

Factibilidad para la creación de una empresa de fabricación y comercialización de blusas cangureras para el porteo del bebé prematuros y/o con bajo peso al nacer.

Nancy Osorio Cáceres

Trabajo de Grado para Optar el título de Profesional en Gestión Empresarial

Director

Ramiro Augusto Redondo Mora

Administrador de Empresas

Universidad Industrial de Santander

Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia

Gestión Empresarial

Bucaramanga

2021

### **Agradecimientos**

A Dios quien me ha dado vida y fortaleza, a mi hija quien ha sido mi inspiración, a mis profesores que generosamente me han entregado su conocimiento y a mi director de proyecto Ramiro Redondo quien con paciencia y disciplina me ha guiado a lo largo de este proyecto.

## Tabla de Contenido

	<b>Pág.</b>
Introducción .....	18
1. Análisis general de sector .....	19
1.1. Descripción del sector .....	19
1.2. Evolución del sector .....	20
1.3. Tendencias del sector .....	22
1.4. Identificación de amenazas y oportunidades.....	24
1.5. Contexto Geográfico .....	24
1.6. Aspectos Legales.....	27
2. Estudio de mercados .....	29
2.1. Descripción del producto o servicio.....	29
2.1.1. Descripción, usos y especificaciones del producto .....	29
2.1.2. Atributos diferenciadores del producto .....	30
2.2. Segmento de mercado .....	30
2.3. Estudio de la demanda .....	31
2.3.1. Necesidades de información .....	31
2.3.2. Tipo de estudio.....	31
2.3.3. Enfoque. ....	31
2.3.4. Fuentes de información .....	32
2.3.5. Técnicas de investigación. ....	32
2.3.6. Instrumento para la recolección de información.....	32
2.3.7. Modo de aplicación.....	32

2.3.8. Cálculo de la muestra .....	32
2.3.9. Alcance.....	33
2.3.10. Tiempo de aplicación .....	33
2.3.11. Tabulación, presentación y análisis de resultados.....	33
2.3.12. Estimación de la demanda actual .....	55
2.3.13. Proyección de la demanda para los próximos cinco años .....	57
2.4. Análisis de la oferta.....	58
2.4.1. Necesidades de información .....	58
2.4.2. Análisis de la situación actual de la competencia .....	58
2.5. Descripción del producto o servicio mínimo viable .....	62
2.5.1. Descripción, usos y especificaciones del producto o del servicio .....	62
2.5.2. Atributos diferenciadores del producto o servicio respecto a la competencia .....	63
2.6. Estructura de comercialización y de distribución .....	63
2.7. Estrategia de fijación de precios .....	65
2.8. Relacionamiento con los clientes .....	65
2.8.1. Estrategias de comunicación.....	65
2.8.2. Presupuesto de comunicación .....	66
3. Estudio Técnico.....	68
3.1. Tipo de proyecto .....	68
3.2. Desarrollo operativo del proyecto.....	68
3.2.1. Ficha técnica del producto mínimo viable .....	68
3.2.2. Descripción y diagramación de actividades clave .....	70
3.2.3. Características Sistema Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST).....	72

3.2.4. Análisis ambiental.....	74
3.2.5. Recursos clave.....	75
3.2.6. Distribución de planta .....	82
3.2.7. Localización .....	84
3.2.8. Control de calidad .....	89
3.3. Capacidad del proyecto.....	90
3.3.1. Capacidad total diseñada por la línea de producto.....	90
3.3.2. Capacidad instalada.....	94
3.3.3. Capacidad utilizada y proyectada.....	95
4. Estudio administrativo .....	96
4.1. Forma de constitución.....	96
4.2. Estructura organizacional.....	97
4.2.1. Misión .....	97
4.2.2. Visión .....	97
4.2.3. Valores corporativos .....	97
4.2.4. Organigrama.....	98
4.2.5. Asignación salarial .....	99
4.2.6. Perfiles de Cargo.....	100
5. Inversión fija y diferida.....	115
5.1. Inversión fija y diferida.....	115
5.1.1. Inversión fija .....	115
5.1.2. Inversión diferida .....	118
5.2. Costos y gastos.....	119

5.2.1. Costos de producción .....	119
5.2.2. Gastos de administración y ventas .....	125
5.3. Capital de trabajo .....	131
5.3.1. Periodo de capital de trabajo .....	131
5.3.2. Estructura de crédito .....	131
5.3.3. Tabla resumen capital de trabajo.....	135
5.4. Inversión total.....	135
5.5. Estructura de capital.....	136
5.5.1. Recursos propios .....	136
5.5.2. Recursos de financiación.....	136
5.6. Precio de venta .....	137
5.7. Estados financieros proyectados .....	138
5.7.1. Estado de resultados proyectado .....	138
5.7.2. Flujo de fondos proyectado.....	140
5.7.3. Estado de situación financiera inicial y proyectado .....	143
5.8. Evaluación financiera.....	146
5.8.1. Razones financieras.....	146
5.8.2. Indicadores de viabilidad .....	149
5.9. Tamaño del proyecto.....	153
6. Business Canvas.....	154
7. Conclusiones.....	156
8. Recomendaciones .....	157
Referencias Bibliográficas .....	158

Apéndices..... 165

### Lista de Tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla 1 <i>Bebé prematuro o bajo peso al nacer</i> .....	35
Tabla 2 <i>Realiza el método canguro</i> .....	36
Tabla 3 <i>Responsable de realizar el método canguro</i> .....	37
Tabla 4 <i>Período de realización del Método Canguro</i> .....	38
Tabla 5 <i>Cantidad de blusas cangureras compradas</i> .....	39
Tabla 6 <i>Suministro de blusas cangureras</i> .....	40
Tabla 7 <i>Lugar de compra de las blusas o fajas cangureras</i> .....	41
Tabla 8 <i>Precio de compra de la blusa o faja cangurera</i> .....	42
Tabla 9 <i>Servicio posventa</i> .....	43
Tabla 10 <i>Marcas de la blusa cangurera</i> .....	44
Tabla 11 <i>Seguridad que brinda la faja cangurera</i> .....	45
Tabla 12 <i>Comodidad de la faja cangurera.</i> .....	46
Tabla 13 <i>Percepción como vestuario de la blusa cangurera actual</i> .....	47
Tabla 14 <i>Aceptación de una nueva empresa.</i> .....	48
Tabla 15 <i>Disposición de compra de productos a la nueva empresa</i> .....	49
Tabla 16 <i>Canal de distribución de las blusas cangureras</i> .....	50
Tabla 17 <i>Cantidad de blusas que estaría dispuesta a comprar</i> .....	51
Tabla 18 <i>Precio a pagar por el nuevo diseño de blusa cangurera</i> .....	52
Tabla 19 <i>Aspectos relevantes de la blusa cangurera</i> .....	53
Tabla 20 <i>Medios por los que le gustaría recibir información y ofertas del producto</i> .....	54
Tabla 21 <i>Proyección de la demanda total</i> .....	57

