \$ 200.000 | \$ 1.623.500 | Producción | Indefinido |
| Operario 4 | \$ 1.423.500 | \$ 200.000 | \$ 1.623.500 | Producción | Indefinido |
| Total | \$ 9.017.500 | \$ 1.200.000 | \$ 10.217.500 | | |

Cuadro 38. Asignación de honorarios por prestación de servicios

| Cargo | Honorarios | Períodos de pago | Total Honorarios año | Área | Tipo de contrato |
|------------------------------|------------|------------------|----------------------|----------------|-------------------------|
| Diseñador de modas | \$ 600.000 | Cuatrimstral | \$ 1.800.000 | Producción | Prestación de servicios |
| Asesor Ambiental (semestral) | \$ 375.000 | Semestral | \$ 750.000 | Producción | Prestación de servicios |
| Asesor SST (Mensual) | \$ 210.000 | Mensual | \$ 2.520.000 | Todas áreas | Prestación de servicios |
| Contador (mensual) | \$ 600.000 | Mensual | \$ 7.200.000 | Administrativa | Prestación de servicios |

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA

Para la empresa FHASION SHOP S.A.S, las inversiones están conformadas por el conjunto de aportaciones, que se tendrán que hacer para adquirir todos los bienes y servicios necesarios para su implementación y así dotarla de capacidad operativa.

5.1.1. Inversión Fija

5.1.1.1. Equipo de Oficina: Corresponde al equipo que dispondrá el área administrativa para la realización de sus actividades.

Cuadro 39. Equipo de Oficina

| Activo | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Depreciación Anual | Valor de Salvamento |
|----------------------|----------|----------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| Aire acondicionado | 2 | \$ 1.049.900 | \$ 2.099.800 | \$ 259.960 | \$ 800.000 |
| Cafetera eléctrica | 1 | \$ 99.900 | \$ 99.900 | \$ 19.980 | \$ 0 |
| Dispensador de Agua | 1 | \$ 299.900 | \$ 299.900 | \$ 39.980 | \$ 100.000 |
| UPS | 1 | \$ 214.900 | \$ 214.900 | \$ 42.980 | \$ 0 |
| Regulador de voltaje | 3 | \$ 149.900 | \$ 449.700 | \$ 89.940 | \$ 0 |
| Cámaras de seguridad | 3 | \$ 239.900 | \$ 719.700 | \$ 119.940 | \$ 120.000 |
| Ventiladores | 5 | \$ 184.900 | \$ 924.500 | \$ 164.900 | \$ 100.000 |
| Aire acondicionado | 2 | \$ 1.049.900 | \$ 2.099.800 | \$ 259.960 | \$ 800.000 |
| Cafetera eléctrica | 1 | \$ 99.900 | \$ 99.900 | \$ 19.980 | \$ 0 |
| Dispensador de Agua | 1 | \$ 299.900 | \$ 299.900 | \$ 39.980 | \$ 100.000 |
| Totales | | | \$ 4.808.400 | \$ 737.680 | \$ 1.120.000 |

5.1.1.2. Equipo de Computación y comunicación: Es el equipo que requiere el área administrativa para sus ejecutar sus actividades.

Cuadro 40. Equipo de computación y comunicación

| Activo | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Depreciación Anual | Valor de Salvamento |
|--------------------------|----------|----------------|--------------|--------------------|---------------------|
| Computador de escritorio | 1 | \$ 1.267.000 | \$ 1.267.000 | \$ 193.400 | \$ 300.000 |

| Activo | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Depreciación Anual | Valor de Salvamento |
|--------------------------|----------|----------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| Computador portátil | 1 | \$ 1.649.000 | \$ 1.649.000 | \$ 249.800 | \$ 400.000 |
| Impresora multifuncional | 1 | \$ 739.000 | \$ 739.000 | \$ 127.800 | \$ 100.000 |
| Celular | 1 | \$ 429.900 | \$ 429.900 | \$ 85.980 | 0 |
| TOTALES | | | \$ 4.084.900 | \$ 656.980 | \$ 800.000 |

5.1.1.3. Maquinaria y Equipo: Es la maquinaria que se necesita para el área operativa de la empresa.

Cuadro 41. Maquinaria y Equipo

| Activo | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Depreciación Anual | Valor de Salvamento |
|---------------------------|----------|----------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| Máquina Plana industrial | 2 | \$ 1.460.000 | \$ 2.920.000 | \$ 304.000 | \$ 1.400.000 |
| Máquina fileteadora | 1 | \$ 1.790.000 | \$ 1.790.000 | \$ 178.000 | \$ 900.000 |
| Máquina Collarín | 1 | \$ 2.470.000 | \$ 2.470.000 | \$ 254.000 | \$ 1.200.000 |
| Cortadora industrial | 1 | \$ 335.000 | \$ 335.000 | \$ 51.000 | \$ 80.000 |
| Plancha industrial | 1 | \$ 102.900 | \$ 102.900 | \$ 20.580 | \$ 0 |
| Etiquetadora de marquilla | 1 | \$ 51.900 | \$ 51.900 | \$ 10.380 | \$ 0 |
| Etiquetadora de piezas | 1 | \$ 15.500 | \$ 15.500 | \$ 3.100 | \$ 0 |
| Totales | | | \$ 7.666.900 | \$ 821.060 | \$ 3.580.000 |

5.1.1.4. Muebles y Enseres: Son aquellos activos fijos que requiere la empresa para el desarrollo del área administrativa, operativa y de ventas.

Cuadro 42. Muebles y enseres área operativa

| Activo | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Depreciación Anual | Valor de Salvamento |
|-----------------------------|----------|----------------|-------------|--------------------|---------------------|
| Exhibidor para colgar ropa | 5 | \$ 55.000 | \$ 275.000 | \$ 35.000 | \$ 100.000 |
| Estantes metálicos x 2 | 3 | \$ 289.900 | \$ 869.700 | \$ 113.940 | \$ 300.000 |
| Maniquí | 3 | \$ 245.000 | \$ 735.000 | \$ 87.000 | \$ 300.000 |
| Mesa auxiliar de confección | 4 | \$ 60.000 | \$ 240.000 | \$ 24.000 | \$ 120.000 |
| Mesa de corte | 1 | \$ 450.000 | \$ 450.000 | \$ 30.000 | \$ 300.000 |
| Sillas para operarios | 4 | \$ 64.000 | \$ 256.000 | \$ 31.200 | \$ 100.000 |
| Botiquín | 3 | \$ 49.500 | \$ 148.500 | \$ 23.700 | \$ 30.000 |
| Kit de señalización | 2 | \$ 149.900 | \$ 299.800 | \$ 59.960 | \$ 0 |
| Archivador | 1 | \$ 259.900 | \$ 259.900 | \$ 31.980 | \$ 100.000 |
| Botiquín metálico | 3 | \$ 49.500 | \$ 148.500 | \$ 29.700 | \$ 0 |

| Activo | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Depreciación Anual | Valor de Salvamento |
|---------------------------|----------|----------------|---------------------|--------------------|---------------------|
| Camilla de emergencias | 1 | \$ 155.000 | \$ 155.000 | \$ 31.000 | \$ 0 |
| Escritorios | 2 | \$ 599.900 | \$ 1.199.800 | \$ 139.960 | \$ 500.000 |
| Mesa de juntas | 1 | \$ 419.900 | \$ 419.900 | \$ 53.980 | \$ 150.000 |
| Sillas giratorias oficina | 6 | \$ 119.900 | \$ 719.400 | \$ 79.880 | \$ 320.000 |
| Sillas visitantes | 2 | \$ 124.900 | \$ 249.800 | \$ 29.960 | \$ 100.000 |
| Punto ecológico | 1 | \$ 174.900 | \$ 174.900 | \$ 34.980 | \$ 0 |
| Sofá | 1 | \$ 499.900 | \$ 499.900 | \$ 69.980 | \$ 150.000 |
| Totales | | | \$ 7.101.100 | \$ 906.220 | \$ 2.570.000 |

5.1.1.5. Herramientas: Son aquellas que se utilizan para la elaboración de un producto y no son clasificadas como “maquinaria y equipo” pero que su valor es considerable.

Cuadro 43. Herramientas

| Activo | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Depreciación Anual | Valor de Salvamento |
|-------------------------|----------|----------------|-------------------|--------------------|---------------------|
| Abre Ojal | 4 | \$ 2.800 | \$ 11.200 | \$ 2.240 | \$ 0 |
| Alfileres x caja | 2 | \$ 10.000 | \$ 20.000 | \$ 4.000 | \$ 0 |
| Cinta métrica | 4 | \$ 3.000 | \$ 12.000 | \$ 2.400 | \$ 0 |
| Tijeras de corte manual | 4 | \$ 46.500 | \$ 186.000 | \$ 37.200 | \$ 0 |
| Tijera cortahilos | 6 | \$ 3.000 | \$ 18.000 | \$ 3.600 | \$ 0 |
| Abre Ojal | 4 | \$ 2.800 | \$ 11.200 | \$ 2.240 | \$ 0 |
| Totales | | | \$ 247.200 | \$ 49.440 | \$ 0 |

5.1.1.6. Total Inversión Fija: Es el total de los activos mencionados anteriormente para la puesta en marcha del proyecto.

Cuadro 44. Total inversión Fija

| Activo | Valor Total |
|--------------------------------------|----------------------|
| Equipo de oficina | \$ 4.808.400 |
| Equipo de computación y comunicación | \$ 4.084.900 |
| Maquinaria y equipo | \$ 7.685.300 |
| Muebles y enseres operativos | \$ 7.101.100 |
| Herramientas, repuestos y accesorios | \$ 247.200 |
| TOTAL INVERSIÓN FIJA | \$ 23.926.900 |

5.1.2. Inversión Diferida.

Son bienes intangibles y derechos de la empresa, necesarios para su funcionamiento, tales como: nombre comercial, inversiones y todos aquellos gastos preoperativos los cuales incluyen estudios de factibilidad, registros, diseño del SG-SST, software contable, estudio impacto ambiental, gastos de adecuación, organización y puesta en marcha. Se

Dadas sus características estos se amortizarán durante los primeros cinco años de operación como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 45. Inversión diferida

| Concepto | Valor |
|---------------------------------------|---------------------|
| Licencia de funcionamiento | \$ 300.000 |
| Escritura de Constitución | \$ 400.000 |
| Registro de libros y documentos | \$ 345.000 |
| Estudio impacto ambiental | \$ 400.000 |
| Diseño del SG-SST | \$ 500.000 |
| Software contable | \$ 1.227.000 |
| Adecuaciones-Remodelaciones | \$ 1.200.000 |
| Publicidad Lanzamiento | \$ 870.000 |
| Diseño de identidad corporativa | \$ 250.000 |
| Diseño del sitio web o tienda virtual | \$ 300.000 |
| Registro de marca | \$ 1.288.000 |
| TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA | \$ 7.080.000 |
| Amortización anual | \$ 1.416.000 |
| Amortización mensual | \$ 118.000 |

5.2. COSTOS Y GASTOS

5.2.1. Costos de Producción

Están conformados por los costos fijos y variables en que incurre la empresa.

Cuadro 46. Prorrateo ente costos y gastos

| Rubro | Porcentaje Costo | Porcentaje Gav | Valor Mes |
|------------------------------|------------------|----------------|--------------|
| Arriendo | 50% | 50% | \$ 1.600.000 |
| Acueducto | 10% | 90% | \$ 50.000 |
| Energía | 70% | 30% | \$ 900.000 |
| Teléfono | 0% | 100% | \$ 20.000 |
| Mitigación impacto ambiental | 70% | 30% | \$ 62.500 |
| Internet | 40% | 60% | \$ 80.000 |
| Seguros | 50% | 50% | \$ 70.000 |

5.2.1.1. Costos Fijos. Hacen parte de este rubro arriendo, servicios, depreciación, etc., que influyen directamente en la producción.

Cuadro 47. Costos Fijos

| Concepto | Valor Mes | Valor Año |
|------------------------------|---------------------|----------------------|
| Arriendo | \$ 800.000 | \$ 9.600.000 |
| Seguros | \$ 35.000 | \$ 420.000 |
| Teléfono | \$ 14.000 | \$ 168.000 |
| Internet | \$ 32.000 | \$ 384.000 |
| Mitigación impacto ambiental | \$ 43.750 | \$ 525.000 |
| Depreciación operativa | \$ 148.060 | \$ 1.776.720 |
| Totales | \$ 1.072.810 | \$ 12.873.720 |

5.2.1.2. Costos variables. Son aquellos que varían de acuerdo a la producción, como son las materias primas, mano de obra directa, servicios públicos, materiales indirectos, entre otros.

Cuadro 48. Mano de Obra Directa (MOD)

| CARGO | PORCENTAJE | Operarios |
|---------------------------|------------|--------------|
| SUELDO | | \$ 1.423.500 |
| SUB.TRANSP | | \$ 200.000 |
| Cesantías | 8,333% | \$ 135.286 |
| Intereses a las Cesantías | 1,000% | \$ 16.235 |
| Prima de servicios | 8,333% | \$ 135.286 |

| CARGO | PORCENTAJE | Operarios |
|------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Vacaciones | 4,167% | \$ 67.643 |
| Salud | 8,500% | \$ 120.998 |
| Pensión | 12,000% | \$ 170.820 |
| ARL | 0,500% | \$ 7.118 |
| SENA | 2,000% | \$ 28.470 |
| ICBF | 3,000% | \$ 42.705 |
| Caja de compensación | 4,000% | \$ 56.940 |
| Dotación | 5,000% | \$ 71.175 |
| SALARIO REAL | | \$ 2.476.176 |
| Nº DE PUESTOS | | 4 |
| COSTO TOTAL MOD | \$ 118.856.431 | \$ 118.856.431 |

Cuadro 49. Insumos y/o materia prima

| MATERIAL | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD AÑO 1 | COSTO UNITARIO | COSTO ANUAL |
|---|-------------------------|-----------------------|-----------------------|----------------------|
| Tela dril licrado | Metros | 2.601 | \$ 9.660 | \$ 25.124.887 |
| Botones | Unidades | 6.502 | \$ 20 | \$ 130.046 |
| Cremallera poliéster invisible 15 cm | Unidades | 6.502 | \$ 650 | \$ 4.226.495 |
| Hilo para confección 500 yardas | Unidades | 542 | \$ 800 | \$ 433.313 |
| Hilaza filetear de 2 cabos 100 gr. | Unidad | 217 | \$ 4.000 | \$ 866.973 |
| Marquilla 2,5x6 cm (100 und x mt) | Unidades | 6.502 | \$ 290 | \$ 1.885.667 |
| Etiquetas Tag en cartón para colgar 9x 5 cm | Unidades | 6.502 | \$ 120 | \$ 780.276 |
| COSTO TOTAL INSUMOS O MATERIA PRIMA | | | | \$ 33.447.658 |

Cuadro 50. Materiales indirectos

| MATERIAL | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD AÑO 1 | COSTO UNITARIO | COSTO ANUAL |
|--|-------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|
| Bolsas papel Kraft 20x16x8 | Unidades | 6.502 | \$ 1.100 | \$ 7.152.530 |
| Aguja Máquina Groz-Beckert Cubo Grueso x 10 unidades | Unidades | 271 | \$ 1.120 | \$ 303.441 |
| Aguja Máquina Fileteadora Groz-Beckert | Unidades | 271 | \$ 2.100 | \$ 568.951 |
| COSTO TOTAL MATERIALES INDIRECTOS | | | | \$ 8.024.922 |

Cuadro 51. Costos variables

| Concepto | Valor Mes | Valor Año |
|--|----------------------|-----------------------|
| Mano Obra Directa (MOD) | \$ 9.904.703 | \$ 118.856.431 |
| Materiales directos | \$ 2.787.305 | \$ 33.447.658 |
| Materiales indirectos | \$ 668.743 | \$ 8.024.922 |
| Acueducto | \$ 5.000 | \$ 60.000 |
| Energía | \$ 630.000 | \$ 7.560.000 |
| Diseñador de modas (Honorarios x asesorar 3 colecciones año) | \$ 150.000 | \$ 1.800.000 |
| Mantenimiento de maquinaria y equipo 5% | \$ 62.640 | \$ 751.680 |
| Totales | \$ 14.208.391 | \$ 170.500.690 |

5.2.1.3. Costos Totales. Es la sumatoria de los costos fijos y variables.

Cuadro 52. Costos totales

| Concepto | Valor Mes | Valor Año |
|------------------|----------------------|-----------------------|
| COSTOS FIJOS | \$ 1.072.810 | \$ 12.873.720 |
| COSTOS VARIABLES | \$ 14.208.391 | \$ 170.500.690 |
| Totales | \$ 15.281.201 | \$ 183.374.410 |

5.2.2. Gastos de Administración y Ventas

5.2.2.1. Gastos Fijos de Administración y ventas. Corresponden a la nómina del gerente, asesor de imagen, servicios públicos, mantenimiento sitios web, arriendo, honorarios del contador, asesor de SST y ambiental, entre otros.

Cuadro 53. Nómina Administrativa (detallado)

| Cargo | Porcentaje | Gerente |
|---------------------------|------------|--------------|
| SUELDO | | \$ 1.900.000 |
| SUBSIDIO DE TRANSPORTE | | \$ 200.000 |
| Cesantías | 8,333% | \$ 174.993 |
| Intereses a las Cesantías | 1,000% | \$ 21.000 |
| Prima de servicios | 8,333% | \$ 174.993 |
| Vacaciones | 4,167% | \$ 87.497 |
| Salud | 8,500% | \$ 161.500 |

| Cargo | Porcentaje | Gerente |
|---------------------------|------------|----------------------|
| Pensión | 12,000% | \$ 228.000 |
| ARL | 0,500% | \$ 9.500 |
| SENA | 2,000% | \$ 38.000 |
| ICBF | 3,000% | \$ 57.000 |
| Caja de compensación | 4,000% | \$ 76.000 |
| Dotación | 5,000% | \$ 95.000 |
| SALARIO REAL | | \$ 3.223.483 |
| Nº DE PUESTOS | | 1 |
| Costo Total Nómina | | \$ 38.681.790 |

Cuadro 54. Gastos fijos de administración y ventas

| Concepto | Valor Mensual | Valor Anual |
|--|---------------------|----------------------|
| Nómina administrativa | \$ 3.223.483 | \$ 38.681.790 |
| Arriendo | \$ 800.000 | \$ 9.600.000 |
| Acueducto | \$ 45.000 | \$ 540.000 |
| Energía | \$ 270.000 | \$ 3.240.000 |
| Gas | \$ 20.000 | \$ 240.000 |
| Teléfono | \$ 21.000 | \$ 252.000 |
| Internet | \$ 48.000 | \$ 576.000 |
| Administración redes sociales | \$ 70.000 | \$ 840.000 |
| Mantenimiento del sitio web o tienda virtual | \$ 70.000 | \$ 840.000 |
| Nombre de dominio | \$ 4.958 | \$ 59.500 |
| Hosting o servidor | \$ 8.533 | \$ 102.396 |
| Certificado de seguridad (SSL) | \$ 10.000 | \$ 120.000 |
| Licencias tecnológicas (ver Anexo 48) | \$ 39.158 | \$ 469.900 |
| Seguros | \$ 35.000 | \$ 420.000 |
| Publicidad operativa | \$ 300.000 | \$ 3.600.000 |
| Contador (ver Anexo 50) | \$ 750.000 | \$ 9.000.000 |
| Asesoría SG-SST (ver Anexo 2) | \$ 210.000 | \$ 2.520.000 |
| Papelería | \$ 50.000 | \$ 600.000 |
| Cafetería | \$ 30.000 | \$ 360.000 |
| Mitigación impacto ambiental | \$ 18.750 | \$ 225.000 |
| Matrícula mercantil | \$ 37.500 | \$ 450.000 |
| Amortización de diferidos | \$ 118.000 | \$ 1.416.000 |
| Depreciaciones administrativas | \$ 116.222 | \$ 1.394.660 |
| Totales | \$ 6.295.604 | \$ 75.547.246 |

5.2.2.2. Gastos variables de administración y ventas. Son aquellos gastos en que incurre la empresa en el área comercial o de ventas, como es la nómina del asesor de imagen.