Tabla 22 <i>Proyección de la demanda efectiva</i> .....	57
Tabla 23 <i>Contacto con el cliente</i> .....	59
Tabla 24 <i>Nivel de accesibilidad de los clientes al producto</i> .....	60
Tabla 25 <i>Tiempos de entrega</i> .....	61
Tabla 26 <i>Presupuesto de lanzamiento</i> .....	66
Tabla 27 <i>Presupuesto de operación</i> .....	67
Tabla 28 <i>Ficha técnica del producto mínimo viable</i> .....	68
Tabla 29 <i>Talento humano</i> .....	75
Tabla 30 <i>Infraestructura: Muebles y enseres</i> .....	75
Tabla 31 <i>Infraestructura: Equipos de cómputo y comunicación</i> .....	76
Tabla 32 <i>Infraestructura: Maquinaria y equipos</i> .....	76
Tabla 33 <i>Infraestructura – Descripción Maquinaria y equipos</i> .....	77
Tabla 34 <i>Infraestructura: Descripción Equipos de cómputo y comunicación</i> .....	79
Tabla 35 <i>Infraestructura: Descripción Muebles y enseres</i> .....	80
Tabla 36 <i>Insumos y/o materias primas</i> .....	82
Tabla 37 <i>Ponderación de factores - Micro localización</i> .....	86
Tabla 38 <i>Ponderación por grados</i> .....	86
Tabla 39 <i>Valoración de factores por grado</i> .....	88
Tabla 40 <i>Valoración de los factores por grados y puntos</i> .....	88
Tabla 41 <i>Capacidad diseñada horas laborales</i> .....	91
Tabla 42 <i>Tiempo utilizado por prenda</i> .....	92
Tabla 43 <i>Capacidad diseño anual de la blusa cangurera</i> .....	93
Tabla 44 <i>Capacidad instalada de producción de blusas cangureras</i> .....	94

Tabla 45 <i>Capacidad utilizada proyectada para la producción de blusas cangureras</i> .....	95
Tabla 46 <i>Asignación salarial</i> .....	100
Tabla 47 <i>Perfil de cargo del Gerente</i> .....	101
Tabla 48 <i>Perfil del cargo de Jefe de Producción</i> .....	103
Tabla 49 <i>Perfil de cargo del Vendedor</i> .....	105
Tabla 50 <i>Perfil de cargo de secretaria</i> .....	107
Tabla 51 <i>Perfil de cargo de operario</i> .....	109
Tabla 52 <i>Perfil de cargo del Contador</i> .....	111
Tabla 53 <i>Perfil de cargo del Diseñador</i> .....	113
Tabla 54 <i>Inversión fija: Maquinaria y equipo</i> .....	115
Tabla 55 <i>Inversión fija: Muebles y enseres</i> .....	116
Tabla 56 <i>Inversión fija: Equipos de oficina</i> .....	116
Tabla 57 <i>Inversión fija: Equipos de cómputo y comunicación</i> .....	117
Tabla 58 <i>Total, inversión fija</i> .....	117
Tabla 59 <i>Inversión diferida</i> .....	118
Tabla 60 <i>Costos fijos: Mano de obra indirecta (MOI)</i> .....	119
Tabla 61 <i>Costos fijos: Depreciación operativa</i> .....	120
Tabla 62 <i>Total, costos fijos</i> .....	120
Tabla 63 <i>Costos variables: Mano de obra directa - MOD</i> .....	121
Tabla 64 <i>Costos variables: Materias primas</i> .....	122
Tabla 65 <i>Costos variables: Materiales Indirectos</i> .....	123
Tabla 66 <i>Total, Costos variables</i> .....	124
Tabla 67 <i>Costos totales de producción</i> .....	125

Tabla 68 <i>Nómina administrativa</i> .....	126
Tabla 69 <i>Nómina de ventas</i> .....	127
Tabla 70 <i>Nómina por prestación de servicios</i> .....	128
Tabla 71 <i>Depreciaciones administrativas</i> .....	128
Tabla 72 <i>Gastos Generales</i> .....	129
Tabla 73 <i>Total, gastos fijos de administración y ventas</i> .....	130
Tabla 74 <i>Gastos variables de administración y ventas.</i> .....	130
Tabla 75 <i>Total, gastos de administración y ventas</i> .....	131
Tabla 76 <i>Monto del crédito e intereses</i> .....	132
Tabla 77 <i>Amortización del crédito</i> .....	132
Tabla 78 <i>Capital de trabajo</i> .....	135
Tabla 79 <i>Inversión total</i> .....	136
Tabla 80 <i>Estructura de capital</i> .....	137
Tabla 81 <i>Precio de venta</i> .....	137
Tabla 82 <i>Estado de resultados proyectado</i> .....	138
Tabla 83 <i>Flujo de fondos proyectado</i> .....	140
Tabla 84 <i>Estado de situación financiera inicial y proyectado</i> .....	143
Tabla 85 <i>Razones de liquidez</i> .....	146
Tabla 86 <i>Razones de operación</i> .....	147
Tabla 87 <i>Razones de endeudamiento</i> .....	148
Tabla 88 <i>Razones de rentabilidad</i> .....	148
Tabla 89 <i>Indicadores de viabilidad</i> .....	149
Tabla 90 <i>Tasa interna de retorno (TIR)</i> .....	150

Tabla 91 <i>Valor presente neto (VPN)</i> .....	151
Tabla 92 <i>Período de recuperación</i> .....	151
Tabla 93 <i>Punto de equilibrio</i> .....	152
Tabla 94 <i>Business Canvas</i> .....	154

## Lista de Figuras

	<b>Pág.</b>
Figura 1 <i>Población de Bucaramanga</i> .....	25
Figura 2 <i>Población de Bucaramanga por edades</i> .....	26
Figura 3 <i>Bebé prematuro o bajo peso al nacer</i> .....	35
Figura 4 <i>Realiza el método canguro</i> .....	36
Figura 5 <i>Responsable de realizar el método canguro</i> .....	37
Figura 6 <i>Período de realización del Método Canguro</i> .....	38
Figura 7 <i>Cantidad de blusas cangureras compradas</i> .....	39
Figura 8 <i>Suministro de blusas cangureras</i> .....	40
Figura 9 <i>Lugar de compra de las blusas o fajas cangureras</i> .....	41
Figura 10 <i>Precio de compra de la blusa o faja canguera</i> .....	42
Figura 11 <i>Servicio posventa</i> .....	43
Figura 12 <i>Marcas de la blusa canguera</i> .....	44
Figura 13 <i>Seguridad que brinda la faja canguera</i> .....	45
Figura 14 <i>Comodidad de la faja canguera</i> .....	46
Figura 15 <i>Percepción como vestuario de la blusa canguera actual</i> .....	47
Figura 16 <i>Aceptación de una nueva empresa</i> .....	48
Figura 17 <i>Disposición de compra de productos a la nueva empresa</i> .....	49
Figura 18 <i>Canal de distribución de las blusas cangureras</i> .....	50
Figura 19 <i>Cantidad de blusas que estaría dispuesta a comprar</i> .....	51
Figura 20 <i>Precio para pagar por el nuevo diseño de blusa canguera</i> .....	52

Figura 21 <i>Aspectos relevantes de la blusa cangurera</i> .....	53
Figura 22 <i>Medios por los que le gustaría recibir información y ofertas del producto</i> .....	54
Figura 23 <i>Análisis de la situación actual de la competencia</i> .....	62
Figura 24 <i>Diagrama de comercialización y distribución</i> .....	64
Figura 25 <i>Diagrama de confección blusa cangurera</i> .....	72
Figura 26 <i>Distribución de planta falta incluir dimensiones</i> .....	83
Figura 27 <i>Bucaramanga – Santander</i> .....	85
Figura 28 <i>Organigrama Canguritos S.A.S.</i> .....	99

**Lista de Apéndices**

Apéndice A. Encuesta..... 165

## Resumen

**Título:** Factibilidad para la creación de una empresa de fabricación y comercialización de blusas cangureras para el porteo del bebé prematuro y/o con bajo peso al nacer\*

**Autor:** Nancy Osorio Cáceres\*\*

**Palabras Clave:** Empresa, factibilidad, blusa cangurera, método canguro, bebé prematuro.

**Descripción:** En el presente trabajo se realizan y evalúan todos los estudios necesarios para analizar la factibilidad de creación de una empresa de fabricación de blusas cangureras, en donde se desarrollan los estudios con base en el segmento conformado por las madres de bebés prematuros o de bajo peso al nacer que habitan en Bucaramanga. El proyecto busca entregar una blusa para el porteo de neonatos en la aplicación del método canguro, en este método se da prioridad al contacto piel con piel lo cual permite una mejor regulación térmica del infante, facilita su nutrición y aumenta las posibilidades de sobrevivencia del recién nacido. En el proyecto se usa diferentes fuentes de información, así como elementos de alta relevancia para la creación de la empresa como el mercado, el plan de ordenamiento territorial, los recursos necesarios, maquinaria, tecnología, instalaciones, talento humano, etc., para luego de recaudar toda esta información, analizarla con las herramientas de conocimiento adquiridas a lo largo de la carrera, bajo este análisis se genera el estudio de mercados, el estudio técnico, el estudio administrativo y el estudio financiero. Basándose en los resultados de estos estudios se puede tomar la decisión de crear o no la empresa de fabricación de blusas cangureras en la ciudad de Bucaramanga, es decir la viabilidad del proyecto.

---

\* Trabajo de Grado

\*\* Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director de Proyecto: Administrador de Empresas Ramiro Augusto Redondo Mora.

### Abstract

**Title:** Feasibility for the creation of a company for manufacture and marketing of kangaroo blouses for the carrying of premature babies and/or those with low birth weight \*

**Author:** Nancy Osorio Cáceres \*\*

**Keywords:** Company, feasibility, kangaroo blouse, kangaroo method, premature baby.

**Description:** In this paper, all the necessary studies are carried out and evaluated to analyze the feasibility of creating a company manufacturing kangaroo blouses, where studies are developed based on the segment formed by the mothers of premature or low birth weight babies who live in Bucaramanga. The project seeks to deliver a blouse for the porting of neonates in the application of the kangaroo method, in this method priority is given to skin-to-skin contact which allows a better thermal regulation of the infant, facilitates its nutrition, and increases the chances of survival of the newborn. The project uses different sources of information, as well as elements of high relevance for the creation of the company such as the market, the territorial planning plan, the necessary resources, machinery, technology, facilities, human talent, etc., to after collecting all this information, analyze it with the knowledge tools acquired throughout the career, under this analysis the market study, the technical study, the administrative study and the financial study are generated. Based on the results of these studies, the decision can be made whether or not to create the company manufacturing kangaroo blouses in the city of Bucaramanga, that is to say, the viability of the project.

---

\* Degree work

\*\* Institute for Regional Projection and Distance Education. Business Management. Project Director: Business Administrator Ramiro Augusto Redondo Mora.

## **Introducción**

Los nacimientos pretérminos han ocurrido desde siempre, sin embargo, en la actualidad la tendencia es a aumentar, estos neonatos tienen menores posibilidades de sobrevivir en sus primeros meses de vida, por fortuna se ha desarrollado un método el cual aumenta las posibilidades de vida de los recién nacidos, se llama “Método Canguro”. Este método fue creado en Colombia y consiste en el contacto piel con piel entre el infante y (generalmente) la madre, de esta forma facilita el control térmico del bebé, su nutrición entre otros beneficios.

Para el desarrollo del método canguro se requiere de una “faja” que envuelva la humanidad de madre e hijo y que facilite el contacto corporal directo, sin embargo, esta faja limita el movimiento de las madres, no provee sujeción ni seguridad y da la sensación de desnudez, todas estas cosas aumentan el estrés que deben sufrir las madres y dificultan el desarrollo armónico del método canguro.

De esta forma se encuentra una necesidad de proveer de una prenda que facilite el desarrollo de este método y que alivie la carga de estrés que deben sufrir las madres, provea comodidad y seguridad. Una prenda adecuada tendría un impacto positivo en el ánimo de las portadoras reflejándose en los bebés, sus familias y en la comunidad.

## **1. Análisis general de sector**

### **1.1. Descripción del sector.**

Este proyecto pertenece al sector secundario, al cual pertenece la industria de la manufactura, dedicado a la producción de fibras, telas e hilados y otros productos, abarcando las prendas de vestir en general (Economipedia, 2021). En la época precolombina los nativos trabajaban principalmente con fibras naturales y en algunas zonas del país con pelo de camélidos americanos, las condiciones climáticas y el hecho de que fueran fibras naturales hace muy difícil encontrar vestigios de las prendas de vestir utilizadas en la época, lo que sí es evidente es que se desarrollaba la manufactura de vestimenta. (Moreno, 1987)

En la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana, se han desarrollado proyectos de investigación para diversificar productos para la comunidad referente a los textiles, tales como los realizados en la Universidad Industrial de Santander. A continuación se mencionan algunos:

Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de pijamas para bebé en el área metropolitana de Bucaramanga, autoría del Sr. Edinson Omar Amado Contreras y la Srta. Adriana García Chanaga. El objetivo del proyecto fue la creación de una comercializadora de pijamas para bebés de 0 a 2 años, en Bucaramanga y su área metropolitana, debido que estas criaturas necesitan mayor cuidado y protección ante alergias y picaduras de mosquitos. (Amado & García, 2016)

Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de ropa para mujeres de tallaje grande en la ciudad de Bucaramanga, cuyos autores son la Srta. Heidy Nhora Cáceres Méndez y la Srta. María Fernanda Velandia Cala. Este trabajo de grado consistió en la creación de una empresa de producción y comercialización de prendas para mujeres de talla grande

en la ciudad de Bucaramanga, con las cuales las damas puedan sentirse cómodas consigo mismas. (Cáceres & Velandia, 2018)

Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de prendas de vestir para hombre en Bucaramanga, realizado por el Sr. Freddy Alfonso Quesada Gómez. Con este proyecto se quiso incursionar en el mercado para caballeros, con ropa para toda ocasión, manteniendo su calidad y brindando asesoría personalizada. (Quesada, 2018)

El hombre primitivo tuvo la necesidad de resguardar su cuerpo de las inclemencias del clima, para esto utilizó pieles de animales inicialmente, fabricandose atuendos cosidos con tendones, tiras de piel y tripas, posteriormente utilizó fibras naturales para la fabricación de hilos (lana, lino, seda). Más tarde las pesadas pieles se remplazaron por hilos entretejidos las cuales conocemos actualmente como telas. (Palermo).

De acuerdo a la clasificación, el código CIU referente con la actividad es el 1410 que corresponde a confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel, la cual incluye fabricación de ropa para bebé, dams, caballeros, etc. (Cámara de Comercio de Bogotá, s.f.)

## **1.2. Evolución del sector**

La actividad textil de Santander se remonta a la época de la colonia, a finales del siglo XVIII cuando los habitantes de la región se dedicaban a la fabricación y venta de lienzos de algodón, esta actividad involucraba a la totalidad de los miembros de la familia en las tareas de hilar, teñir y tejer. Sin embargo, con el tiempo esta actividad fue desmejorando debido a la llegada de telas de territorios europeos, las cuales, gracias a la revolución industrial, llegaban a muy bajos costos, siendo, en cierto modo, lesivos a la actividad artesanal realizada por los habitantes de

Santander. A finales del siglo XIX la situación empeoró limitando a la nación como simple exportadora de materias primas para las naciones desarrolladas.