Cuadro 55. Nómina de ventas

| CARGO | PORCENTAJE | ASESOR DE IMAGEN |
|---------------------------|-------------------|-------------------------|
| SUELDO | | \$ 1.423.500 |
| SUBSIDIO DE TRANSPORTE | | \$ 200.000 |
| Cesantías | 8,333% | \$ 135.286 |
| Intereses a las Cesantías | 1,000% | \$ 16.235 |
| Prima de servicios | 8,333% | \$ 135.286 |
| Vacaciones | 4,167% | \$ 67.643 |
| Salud | 8,500% | \$ 120.998 |
| Pensión | 12,000% | \$ 170.820 |
| ARL | 0,500% | \$ 7.118 |
| SENA | 2,000% | \$ 28.470 |
| ICBF | 3,000% | \$ 42.705 |
| Caja de compensación | 4,000% | \$ 56.940 |
| Dotación | 5,000% | \$ 71.175 |
| SALARIO REAL | | \$ 2.476.176 |
| Nº DE PUESTOS | | 1 |
| COSTO TOTAL NÓMINA | | \$ 29.714.108 |

Cuadro 56. Gastos variables de administración y ventas

| Concepto | Valor Mensual | Valor Anual |
|------------------|----------------------|----------------------|
| Nómina de ventas | \$ 2.476.176 | \$ 29.714.108 |
| TOTALES | \$ 2.476.176 | \$ 29.714.108 |

5.2.2.3. Gastos Totales. Es la sumatoria de los gastos fijos y variables.

Cuadro 57. Gastos totales

| Concepto | Valor Mensual | Valor Anual |
|------------------|----------------------|-----------------------|
| Gastos fijos | \$ 6.295.604 | \$ 75.547.246 |
| Gastos variables | \$ 2.476.176 | \$ 29.714.108 |
| Total | \$ 8.771.779 | \$ 105.261.354 |

5.3. CAPITAL DE TRABAJO

5.3.1. Período de capital de trabajo.

La inversión de capital de trabajo para la empresa corresponde al efectivo necesario para cubrir durante seis (6) meses las operaciones para la confección de prendas de vestir.

5.3.2. Estructura del crédito.

Se solicitó un crédito a la entidad cooperativa CREDISERVIR por un valor de \$ 50.000.000, con una tasa mensual del 1,5% a un periodo de 60 meses , una tasa efectiva anual del 19,56% y con una cuota mensual de \$ 1.270.001 (ver [Anexo 49](#))

Cuadro 58. Estructura del crédito

| | | |
|---------------|---------------------|-----------|
| \$ 50.000.000 | Interés mensual | 1,5% |
| 60 | Valor cuota mensual | 1.270.001 |

5.3.2.1. Amortización del crédito

Cuadro 59. Capital de trabajo

| Periodo | Capital | Intereses | Cuota Mensual | Saldo |
|---------|------------|------------|---------------|---------------|
| 1 | \$ 519.496 | \$ 750.505 | \$ 1.270.001 | \$ 49.480.504 |
| 2 | \$ 527.294 | \$ 742.707 | \$ 1.270.001 | \$ 48.953.210 |
| 3 | \$ 535.208 | \$ 734.793 | \$ 1.270.001 | \$ 48.418.002 |
| 4 | \$ 543.242 | \$ 726.759 | \$ 1.270.001 | \$ 47.874.760 |
| 5 | \$ 551.396 | \$ 718.605 | \$ 1.270.001 | \$ 47.323.364 |
| 6 | \$ 559.673 | \$ 710.328 | \$ 1.270.001 | \$ 46.763.691 |
| 7 | \$ 568.073 | \$ 701.928 | \$ 1.270.001 | \$ 46.195.618 |
| 8 | \$ 576.600 | \$ 693.401 | \$ 1.270.001 | \$ 45.619.018 |
| 9 | \$ 585.255 | \$ 684.746 | \$ 1.270.001 | \$ 45.033.763 |
| 10 | \$ 594.040 | \$ 675.961 | \$ 1.270.001 | \$ 44.439.723 |
| 11 | \$ 602.956 | \$ 667.045 | \$ 1.270.001 | \$ 43.836.767 |

| Periodo | Capital | Intereses | Cuota Mensual | Saldo |
|----------------|----------------|------------------|----------------------|---------------|
| 12 | \$ 612.007 | \$ 657.994 | \$ 1.270.001 | \$ 43.224.760 |
| | \$ 6.775.240 | \$ 8.464.772 | \$ 15.240.012 | |
| 13 | \$ 621.193 | \$ 648.808 | \$ 1.270.001 | \$ 42.603.567 |
| 14 | \$ 630.517 | \$ 639.484 | \$ 1.270.001 | \$ 41.973.050 |
| 15 | \$ 639.981 | \$ 630.020 | \$ 1.270.001 | \$ 41.333.069 |
| 16 | \$ 649.588 | \$ 620.413 | \$ 1.270.001 | \$ 40.683.481 |
| 17 | \$ 659.338 | \$ 610.663 | \$ 1.270.001 | \$ 40.024.143 |
| 18 | \$ 669.235 | \$ 600.766 | \$ 1.270.001 | \$ 39.354.908 |
| 19 | \$ 679.280 | \$ 590.721 | \$ 1.270.001 | \$ 38.675.628 |
| 20 | \$ 689.476 | \$ 580.525 | \$ 1.270.001 | \$ 37.986.152 |
| 21 | \$ 699.825 | \$ 570.176 | \$ 1.270.001 | \$ 37.286.327 |
| 22 | \$ 710.330 | \$ 559.671 | \$ 1.270.001 | \$ 36.575.997 |
| 23 | \$ 720.992 | \$ 549.009 | \$ 1.270.001 | \$ 35.855.005 |
| 24 | \$ 731.814 | \$ 538.187 | \$ 1.270.001 | \$ 35.123.191 |
| | \$ 8.101.569 | \$ 7.138.443 | \$ 15.240.012 | |
| 25 | \$ 742.798 | \$ 527.203 | \$ 1.270.001 | \$ 34.380.393 |
| 26 | \$ 753.948 | \$ 516.053 | \$ 1.270.001 | \$ 33.626.445 |
| 27 | \$ 765.265 | \$ 504.736 | \$ 1.270.001 | \$ 32.861.180 |
| 28 | \$ 776.751 | \$ 493.250 | \$ 1.270.001 | \$ 32.084.429 |
| 29 | \$ 788.411 | \$ 481.590 | \$ 1.270.001 | \$ 31.296.018 |
| 30 | \$ 800.245 | \$ 469.756 | \$ 1.270.001 | \$ 30.495.773 |
| 31 | \$ 812.256 | \$ 457.745 | \$ 1.270.001 | \$ 29.683.517 |
| 32 | \$ 824.448 | \$ 445.553 | \$ 1.270.001 | \$ 28.859.069 |
| 33 | \$ 836.823 | \$ 433.178 | \$ 1.270.001 | \$ 28.022.246 |
| 34 | \$ 849.384 | \$ 420.617 | \$ 1.270.001 | \$ 27.172.862 |
| 35 | \$ 862.134 | \$ 407.867 | \$ 1.270.001 | \$ 26.310.728 |
| 36 | \$ 875.074 | \$ 394.927 | \$ 1.270.001 | \$ 25.435.654 |
| | \$ 9.687.537 | \$ 5.552.475 | \$ 15.240.012 | |
| 37 | \$ 888.209 | \$ 381.792 | \$ 1.270.001 | \$ 24.547.445 |
| 38 | \$ 901.541 | \$ 368.460 | \$ 1.270.001 | \$ 23.645.904 |
| 39 | \$ 915.074 | \$ 354.927 | \$ 1.270.001 | \$ 22.730.830 |
| 40 | \$ 928.809 | \$ 341.192 | \$ 1.270.001 | \$ 21.802.021 |
| 41 | \$ 942.750 | \$ 327.251 | \$ 1.270.001 | \$ 20.859.271 |
| 42 | \$ 956.901 | \$ 313.100 | \$ 1.270.001 | \$ 19.902.370 |
| 43 | \$ 971.264 | \$ 298.737 | \$ 1.270.001 | \$ 18.931.106 |
| 44 | \$ 985.843 | \$ 284.158 | \$ 1.270.001 | \$ 17.945.263 |
| 45 | \$ 1.000.641 | \$ 269.360 | \$ 1.270.001 | \$ 16.944.622 |
| 46 | \$ 1.015.661 | \$ 254.340 | \$ 1.270.001 | \$ 15.928.961 |
| 47 | \$ 1.030.906 | \$ 239.095 | \$ 1.270.001 | \$ 14.898.055 |
| 48 | \$ 1.046.380 | \$ 223.621 | \$ 1.270.001 | \$ 13.851.675 |
| | \$ 11.583.979 | \$ 3.656.033 | \$ 15.240.012 | |

| Periodo | Capital | Intereses | Cuota Mensual | Saldo |
|---------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| 49 | \$ 1.062.086 | \$ 207.915 | \$ 1.270.001 | \$ 12.789.589 |
| 50 | \$ 1.078.028 | \$ 191.973 | \$ 1.270.001 | \$ 11.711.561 |
| 51 | \$ 1.094.209 | \$ 175.792 | \$ 1.270.001 | \$ 10.617.352 |
| 52 | \$ 1.110.633 | \$ 159.368 | \$ 1.270.001 | \$ 9.506.719 |
| 53 | \$ 1.127.304 | \$ 142.697 | \$ 1.270.001 | \$ 8.379.415 |
| 54 | \$ 1.144.225 | \$ 125.776 | \$ 1.270.001 | \$ 7.235.190 |
| 55 | \$ 1.161.400 | \$ 108.601 | \$ 1.270.001 | \$ 6.073.790 |
| 56 | \$ 1.178.833 | \$ 91.168 | \$ 1.270.001 | \$ 4.894.957 |
| 57 | \$ 1.196.527 | \$ 73.474 | \$ 1.270.001 | \$ 3.698.430 |
| 58 | \$ 1.214.487 | \$ 55.514 | \$ 1.270.001 | \$ 2.483.943 |
| 59 | \$ 1.232.717 | \$ 37.284 | \$ 1.270.001 | \$ 1.251.226 |
| 60 | \$ 1.251.220 | \$ 18.781 | \$ 1.270.001 | \$ 0 |
| | \$ 13.851.669 | \$ 1.388.343 | \$ 15.240.012 | |
| | 50.000.000 | | | |

5.3.2.2. Gastos Financieros. Los gastos financieros para el período de capital de trabajo corresponden a \$ 4.383.697.

5.3.3. Cuadro resumen del capital de trabajo

Cuadro 60. Capital de trabajo

| Concepto | Valor |
|-----------------------------------|-----------------------|
| Costos totales de producción | \$ 91.687.205 |
| Gastos de administración y ventas | \$ 52.630.677 |
| Gastos financieros | \$ 4.383.697 |
| Menos Depreciaciones | -\$ 1.585.690 |
| Menos Amortización diferidos | -\$ 708.000 |
| Total Capital de Trabajo | \$ 146.407.889 |

5.4. INVERSIÓN TOTAL

En este rubro se consideran todas las erogaciones correspondientes a la inversión fija, diferida y al capital de trabajo.

Cuadro 61. Inversión Total

| Concepto | Valor |
|------------------------------|-----------------------|
| Inversión fija | \$ 23.926.900 |
| Inversión diferida | \$ 7.080.000 |
| Inversión capital de trabajo | \$ 146.407.889 |
| Inversión Total | \$ 177.414.789 |

5.5. ESTRUCTURA DE CAPITAL

Corresponde a la procedencia de los recursos financieros para la puesta en marcha de la empresa; pueden ser recursos propios y recursos de financiación.

Cuadro 62. Capital de trabajo

| Concepto | Valor | Porcentaje |
|-------------------|-----------------------|----------------|
| Socios fundadores | \$ 60.000.000 | 33,82% |
| Nuevos socios | \$ 67.414.789 | 38,00% |
| Crédito bancario | \$ 50.000.000 | 28,18% |
| Total | \$ 177.414.789 | 100,00% |

5.5.1. Recursos propios. Son los recursos que aportan los socios fundadores de la empresa y los nuevos accionistas.

5.5.2. Recursos de Financiación. Son aquellos recursos que se obtendrán a través de crédito bancario.

5.6. PRECIO DE VENTA

El precio promedio de una prenda de vestir se determina teniendo en cuenta los costos y gastos totales, dividido entre el número de prendas a producir en un año y con un margen de utilidad del 22%. Este valor es razonable con los precios que se manejan en el mercado.

Cuadro 63. Precio de venta

| Descripción | Valor |
|---|------------------|
| Costos totales de producción | \$ 183.374.410 |
| Gastos de administración y ventas totales | \$ 105.261.354 |
| Costos y gastos totales | \$ 288.635.764 |
| Capacidad utilizada año 1 | 6.502 |
| Costos y gastos totales unitarios | \$ 44.390 |
| Margen de utilidad | 22% |
| Precio de venta | \$ 56.910 |
| Tasa de IVA o Impuesto al consumo | 19% |
| Precio al consumidor | \$ 70.260 |

5.7. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.7.1. Estado de resultados proyectado. Corresponde a la utilidad del ejercicio que se obtendrá anualmente, durante cinco años.

Cuadro 64. Estado de resultado proyectado

| CONCEPTO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ingresos operacionales | \$ 370.045.893 | \$ 380.618.633 | \$ 391.191.373 | \$ 401.764.112 | \$ 412.336.852 |
| Ingresos no operacionales | | | | | |
| TOTAL INGRESOS | \$ 370.045.893 | \$ 380.618.633 | \$ 391.191.373 | \$ 401.764.112 | \$ 412.336.852 |
| MENOS COSTOS DE PRODUCCIÓN | | | | | |
| Materiales | \$ 33.447.658 | \$ 34.403.305 | \$ 35.358.953 | \$ 36.314.600 | \$ 37.270.247 |
| MOD | \$ 118.856.431 | \$ 118.856.431 | \$ 118.856.431 | \$ 118.856.431 | \$ 118.856.431 |
| CIF | \$ 31.070.322 | \$ 31.590.225 | \$ 32.110.128 | \$ 32.630.031 | \$ 33.149.934 |
| UTILIDAD BRUTA | \$ 186.671.483 | \$ 195.768.672 | \$ 204.865.862 | \$ 213.963.051 | \$ 223.060.241 |
| MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS | | | | | |
| Nómina administrativa | \$ 38.681.790 | \$ 38.681.790 | \$ 38.681.790 | \$ 38.681.790 | \$ 38.681.790 |

| CONCEPTO | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Gastos generales | \$ 66.579.564 | \$ 67.428.538 | \$ 68.277.513 | \$ 69.126.487 | \$ 69.975.462 |
| UTILIDAD OPERACIONAL | \$ 81.410.129 | \$ 89.658.344 | \$ 97.906.559 | \$ 106.154.774 | \$ 114.402.989 |
| Menos gastos financieros (Intereses) | -\$ 8.464.772 | -\$ 7.138.443 | -\$ 5.552.475 | -\$ 3.656.033 | -\$ 1.388.343 |
| Menos 4x1000 | -\$ 1.480.184 | -\$ 1.522.475 | -\$ 1.564.765 | -\$ 1.607.056 | -\$ 1.649.347 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | \$ 71.465.173 | \$ 80.997.427 | \$ 90.789.319 | \$ 100.891.685 | \$ 111.365.299 |
| Menos Impuesto de Renta (35%) | -\$ 25.012.811 | -\$ 28.349.099 | -\$ 31.776.262 | -\$ 35.312.090 | -\$ 38.977.855 |
| Menos Impuesto de Ind y Cio (0,008%) | -\$ 2.960.367 | -\$ 3.044.949 | -\$ 3.129.531 | -\$ 3.214.113 | -\$ 3.298.695 |
| UTILIDAD NETA | \$ 43.491.996 | \$ 49.603.378 | \$ 55.883.526 | \$ 62.365.482 | \$ 69.088.749 |
| Menos Reserva Legal | -\$ 4.349.200 | -\$ 4.960.338 | -\$ 5.588.353 | -\$ 6.236.548 | -\$ 6.908.875 |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | | \$ 44.643.040 | \$ 50.295.173 | \$ 56.128.934 | \$ 62.179.874 |

5.7.2. Flujo de fondos proyectado.

Allí se registra cronológicamente el movimiento del efectivo de la empresa y se proyectará a 5 años, tiempo estimado para el desarrollo del proyecto. Este estado financiero es muy importante, ya que la evaluación de la empresa se efectuará sobre los resultados que este estado financiero arroje en los primeros 5 años de funcionamiento, además de suministrar una base para estimar las necesidades futuras de fuentes efectivo.

Cuadro 65. Flujo de caja proyectado

| CONCEPTO | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--|-------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Saldo de caja anterior | \$ 0 | \$ 146.407.889 | \$ 215.685.202 | \$ 265.195.262 | \$ 319.490.375 | \$ 378.479.668 |
| Flujos de efectivo de actividad de operación | | | | | | |
| +INGRESOS | | \$ 370.045.893 | \$ 380.618.633 | \$ 391.191.373 | \$ 401.764.112 | \$ 412.336.852 |
| Operacionales | | \$ 370.045.893 | \$ 380.618.633 | \$ 391.191.373 | \$ 401.764.112 | \$ 412.336.852 |
| Ingresos no operacionales | | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |

| CONCEPTO | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---|----------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| - EGRESOS | | -\$ 285.528.568 | -\$ 315.868.561 | -\$ 321.656.247 | -\$ 327.534.807 | -\$ 333.522.033 |
| Materiales | | \$ 33.447.658 | \$ 34.403.305 | \$ 35.358.953 | \$ 36.314.600 | \$ 37.270.247 |
| MOD | | \$ 118.856.431 | \$ 118.856.431 | \$ 118.856.431 | \$ 118.856.431 | \$ 118.856.431 |
| CIF | | \$ 31.070.322 | \$ 31.590.225 | \$ 32.110.128 | \$ 32.630.031 | \$ 33.149.934 |
| Nómina administrativa | | \$ 38.681.790 | \$ 38.681.790 | \$ 38.681.790 | \$ 38.681.790 | \$ 38.681.790 |
| Gastos generales | | \$ 66.579.564 | \$ 67.428.538 | \$ 68.277.513 | \$ 69.126.487 | \$ 69.975.462 |
| Menos depreciaciones | | -\$ 3.171.380 | -\$ 3.171.380 | -\$ 3.171.380 | -\$ 3.171.380 | -\$ 3.171.380 |
| Menos amortizaciones | | -\$ 1.416.000 | -\$ 1.416.000 | -\$ 1.416.000 | -\$ 1.416.000 | -\$ 1.416.000 |
| Impuesto de renta | | \$ 0 | \$ 25.012.811 | \$ 28.349.099 | \$ 31.776.262 | \$ 35.312.090 |
| Impuesto de Industria y Comercio | | \$ 0 | \$ 2.960.367 | \$ 3.044.949 | \$ 3.129.531 | \$ 3.214.113 |
| 4 x 1000 | | \$ 1.480.184 | \$ 1.522.475 | \$ 1.564.765 | \$ 1.607.056 | \$ 1.649.347 |
| FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE OPERACIÓN | \$ 0 | \$ 84.517.325 | \$ 64.750.072 | \$ 69.535.125 | \$ 74.229.305 | \$ 78.814.819 |
| Flujos efectivo actividades inversión | | | | | | |
| +INGRESOS | \$ 127.414.789 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 8.070.000 |
| Capital social | \$ 127.414.789 | | | | | |
| Valor de salvamento | | | | | | \$ 8.070.000 |
| -EGRESOS | -\$ 31.006.900 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |
| Compra de Equipo de oficina | \$ 4.808.400 | | | | | |
| Compra de Equipo de computación y comunicación | \$ 4.084.900 | | | | | |
| Compra de Maquinaria y equipo | \$ 7.685.300 | | | | | |
| Compra de Terreno | \$ 0 | | | | | |
| Compra de Construcciones y edificaciones | \$ 0 | | | | | |
| Compra de Muebles y enseres | \$ 7.101.100 | | | | | |
| Compra de Materiales, repuestos y accesorios | \$ 247.200 | | | | | |

| CONCEPTO | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|--|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Compra de Inventario de materia prima | \$ 0 | | | | | |
| Inversión activos diferidos | \$ 7.080.000 | | | | | |
| FLUJOS NETOS DE EFECTIVO ACTIVIDADES INVERSIÓN | \$ 96.407.889 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 8.070.000 |
| Flujos de efectivo de actividad de financiación | | | | | | |
| +INGRESOS | \$ 50.000.000 | | | | | |
| Préstamo bancario | \$ 50.000.000 | | | | | |
| -EGRESOS | | -\$ 15.240.012 | -\$ 15.240.012 | -\$ 15.240.012 | -\$ 15.240.012 | -\$ 15.240.012 |
| Abono a capital | | \$ 6.775.240 | \$ 8.101.569 | \$ 9.687.537 | \$ 11.583.979 | \$ 13.851.669 |
| Gastos financieros | | \$ 8.464.772 | \$ 7.138.443 | \$ 5.552.475 | \$ 3.656.033 | \$ 1.388.343 |
| FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN | \$ 50.000.000 | -\$ 15.240.012 | -\$ 15.240.012 | -\$ 15.240.012 | -\$ 15.240.012 | -\$ 15.240.012 |
| FLUJO DE EFECTIVO NETO (AUMENTO O DISMINUCIÓN) | \$ 146.407.889 | \$ 69.277.313 | \$ 49.510.060 | \$ 54.295.113 | \$ 58.989.293 | \$ 71.644.807 |

5.7.3. Estado de posición financiera inicial y proyectada.

El estado de situación financiera muestra detalladamente los activos, pasivos y patrimonio, con que cuenta una empresa en un momento determinado. El estado financiero permite conocer la situación financiera de la organización, ya que por medio de él se puede analizar cuán eficientemente se están utilizando sus activos y administrando sus pasivos, y así tomar las decisiones acertadas.

Cuadro 66. Estado de la situación financiera

| CUENTA | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| ACTIVO | | | | | | |
| ACTIVOS CORRIENTES | | | | | | |
| Fondos en caja | | | | | | |
| Fondos en bancos | \$ 146.407.889 | \$ 215.685.202 | \$ 265.195.262 | \$ 319.490.375 | \$ 378.479.668 | \$ 442.054.476 |
| Mercancías no fabricadas por la empresa | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 | \$ 0 |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | \$ 146.407.889 | \$ 215.685.202 | \$ 265.195.262 | \$ 319.490.375 | \$ 378.479.668 | \$ 442.054.476 |
| ACTIVOS FIJOS | | | | | | |
| Equipo de oficina | \$ 4.808.400 | \$ 4.808.400 | \$ 4.808.400 | \$ 4.808.400 | \$ 4.808.400 | \$ 4.808.400 |
| Equipo de computación y comunicación | \$ 4.084.900 | \$ 4.084.900 | \$ 4.084.900 | \$ 4.084.900 | \$ 4.084.900 | \$ 4.084.900 |
| Maquinaria y equipo | \$ 7.685.300 | \$ 7.685.300 | \$ 7.685.300 | \$ 7.685.300 | \$ 7.685.300 | \$ 7.685.300 |
| Muebles y enseres | \$ 7.101.100 | \$ 7.101.100 | \$ 7.101.100 | \$ 7.101.100 | \$ 7.101.100 | \$ 7.101.100 |
| Materiales, repuestos y accesorios | \$ 247.200 | \$ 247.200 | \$ 247.200 | \$ 247.200 | \$ 247.200 | \$ 247.200 |
| Menos depreciación acumulada | \$ 0 | -\$ 3.171.380 | -\$ 6.342.760 | -\$ 9.514.140 | -\$ 12.685.520 | -\$ 15.856.900 |
| TOTAL ACTIVOS FIJOS | \$ 23.926.900 | \$ 20.755.520 | \$ 17.584.140 | \$ 14.412.760 | \$ 11.241.380 | \$ 8.070.000 |
| ACTIVOS DIFERIDOS | \$ 7.080.000 | \$ 7.080.000 | \$ 7.080.000 | \$ 7.080.000 | \$ 7.080.000 | \$ 7.080.000 |
| Menos amortización acumulada | \$ 0 | -\$ 1.416.000 | -\$ 2.832.000 | -\$ 4.248.000 | -\$ 5.664.000 | -\$ 7.080.000 |
| TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS | \$ 7.080.000 | \$ 5.664.000 | \$ 4.248.000 | \$ 2.832.000 | \$ 1.416.000 | \$ 0 |
| ACTIVOS TOTALES | \$ 177.414.789 | \$ 242.104.722 | \$ 287.027.402 | \$ 336.735.135 | \$ 391.137.048 | \$ 450.124.476 |
| PASIVO | | | | | | |
| PASIVOS CORRIENTES | | | | | | |
| Obligaciones financieras corto plazo | \$ 6.775.240 | \$ 8.101.569 | \$ 9.687.537 | \$ 11.583.979 | \$ 13.851.669 | \$ 0 |
| Impuesto de renta y complementarios | \$ 0 | \$ 25.012.811 | \$ 28.349.099 | \$ 31.776.262 | \$ 35.312.090 | \$ 38.977.855 |
| Impuesto de Industria y Comercio | \$ 0 | \$ 2.960.367 | \$ 3.044.949 | \$ 3.129.531 | \$ 3.214.113 | \$ 3.298.695 |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | \$ 6.775.240 | \$ 36.074.747 | \$ 41.081.585 | \$ 46.489.771 | \$ 52.377.872 | \$ 42.276.549 |
| PASIVOS NO CORRIENTES | | | | | | |
| Obligaciones financieras largo plazo | \$ 43.224.760 | \$ 35.123.191 | \$ 25.435.654 | \$ 13.851.675 | \$ 0 | \$ 0 |

| CUENTA | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES | \$ 43.224.760 | \$ 35.123.191 | \$ 25.435.654 | \$ 13.851.675 | \$ 0 | \$ 0 |
| PASIVOS TOTALES | \$ 50.000.000 | \$ 71.197.938 | \$ 66.517.239 | \$ 60.341.446 | \$ 52.377.872 | \$ 42.276.549 |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital social | \$ 127.414.789 | \$ 127.414.789 | \$ 127.414.789 | \$ 127.414.789 | \$ 127.414.789 | \$ 127.414.789 |
| Reserva legal acumulada | \$ 0 | \$ 4.349.200 | \$ 9.309.537 | \$ 14.897.890 | \$ 21.134.438 | \$ 28.043.313 |
| Utilidad del ejercicio | \$ 0 | \$ 39.142.796 | \$ 44.643.040 | \$ 50.295.173 | \$ 56.128.934 | \$ 62.179.874 |
| Utilidades o excedentes acumulados | \$ 0 | \$ 0 | \$ 39.142.796 | \$ 83.785.836 | \$ 134.081.010 | \$ 190.209.944 |
| PATRIMONIO TOTAL | \$ 127.414.789 | \$ 170.906.785 | \$ 220.510.163 | \$ 276.393.689 | \$ 338.759.171 | \$ 407.847.920 |
| TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO | \$ 177.414.789 | \$ 242.104.722 | \$ 287.027.402 | \$ 336.735.135 | \$ 391.137.042 | \$ 450.124.470 |

5.8. EVALUACIÓN FINANCIERA

Determina el rendimiento financiero de los recursos que se van a invertir y tiene como fin establecer si el proyecto es recomendable financieramente. Algunos de los métodos más empleados para realizar esta evaluación son el VPN y la TIR.

5.8.1. Razones Fiancieras

5.8.1.1. Razón de liquidéz. Miden la capacidad de la empresa de generar recursos para atender sus compromisos corrientes o de cortos plazos, tanto operativos como financieros. Entre estas razones esta la razón corriente, razón capital de trabajo.

Cuadro 67. Indicadores de liquidez

| RAZONES DE LIQUIDEZ | UNIDAD DE ANÁLISIS | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-------------------------|--------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Razón corriente | No veces | 5,98 | 6,46 | 6,87 | 7,23 | 10,46 |
| Prueba acida** | No veces | 5,98 | 6,46 | 6,87 | 7,23 | 10,46 |
| Capital de trabajo neto | unidades \$\$ | \$ 179.610.456 | \$ 224.113.677 | \$ 273.000.604 | \$ 326.101.797 | \$ 399.777.926 |

El cuadro anterior indica que la empresa por cada peso que debe, tiene \$ 5,98 pesos para pagar o respaldar esa deuda, en el primer año. La empresa cuenta con \$ 179.610.456 de capital de trabajo disponible para la operación del primer año. Este valor es muy razonable dada la inversión inicial que la empresa esta requiriendo para su correcto funcionamiento.

5.8.1.2. Razones de operación. Mide la efectividad con que la empresa está usando sus recursos. La efectividad está medida por la generación de liquidez de ciertas cuentas específicas con fines de pagar las obligaciones, a medida que lleguen los vencimientos. Entre estas razones esta rotación de activos totales.

Cuadro 68. Razón de Operación

| RAZONES DE OPERACIÓN | UNIDAD DE ANÁLISIS | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|---------------------------|--------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Rotación activo corriente | No veces | 1,72 | 1,44 | 1,22 | 1,06 | 0,93 |
| Rotación activo fijo | No veces | 17,83 | 21,65 | 27,14 | 35,74 | 51,10 |
| Rotación activo total | No veces | 1,53 | 1,33 | 1,16 | 1,03 | 0,92 |

La rotación de los activos totales de la empresa para el año 1 fue de 1,72 veces, es decir que por cada peso que se tiene invertido en activos se generaron unas ventas de \$ 1,72.

5.8.1.3. Razones de rentabilidad. Dan idea sobre la efectividad de la administración para tener control sobre los costos y gastos, y así convertir las ventas en utilidades. La rentabilidad se encuentra asociada con las ventas, los activos y el capital. Entre estas razones esta rentabilidad con relación el capital, rentabilidad con relación a la inversión, margen bruto de ganancias.

Cuadro 69. Indicadores de rentabilidad

| RAZONES RENTABILIDAD | UNIDAD DE ANÁLISIS | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|------------------------|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Margen bruto utilidad | % | 50,45% | 51,43% | 52,37% | 53,26% | 54,10% |
| Margen utilidad neta | % | 11,75% | 13,03% | 14,29% | 15,52% | 16,76% |
| Rendimiento de activos | % | 17,96% | 17,28% | 16,60% | 15,94% | 15,35% |

Margen de utilidad neta: Mide la efectividad de la administración para controlar los costos y gastos y convertir las ventas en provecho para el proyecto. Por cada peso de patrimonio se está generando una utilidad neta del 11,75% para el primer año.

Rendimiento de activos: Los activos en relación con la utilidad neta para el primer año generaron una rentabilidad del 17,96%.

5.8.1.4. Razones de endeudamiento. Se entiende como aquella actividad en la cual la empresa usa dineros suministrados por terceras personas con fines de financiar la empresa y producir más utilidades. Dentro de estas razones está el nivel de endeudamiento, endeudamiento a corto plazo, cobertura de intereses.

Cuadro 70. Indicadores de endeudamiento

| RAZONES DE ENDEUDAMIENTO | UNIDAD DE ANÁLISIS | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|----------------------------------|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Endeudamiento total | % | 29,41% | 23,17% | 17,92% | 13,39% | 9,39% |
| Cobertura intereses | No veces | 9,62 | 12,56 | 17,63 | 29,04 | 82,40 |
| Índice participación patrimonial | % | 70,59% | 76,83% | 82,08% | 86,61% | 90,61% |

El nivel de endeudamiento de la empresa es de 29,41% para el primer año y para el año 2 es del 23,17%, esto indica que su nivel de endeudamiento tiende a disminuir anualmente; sin embargo, la empresa está demasiado endeudada o en riesgo alto.

Para cubrir sus intereses la empresa tiene muy buena liquidez, ya que para el primer año cuenta con \$ 9,62, para cubrir cada peso de interés que adeuda.

5.8.2. Indicadores de viabilidad. Para comparar los indicadores de viabilidad se tuvo que hallar la tasa mínima atractiva de retorno mixta deflactada que dio en 14,16%, a partir de una prima de riesgo del 9,11%³³ y una inflación de 5,2% para el año 2024³⁴.

³³ DATOSMACRO.COM [Sitio web]. Prima de riesgo de Colombia. [Consultado el 31 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/prima-riesgo/colombia>

³⁴ PRESIDENCIA. [Sitio web]. Inflación de 2024 siguió en descenso y cerró en 5,2 %. [Consultado el 31 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://www.presidencia.gov.co/prensa/Paginas/Inflacion-de-2024-siguio-en-descenso-y-cerro-en-52-porciento-jalonada-por-educacion-restaurantes-y-hoteles-250109.aspx>

Cuadro 71. Cálculo de la tasa mínima de retorno mixta deflactada

| Descripción | Porcentaje |
|--|---------------|
| Prima de riesgo al riesgo 31/03/2025 | 9,11% |
| Inflación año 2024 | 5,2% |
| TMAR recursos propios | 14,78% |
| Recursos crédito | 19,58% |
| TMAR Banco | 25,79% |
| Porcentaje aportación recursos propios | 71,82% |
| Porcentaje aportación Banco | 28,18% |
| TMAR MIXTA | 17,89% |
| TMAR MIXTA DEFLACTADA | 12,94% |

5.8.2.1. Tasa Interna Retorno (TIR). Este valor es la tasa de descuento que hace que la VPN se igual a cero o que iguale la suma de los flujos netos descontada a la inversión inicial.

El resultado de la TIR para el proyecto fue del 38,01%, el cual comparada con la tasa Efectiva Anual (EA) de Crediservir (19,56), TMAR del Banco (25,79%), TMAR Mixta (17,89%) y la TMAR Mixta Deflactada (12,94%), esta supera dichas tasas; por tanto, se puede determinar que el proyecto es viable y puede materializarse.

5.8.2.2. Valor Presente Neto (VPN). El valor presente neto o el valor actual neto, es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos netos descontados a la inversión, mide el rendimiento del proyecto con respecto a las variables económicas y financiera del mercado, con una Tasa de Interés de Oportunidad (TIO) del mercado o tasa mínima atractiva de retorno, la cual es utilizada como tasa de descuento.

El valor presente neto para la idea de negocio es de \$ 85.655.107 el cual, siendo resultado positivo o mayor a cero, se concluye que el proyecto es viable y por tanto es conveniente ponerlo en marcha.

Cuadro 72. Valor recuperado

| CONCEPTO | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|-------------------------|-----------------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| FLUJO DE EFECTIVO NETO | -\$ 127.414.789 | \$ 69.277.313 | \$ 49.510.060 | \$ 54.295.113 | \$ 58.989.293 | \$ 71.644.807 |
| VNA | -\$ 127.414.789 | \$ 58.766.007 | \$ 35.625.728 | \$ 33.141.044 | \$ 30.543.147 | \$ 31.467.370 |
| VALOR RECUPERADO | | \$ 58.766.007 | \$ 94.391.735 | \$ 127.532.779 | \$ 158.075.926 | \$ 189.543.296 |

El cuadro anterior indica que de acuerdo a la inversión realizada para iniciar el proyecto, en el primer año se recuperan \$ 69.277.313.

5.8.2.3. Período de recuperación. Es el tiempo promedio estipulado donde los flujos netos efectivos sin actualizar cubren el monto total de la inversión de recursos propios, siempre y cuando las condiciones estimadas y proyectadas para el proyecto se den.

Cuadro 73. Flujo de efectivo acumulado

| AÑO | FLUJO DE EFECTIVO NETO | FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO |
|-----|------------------------|-----------------------------|
| 0 | -\$ 127.414.789 | |
| 1 | \$ 69.277.313 | \$ 69.277.313 |
| 2 | \$ 49.510.060 | \$ 118.787.373 |
| 3 | \$ 54.295.113 | \$ 173.082.486 |

| AÑO | FLUJO DE EFECTIVO NETO | FLUJO DE EFECTIVO ACUMULADO |
|-----|------------------------|-----------------------------|
| 4 | \$ 58.989.293 | \$ 232.071.779 |
| 5 | \$ 71.644.807 | \$ 303.716.587 |

Para calcular el periodo de recuperación de la inversión (PRI) se tiene en cuenta la siguiente formula:

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

Donde:

a = Período anterior hasta recuperar la inversión = año 2

b = Inversión inicial = \$ 127.414.789

c = Suma de flujos de caja hasta el período anterior de recuperación de la inversión = \$ 118.787.373

d = Valor del flujo de caja del año en que satisface la inversión = \$ 54.295.113

$$PRI = 2 + \frac{(127.414.789 - 118.787.373)}{54.295.113}$$

Período de Recuperación de la Inversión (PRI) = 2,53

El Período de Recuperación de la Inversión (PRI) es de 2,53; donde 2 corresponde al número de años y 0,53 a la cantidad de meses y días, el cual se multiplican por 360 días que corresponde a un año comercial, se obtiene 190,8 días.

El Período de Recuperación de la Inversión (PRI) es de 2,53; donde 2 corresponde al número de años y 0,53 a la cantidad de meses y días, el cual se multiplican por 360 días que corresponde a un año comercial, se obtiene 190,8 días.