Así mismo, a finales del siglo XIX se trató de dar un paso hacia la industrialización y se fundó la fábrica de tejidos de Samacá en el departamento de Boyacá, dando un golpe más a la fabricación artesanal de telas en Santander, pero favoreciendo a los que cultivaban algodón. Más adelante se fundaría fábrica de Hilados y Tejidos fundada en San José de Suaita que surgió como el sueño emprendedor de un hacendado y no como una política gubernamental, fue la única respuesta de desarrollo industrial del sector textil en Santander para la época, y aunque fueron muy prósperos, su falta de innovación terminó por acabarlos. (Raymond, 2015)

Otras empresas como Coltejer y Fabricato siguieron su proceso de industrialización y se posicionaron como grandes productoras de telas a nivel nacional, mientras que en Santander desarrollaron empresas de confección con un muy buen nivel de calidad en sus productos, aunque a nivel nacional, las empresas de Antioquia ganaron gran renombre. A comienzos de los 80's los gobiernos de turno estuvieron interesados en ingresar al sector textil a la economía mundial. A finales de los 80's Colombia fue un referente de la moda dando paso a la profesionalización del sector textil a través de programas académicos de moda en las instituciones educativas. (Sectorial, 2011)

Desde la década de los 90's hasta la actualidad, el contrabando, las malas políticas de estado con este sector y el poder de las fábricas asiáticas han socavado terriblemente el desarrollo industrial de Colombia, el sector de la confección santandereana ha sufrido gravemente, y quisiera aprovechar para divulgar las conclusiones de un estudio con el que estoy totalmente de acuerdo del porqué de esta fatalidad de las empresas santandereanas, falta de una visión de la industria,

débil asociatividad, escasa innovación en valor, falta de uso estratégico de tecnología de información, escasa valorización del capital humano, inestabilidad política y social. (Corzo, s.f)

Actualmente ferias e instituciones como Colombiamoda, Proexport, Inexmoda, las cámaras de comercio entre otras han buscado abrir nuevos mercados en las diferentes regiones del mundo aprovechando los tratados comerciales, con el ánimo de reactivar el sector textil de Colombia que han dado sustento a miles Tendencias de familias.

De acuerdo con el informe entregado por la Superintendencia de Sociedades sobre el comportamiento de la economía, para el año 2018 el sector de la manufactura aumentó su aporte en un 2% del producto interno bruto (PIB) de Colombia, comparado con el año anterior (Superintendencia de Sociedades, 2019). Según información del Dane, para el mes de julio, la confección de prendas de vestir obtuvo un -29.4% respecto al mismo mes del año 2019, de lo cual se observa mejoría con el indicador de 6 puntos porcentuales comparándolo con junio donde la variación fue del -35%. En este año cuando la contingencia por el covid-19 perjudicó a muchas personas en tema de empleos, este sector pudo mantener su funcionamiento volcándose a la confección de tapabocas y otros elementos que más se han utilizado por la medida contra el virus, haciendo uso de los canales digitales para el comercio de estos y de otras prendas de vestir. (Portafolio, 2020)

### **1.3. Tendencias del sector.**

El comportamiento del sector textil y en general, del sector manufacturero, lo determina la dinámica interna y externa de la demanda. Aunque dado que los requerimientos de maquinaria son en esencia livianos (comparado con otras industrias manufactureras como la metalmecánica) permite con facilidad que sea deslocalizado, lo cual puede fluir a malas condiciones laborales y

salarios miserables. No hay que ir muy lejos, en Bucaramanga y su área metropolitana, varias empresas de confecciones entregan “tareas” a pequeños talleres familiares pagándolas a precios muy bajos.

Lo que sí es claro es la expansión internacional, a finales de la década del 2000 las empresas solo le apuntaban a los vecinos más cercanos (Brasil, Venezuela) pero con la crisis del 2008 la mentalidad expansionista avanzó, llegando a Rusia y países del África.

Otra tendencia es la moda de lo ecológico, no es claro si es una iniciativa empresarial nacida desde la cordura de sus dirigentes o si es el hecho de cumplirle a unos compradores preocupados por el planeta porque de otra forma no venderían, lo que sí es claro es que las empresas están en la búsqueda de que sus productos sean amigables con el planeta, varias compañías realizan rigurosas auditorías a sus cadenas de suministro con el ánimo de establecer la procedencia ecológica de sus materias primas.

Una tendencia a la cual le apuntan todos los sectores es a la implementación de tecnología de punta, maquinarias, herramientas y equipos de tecnología que faciliten las labores, protejan a los trabajadores e integren a los consumidores en el ciclo de vida del producto, un ejemplo es el de unos microchips que se instalan en la ropa y así se puede saber el recorrido de ese elemento desde la fábrica hasta la tienda o su llegada al consumidor. (Medina, 2017)

Las tiendas físicas también se mantienen, a pesar de la masificación del comercio electrónico, en el ámbito de las prendas de vestir sigue manteniéndose la tienda física en la cual el consumidor va y se prueba la prenda que desee.

Actualmente las redes sociales son una obligación para cualquier empresa, estas son un canal para llegar a más posibles consumidores, se requiere tener personal que maneje las redes sociales y que retroalimente a la empresa de acuerdo con los comentarios de las personas, el mismo

Google provee de herramientas para el análisis de información obtenida de los usuarios a través de la web.

#### **1.4. Identificación de amenazas y oportunidades**

Dentro de las amenazas y oportunidades del sector se tienen las siguientes:

##### **Amenazas**

- Poderío tecnológico y de mano de obra barata que ostenta China, copia productos a nivel mundial, los fabrica más rápido y los vende a precios reducidos.
- Pobre desarrollo tecnológico nacional.
- Burocracia, corrupción y malas políticas económicas en todos los sectores.

##### **Oportunidades**

- Diseños novedosos, talento creativo.
- Colombia se ha forjado un buen nombre a nivel mundial en cuanto al diseño de prendas de vestir.
- Colombia tiene buenas fuentes de materias primas para la fabricación de telas de alta calidad

#### **1.5. Contexto Geográfico**

Colombia tiene una posición estratégica en el contexto geográfico, es la puerta a Suramérica y tiene puertos en dos océanos, aunque la red de carreteras es muy susceptible al efecto climático, se encuentran las vías necesarias para la comunicación portuaria desde el área metropolitana de Bucaramanga. Colombia es un buen productor de materias primas para la producción textil, es posible encontrar telas de muy buena calidad a un buen precio. Acceder a

mano de obra con habilidades en el campo textil no es difícil, teniendo en cuenta el pasado manufacturero que tiene la región santandereana. (Colombiamanía, 2017)

**Límites:**

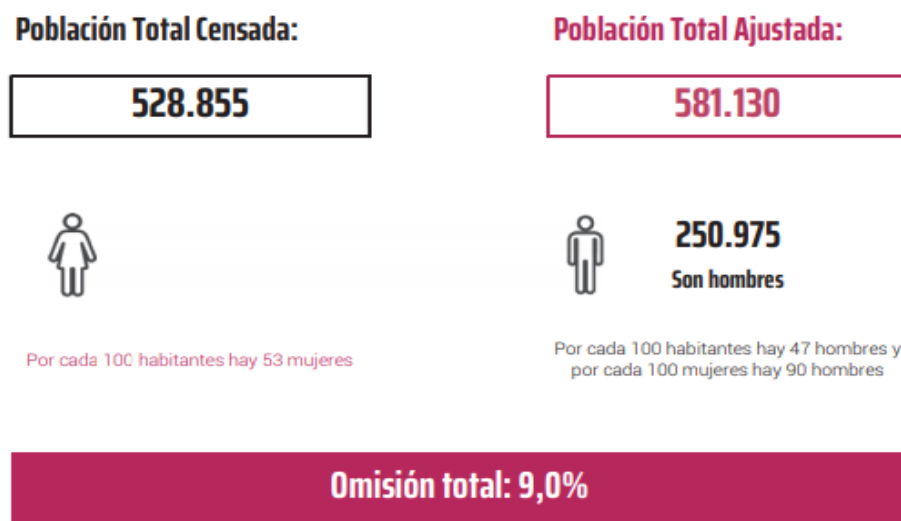
La ciudad de Bucaramanga, capital del Departamento de Santander, limita al norte con el municipio de Rionegro, al oriente con Matanza, Charta y Tona, al sur con Floridablanca y al occidente con Girón. (Colombiamanía, 2017)