Por lo anterior, la empresa FHASION SHOP S.A.S. recuperará la inversión en 2 años, 6 meses y 11 días.

5.8.2.4. Punto de equilibrio. Es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto, de tal forma que este viene a ser un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas.

En el siguiente cuadro se presentan los puntos de equilibrios mediante diferentes fórmulas.

Cuadro 74. Punto de equilibrio

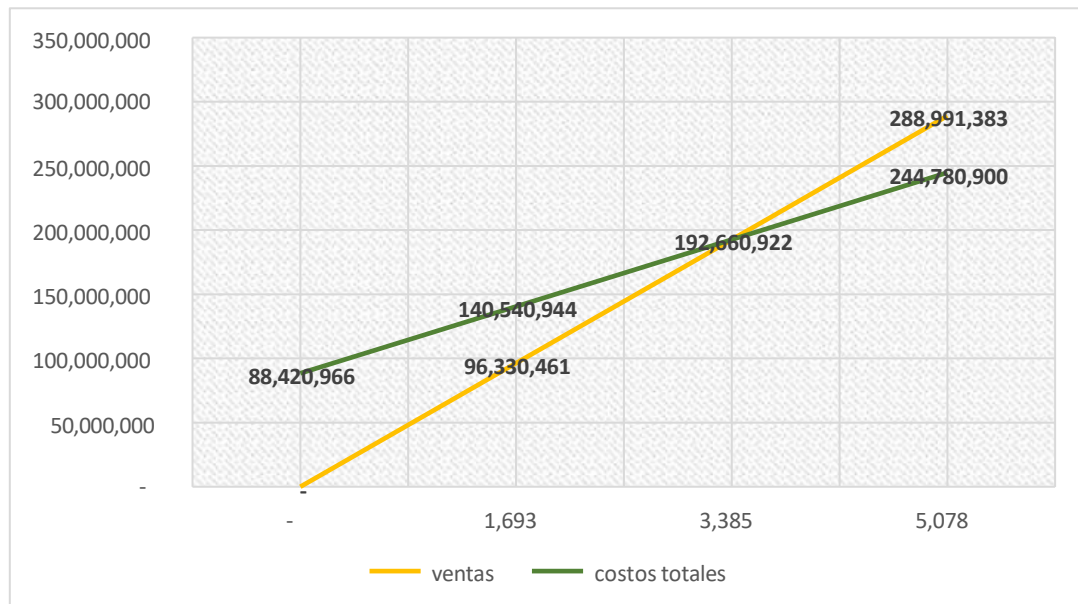
| PUNTO DE EQUILIBRIO | FÓRMULA | RESULTADO |
|--|-------------------------|-----------------------|
| En función de la capacidad instalada (%) | $PE = CF/(IT-CV)$ | 52,06% |
| En función de cantidades producidas (Q) | $PE = CF/(Pu-CVu)$ | 3.385 |
| En función de volumen de ventas (\$) | $PE^* = CF / 1 - CV/IT$ | \$ 192.660.922 |
| En función del número de días año | $PE = PE^* / (VT/N)$ | 190 |

Cuadro 75. Variables para hallar Punto de equilibrio

| Descripción | Valores |
|------------------------------|----------------|
| CF: costos fijos | \$ 88.420.966 |
| CV: costo variable | \$ 200.214.798 |
| CT: costos totales | \$ 288.635.764 |
| IT: ingreso total | \$ 370.045.893 |
| Pu: precio unitario | \$ 56.910 |
| CVu: costo variable unitario | \$ 30.791 |

| Descripción | Valores |
|---------------------------|----------------|
| VT: ventas totales | \$ 370.045.893 |
| N: número días año | 365 |
| Capacidad utilizada año 1 | 6.502 |

Gráfico 14. Punto de equilibrio



El punto de equilibrio establece la relación donde la empresa no pierde ni gana dinero. Se aplica en el proyecto con el fin de analizar las relaciones entre los costos fijos totales, los costos variables totales, los beneficios y determinar el nivel de producción en que los ingresos por la venta de los productos son iguales a los costos totales, es decir, no se presenta utilidad.

El punto de equilibrio de la empresa en cuanto a su producto de confección de prendas de vestir, en función de la capacidad instalada se alcanzará cuando se obtenga el 64,16% de la producción, es decir 3.385 unidades, ventas de \$ 192.660.922 o a los 190 días de puesto en marcha el proyecto.

5.9. TAMAÑO DEL PROYECTO

Tras el análisis de los diferentes estudios realizados para evaluar el proyecto, y conforme a lo establecido en la Ley 590 de 2000, se ha determinado que el tamaño del proyecto corresponde a una Microempresa, dado que cuenta con la planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores y sus activos totales no exceden los 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMMLV).

6. CONCLUSIONES

Para ejecutar el proyecto se ha seleccionado a Barranquilla, capital del departamento del cual ha sido reconocida como una ciudad de oportunidades, ya que su ubicación geográfica resulta ser un punto estratégico para los negocios, por el gran desarrollo económico que posee. Además de ello, las iniciativas que se han venido presentando para posicionarla como una ciudad de moda, ayuda para que el proyecto de producir prendas de vestir femenina, sea viable, factible y alcance los objetivos trazados.

Con el estudio de mercados se logró determinar que existe un 94% de las mujeres que habitan en la ciudad de Barranquilla, que compran ropa casual y lo hacen con una frecuencia de 6,4 veces al año y en cada compra adquieren un promedio de 2,6 prendas. Se cuenta con una demanda efectiva anual de 4.181.672 prendas al año, el cual es una oportunidad para poner en marcha la idea de negocio.

El estudio técnico determinó que capacidad diseñada es de 12.514 unidades al año y el tiempo de producción por prenda es de 56 minutos. La capacidad instalada es de 9.289 unidades al año, y se busca iniciar con el 70% incrementándose anualmente en un 2%, teniendo en cuenta que es una empresa nueva que desea posicionarse en el mercado y además de ello, se debe considerar la participación de los competidores en la región.

Para el estudio administrativo se decidió constituir una Sociedad por Acciones Simplificadas S.A.S., ya que este tipo de organización ofrece muchas ventajas en cuanto a la facilidad para crearla, responsabilidad de los socios, toma de decisiones y funcionamiento. Asimismo, se definió la estructura jerárquica y los cargos que operaran en la empresa, junto con su asignación salarial y carga prestacional.

El estudio financiero demostró que se requiere una inversión fija de \$23.926.900, una inversión diferida de \$7.080.000 y una inversión en capital de trabajo de \$146.407.889 para un total de inversión de \$177.414.789, de los cuales el 33,82% serán financiados

con recursos propios de los accionistas fundadores, un 38% con nuevos socios y el 28,18% a través de crédito bancario a cinco años, con una tasa de interés del 1,5% mensual.

La evaluación financiera determinó la viabilidad del estudio, dado que el Período de recuperación de la inversión se dará en un tiempo aproximado de dos (2) años seis (6) meses y once (11) días. El punto de equilibrio en función de la capacidad instalada se alcanzará cuando se obtenga el 64,16% de la producción, es decir 3.385 unidades, unas ventas de \$192.660.922 o a los 190 días de puesto en marcha el proyecto. El valor Presente Neto (VPN) es de \$85.655.107 la Tasa Interna de Retorno (TIR) fue del 38,01% por tanto se considera el proyecto viable.

Con base en los datos anteriores se puede determinar que el proyecto es viable, ya que obtuvo resultados positivos en los diferentes estudios realizados, ya que confirman que se cuenta con las condiciones necesarias para desarrollar el objeto social de la empresa.

7. RECOMENDACIONES

A partir de la aceptación del proyecto en el mercado, se pueden crear nuevos diseños de productos para incorporar al catálogo, aprovechando que el cliente objetivo es el género femenino, quien siempre está en la búsqueda de verse y sentirse bien.

Para impulsar la marca, es recomendable participar activamente en los diferentes eventos de moda que se realizan a nivel local, regional y nacional, para que de esta manera se pueda conocer las nuevas tendencias en moda, promocionar y atraer nuevos clientes y lograr posicionar el producto en el mercado.

Utilizar al máximo las redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp, etc.), para realizar marketing y publicidad digital, apoyándose con personas profesionales en el tema, ya que estas se han convertido en una de las mejores vitrinas para dar a conocer y vender los productos.

En general es un proyecto viable en sus diferentes etapas, tanto para su implementación, producción y comercialización del producto, por lo cual se sugiere a los inversionistas realizar su ejecución en un tiempo cercano para evitar desajustes presupuestales.

BIBLIOGRAFÍA

ACTIVIDADES ECONÓMICAS CIIU. [En línea]. [Consultado: 10 de mayo de 2024]. Disponible en: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/1/RUAF%20ACTIVECON.pdf>

ALCALDIA DE BARRANQUILLA [E línea]. Barranquilla. [Consultado: 22 de Marzo de 2024]. Disponible en: <https://carnavaldebarranquilla.org/>

ANALDEX (Asociación Nacional de Comercio) [En línea]. Moda colombiana, con poca tela por cortar: exportaciones e importaciones, con cifras negativas [En línea]. [Consultado 12 agosto 2024]. Disponible en: <https://analdex.org/2024/06/07/moda-colombiana-con-poca-tela-por-cortar-exportaciones-e-importaciones-con-cifras-negativas/>

AREA METROPOLITANA DE BARRAQUILLA: Barranquilla [En línea]. [Consultado: 22 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://www.ambq.gov.co/barranquilla/>

AZOFRA Valentín. La teoría financiera de la empresa. [En Línea]. [Consultado 10 de mayo de 2024] Disponible en: <https://nocionesdeekonomiayempresa.wordpress.com/2013/04/01/la-teoria-financiera-de-la-empresa>

CONCEPTO DEFINICIÓN. [En línea]. [Consultado el 13 de agosto 2024]. Disponible en: <https://conceptodefinicion.de/comercializadora/>

DANE: Censo Nacional de Población y Vivienda 2018. [En línea]. Censo poblacional Consultado: 10 de mayo de 2024]. Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018>

DATOSMACRO.COM [Sitio web]. Prima de riesgo de Colombia. [Consultado el 31 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://datosmacro.expansion.com/prima-riesgo/colombia>

DORIA, Álvarez E. y GARCÉS, Castelblondo K. [En línea]. Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora en prendas de vestir ecológicas en el Departamento del Atlántico. [Consultado el 21 de marzo de 2024] Disponible en: <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/28681/DORIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ECONOMIPEDIA. [En línea]. [Consultado el 13 de agosto 2024]. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/consumidor.html>

ECONOMIPEDIA. [En línea]. [Consultado el 13 de agosto 2024]. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/demanda.html>

ECONOMIPEDIA. [En línea]. [Consultado el 13 de agosto 2024]. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>

ECONOMIPEDIA. [En línea]. [Consultado el 13 de agosto 2024]. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html>

ECONOMIPEDIA. [En línea]. [Consultado el 13 de agosto 2024]. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>

ECONOMIPEDIA. [En línea]. [Consultado el 13 de agosto 2024]. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>

EL NUEVO SIGLO: Cinco marcas jalonaran crecimiento del sector textil en 2024 [En línea]. Bogotá: (19 de diciembre de 2023). [Consultado: 22 de marzo de 2024]. Disponible

en: <https://www.elnuevosiglo.com.co/economia/cinco-marcas-jalonaran-crecimiento-del-sector-textil-en-2024>

ENCICLOPEDIA HUMANIDADES. [En línea]. [Consultado el 13 de agosto 2024].
Disponible en: <https://humanidades.com/mercado/>

FHACION NETWORK: La industria de la Moda se tambalea, pero muestra gran resiliencia [En línea]. Bogotá (17 de noviembre de 2023). [Consultado: 21 de marzo de 2024].
Disponible en: <https://pe.fashionnetwork.com/news/La-industria-de-la-moda-en-colombia-se-tambalea-pero-muestra-gran-resiliencia,1577920.html>

GUERRA, Alemán A. [En línea]. Fortalecimiento del marketing relacional como estrategia de posicionamiento en la tienda Moytec en la ciudad de Barranquilla. [Consultado el 13 de agosto 2024] Disponible en:
<https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/13092/Fortalecimiento%20del%20marketing%20relacional%20como%20estrategia%20de%20posicionamiento%20en%20la%20tienda%20Moytec%20en%20la%20ciudad%20de%20barranquilla.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

INESEM BUSINESS SCHOOL. [En línea]. [Consultado el 13 de agosto 2024]. Disponible en: <https://www.inesem.co/diccionario-empresarial/costo>

INEXMODA [En línea]. Observatorio de la Moda 2024 Febrero [En línea]. [Consultado: 22 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://www.inexmoda.org.co/wp-content/uploads/2024/02/Observatorio-Inexmoda-Febrero-2024-F.pdf>

INFORMES DE EXPERTOS. Análisis del Mercado de textiles en Colombia [En línea]. [Consultado: 22 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-textiles-en-colombia>

LA RAZÓN. [En línea]. Ir de shopping, menos estrés y más autoestima. [Consultado el 15 de junio de 2024] Disponible en: [La-razon.com/mia/2018/11/22/ir-de-shopping-menos-estres-y-mas-autoestima-2/](https://www.la-razon.com/mia/2018/11/22/ir-de-shopping-menos-estres-y-mas-autoestima-2/)

MINDMEISTER. Evolución teoría administrativa. [En línea]. [Consultado el 9 de mayo de 2024] Disponible en: <https://www.mindmeister.com/es/88405419/evolucion-de-la-teoria-administrativa>

PORTAFOLIO (En línea). Las tres tendencias para el próximo año en la industria textil colombiana. [Consultado 13 de agosto de 2024]. Disponible en: <https://www.portafolio.co/negocios/industrias/tendencias-para-el-2024-en-el-sector-textil-de-colombia-594853>

PORTAFOLIO: Las tres tendencias para el próximo año en la industria textil colombiana [En línea]. Bogotá (24 de diciembre de 2023). [Consultado: 22 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://www.portafolio.co/negocios/industrias/tendencias-para-el-2024-en-el-sector-textil-de-colombia-594853>

PRESIDENCIA. [Sitio web]. Inflación de 2024 siguió en descenso y cerró en 5,2 %. [Consultado el 31 de marzo de 2025]. Disponible en: <https://www.presidencia.gov.co/prensa/Paginas/Inflacion-de-2024-siguio-en-descenso-y-cerro-en-52-porciento-jalonada-por-educacion-restaurantes-y-hoteles-250109.aspx>

SAMPIERI, Roberto; FERNADEZ-COLLADO, Carlos; BAPTISTA, Pilar. Metodología de la Investigación. Cuarta Edición. México. Mc Graw Hill, 2006. Pág. 798.

SEAMPEDIA. [En línea]. [Consultado el 13 de agosto 2024]. Disponible en: <https://seampedia.com/la-prenda/>

TELEENCUESTAS: ¿Cuántos habitantes tenía Barranquilla Atlántico en 2023? [En línea]. [Consultado: 22 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://www.ambq.gov.co/barranquilla/>

UNIVERSIDAD AUTONOMA DEL CARIBE: Nace “Barranquilla es moda” [En línea]. Barranquilla (7 de noviembre de 2023). [Consultado: 22 de marzo de 2024]. Disponible en: <https://www.uac.edu.co/nace-barranquilla-es-moda/>

VILLAMIL, G. [En línea]. Estrategias de fidelización de clientes para empresas minoristas de la industria textil - confecciones de Barranquilla: Una integración de herramientas TIC. [Consultado el 9 de mayo de 2024] Disponible en: <https://repository.urosario.edu.co/server/api/core/bitstreams/54011983-79a7-42b6-a544-c8e3bd1ad984/content>

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta de investigación de mercados

Solicitamos su colaboración en el diligenciamiento de la presente encuesta la cual tiene un fin estrictamente académico. La información obtenida formará parte de la investigación de trabajo de la asignatura Plan de Investigación Empresarial de la Universidad Industrial de Santander.

OBJETIVO: Investigar, conocer y analizar las necesidades y gustos con respecto a la creación de una empresa productora de prendas de vestir femenina en Barranquilla.

- 1)** ¿Compra usted ropa casual?
 - a) Si
 - b) No

- 2)** ¿Con que frecuencia acostumbra a compra sus prendas de vestir?
 - a) Mensual
 - b) Trimestral
 - c) Semestral
 - d) Anual

- 3)** ¿Cuántas prendas de vestir adquiere al momento de realizar cada compra?
 - a) 1
 - b) 2
 - c) 3
 - d) Más de 3

- 4)** De las siguientes prendas Casuales ¿Cual compra con más frecuencia?
 - a) Faldas
 - b) Short
 - c) Camisas
 - d) Pantalones

- 5)** Normalmente ¿Cuánto paga por una prenda?
- a) \$30.000 a \$45.000
 - b) \$45.001 a \$60.000
 - c) \$60.001 a \$75.000
 - d) Mas de \$ 75.001
- 6)** ¿En cuál de los siguientes medios adquiere con facilidad sus prendas?
- a) Tiendas
 - b) Almacén de grandes superficies
 - c) Catálogos (revistas)
 - d) Internet
 - e) Otros
- 7)** ¿En qué ciudad compra sus prendas?
- a) Barranquilla
 - b) Soledad
 - c) Puerto Colombia
- 8)** ¿En el momento de decidir comprar prendas de vestir lo hace por?
- a) Por Gusto
 - b) Por Necesidad
 - c) Por Promoción
 - d) Por una Fecha Especial
- 9)** ¿Al momento de comprar sus prendas, ha tenido inconvenientes con?
- a) Atención al Cliente
 - b) Calidad de la Prenda
 - c) Variedad de la Ropa
- 10)** ¿Estaría interesado en comprar nuestras prendas de vestir casuales?
- a) Si
 - b) No
- 11)** ¿De qué material desearía comprar sus prendas?

- a) Algodón
- b) Chambray
- c) Oxford
- d) Otro

12) Al momento de hacer sus compras ¿con qué material le gustaría que le empacaran las prendas?

- a) Bolsa Plástica
- b) Bolsa de Papel Kraft
- c) Caja de Cartón Decorada

13) ¿Por cuál medio le gustaría enterarse de las ofertas, promociones y publicidad de nuestro emprendimiento?