**Características generales del territorio y suelos:**

El área metropolitana conformada por Bucaramanga, Girón, Floridablanca y Piedecuesta se encuentra situada sobre el Valle del Río de Oro. Está formado por dos tipos de accidente geográfico: el valle y la meseta. Presenta dos tipos de suelos: Suelo sin erosión, que corresponde a los propicios para agricultura y ganadería; y los suelos con tendencia a la erosión, los cuales son de baja fertilidad o casi nula. (Colombiamanía, 2017)

**Figura 1**

*Población de Bucaramanga*

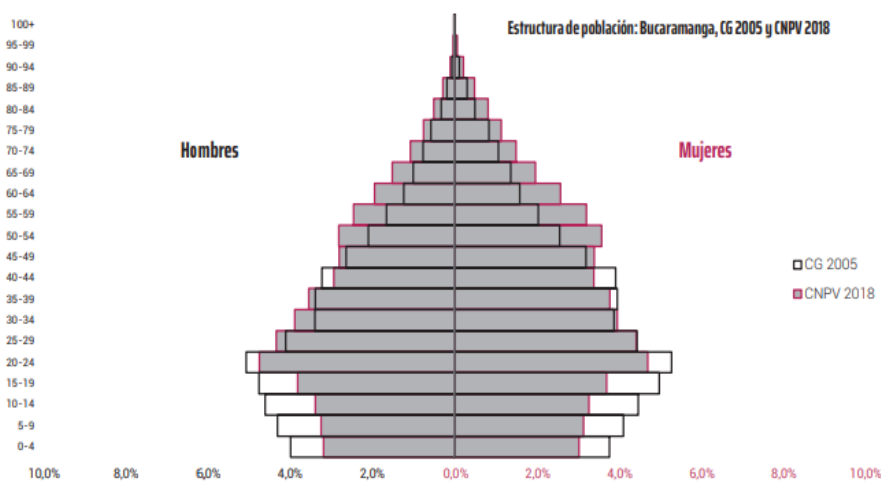


Tomado de <https://www.dane.gov.co/files/varios/informacion-capital-DANE-2019.pdf>

De acuerdo con datos del censo nacional de población y vivienda 2018, la población de Bucaramanga es de 528.855 habitantes censados y 581.130 para el total de población ajustada, lo cual corresponde a la séptima ciudad con más población a nivel nacional (DANE, 2019)

**Figura 2**

*Población de Bucaramanga por edades*



Tomado de <https://www.dane.gov.co/files/varios/informacion-capital-DANE-2019.pdf>

De acuerdo con datos del DANE, el 19,3% están en edades entre los 0 y 14 años; el 65,6% están entre los 15 a 59 años; y el 15,1% son personas con más de 59 años en la ciudad de Bucaramanga. (DANE, 2019)

**Orografía:**

La topografía de Bucaramanga es en promedio 15% plana, 30% ondulada y el restante 55% es quebrada. Tres grandes cerros se destacan a lo largo del territorio: Morro Rico, Alto de San José y El Cacique. (Alcaldía de Bucaramanga, s.f.)

#### Hydrografía:

Los ríos principales son: El Río de Oro y el Suratá y las quebradas: La flora, Tona, La Iglesia, Quebrada Seca, Cacique, El Horno, San Isidro, Las Navas, La Rosita, Bucaramanga. (Alcaldía de Bucaramanga, s.f.)

#### Economía de Bucaramanga

Las principales actividades económicas de Bucaramanga corresponden al comercio y la prestación de servicios. Como la comercialización de productos provenientes de la agricultura, la ganadería y la avicultura.

Bucaramanga es una ciudad con importante actividad comercial, así como también cuenta con gran participación en el sector industrial con el calzado y la confección, de igual forma lo hace con la prestación de servicios de salud, finanzas y educación. Otro sector de la economía bumanguesa es el agropecuario, con actividades de agricultura, ganadería y avicultura. (Alcaldía de Bucaramanga, s.f.)

### 1.6. Aspectos Legales

**Ley 1014 de 2006.** De fomento de la cultura del emprendimiento. Por medio de esta ley se quiere promover el espíritu emprendedor en todas las entidades educativas del territorio nacional, su prioridad es fundamentarse en los valores y principios de la Constitución Política de Colombia. (Congreso de Colombia, 2006)

**Ley 1258 de 2008.** Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada. Trata de la constitución de las sociedades, la Personería Jurídica, la naturaleza de esta, especificaciones sobre el documento de creación de dichas sociedades, etc. (Congreso de la República, 2008)

**Resolución 1950 de 2009.** Modificado por la Resolución 2250 de 2013, modificado por la Resolución 3023 de 2015 y modificado por la Resolución 1373 de 2018. Reglamento técnico sobre etiquetado de confecciones, que se aplica a productos de fabricación nacionales como importados, para importación y comercialización en la nación. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2018)

**Ley 1429 de 2010.** Por la cual se expide la ley de formalización y generación de empleo. Esta ley trata de la formalización de la pequeña empresa y generación de nuevos empleos, otorgando incentivos en la disminución de costos de la formalización. (Cámara de Comercio de Bucaramanga)

**Ley 1480 de 2011.** Protección al consumidor. A través de esta ley se protege al consumidor, sus derechos, intereses económicos, riesgos para su salud y seguridad. Acceso a información adecuada, de acuerdo con los términos de esta ley, que les permita hacer elecciones bien fundadas. La libertad de constituir organizaciones de consumidores y la oportunidad de hacer oír sus opiniones en los procesos de adopción de decisiones que las afecten. 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. (Congreso de Colombia, 2011)

**Resolución 0312 de 2019.** Por medio del cual se establecen estándares mínimos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST, para las empresas públicas y privadas de Colombia, que son de obligatorio cumplimiento. (Ministerio de Trabajo, 2019)

## 2. Estudio de mercados

### 2.1. Descripción del producto o servicio

#### 2.1.1. Descripción, usos y especificaciones del producto

El producto consiste en una blusa cangurera diseñada para las madres de bebés prematuros que realizan el porteo del recién nacido, cuyas ventas inicialmente se realizarán en tienda física, las cuales podrán ser adquiridas a través del pago en efectivo, con tarjeta débito y/o crédito y pagos electrónicos. Para la producción de las blusas cangureras, se trabaja con tela hipoalergénica, de tal manera que no se vea afectado el bebé, ya que su piel es muy delicada; a la misma vez que ofrece a la madre seguridad al momento de llevar consigo su criatura, así como le permitirá estar bien presentada.

**Descripción:** El producto es una blusa cangurera para madres de bebés prematuros, elaboradas en tela de algodón elástica e hipoalergénica, con refuerzo en las costuras para ofrecer mayor soporte. pero el objetivo es mantener seguro al bebé, cómodo y abrigado, que se permita el contacto piel con piel entre el recién nacido y su cuidador

**Usos:** Esta blusa se usa para realizar el porteo de bebés prematuros o de bajo peso, permitiendo el contacto piel con piel entre el lactante y su cuidador.

**Especificaciones:** Las blusas cangureras tendrán refuerzo en la zona lumbar, con tiras para agarre del bebé, las cuales estarán sujetas desde la espalda para liberar la tensión en hombros y brazos. La marquilla que llevarán las blusas tendrá la marca propia de la empresa, con sus debidas instrucciones para el cuidado de la blusa, tales como: Lavado a mano o lavadora para ropa delicada, no utilizar cloro, usar jabón suave, entre otras.

**Presentaciones:** Las blusas serán en manga corta, manga  $\frac{3}{4}$ , manga larga y manga sisa, para que las madres las puedan utilizar de acuerdo con el clima de la ciudad. En tallas XS, S, M, L, XL y XXL.

**Diseño:** Las blusas serán realizadas en telas unicolor, de las cuales algunas tendrán aplicaciones de acuerdo con el género del bebé y otras serán en telas estampadas.

**Empaque:** para el empaque se utilizan bolsas ecológicas de papel, amigables con el medio ambiente. La prenda irá doblada con un alma de cartón para que mantenga la forma, esta alma de cartón podrá ser reciclada. Cada prenda individual estará empacada en bolsa plástica biodegradable.

### ***2.1.2. Atributos diferenciadores del producto***

La blusa cangurera ofrece varios aspectos que se convierten en sus atributos diferenciadores, uno de ellos es el nivel de seguridad para la madre y el bebé, la conformación de la prenda permite un contacto seguro y que está todo el tiempo bajo el control de la madre. De otra parte, está la posibilidad de sentirse cómoda, bien vestida, porque esta blusa se creó para vestir, se puede conseguir en diferentes presentaciones, diseños, colores, condición que favorece poder seguir utilizándola después de haber culminado el plan canguero; así mismo, se ofrece servicio posventa por la compra de cualquiera de nuestras prendas (Blusas cangureras).

### **2.2. Segmento de mercado**

El segmento de mercado al cual va dirigido el producto son las 1.823 madres de bebés prematuros de 0 a 4 meses, de Bucaramanga, es decir que sus hijos nacieron entre la semana 22 a la semana 37 de gestación, según los datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE. (DANE, 2019)

### **2.3. Estudio de la demanda**

Esta investigación de mercados va dirigida a recolectar información para la demanda y consta de la descripción del problema de investigación de mercados, las necesidades de información y la ficha técnica.

#### **2.3.1. Necesidades de información**

Para responder al objetivo general se requiere de la siguiente información:

Comportamientos, hábitos y costumbres de las madres de bebés prematuros frente a la compra de blusas cangureras.

Necesidades, gustos y preferencias de las madres de bebés prematuros, respecto a las blusas cangureras.

Nivel de aceptación de las blusas cangureras para madres de bebés prematuros y, Actitud de compra de las blusas cangureras para madres de bebés prematuros.

#### **2.3.2. Tipo de estudio.**

Investigación exploratoria: Es la primera etapa que se realiza en el proyecto, en la cual se consulta con posibles clientes, permitiendo conocer información relevante como necesidades, gustos y preferencias, para posteriormente realizar una investigación formal de mercadeo.

Investigación descriptiva: Se utilizan herramientas para la recolección de información como las encuestas, para luego analizar sus resultados con los que se definen las necesidades, gustos y costumbres de los clientes y poder tomar decisiones acerca del proyecto

#### **2.3.3. Enfoque.**

Para este proyecto el enfoque es mixto. Se compone de una parte cuantitativa debido que se recolectan datos de fuentes primarias y secundarias y otra parte cualitativa a razón de que se

realizan análisis de los resultados que se obtienen y de los datos que se recopilan a lo largo de la investigación para el presente trabajo.

#### **2.3.4. Fuentes de información**

Se tendrá como fuente primaria, las madres de bebés prematuros de Bucaramanga. Las fuentes secundarias son el Ministerio de Salud y Protección Social, el DANE, la Fundación Canguro, La Organización Mundial de la Salud, entre otros.

#### **2.3.5. Técnicas de investigación.**

La técnica utilizada para la recolección de la información de fuentes primarias es la encuesta.

#### **2.3.6. Instrumento para la recolección de información**

El instrumento manejado en la investigación de mercados es el cuestionario estructurado

#### **2.3.7. Modo de aplicación**

La Investigación se realizó con el uso de la tecnología y con la herramienta de formularios electrónicos de Google

#### **2.3.8. Cálculo de la muestra**

Para el cálculo de la muestra se utiliza el muestreo simple o estratificado y calcular el tamaño de la muestra o Determinar si es Censo según sea el caso.

$$n = \frac{Zc^2 * (N) * (Qo) * (Po)}{E^2 * (N - 1) + Zc^2 * (Qo) * (Po)}$$

n = muestra

N: Población / mercado objetivo: 1.823 madres

Zc: Margen de confiabilidad del 95% (1.96)

E: margen de error del 8%

Po: probabilidad de éxito 50% (0,50)

Qo: Probabilidad de fracaso 50% (0,50).

$$n = \frac{1,96^2 * 1823 * 0.5 * 0.5}{(0,08^2) * (1823 - 1) + (1,96^2) * 0,5 * 0,5} = 139$$

### **2.3.9. Alcance**

Clínicas, hospitales y hogares de la ciudad de Bucaramanga.

### **2.3.10. Tiempo de aplicación**

El tiempo de aplicación de la encuesta fue en desde el 25 de agosto hasta el 18 de septiembre de 2020

### **2.3.11. Tabulación, presentación y análisis de resultados**

El Estudio de Mercados se realizó con la aplicación del instrumento para recolectar la información de fuentes primarias, con el fin de conocer la pertinencia del producto que para este proyecto es la blusa cangurera para madres de bebés prematuros y/o de bajo peso al nacer o si es necesario modificar alguno de sus aspectos determinados por la autora del proyecto inicialmente.

La encuesta consta de 20 preguntas aplicadas a 139 madres de Bucaramanga, las cuales se realizaron con la colaboración de enfermeras que trabajan con el Programa Canguro en algunas clínicas de la ciudad, las cuales no es posible mencionar de acuerdo con su solicitud de confidencialidad tanto de las enfermeras como de las clínicas, se desarrollaron por medio virtual y por WhatsApp teniendo en cuenta los acontecimientos actuales por las que atraviesa no solo el País, sino la mayor parte del mundo, posteriormente se realiza la tabulación y análisis de los resultados para cada uno de los cuestionamientos.

Pregunta 1.

¿Su bebé es prematuro o de bajo peso al nacer?