- a) WhatsApp
- b) Facebook
- c) Otro. ¿Cual? _____

Anexo 2. Cotización Propuesta diseño e implementación del SG-SST

JEIDI MAYERLI RINCÓN LÓPEZ
Ingeniera Ambiental
Especialista Seguridad y Salud en el Trabajo
T.P. 12 1021-064 1552 NTS

San Alberto Cesar, 20 de Diciembre de 2024

Señores
FHACION SHOP S.A.S
Barranquilla

Asunto: Cotización Propuesta de diseño e implementación de plan de SG-SST

Cordial saludo:

A continuación, me permito presentar la propuesta de servicio de diseño de plan de Sistema de Gestión – Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), de acuerdo a los requerimientos solicitados para proyecto en marcha, con las siguientes actividades:

- Autoevaluación
- Diseño de las Políticas
- Identificación de Peligros
- Definición de Reglamento e Higiene
- Verificar la Matriz de Requisitos Legales
- Programa de Capacitación
- Verificación de Condiciones de Salud de los Empleados
- Comité Prioritario SST
- Elaboración del Procedimiento de Trabajo
- Plan de Prevención, Preparación y Respuestas ante Emergencias
- Elaboración de Indicadores

| Cant | Descripción | Valor Mensual | Precio |
|--------------|--|---------------|---------------------|
| 1 | Diseño e implementación del SG-SST | | \$ 500.000 |
| 12 | Seguimiento del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (\$ 35.000 por trabajador) | \$ 210.000 | \$ 2.520.000 |
| TOTAL | | | \$ 2.570.000 |

Atentamente,

Jeidi Rincón López
JEIDI MAYERLI RINCÓN LÓPEZ
Ingeniera Ambiental
Especialista Seguridad y Salud en el Trabajo
121021-0641552 NTS

Calle 1 E 41-7 Barrio Villa Fanny
Celular 315 – 266 56 00
San Alberto Cesar

Anexo 3.Cotización Estudio de Impacto Ambiental

JEIDI MAYERLI RINCÓN LÓPEZ
Ingeniera Ambiental
Especialista Seguridad y Salud en el Trabajo
T.P. 121021-0641552 NTS

San Alberto Cesar, 20 de Diciembre de 2024

Señores
FHACION SHOP S.A.S
Barranquilla

Asunto: Cotización Estudio de impacto ambiental

Cordial saludo:

A continuación, me permito presentar la propuesta de servicio de estudio de impacto ambiental, de acuerdo a los requerimientos solicitados para el proyecto en marcha.

Actividades a realizar:

- Definición, identificación y delimitación del área de influencia de los componentes afectados.
- Evaluación y caracterización del entorno de influencia.
- Evaluación de procesos.
- Caracterización físico-biótica.
- Identificación de impactos ambientales positivos/negativos.
- Informe y recomendaciones

| Cant. | Descripción | Valor Unitario | Total Año |
|--------------|--|----------------|---------------------|
| 1 | Diseño e implementación del estudio de impacto ambiental | \$ 400.000 | \$ 400.000 |
| 2 | Mitigación de Impacto Ambiental (asesoría semestral) | \$ 375.000 | \$ 750.000 |
| TOTAL | | | \$ 1.150.000 |

En espera de una pronta y positiva respuesta.

Atentamente

Jeidi Rincón López
JEIDI MAYERLI RINCÓN LÓPEZ
Ingeniera Ambiental
Especialista Seguridad y Salud en el Trabajo
121021-0641552 NTS

Calle 1 E 41-7 Barrio Villa Fanny
Celular 315 – 266 56 00
San Alberto Cesar

Anexo 4. Cotización Máquinas de Coser Plana Industrial

The screenshot shows a web browser window with the URL `maquinasdeconfeccion.com/producto/maquina-plana-mecatronica-jontex-jt-8800/`. The page features the logo for "Máquinas de Confección AG S.A.S" and the "brother at your side" logo. A search bar contains the text "¿Qué estas buscando? ...". The navigation menu includes "Inicio", "Nuestros productos", "Servicio técnico autorizado", "Videos", "Manuales", and "Contáctenos". The breadcrumb trail reads "Inicio / Máquinas industriales / Máquinas planas / Máquina plana mecatrónica JONTEX JT-8800". The main content area displays a white industrial sewing machine with the "jontex" logo. To the right, the product name "Máquina plana mecatrónica JONTEX JT-8800" is highlighted in blue, with a price of "\$1,460,000" in orange. Below the price, there are icons for payment methods: VISA, Mastercard, AMERICAN EXPRESS, and Diners Club. A text box states: "Envío gratis a varios municipios en el país por compras superiores a \$250.000 - consulta nuestro whatsapp para saber si tu municipio tiene cobertura". At the bottom, it says "Entrega de 1 a 3 días hábiles".

Anexo 5. Cotización Máquina Fileteadora

The screenshot shows a web browser window with the URL `maquinasdeconfeccion.com/producto/fileteadora-mecatronica-jontex-jt766-5-hilos/`. The page features the logo for "Máquinas de Confección AG S.A.S" and the "brother at your side" logo. A search bar contains the text "¿Qué estas buscando? ...". The navigation menu includes "Inicio", "Nuestros productos", "Servicio técnico autorizado", "Videos", "Manuales", and "Contáctenos". The breadcrumb trail reads "Inicio / Máquinas industriales / Máquinas fileteadoras / FILETEADORA MECATRÓNICA JONTEX JT766 5 HILOS". The main content area displays a white overlock machine with blue accents and the "jontex" logo. To the right, the product name "FILETEADORA MECATRÓNICA JONTEX JT766 5 HILOS" is highlighted in blue, with a price of "\$1,790,000" in orange. Below the price, there are icons for payment methods: VISA, Mastercard, AMERICAN EXPRESS, and Diners Club. A text box states: "Envío gratis a varios municipios en el país por compras superiores a \$250.000 - consulta nuestro whatsapp para saber si tu municipio tiene cobertura". At the bottom, it says "Entrega de 1 a 3 días hábiles".

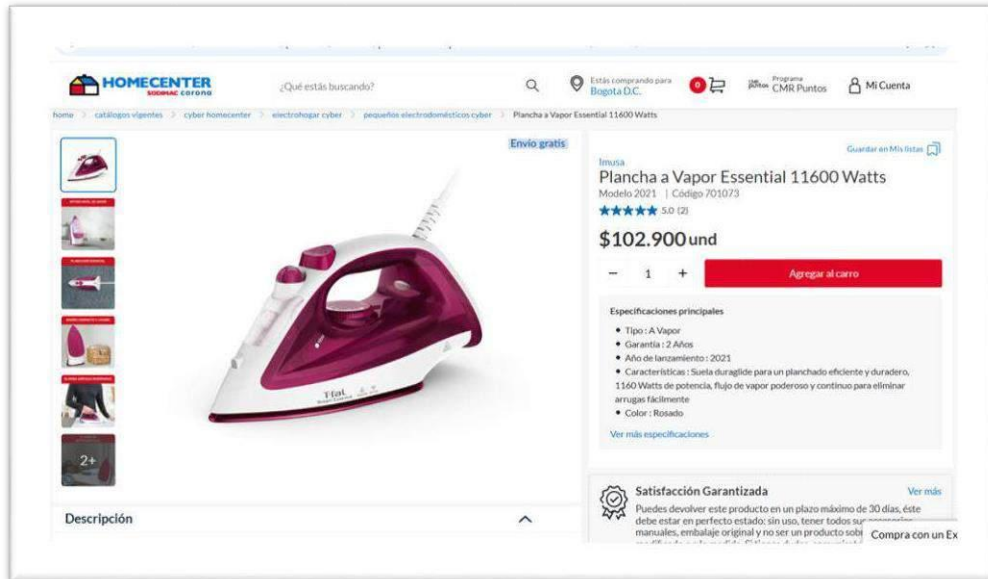
Anexo 6. Cotización Máquina Collarín

The screenshot shows a product page for a Typical GK1500 collar machine. The page features a navigation bar with links for Inicio, Nuestros productos, Servicio técnico autorizado, Videos, Manuales, and Contáctenos. The main content area displays a large image of the machine on the left and product details on the right. The product name is 'COLLARÍN MECATRÓNICA TYPICAL GK1500' with a price of '\$2,470,000'. Below the price, there are icons for payment methods including VISA, Mastercard, American Express, and Diners Club. A shipping note indicates 'Envío gratis a varios municipios en el país por compras superiores a \$250.000' and 'Entrega de 1 a 3 días hábiles'.

Anexo 7. Cotización Cortadora de Tela Circular

The screenshot shows a product page for a Kingter 4-inch circular fabric cutter on the website falabella.com. The page features a navigation bar with links for Home, Mi lista, Pasatiempos, Trabajo, bonofest y costura, and Costura. The main content area displays a large image of the machine on the left and product details on the right. The product name is 'CORTADORA DE TELA KINGTER 4 PULGADAS' with a price of '\$335.000' (reduced from '\$399.000'). Below the price, there are icons for shipping options: 'Despacho a domicilio' and 'No disponible para retiro'. A 'Agregar al Carro' button is visible. A promotional banner at the bottom right says '¿AÚN NO TIENES TU CARI? Abrelo ahora y obtén \$45.000 de descuento.' and 'Ver todos los productos de este vendedor'.

Anexo 8. Cotización Plancha vapor



The screenshot shows a product page for a 'Plancha a Vapor Essential 11600 Watts' on the HomeCenter website. The product is a white and purple steam iron. The price is listed as \$102.900 und. The page includes a search bar, navigation links, and a 'Satisfacción Garantizada' badge. The main product image is a large, high-quality photograph of the iron. To the right of the image, there is a product title, model information, a star rating, and a price tag. Below the price, there is a quantity selector (set to 1) and an 'Agregar al carro' button. Further down, there are 'Especificaciones principales' and a 'Satisfacción Garantizada' section with a return policy.

HOME CENTER
¿Qué estás buscando?

Envío gratis

Plancha a Vapor Essential 11600 Watts

Modelo 2021 | Código 701073

★★★★★ 5.0 (2)

\$102.900 und

1 + Agregar al carro

Especificaciones principales

- Tipo: A Vapor
- Garantía: 2 Años
- Año de lanzamiento: 2021
- Características: Suela duráglide para un planchado eficiente y duradero. 1160 Watts de potencia, flujo de vapor poderoso y continuo para eliminar arrugas fácilmente
- Color: Rosado

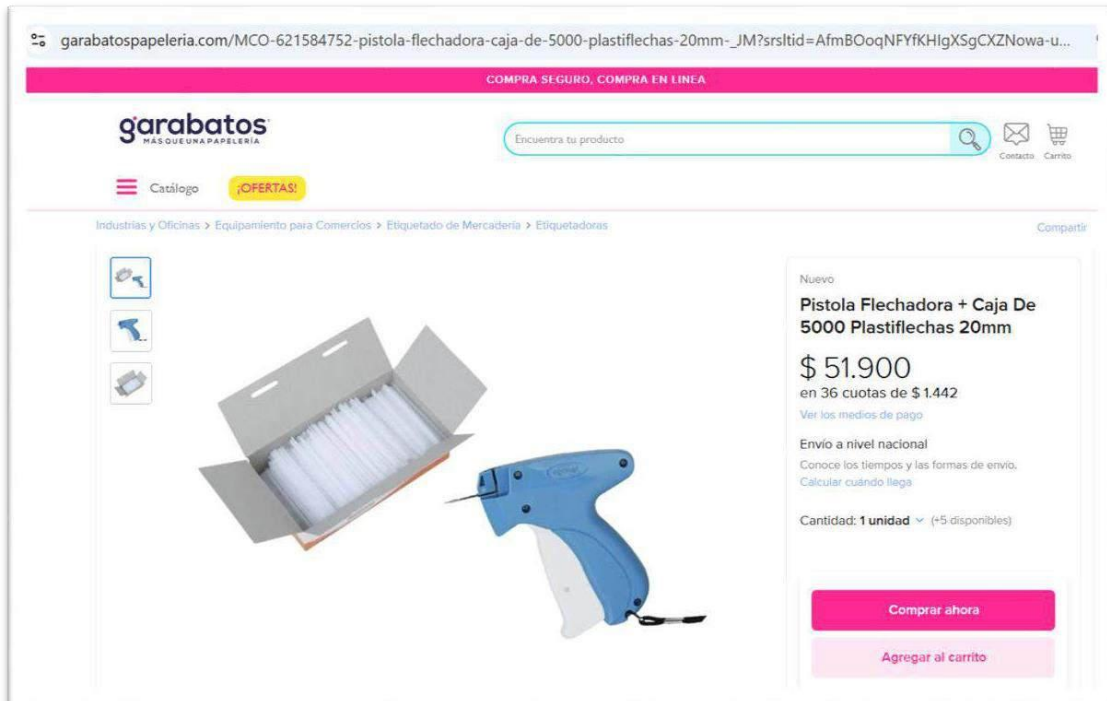
Ver más especificaciones

Satisfacción Garantizada

Puedes devolver este producto en un plazo máximo de 30 días, éste debe estar en perfecto estado: sin uso, tener todos sus manuales, embalaje original y no ser un producto sobri

Compra con un Ex

Anexo 9. Cotización Etiquetadora de marquilla par ropa



The screenshot shows a product page for a 'Pistola Flechadora + Caja De 5000 Plastiflechas 20mm' on the Garabatos website. The product is a blue heat gun and a box of white glue sticks. The price is listed as \$51.900. The page includes a search bar, navigation links, and a 'Comprar ahora' button. The main product image is a large, high-quality photograph of the heat gun and the box of glue sticks. To the right of the image, there is a product title, price, and a 'Comprar ahora' button. Below the price, there is a quantity selector (set to 1) and an 'Agregar al carrito' button. Further down, there are 'Especificaciones principales' and a 'Satisfacción Garantizada' section with a return policy.

garabatos.com/MCO-621584752-pistola-flechadora-caja-de-5000-plastiflechas-20mm-_JM?srsltid=AfmBOoqNFYfKHgXSgCXZNowa-u...

COMPRA SEGURO, COMPRA EN LINEA

garabatos
MÁS QUE UNA PAPELERÍA

Encuentra tu producto

Catálogo OFERTAS!

Industrias y Oficinas > Equipamiento para Comercios > Etiquetado de Mercadería > Etiquetadoras

Compartir

Nuevo

Pistola Flechadora + Caja De 5000 Plastiflechas 20mm

\$ 51.900

en 36 cuotas de \$ 1.442

Ver los medios de pago

Envío a nivel nacional

Conoce los tiempos y las formas de envío. Calcular cuándo llega

Cantidad: 1 unidad (+5 disponibles)

Comprar ahora

Agregar al carrito

Anexo 10. Cotización Etiquetadora de piezas cortadas



The screenshot shows the product page for the 'Etiquetadora de Precios 8 Dígitos Grafitos SU-149' on the website grafitos.com. The page features a large green banner with the word 'OFICINA' in white. Below the banner is an image of the printer and its packaging. The product name and price are prominently displayed.

Etiquetadora de Precios 8 Dígitos Grafitos SU-149
\$15.500

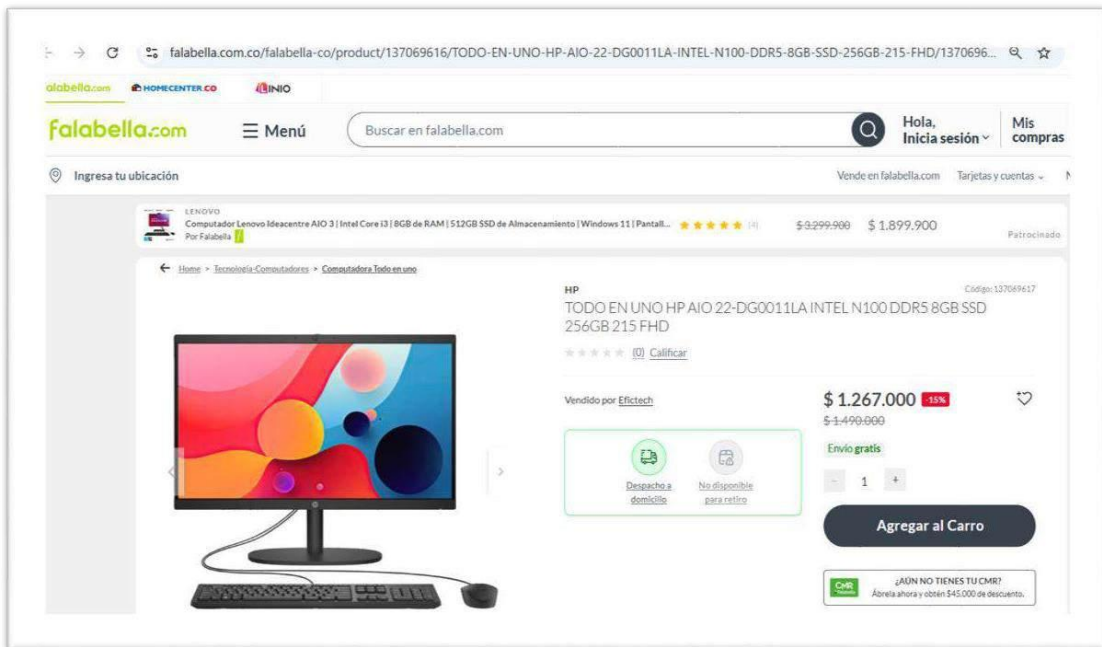
Medidas: 22.5, 12.5, 4.2 CM
puede usar hasta 8 dígitos numéricos.
Incluye 1 rollos de etiquetas de prueba y 2 rodillos de tinta.
Responde a requisitos de exigencia en cuanto a calidad, durabilidad y fácil operación.

Envíos Nacionales

¿Necesitas Ayuda?

Payment methods: VISA, Mastercard, PayPal, etc.

Anexo 11. Cotización computador de escritorio



The screenshot shows the product page for a desktop computer on the website falabella.com. The product is an HP All-in-One computer. The page includes a large image of the computer, its specifications, and pricing information.

HP
TODO EN UNO HP AIO 22-DG0011LA INTEL N100 DDR5 8GB SSD 256GB 215 FHD

Vendido por **Efitech**

\$1.267.000 ~~\$1.499.000~~ **15%**

Envío gratis

Despacho a domicilio / No disponible para retiro

Agregar al Carro

¡AÚN NO TIENES TU CMR? Abre ahora y obtén \$45.000 de descuento.

Anexo 12. Cotización computador portátil

The screenshot displays the Alkosto website interface for a laptop. At the top, the navigation bar includes the Alkosto logo, contact information (Venta: (601) 746 8001, Servicio: (601) 407 3033), and links for 'Hiperofertas', 'Sigue tu pedido', 'Nuestras tiendas', 'Catálogo', and 'Ayuda'. A search bar with the placeholder '¿Qué buscas hoy?' is also present. Below the navigation bar, a horizontal menu lists various product categories: Celulares, Computadores, Electrodomésticos, TV, Accesorios, Videojuegos, Audio, Cámaras, Pines, Hogar, Casa Inteligente, Deportes, Llantas y Motos, Juguetes, and Otros.

The main product section features the title 'Computador Portátil HP 14" Pulgadas EP00271a - Intel Core i3 - RAM 8GB- Disco SSD 512 GB - Plateado' with a code '930415254122' and a star rating of 4.97/5.00 based on 37 reviews. A 'Garantía 12 Meses' badge is visible. The product image shows a silver HP laptop. To the right, the pricing information indicates a 51% discount, with the current price at '\$1.649.000 Hoy' (reduced from \$3.399.000). Below the price, there are two boxes for shipping options: 'Envío a tu dirección GRATIS' and 'Recoge en tienda GRATIS'. A quantity selector is set to '1', and an 'Agregar al carrito' button is provided. A 'Productos similares' section is partially visible at the bottom.