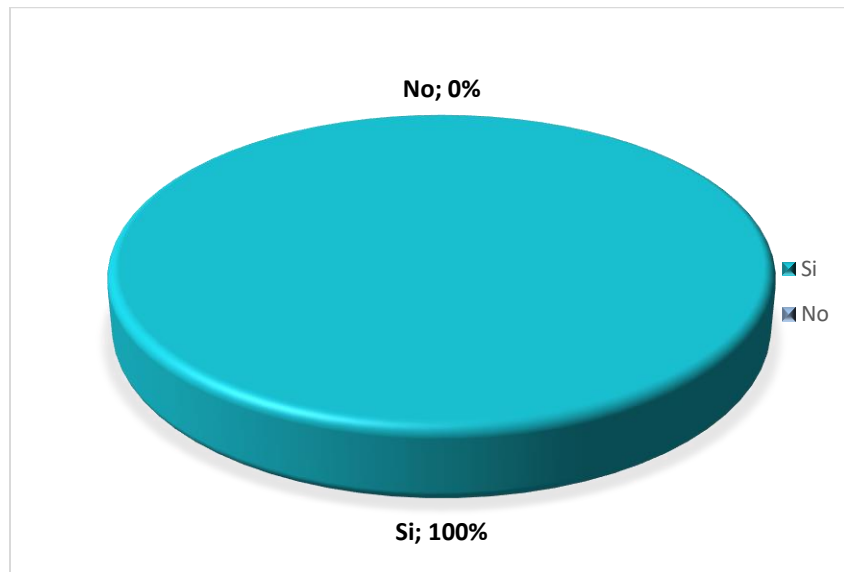
**Tabla 1**

*Bebé prematuro o bajo peso al nacer*

Concepto	Madres	Porcentaje
<b>Si</b>	139	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 3**

*Bebé prematuro o bajo peso al nacer*



**Análisis:** El 100% de las madres encuestadas de Bucaramanga, tiene un bebé prematuro o de bajo peso al nacer, lo que indica que hay una gran incidencia de nacimientos pretérmino y por lo tanto se requiere de elementos especiales para el porteo de estos pequeños.

Pregunta 2.

¿Ha realizado o está realizando el método canguro con su bebé?

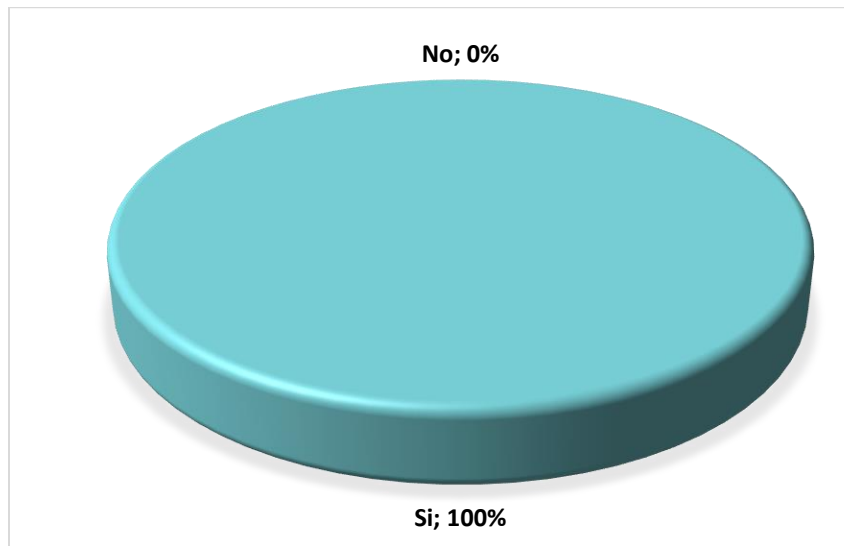
**Tabla 2**

*Realiza el método canguro*

Concepto	Madres	Porcentaje
<b>Si</b>	139	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 4**

*Realiza el método canguro*



**Análisis:** El 100% de las madres encuestadas de Bucaramanga se encuentra realizando el método canguro, lo que indica que se requieren elementos especiales para el porteo del bebé, que ayuden con la recuperación y estabilidad del nuevo integrante de la familia.

Pregunta 3.

¿Quién realiza el Método Canguro?

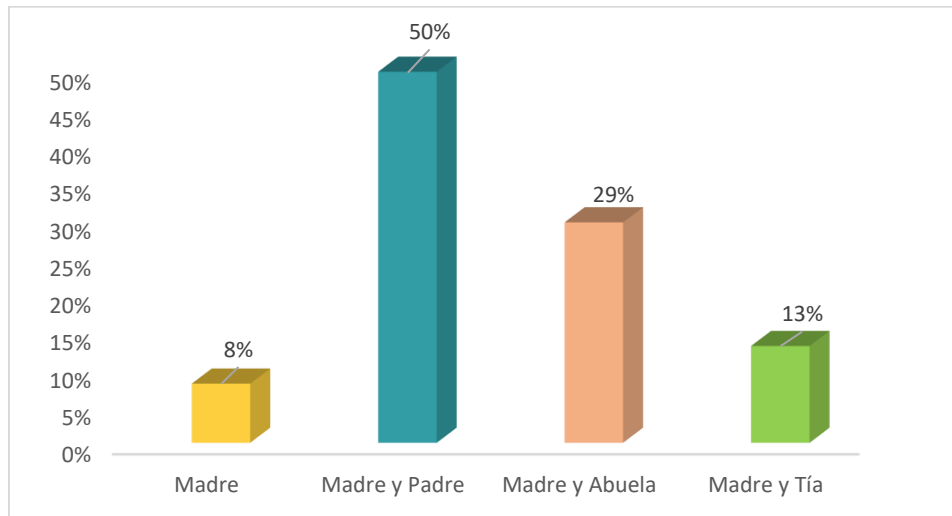
**Tabla 3**

*Responsable de realizar el método canguro*

Concepto	Madres	Porcentaje
Madre	11	8%
Madre y padre	69	50%
Madre y abuela	41	28%
Madre y tía	18	13%
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 5**

*Responsable de realizar el método canguro*



**Análisis:** De acuerdo con los resultados, los principales autores de portear al bebé son la madre y el padre con un porcentaje del 50%, seguido de las responsables la madre y la abuela con el 29%, luego madre y tía con el 13% y en algunos casos solo la madre realiza el porteo de su bebé con un 8%, esto indica que el producto debe ser desarrollado principalmente para las madres, pero también se debe incluir el padre.

Pregunta 4.

¿Cuánto tiempo ha realizado el método canguro?

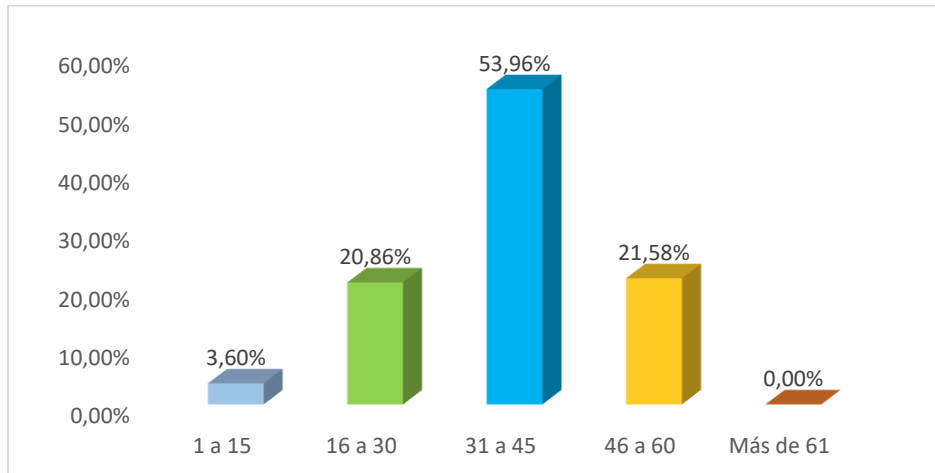
**Tabla 4**

*Período de realización del Método Canguro*

Concepto	Madres	Porcentaje	Media	Promedio Ponderado
De 1 a 15 días	5	3.60%	8	0.29
De 16 días a 30 días	29	20.86%	23	4.80
De 31 días a 45 días	75	53.96%	38	20.50
De 46 días a 60 días	30	21.58%	53	11.44
Más de 61 días	0	0%	61	0
	<b>139</b>	<b>100%</b>		<b>37.03</b>

**Figura 6**

*Período de realización del Método Canguro*



**Análisis:** El tiempo en el cual las madres deben realizar el Método Canguro es en promedio de 37 días. Con base a estos resultados, se realizarán las proyecciones.