Anexo 13. Cotización cámaras de seguridad

The screenshot displays the Alkosto website interface for a security camera kit. The navigation bar and menu are identical to the previous screenshot. The product title is 'Kit x 2 Cámaras de Seguridad Interior TP-LINK Tapo C210P2 WIFI 2K con Movimiento' with a code '840030707598' and a star rating of 0.00/5.00 based on 0 reviews. The product image shows two white TP-Link Tapo C210P2 security cameras. The pricing information shows a price of '\$239.900 Hoy'. Similar to the laptop page, there are two boxes for shipping options: 'Envío a tu dirección GRATIS' and 'Recoge en tienda GRATIS'. A quantity selector is set to '1', and an 'Agregar al carrito' button is provided. Below the product image, there are two promotional banners: 'Compra tranquilo con 30 días de devolución. Ver T.C.' and 'Puedes ganar el 50% de esta compra. Ver T.C.'. A 'Productos similares' section is also visible at the bottom.

Anexo 14. Cotización UPS

The screenshot shows the Alkosto website interface. At the top, there is a navigation bar with the Alkosto logo, a search bar containing "¿Qué buscas hoy?", and links for "Hiperofertas", "Venta: (601) 746 8001", "Servicio: (601) 407 3033", "Sigue tu pedido", "Nuestras tiendas", "Catálogo", and "Ayuda". Below the navigation bar, there are category links: "Celulares", "Computadores", "Electrodomésticos", "TV", "Accesorios", "Videojuegos", "Audio", "Cámaras", "Pines", "Hogar", "Casa Inteligente", "Deportes", "Llantas y Motos", "Juguetes", and "Otros".

The main content area features a breadcrumb trail: "Ver Reguladores Voltaje, UPS, Multitomas". The product title is "UPS FORZA 500VA 6 Salida NT511" with a code "798302107632" and a rating of "4.82 / 5.00" based on 34 opinions. A "Garantía 36 Meses" badge is present. The product image shows a black UPS unit with the "forza" logo. To the right, the price is displayed as "\$419.900" with a "-48%" discount, resulting in a "Hoy" price of "\$214.900". A "Consultar vigencias" link is provided. Shipping options include "Envío a tu dirección GRATIS" and "Recoge en tienda GRATIS". A quantity selector is set to "1", and an "Agregar al carrito" button is visible. A "Productos similares" link is at the bottom right.

Anexo 15. Cotización Impresora

The screenshot shows the falabella.com website interface. At the top, there is a navigation bar with the falabella.com logo, a search bar containing "Buscar en falabella.com", and links for "Hola, Inicia sesión" and "Mis compras". Below the navigation bar, there are category links: "Ingresar tu ubicación", "Vende en falabella.com", and "Tarjetas y cuentas".

The main content area features a breadcrumb trail: "Home > Tecnología-Computadores > Impresoras y Tintas". The product title is "EPSON Epson L3210 Impresora Multifuncional 3 En 1. Ecotank Escaner" with a code "120844936" and a rating of "4.7 (37)". The price is displayed as "\$779.000" with a "-30%" discount, resulting in a "Hoy" price of "\$545.300". A "Vendido por Tecnoplaza Colombia Sas" badge is present. Shipping options include "Despacho a domicilio" and "No disponible para retiro". An "Envío gratis" badge is also visible. A quantity selector is set to "1", and an "Agregar al Carro" button is visible. A "Cód. AHORRA \$40.100 USANDO TU CMR" badge is at the bottom right.

Anexo 16. Cotización Aire acondicionado

The screenshot shows the HomeCenter website interface. At the top, there is a navigation bar with contact information and service links. Below that is a search bar and a location indicator for Bogotá D.C. The main navigation menu includes categories like 'CONSTRUCCIÓN Y PLOMERÍA', 'PISOS, PINTURAS Y TERMINACIONES', 'HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS', 'BAÑO, COCINA Y ASEO', 'ELECTROHOGAR, TECNOLOGÍA Y CLIMATIZACIÓN', 'MUEBLES Y ORGANIZACIÓN', 'DECORACIÓN, MENAJE E ILUMINACIÓN', 'AIRE LIBRE, JARDÍN Y MASCOTAS', 'AUTOMÓVILES Y CARCENTER', 'SERVICIOS Y PROYECTOS', and 'PROYECTOS E INSPIRACIÓN'. The breadcrumb trail reads: 'home > catálogos vigentes > cyber homecenter > electrohogar cyber > aires acondicionados y climatización cyber > Aire Acondicionado On/Off 12000 BTU 115V WIFI'. The product image shows a white wall-mounted air conditioner. To the right of the image, the product details are listed: 'Recco Aire Acondicionado On/Off 12000 BTU 115V WIFI', 'Código 876688', a 4.7-star rating from 11 reviews, a price of '\$1.049.900 und' (reduced from '\$1.329.900 und' with a -21% discount), and a savings of '\$280.000'. A red 'Agregar al carro' button is visible. Below the price, the 'Especificaciones principales' are listed: 'Tipo: Mini-split On/Off', 'Garantía: 1 Año', 'Alimentación: Eléctrica', and 'Capacidad de refrigeración: 12000 BTU'. A 'Comprar con un Exper' button is at the bottom right.

Anexo 17. Cotización Cafetera eléctrica

The screenshot shows the HomeCenter website interface for a coffee maker. The breadcrumb trail reads: 'home > catálogos vigentes > cyber homecenter > electrohogar cyber > pequeños electrodomésticos cyber > Cafetera Programable Digital 12 Tazas RCF4286'. The product image shows a black coffee maker with a glass carafe. To the right of the image, the product details are listed: 'Recco Cafetera Programable Digital 12 Tazas RCF4286', 'Modelo RCF-4286-C | Código 322771', a 4.5-star rating from 26 reviews, a price of '\$99.900 und' (reduced from '\$129.900 und' with a -23% discount), and a savings of '\$30.000'. A red 'Agregar al carro' button is visible. Below the price, the 'Especificaciones principales' are listed: 'Modelo: RCF-4286-C', 'Capacidad: 12 Tazas', 'Tipo: Cafeteras Eléctricas', and 'Garantía: 1 año'. A 'Comprar con un Exper' button is at the bottom right.

Anexo 18. Cotización Dispensador de agua

The screenshot shows the HomeCenter website interface. At the top, there are navigation links for 'SERVICIO AL CLIENTE 320 88 999 33', 'TIENDAS', 'CENTRO DE AYUDA', 'VENTA TELEFÓNICA 310 242 7373', 'MUNDO CMR', 'CONSTRUCTOR', 'FALABELLA', 'BANCO', 'SEGUROS', and 'SEGUIMIENTO DE COMPRA'. The main header includes the HomeCenter logo, a search bar with '¿Qué estás buscando?', and user options like 'Estás comprando para Bogotá D.C.', 'Programa CMR Puritos', and 'Mi Cuenta'. A horizontal menu lists various product categories such as 'CONSTRUCCIÓN Y PLOMERÍA', 'PISOS, PINTURAS Y TERNIQUIONES', 'HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS', 'BAÑO, COCINA Y ASEO', 'ELECTROHOGAR, TECNOLOGÍA Y CLIMATIZACIÓN', 'MUEBLES Y ORGANIZACIÓN', 'DECORACIÓN, MUEBLES E ILUMINACIÓN', 'AIRE LIBRE, JARDÍN Y Mascotas', 'ALFOMBRILES Y CARCENTER', 'SERVICIOS Y PROYECTOS', and 'PROYECTOS DE INSPIRACIÓN'. The main content area features a product page for a 'Dispensador de Agua Blanco BD1187'. The product image is shown on the left, and the right side contains the product details: 'Envío gratis', 'Volver', 'Dispensador de Agua Blanco BD1187', 'Modelo BD1187 | Código 322116', a 4.2-star rating from 420 reviews, a price of '\$299.900 und' with a '-25%' discount from '\$399.900 und', and a 'Compras con' button. The 'Especificaciones principales' section lists: 'Modelo: BD1187', 'Tipo: Dispensadores de piso', 'Garantía: 3 meses', and 'Fondo: 31 cm'. A red 'Agregar al carro' button is visible.

Anexo 19. Cotización ventiladores 3 en 1.

The screenshot shows the Alkosto website interface. The URL is 'alkosto.com/ventilador-3-en-1-kalley-k-v31b02-blanco/p/7705946379144'. The header includes the Alkosto logo, a search bar with '¿Qué buscas hoy?', and navigation links for 'Mi cuenta' and 'Mi carrito'. A horizontal menu lists various product categories such as 'Celulares', 'Computadores', 'Electrodomésticos', 'TV', 'Accesorios', 'Videojuegos', 'Audio', 'Cámaras', 'Pines', 'Hogar', 'Casa Inteligente', 'Deportes', 'Lantas y Motos', 'Juguetes', and 'Otros'. The main content area features a product page for a 'Ventilador 3 en 1 KALLEY K-V31B02 Blanco'. The product image is shown on the left, and the right side contains the product details: '\$250.000 -28%' discount, '\$184.900 Hoy', a 'Consultar opciones >' button, 'Envío a tu dirección GRATIS' and 'Recoge en tienda GRATIS' options, a quantity selector set to '1', and a red 'Agregar el carrito' button. A 'Consultar disponibilidad en tiendas >' button is also visible.

Anexo 20. Cotización archivador 3 gavetas

The screenshot shows the Homecenter website interface. At the top, there is a search bar with the text "¿Qué estás buscando?". Below the search bar, there are navigation links for various categories: CONSTRUCCIÓN Y PLUMERÍA, PISOS, PINTURAS Y TERMINACIONES, HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS, BAÑO, COCINA Y ASEO, ELECTROHOGAR, TECNOLOGÍA Y CLIMATIZACIÓN, MUEBLES Y ORGANIZACIÓN, DECORACIÓN, MENAJE E ILUMINACIÓN, AIRE LIBRE, JARDÍN Y MASCOTAS, AUTOMÓVILES Y CARCENTER, and SERVICIOS Y PROYECTOS. The main content area displays a product page for "Archivador Office 3 Cajones 66x46.4x45.6 Wengue" by RTA DESIGN. The product is shown in a living room setting. The price is \$259.900 und, with a discount of \$200.000 from the original price of \$459.900 und. The product has a 3.2 star rating and is available for free shipping. The page also includes a "Agregar al carro" button and a "Compra con un Exp" button.

Anexo 21. Cotización exhibidor metálico

The screenshot shows the Mercado Libre website interface. The URL is "articulo.mercadolibre.com.co/MCO-546224093-rack-organizador-de-ropa-exhibidor-burro-desarmable-_JM?matt_tool=33353489&ma". The page displays a product listing for "Rack Organizador De Ropa - Exhibidor Burro Desarmable". The product is shown in a living room setting. The price is \$55.000, with a discount of \$4.583 from the original price of \$59.583. The product has a 4.8 star rating and is available for free shipping. The page also includes a "Agregar ubicación" button and a "Más tarde" button. The product is described as "Nuevo 1 +1000 vendidos" and "20' en Ganchos para Ropa". The color is "Negro". The page also includes a "Ver los medios de pago" button and a "Calcular cuándo llega" button.

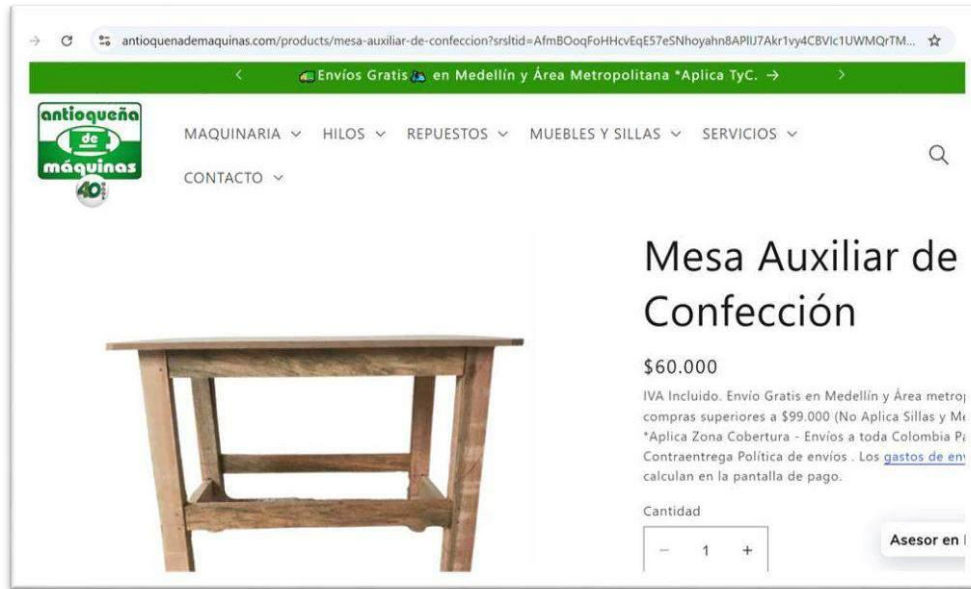
Anexo 22. Cotización estantes metálico

The screenshot shows a product page for a metal shelving unit on the HomeCenter website. The product is titled "Set 2 Unidades Estante Metálico 180x90x40 cm". The price is listed as \$289.900 und, which is equivalent to \$144.950,00 per unit. The product has a rating of 3.3 stars based on 6 reviews. The page includes a navigation menu with categories like "PINTURAS Y MINACIONES", "HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS", "BAÑO, COCINA Y ASEO", "ELECTROHOGAR, TECNOLOGÍA Y CLIMATIZACIÓN", "MUJERES Y ORGANIZACIÓN", "DECORACIÓN, MENAJE E ILUMINACIÓN", "AIRE LIBRE, JARDÍN Y MASCOTAS", "AUTOMÓVILES Y CARCENTER", "SERVICIOS Y PROYECTOS", and "PROYECTOS E INSPIRACIÓN". The product specifications include: "Modo de fijación: Sobreponer", "Espacio recomendado: Cocina, Estudio, Oficina, Terrazas-Exterior", "Cantidad de repisas: 5", "Peso máximo soportado: 700 kg", and "Tipo de repisa: Con Soporte". The page also features a "Comprar con un Experto" button and a "Dificultad de armado" section indicating it is for 1 person and takes less than 1 hour to assemble.

Anexo 23. Cotización maniquí mujer cuerpo completo

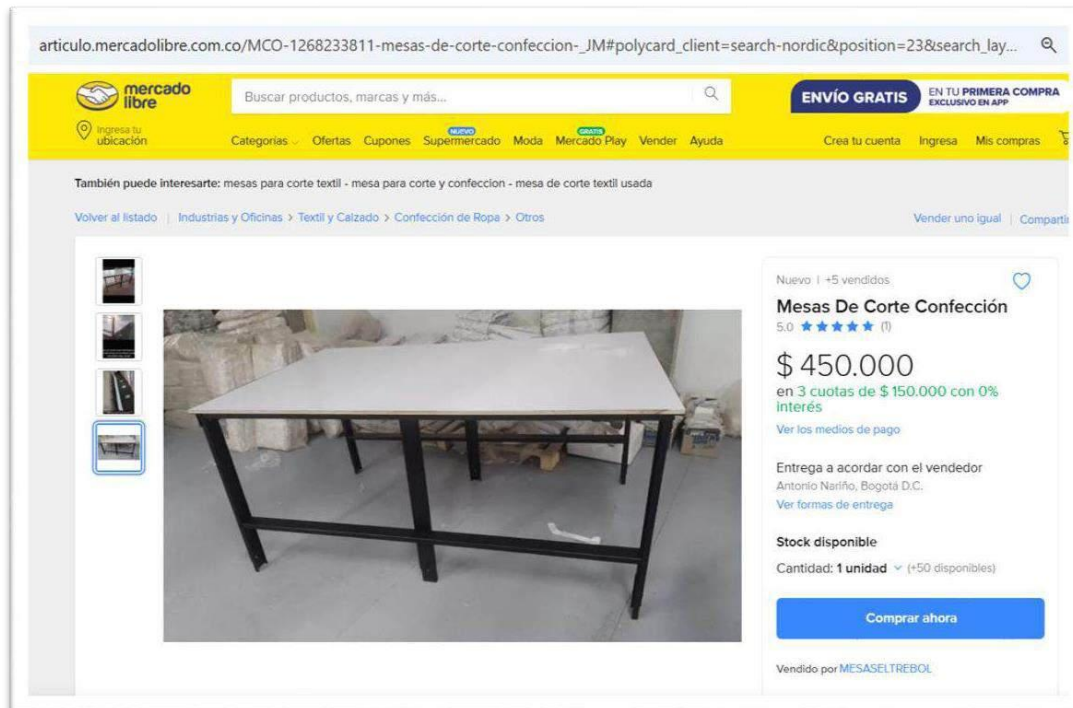
The screenshot shows a product page for a full-body female mannequin on the Mercado Libre website. The product is titled "Maniquie Cuerpo Completo Fibr De Vidrio Maquillado". The price is listed as \$450.000, with a note that it is available in 12 installments of \$37.500 with 0% interest. The product is categorized under "Industrias y Oficinas" and "Equipo para Comercio". The page includes a navigation menu with categories like "Industrias y Oficinas", "Equipo para Comercio", "Organización y Exhibición", "Exhibidores", and "Maniquies". The product specifications include: "GENERO: DAMA", "Color: piel", and "¡Última disponible!". The page also features a "Comprar ahora" button and a "Características del producto" section.

Anexo 24. Cotización mesa auxiliar de confección



The screenshot shows the website 'antioqueña de máquinas' with a navigation menu including 'MAQUINARIA', 'HILOS', 'REPUESTOS', 'MUEBLES Y SILLAS', 'SERVICIOS', and 'CONTACTO'. The main product is a wooden auxiliary table, titled 'Mesa Auxiliar de Confección', priced at \$60.000. The description includes 'IVA Incluido. Envío Gratis en Medellín y Área metro; compras superiores a \$99.000 (No Aplica Sillas y M...' and 'Contraentrega Política de envíos'. A quantity selector shows '1' and a button 'Asesor en l' is visible.

Anexo 25. Cotización mesa de corte de confección



The screenshot shows the Mercado Libre website with a search bar and navigation options. The product listing is for 'Mesas De Corte Confección', priced at \$450.000. The listing includes a 5.0 star rating, a 'Nuevo' badge, and a '5.0' rating. The price is \$450.000, with a note 'en 3 cuotas de \$150.000 con 0% Interés'. The seller is 'MESASELTREBOL' and the location is 'Bogotá D.C.'. A 'Comprar ahora' button is present.

Anexo 26. Cotización sillas para operarios

antioquenademaquinas.com/products/silla-de-madera

MAQUINARIA ▾ HILOS ▾ REPUESTOS ▾ MUEBLES Y SILLAS ▾ SERVICIOS ▾

CONTACTO ▾

Silla de Madera

\$64.000 **Agotado**

IVA Incluido. Envío Gratis en Medellín y Área metropolitana Por compras superiores a \$99.000 (No Aplica Sillas y Mesas) - *Aplica Zona Cobertura - Envíos a toda Colombia Pago de Flete Contraentrega Política de envíos. Los gastos de envío se calculan en la pantalla de pago.

Cantidad

- 1 +

Agotado

Comprar ahora Asesor en Línea

Anexo 27. Cotización de botiquín metálico

VIALAMBRE todo en exhibición 311 2511287

Catálogo | Nosotros | Contáctenos

Productos | Diseño A La Medida | Negocios | Ofertas | Blog

Buscar producto CATEGORIAS

Botiquín metálico pequeño

Inicio / Esenciales / Botiquín metálico pequeño

SKU: 8057

\$49,500

2 disponibles

- 1 + AGRADE AL CARRITO

Escribenos: 311 2511287

Ficha Técnica

| | |
|------------|--------|
| Peso | 135 kg |
| Color | Bianco |
| Desarmable | No |
| Alto | 32 cm |
| Ancho | 27 cm |
| Fondo | 10 cm |
| Capacidad | 1 kl |
| Material | Metal |

Dato seguro garantizado

Anexo 28. Cotización de escritorio

The screenshot shows the HomeCenter website interface. At the top, there is a navigation bar with contact information and service categories. Below this is the HomeCenter logo and a search bar. A horizontal menu lists various product categories. The main content area features a large image of the 'Escritorio L Berlin L' desk, which is a modern, L-shaped wooden desk with black metal legs and drawers. To the right of the image, the product details are displayed: 'Just Home Collection', 'Escritorio L Berlin L', 'Modelo Berlin | Código 905761', a 5.0 star rating, and a price of \$599.900 und with a \$600.000 discount. A red 'Agregar al carro' button is visible. Below the price, there are 'Especificaciones principales' and a 'Ver más especificaciones' link. The bottom right corner has a 'Compra' button.

Anexo 29. Cotización de sillas giratorias

The screenshot shows the HomeCenter website interface for the 'Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro' office chair. The top navigation bar includes contact information and service categories. Below the HomeCenter logo is a search bar and a location indicator for Bogotá D.C. A horizontal menu lists product categories. The main content area features a large image of the black office chair with armrests and a five-point base. To the right of the image, the product details are displayed: 'Just Home Collection', 'Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro', 'Modelo Textil | Código 258550', a 4.0 star rating, and a price of \$119.900 und. A red 'Agregar al carro' button is visible. Below the price, there are 'Especificaciones principales' and a 'Ver más especificaciones' link. The bottom right corner has a 'Com' button.

Anexo 30. Cotización mesa de juntas

The screenshot shows the Homecenter website interface. At the top, there is a navigation bar with the Homecenter logo and various service links. Below this is a search bar and a location indicator for Bogotá D.C. The main navigation menu includes categories like 'CONSTRUCCIÓN Y PLOMERÍA', 'PISOS, PINTURAS Y TERMINACIONES', 'HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS', 'BAÑO, COCINA Y ASEO', 'ELECTROHOGAR, TECNOLOGÍA Y CLIMATIZACIÓN', 'MUEBLES Y ORGANIZACIÓN', 'DECORACIÓN, MENAJE E ILUMINACIÓN', 'AIRE LIBRE, JARDÍN Y MASCOTAS', 'AUTOMÓVILES Y CARCENTER', 'NAVIDAD HOMECENTER', 'SERVICIOS Y PROYECTOS', and 'PROYECTOS E INSPIRACIÓN'. The breadcrumb trail indicates the product is in 'muebles y organización' > 'muebles de oficina y escritorio' > 'escritorios' > 'Mesa de Juntas Mj0635 74x180x80 cm Arena'. The product image shows a modern, light-colored wooden conference table with four black office chairs. The product details on the right include the name 'Mesa de Juntas Mj0635 74x180x80 cm Arena', code '647904', a price of '\$419.900 und' (reduced from '\$629.900 und'), and a 'Agregar al carro' button. The specifications list: 'Acabado: Semibrillante, Texturado', 'Largo: 80 cm', 'Características: Mesa de juntas ideal para tus reuniones y para mejorar la productividad de tu equipo de trabajo, se puede adaptar a cualquier espacio.', 'Color: Arena', and 'Dificultad de armado: Media'.

Anexo 31. Cotización kit de señalización

The screenshot shows the Homecenter website interface for a fire safety kit. The navigation bar and search bar are visible. The breadcrumb trail indicates the product is in 'Seguridad' > 'Señalización'. The product image displays a collection of 11 fire safety signs, including 'EXTINTOR', 'BOTIQUÍN', 'RIESGO ELÉCTRICO', 'RUTA DE EVACUACIÓN', 'BAÑOS', 'PROCEDIMIENTO', and 'SALIDA DE EMERGENCIA'. The product details on the right include the name 'Kitx11 Señalización Fotoluminiscente para Oficinas y/o Locales Hasta 40Mts2', code '337407', a price of '\$149.900 und', and a 'Agregar al carro' button. A 'Satisfacción Garantizada' badge is also present, with a note: 'Puedes devolver este producto en un plazo máximo de 30 días, éste debe estar en perfecto estado: sin uso, tener todos sus accesorios, manuales, embalaje original y no ser un producto sobre pedido, modificado o a la medida. Si tienes dudas, comunícate a nuestra línea atención al cliente desde Bogotá: 6013077115 o a la línea Nacional: 320 88 999 33.'

Anexo 32. Cotización camilla de emergencia

ferrefarbef.com/producto/camilla-de-emergencia-camilla-primeros-auxilios/?gad_source=1&gad_campaignid=17729877525&gclid=0AAAAA...

Contáctate con nuestros asesores: (57) 3134928118 (57) 3174366630 (57) 3123042236

FERREFARBEF Buscar producto

Señalización · Construcción · Dotación y Protección · Alturas · Emergencia · Aseo · Herramientas · Minería · Escaleras · HardV



Inicio / Elementos de Emergencia / Camillas /
Camilla de Emergencia o de Primeros Auxilios Con Arnés y Aviso

< >

Camilla de Emergencia o de Primeros Auxilios Con Arnés y Aviso

~~\$179,000~~ **\$155,000**

- 1 + **AÑADIR AL CARRITO**

PRECIO ESPECIAL -13%

Descripción

La Camilla de Emergencia o de Primeros Auxilios Con Arnés y Aviso son de uso obligatorio en obras civ constructoras, colegios, jardines infantiles, piscinas, conjuntos residenciales y edificios, centros comerc

Anexo 33. Cotización silla visitantes


homecenter.com.co/homecenter-co/product/725162/silla-fija-de-oficina-plastico-negro/725162/

SERVICIO AL CLIENTE 320 88 999 33 | TIENDAS | CENTRO DE AYUDA | VENTA TELEFÓNICA 310 242 7373 | MUNDO CMR | CONSTRUCTOR | FALABELLA | BANCO | SEGUROS | SEGUIMIENTO DE COMPRA

HOME CENTER ¿Qué estás buscando? Estás comprando para Bogotá D.C. Programa CMR Puntos Mi Cuenta

CONSTRUCCIÓN Y PLOMERÍA | PISOS, PINTURAS Y TERMINACIONES | HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS | BAÑO, COCINA Y ASEO | ELECTROHOGAR, TECNOLOGÍA Y CLIMATIZACIÓN | MUEBLES Y ORGANIZACIÓN | DECORACIÓN, MENAJE Y ILUMINACIÓN | AIRE LIBRE, JARDÍN Y Mascotas | AUTOMÓVILES Y CARCENTER | SERVICIOS Y PROYECTOS | PROYECTOS E INSPIRACIÓN

home > muebles y organización > muebles de oficina y escritorio > sillas tandem y para salas de espera > Silla Fija de Oficina Plástico Negro



Just Home Collection
Silla Fija de Oficina Plástico Negro
Modelo Silla Novaiso | Código 725162
★★★★☆ 0.0 (0)

\$124.900 und

- 1 + **Agregar al carro**

Especificaciones principales

- Modelo: Silla Novaiso
- Peso máximo soportado: 120 kg
- Apoyabrazos regulable: No
- Material del tapiz: Plástico
- Términos Garantía: Se reconocen seis meses de garantía desde que el cliente recibe el producto. Será cubierto por garantía en caso que se determine que la falla obedece a problemas de calidad o de fabricación. Para poder aplicar a la garantía, el producto no puede presentar indicio o evidencia de maltrato, mal

Anexo 34. Cotización punto ecológico


homecenter.com.co/homecenter-co/product/522702/punto-ecologico-3-puestos-40l-blanco-negro-verde-con-tapa/522702/

SERVICIO AL CLIENTE 320 88 999 33 | TIENDAS | CENTRO DE AYUDA | VENTA TELEFÓNICA 310 242 7373 | MUNDO CMR | CONSTRUCTOR | FALABELLA | BANCO | SEGUROS | SEGUIMIENTO DE COMPRA

HOMECENTER SOOMAC CORONA ¿Qué estás buscando? Estás comprando para Bogotá D.C. Programa CMR Puntos Mi Cuenta

CONSTRUCCIÓN Y PLOMERÍA | PISOS, PINTURAS Y TERMINACIONES | HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS | BAÑO, COCINA Y ASEO | ELECTROHOGAR, TECNOLOGÍA Y CLIMATIZACIÓN | MUEBLES Y ORGANIZACIÓN | DECORACIÓN, MENAJE E ILUMINACIÓN | AIRE LIBRE, JARDÍN Y MASCOTAS | AUTOMÓVILES Y CARCENTER | SERVICIOS Y PROYECTOS | PROYECTOS E INSPIRACIÓN

home > catálogos vigentes > productos y elementos de bioseguridad > artículos de aseo, ceniceras y contenedores de basura > puntos ecológicos > Punto Ecológico 3 Puestos 40L Blanco Negro Verde Con Tapa



Placet Me Gusta Guardar en Mis listas

Punto Ecológico 3 Puestos 40L Blanco Negro Verde Con Tapa
Código 522702
★★★★★ 5.0 (4)

~~\$204.900 und~~
\$174.900 und
Ahorra \$30.000

- 1 + **Agregar al carro**

Especificaciones principales

- Garantía: 1 Mes por defectos de fábrica
- Mecanismo de accionamiento: Manual
- País de Origen: Colombia

Ver más especificaciones **Compra con un Experto**

Anexo 35. Cotización sofá


homecenter.com.co/homecenter-co/product/895838/sofa-2-puestos-hugo-gris-oscuro/895838/

SERVICIO AL CLIENTE 320 88 999 33 | TIENDAS | CENTRO DE AYUDA | VENTA TELEFÓNICA 310 242 7373 | MUNDO CMR | CONSTRUCTOR | FALABELLA | BANCO | SEGUROS | SEGUIMIENTO DE COMPRA

HOMECENTER SOOMAC CORONA ¿Qué estás buscando? Ingresar tu ubicación Programa CMR Puntos Mi Cuenta

CONSTRUCCIÓN Y PLOMERÍA | PISOS, PINTURAS Y TERMINACIONES | HERRAMIENTAS Y MAQUINARIAS | BAÑO, COCINA Y ASEO | ELECTROHOGAR, TECNOLOGÍA Y CLIMATIZACIÓN | MUEBLES Y ORGANIZACIÓN | DECORACIÓN, MENAJE E ILUMINACIÓN | AIRE LIBRE, JARDÍN Y MASCOTAS | AUTOMÓVILES Y CARCENTER | SERVICIOS Y PROYECTOS | PROYECTOS E INSPIRACIÓN

home > catálogos vigentes > temporada de regalos > regalos para tu hogar > Sofá 2 Puestos Hugo Gris Oscuro



Just Home Collection
Sofá 2 Puestos Hugo Gris Oscuro
Modelo FDR-LCY-09-P2 | Código 895838
★★★★☆ 3.9 (48)

\$499.900 und

- 1 + **Agregar al carro**

Especificaciones principales

- Modelo: FDR-LCY-09-P2
- Número de cuerpos: 2 cuerpos
- Peso máximo soportado: 240 kg
- Color de la estructura: Madera
- Material del tapiz: Poliéster

Ver más especificaciones

Dificultad de armado Baja

1 persona | Menos de 1 hora aprox.
¡Atrévete! puede que no necesites ayuda para armarlo. **Compra c**

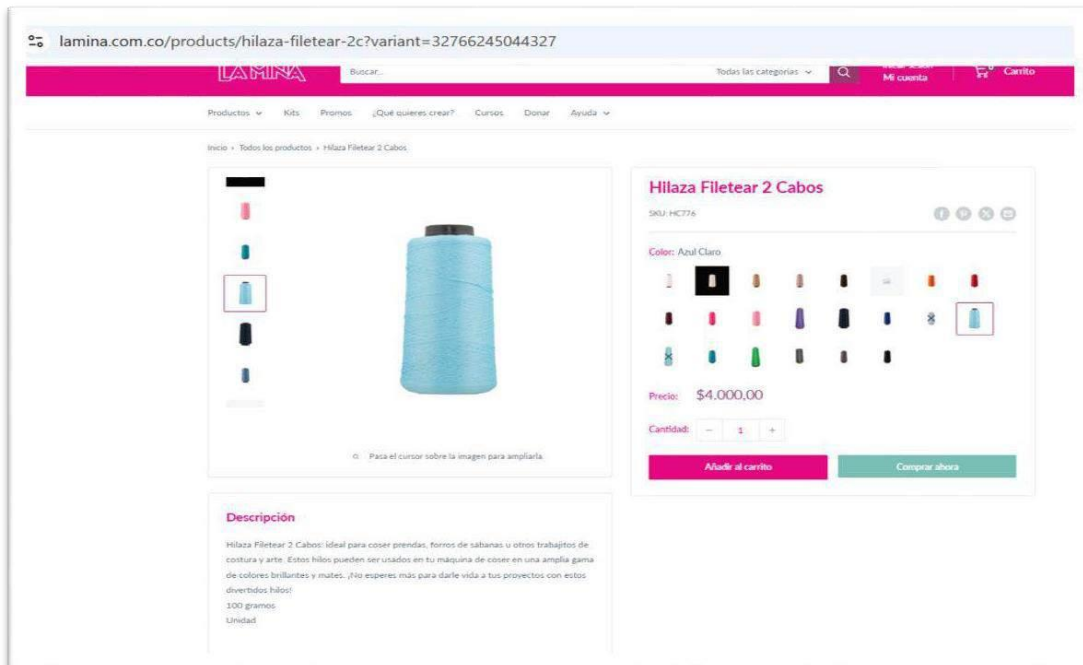
¡Hacer! Mide, compara y visualiza el producto en Realidad Virtual para una experiencia inmersiva

Anexo 36. Cotización hilos de confección



The screenshot shows a web browser window with the URL `milherrajes.co/products/hilo-para-confeccion-120-x-500-yardas?srsltid=AfmBOorSHUij37MQUE1AyG6hXhCj58LIYz9_zYyKxQ...`. The website header includes a logo with the letters 'MH', navigation links for 'TIENDA', '1000 HERRAJES', and 'OFERTAS', and location information 'Colombia | COP \$'. The main product image is a purple spool of thread with a green parrot illustration. The product title is 'Hilo Para Confección 120 x 500 yardas' with a price of '\$800 COP'. Below the price, it states 'Impuestos incluidos. Los gastos de envío se calculan en la pantalla de pago'. A color selection section is titled 'Color' and features several buttons: 'Verde Cítrico' (selected), 'Gris Ratón', 'Lila', 'Amarillo Medio', 'Purpura Medio', 'Mostaza', 'Azul Aguamarina', 'Bianco', 'Rojo', 'Azul Algodón', 'Gris Medio', 'Azul Oscuro', and 'Lavanda'.

Anexo 37. Cotización hilazas de confección



The screenshot shows a web browser window with the URL `lamina.com.co/products/hilaza-filetear-2c?variant=32766245044327`. The website header features the 'LAMINA' logo, a search bar, and navigation links for 'Todas las categorías', 'Mi cuenta', and 'Carrito'. The main product image is a large spool of light blue thread. The product title is 'Hilaza Filetear 2 Cabos' with SKU 'HC776'. The color is set to 'Azul Claro'. A grid of color swatches is visible, with the selected color highlighted. The price is '\$4.000,00' and the quantity is set to '1'. There are buttons for 'Añadir al carrito' and 'Comprar ahora'. A description section is titled 'Descripción' and contains the following text: 'Hilaza Filetear 2 Cabos: Ideal para coser prendas, forros de sábanas u otros trabajos de costura y arte. Estos hilos pueden ser usados en tu máquina de coser en una amplia gama de colores brillantes y mates. (No esperes más para darle vida a tus proyectos con estos divertidos hilos!)'. Below the description, it lists '300 gramos' and 'Unidad'.

Anexo 38. Cotización marquilla

ormutextil.mercadoshops.com.co/MCO-1489410665-marquillas-en-nylon-personalizadas-con-tu-logo-x100-unidades-_JM?quantity=5

ENVIOS GRATIS EN PRODUCTOS SELECCIONADOS

Inicio > Papelería y Marcería > Marcería > Etiquetas de Tira

Nuevo
Marquillas En Nylon Personalizadas Con Tú Logo X100 Unidades
\$ 29.000
en 36 cuotas de \$ 806
[Ver los medios de pago](#)
Envío a nivel nacional
Conoce los tiempos y las formas de envío.
[Calcular cuando llega](#)
Disponible 3 días después de tu compra
Cantidad: **5 unidades** ▼ (+50 disponibl...
Comprar ahora

The image shows a stack of white nylon masks with a logo. The logo features a stylized 'M' and 'S' with a leaf-like design. The masks are arranged in a circular pattern, showing the top and side views.

Anexo 39. Cotización marquilla

graphicstorecol.com/producto/etiquetas-tag-para-colgar-full-color/

TIENDA GSCOL CONTACTO CUENTA

Inicio / Impresión / Offset / Etiquetas Tag para Colgar Full Color

Etiquetas Tag para Colgar Full Color
\$100.000 – \$120.000 (No incluye envío)
Cantidad: 1000 uds.
LIMPIAR
\$120.000
- 1 + **AÑADIR AL CARRITO**
¿Tienes alguna duda?
SKU: N/D
Categorías: Camisetas, Destacados, Empaques, Etiquetas, Etiquetas en cartón, Etiquetas para colgar, Oferta, Offset, Papelería
Etiquetas: alimentos, calzado, cosméticos, envases, hangtag, media, perfumes, ropa

The image shows a white hanging tag with a string and a logo. The logo features a stylized 'K' and 'D' with a leaf-like design. The tag is shown against a purple background.

Anexo 40. Cotización agujas máquina plana


lamina.com.co/products/aguja-maquina-groz-beckert-cubo-grueso?srsitid=AfmBOoq8SBfhLXKn0y7_jnmEV8cWFXOCV_nX1XGEWmw4KKyxsWDY...

Subscríbete a nuestra comunidad y recibe ofertas especiales Subscríbete

LAMINA Todas las categorías

Productos Kits Promos ¿Qué quieres crear? Cursos Donar Ayuda

Inicio > Todos los productos > Aguja Máquina Groz-Beckert Cubo Grueso



Para el cursor sobre la imagen para ampliarla.

Aguja Máquina Groz-Beckert Cubo Grueso

SKU: AAASR

Tamaño: 75/11

75/11 90/14 100/16

Precio: \$11.200,00

Cantidad:

Descripción

La aguja Groz-Beckert para máquina plana con puntera en forma de bola es una elección excepcional cuando se trata de coser tejidos gruesos y resistentes. Esta aguja ha sido diseñada cuidadosamente para proporcionar durabilidad y un rendimiento óptimo en proyectos de costura que requieren puntadas precisas en tejidos densos.

DP X 3 / 134 / 135 X 3

Anexo 41. Cotización cremallera invisible

bombay.net.co/sitio/productos/cremallera-poliester-invisible-15cm-beige-cremoso-634/

Bombay

HOME NOSOTROS CONTACTO CATALOGO MANUALIDADES BLOG



Inicio / CREMALLERAS Y ACCESORIOS / INVISIBLE / INVISIBLE / CREMALLERA POLIESTER INVISIBLE 15CM BEIGE CREMOSO 634



CREMALLERA POLIESTER INVISIBLE 15CM BEIGE CREMOSO 634

SKU: 07026015D237

DESCRIPCIÓN

Cremallera invisible 15cm, beige cremoso, poliéster. Especial para confección de prendas femeninas e infantiles que requieran ocultar los dientes de la cremallera. Ideal para vestidos, faldas, blusas y cojines. Amplia gama de colores.

INFORMACIÓN ADICIONAL

| | |
|--------------|------------------|
| color | BEIGE |
| presentacion | PAQUETE X 25 UNO |
| tamaño | 15CM |

\$650

Anexo 42. Cotización agujas máquina fileteadora


The screenshot shows the product page for 'Aguja Máquina Fileteadora Groz-Beckert' on the Lamina website. The URL is lamina.com.co/products/aguja-maquina-fileteadora-groz-beckert?srsltid=AfmB0oqJt2SY_ghVC9U-nAEZqjPNrN6jc-IQ5uNfKv8I85mh619o0ID. The page features a pink header with the Lamina logo and a search bar. Below the header, there is a navigation menu with options like 'Productos', 'Kits', 'Promos', '¿Qué quieres crear?', 'Cursos', 'Donar', and 'Ayuda'. The main content area displays the product name 'Aguja Máquina Fileteadora Groz-Beckert' with a SKU of AA66. The size is listed as 80/12. The price is \$21.000,00. There is a quantity selector set to 1 and buttons for 'Añadir al carrito' and 'Comparar ahora'. A description below the product states: 'Eleva tu cocutura industrial a un nivel superior con la Aguja Groz Beckert para Fileteadora B27, una aguja original de la prestigiosa marca alemana. Diseñada para brindar un rendimiento optimo en maquinas de coser industriales, esta aguja es sinónimo de calidad, precisión y durabilidad. PFG/SES. Paño X 10 Unidades.'

Anexo 43. Cotización bolsas de papel Kraft

The screenshot shows the product page for 'Bolsa Ecológica Manija Trenzada 20x8x16 Kraft Pack X 50 Und' on the Mercado Libre website. The URL is articulo.mercadolibre.com.co/MCO-2359694828-bolsa-ecologica-manija-trenzada-20x8x16-kraft-pack-x-50-und-_JM?matt_tool=. The page features a yellow header with the Mercado Libre logo and a search bar. Below the header, there is a navigation menu with options like 'Categorías', 'Ofertas', 'Cupones', 'Supermercado', 'Moda', 'Vender', 'Ayuda / PQR'. The main content area displays the product name 'Bolsa Ecológica Manija Trenzada 20x8x16 Kraft Pack X 50 Und' with a price of \$55.000. There are three suggested products below the main product: 'Bolsa Ecológica Manija Trenzada 20x12x25 Kraft Pack X 50 Und' for \$65.000, 'Bolsa De Regalo Papel Kraft - Mediana Paquete X12' for \$31.785, and 'Bolsa Ecológica Kraft Manija 440 - 440/30 Puelle 14 - 50 Und' for \$63.020. The main product card includes an image of the paper bag, a rating of 5.0 stars, and a stock availability of 1 unit. The price is \$55.000, with an option to pay in 3 installments of \$18.333 with 0% interest. The color is listed as 'Marrón claro'.

Anexo 44. Cotización tela dril licrado

The screenshot shows the 'inversionesarmos.com/carrito/' page. A green notification bar at the top states: "100 x 'DRIL LICRADO' han sido añadidos a tu carrito." Below this is a table of the cart items:

| PRODUCTO | PRECIO | CANTIDAD | SUBTOTAL |
|--|-----------------------------|----------|-------------------------------|
|  DRIL LICRADO Color: MOSTAZA | \$10.500 \$9.660 | - 100 + | \$966.000 (Incl. 8% discount) |

To the right of the table, the 'Totales del carrito' section shows:

- Subtotal: \$966.000
- Total: \$966.000

A green button at the bottom right says "Confirmar Presupuesto".

Anexo 45. Cotización tijera Incolma semipesada modistería 150M6

The screenshot shows the product page for 'Tijera Incolma Semipesada Modistería 150M6' on the 'lamina.com.co' website. The product image shows a pair of silver scissors. The price is listed as \$46.500,00. The quantity is set to 1. There are buttons for 'Añadir al carrito' and 'Comprar ahora'. The description below the image reads: "Tijera Incolma Semipesada Modistería 150M-6", "RF 600150-001", "Unidad".

Anexo 46. Cotización tijera corta hilo

The screenshot shows the product page for 'Tijeras Corta Hilo' on the website artesdeolga.com. The URL is artesdeolga.com/product/tijeras-corta-hilo/?srsltid=AfmBOoo44LyEBZsQOBV0XkzYxocnoGuFrcVwVVXJN5nMJ3VcoQAYHytT. The page features a search bar, a navigation menu with categories like 'Kits de Bordado', 'Cusos Virtuales', and 'Bases para Bastidor', and a breadcrumb trail: 'Inicio Artesd'Olga > Tienda > Productos de bordado > Materiales de Bordado > Tijeras Corta Hilo'. On the left, there is a search input field and a list of categories including 'Agujas de bordado', 'Agujas para Tejer', 'Bases para Bastidor', 'Confección', and 'Cuadros'. The main product image shows a pair of black thread cutters. To the right, the product name 'Tijeras Corta Hilo' is displayed with a price of \$3.000, a note that 5 users have added it to their cart, and 14 items are available. A quantity selector is set to 1, and there is a prominent 'AÑADIR AL CARRITO' button. Below the button, there is an option to 'Añadir a lista de deseos'. The category 'MATERIALES DE BORDADO' is listed at the bottom right.

Anexo 47. Cotización cinta métrica

The screenshot shows the product page for 'Cinta Métrica' on the website crochetteando.com. The URL is crochetteando.com/accesorios/327-cinta-metrica.html?srsltid=AfmBOopmO3ofxJnUMTQ58cl0c6RyLseowiYZK679iCAoaZOgmz3eSPv2. The page features a search bar, a shopping cart icon showing 'Carrito: vacío', and a navigation menu with categories like 'INICIO', 'AGUJAS', 'HILOS/PIOLAS', 'LANAS', 'AMIGURUMI', 'ACCESORIOS', 'HERRAJES', 'KITS', and 'TALLERES'. The breadcrumb trail is 'Accesorios > CINTA METRICA'. The main product image shows three measuring tapes in blue, black, and red. To the right, the product name 'CINTA METRICA' is displayed with a price of \$ 3.000. The quantity selector is set to 1, and there is a prominent 'Añadir al carrito' button. Below the button, there is a section for 'MEDIOS DE PAGO' with logos for NEQUI, Diners Club, Bancolombia, and others. The product details include: Referencia: A216, Estado: Nuevo, Cinta métrica de 150 centímetros, Ambas caras de la cinta métrica presentan centímetros, Tiene una regla lateral para pulgadas, Flexible, fácil de llevar, buena calidad, Longitud: 150cm, Ancho: 2cm, Color: rojo, negro y azul, and Material: fibra de vidrio.

Anexo 48. Cotización licencia Windows

tiendatecnicadecolombiam.com/product/licencia-windows-10-profesional-retail-esd-digital/

TIENDA TECNOLÓGICA
Actualiza, conecta y disfruta

Inicio Acerca de Tienda Productos Categorías COMPRAR

Inicio / Licencias de Software / WINDOWS 10 PROFESIONAL RETAIL ESD

WINDOWS 10 PROFESIONAL RETAIL ESD

\$469,900.00 104 disponibles

WINDOWS 10 PROFESIONAL RETAIL ESD DIGITAL

Impuestos incluidos Entrega: 2 a 5 días

Legaliza el software de tu computador, adquiere ya software totalmente legal y original y optimiza tu labor!

- 1 + **AÑADIR AL CARRITO**

Categoría: Licencias de Software

Etiquetas: ESD, LICENCIA WINDOWS 10 PROFESIONAL Licencias, Microsoft, RETAIL SOFTWARE, Windows, windows pro

Anexo 49. Amortización crédito Crediservir



The image shows a screenshot of the Crediservir website's credit simulator. At the top left is the Crediservir logo. The main heading is "Simulador de Crédito" with the subtitle "Opciones ideales para financiar tus necesidades." Below this is a navigation menu with "Inicio", "Simuladores", and "Simulador de Crédito". The simulator itself is titled "Simulador de Crédito" and contains three input fields: "Línea de Crédito" (set to "LÍNEA CRECER"), "Monto del crédito" (set to "50.000.000"), and "Plazo en Meses" (set to "60"). Below the inputs, a table displays the calculated results for the credit line.

| | |
|------------------------------|----------------------|
| Línea de Crédito | Valor solicitado |
| Crece hasta 108 Meses | \$ 50.000.000 |
| Plazo mensual | Valor mensual seguro |
| 60 | \$ 0 |
| Cuota | Cuota total mensual |
| \$ 1.270.000 | \$ 1.270.000 |
| Tasa efectiva anual | Tasa nominal mensual |
| 19.56 % | 1.5 % |

| # CUOTA | ABONO CAPITAL | ABONO INTERÉS | CUOTA A PAGAR | SALDO CAPITAL |
|---------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 1 | \$ 520.064 | \$ 749.935 | \$ 1.270.000 | \$ 49.479.935 |
| 2 | \$ 527.864 | \$ 742.135 | \$ 1.270.000 | \$ 48.952.071 |
| 3 | \$ 535.781 | \$ 734.218 | \$ 1.270.000 | \$ 48.416.289 |
| 4 | \$ 543.817 | \$ 726.182 | \$ 1.270.000 | \$ 47.872.471 |
| 5 | \$ 551.974 | \$ 718.025 | \$ 1.270.000 | \$ 47.320.496 |
| 6 | \$ 560.253 | \$ 709.746 | \$ 1.270.000 | \$ 46.760.243 |
| 7 | \$ 568.656 | \$ 701.343 | \$ 1.270.000 | \$ 46.191.587 |
| 8 | \$ 577.185 | \$ 692.814 | \$ 1.270.000 | \$ 45.614.401 |
| 9 | \$ 585.842 | \$ 684.157 | \$ 1.270.000 | \$ 45.028.558 |
| 10 | \$ 594.629 | \$ 675.370 | \$ 1.270.000 | \$ 44.433.929 |
| 11 | \$ 603.548 | \$ 666.451 | \$ 1.270.000 | \$ 43.830.381 |
| 12 | \$ 612.600 | \$ 657.399 | \$ 1.270.000 | \$ 43.217.780 |
| 13 | \$ 621.788 | \$ 648.211 | \$ 1.270.000 | \$ 42.595.991 |
| 14 | \$ 631.114 | \$ 638.885 | \$ 1.270.000 | \$ 41.964.876 |
| 15 | \$ 640.580 | \$ 629.419 | \$ 1.270.000 | \$ 41.324.296 |
| 16 | \$ 650.188 | \$ 619.811 | \$ 1.270.000 | \$ 40.674.107 |
| 17 | \$ 659.940 | \$ 610.059 | \$ 1.270.000 | \$ 40.014.166 |
| 18 | \$ 669.838 | \$ 600.161 | \$ 1.270.000 | \$ 39.344.327 |
| 19 | \$ 679.885 | \$ 590.114 | \$ 1.270.000 | \$ 38.664.442 |
| 20 | \$ 690.083 | \$ 579.916 | \$ 1.270.000 | \$ 37.974.359 |
| 21 | \$ 700.433 | \$ 569.566 | \$ 1.270.000 | \$ 37.273.925 |
| 22 | \$ 710.939 | \$ 559.060 | \$ 1.270.000 | \$ 36.562.986 |
| 23 | \$ 721.602 | \$ 548.397 | \$ 1.270.000 | \$ 35.841.384 |
| 24 | \$ 732.425 | \$ 537.574 | \$ 1.270.000 | \$ 35.108.959 |
| 25 | \$ 743.410 | \$ 526.589 | \$ 1.270.000 | \$ 34.365.548 |
| 26 | \$ 754.560 | \$ 515.439 | \$ 1.270.000 | \$ 33.610.987 |
| 27 | \$ 765.878 | \$ 504.121 | \$ 1.270.000 | \$ 32.845.108 |

| # CUOTA | ABONO CAPITAL | ABONO INTERÉS | CUOTA A PAGAR | SALDO CAPITAL |
|---------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 28 | \$ 777.365 | \$ 492.634 | \$ 1.270.000 | \$ 32.067.743 |
| 29 | \$ 789.025 | \$ 480.974 | \$ 1.270.000 | \$ 31.278.718 |
| 30 | \$ 800.859 | \$ 469.140 | \$ 1.270.000 | \$ 30.477.858 |
| 31 | \$ 812.871 | \$ 457.128 | \$ 1.270.000 | \$ 29.664.987 |
| 32 | \$ 825.063 | \$ 444.936 | \$ 1.270.000 | \$ 28.839.924 |
| 33 | \$ 837.438 | \$ 432.561 | \$ 1.270.000 | \$ 28.002.485 |
| 34 | \$ 849.998 | \$ 420.001 | \$ 1.270.000 | \$ 27.152.487 |
| 35 | \$ 862.747 | \$ 407.252 | \$ 1.270.000 | \$ 26.289.739 |
| 36 | \$ 875.687 | \$ 394.312 | \$ 1.270.000 | \$ 25.414.051 |
| 37 | \$ 888.821 | \$ 381.178 | \$ 1.270.000 | \$ 24.525.230 |
| 38 | \$ 902.153 | \$ 367.846 | \$ 1.270.000 | \$ 23.623.077 |
| 39 | \$ 915.684 | \$ 354.315 | \$ 1.270.000 | \$ 22.707.392 |
| 40 | \$ 929.418 | \$ 340.581 | \$ 1.270.000 | \$ 21.777.974 |
| 41 | \$ 943.358 | \$ 326.641 | \$ 1.270.000 | \$ 20.834.616 |
| 42 | \$ 957.507 | \$ 312.492 | \$ 1.270.000 | \$ 19.877.108 |
| 43 | \$ 971.868 | \$ 298.131 | \$ 1.270.000 | \$ 18.905.239 |
| 44 | \$ 986.445 | \$ 283.554 | \$ 1.270.000 | \$ 17.918.793 |
| 45 | \$ 1.001.241 | \$ 268.758 | \$ 1.270.000 | \$ 16.917.552 |
| 46 | \$ 1.016.258 | \$ 253.741 | \$ 1.270.000 | \$ 15.901.294 |
| 47 | \$ 1.031.501 | \$ 238.498 | \$ 1.270.000 | \$ 14.869.793 |
| 48 | \$ 1.046.972 | \$ 223.027 | \$ 1.270.000 | \$ 13.822.821 |
| 49 | \$ 1.062.675 | \$ 207.324 | \$ 1.270.000 | \$ 12.760.145 |
| 50 | \$ 1.078.614 | \$ 191.385 | \$ 1.270.000 | \$ 11.681.531 |
| 51 | \$ 1.094.792 | \$ 175.207 | \$ 1.270.000 | \$ 10.586.739 |

| # CUOTA | ABONO CAPITAL | ABONO INTERÉS | CUOTA A PAGAR | SALDO CAPITAL |
|---------|----------------------|----------------------|----------------------|---------------|
| 52 | \$ 1.111.212 | \$ 158.787 | \$ 1.270.000 | \$ 9.475.526 |
| 53 | \$ 1.127.879 | \$ 142.120 | \$ 1.270.000 | \$ 8.347.647 |
| 54 | \$ 1.144.796 | \$ 125.203 | \$ 1.270.000 | \$ 7.202.851 |
| 55 | \$ 1.161.966 | \$ 108.033 | \$ 1.270.000 | \$ 6.040.885 |
| 56 | \$ 1.179.394 | \$ 90.605 | \$ 1.270.000 | \$ 4.861.490 |
| 57 | \$ 1.197.083 | \$ 72.916 | \$ 1.270.000 | \$ 3.664.406 |
| 58 | \$ 1.215.038 | \$ 54.961 | \$ 1.270.000 | \$ 2.449.368 |
| 59 | \$ 1.233.262 | \$ 36.737 | \$ 1.270.000 | \$ 1.216.105 |
| 60 | \$ 1.216.105 | \$ 18.240 | \$ 1.234.345 | \$ 0 |
| | \$ 50.000.000 | \$ 26.164.345 | \$ 76.164.345 | |

Anexo 50. Cotización honorarios contador

GUILLERMO LEON OSUNA

Tarjeta profesional #38839-t
Dirección: Carrera 4 # 5-19 San Alberto
605-5646007
guillermoleonosuna@gmail.com

San Alberto Cesar, 28 de mayo de 2025

Señores:
FHACION SHOP S.A.S.
Barranquilla

Asunto: Cotización Propuesta de Asesoría Contable

Cordial Saludo;

Me permito presentar la propuesta de servicios de asesoría contable de acuerdo a los requerimientos solicitados para el proyecto en marcha:

SERVICIOS DE CONTABILIDAD MENSUAL

Incluye:

Registro de Libros Diario, Mayor e inventario
Declaraciones de Impuestos (Iva, ISLR, IGTF)
Declaraciones de Impuestos Parafiscales (IVSS, LPH, Mintra, Inces)
Declaración de ISLR Anual
Servicios de Auditoría financiera (mensual)

Valor Mensual: \$750.000

Atentamente;



GUILLERMO LEÓN OSUNA
Contador Publico

Carrera 4 # 5-19 San Alberto
guillermoleonosuna@gmail.com
605-5646007

Anexo 51. Cotización Diseñador de modas

DISEÑO Y MODA

Magali de Vásquez

Nit. 26.922.281

COTIZACIÓN 032

02/06/2025



Señores

FHACION SHOP S.A.S

Barranquilla

| Cant | Descripción | Vr. unitario | Vr. Total |
|-------------|--|---------------------|---------------------|
| 3 | Asesoría diseño de colección prendas de vestir femeninas | \$ 600.000 | \$ 1.800.000 |
| | Total | | \$ 1.800.000 |

Diag 188is 30-135 Valledupar

Cel. 301 667 48 86

Anexo 52. Cotización Administrador redes sociales



01 de Junio 2025

CARLOS J. CANO
1022968203
Marketing Digital

FHACIÓN SHOP S.A.S.
Vanessa Sánchez
Barranquilla

| Descripción | Cantidad | Vr. Mes | Total Año |
|-------------------------------|----------|---------|------------|
| Administración redes sociales | 12 | 70.000 | \$ 840.000 |
| Mantenimiento tienda virtual | 12 | 70.000 | \$ 840.000 |

SUBTOTAL: \$ 1.680.000

DESCUENTO 10%: 0

TOTAL: \$ 1.680.000

Nota:

La cotización es válida por 30 días. La fecha de ejecución del servicio se coordinará según disponibilidad.

311 271 27 91

Jheca@gmail.com.co