Pregunta 5.

¿Cuántas fajas compró para la realización del porteo de su bebé?

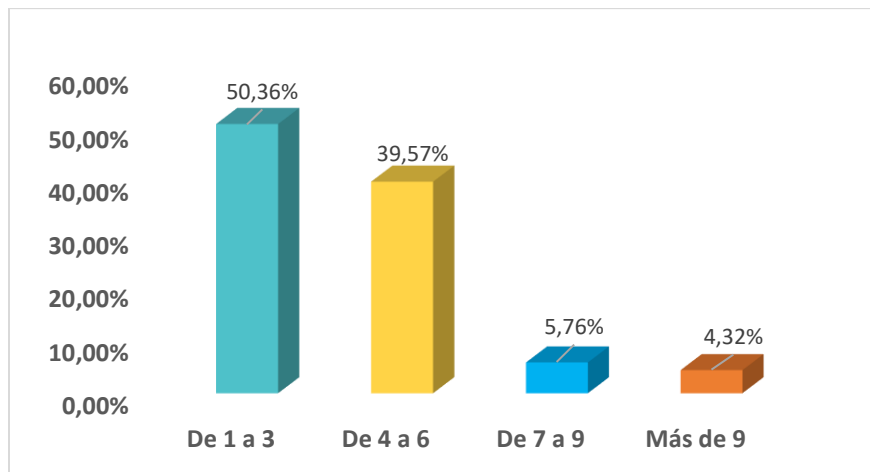
**Tabla 5**

*Cantidad de blusas cangureras compradas*

Concepto	Madres	Porcentaje	Media	Promedio Ponderado
De 1 a 3	70	50.36%	2	10.1
De 4 a 6	55	39.57%	5	1.98
De 7 a 9	8	5.76%	8	0.46
Más de 9	6	4.32%	9	0.39
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>		<b>3.83</b>

**Figura 7**

*Cantidad de blusas cangureras compradas*



**Análisis:** De las madres encuestadas de la ciudad de Bucaramanga, el 50,36% compra de 1 a 3 blusas para realizar el método canguro, el 39,57% adquirió de 4 a 6 blusas, el 5,76% compró de 7 a 9 fajas cangureras y el 4,32% adquirió más de 9 blusas para realizar el porteo de su bebé. Con lo anterior se puede determinar que alrededor del 90% compra aproximadamente 3.83 blusas cangureras, lo cual es un dato importante para la estimación de la demanda total del producto.

Pregunta 6.

¿Quién le suministra las blusas cangureras o fajas?

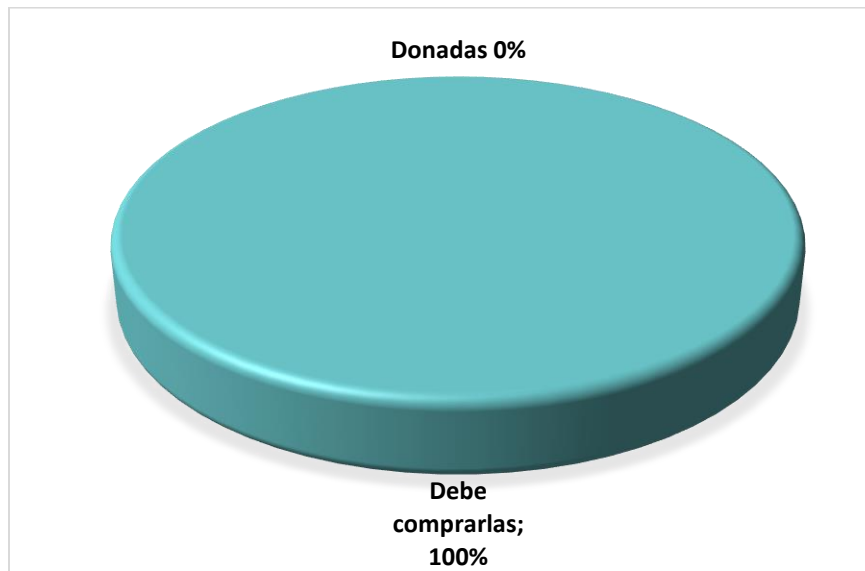
**Tabla 6**

*Suministro de blusas cangureras*

Concepto	Madres	Porcentaje
Debe comprarlas	139	100%
Son donadas	0	0%
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 8**

*Suministro de blusas cangureras*



**Análisis:** El 100% de las madres de bebés prematuros o de bajo peso al nacer de Bucaramanga, deben comprar las blusas o fajas cangureras. De acuerdo con estos resultados se puede decir que existe una demanda para este producto.

Pregunta 7.

Si debe comprar las blusas cangureras ¿En dónde las adquiere?

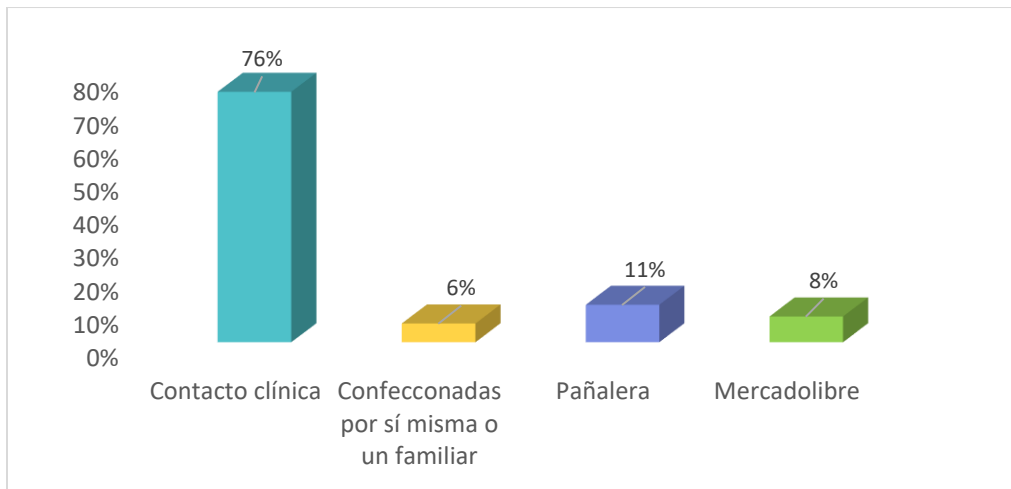
**Tabla 7**

*Lugar de compra de las blusas o fajas cangureras*

Concepto	Madres	Porcentaje
Contacto clínica	105	76%
Confeccionada por sí misma o un familiar	8	6%
Pañalera	15	11%
MercadoLibre	11	8%
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 9**

*Lugar de compra de las blusas o fajas cangureras*



**Análisis:** El 76% de las madres encuestadas de Bucaramanga compra las blusas o fajas cangureras a través de un contacto de la Clínica u Hospital, el 6% son de confección propia o de un familiar, el 11% las compró en una pañalera y el 8% a través de MercadoLibre. De acuerdo con los resultados, se puede decir que las distribuciones de salud son un aliado estratégico para la venta del producto que se desea producir.

Pregunta 8.

¿Cuál es el precio que ha pagado por una blusa cangurera?

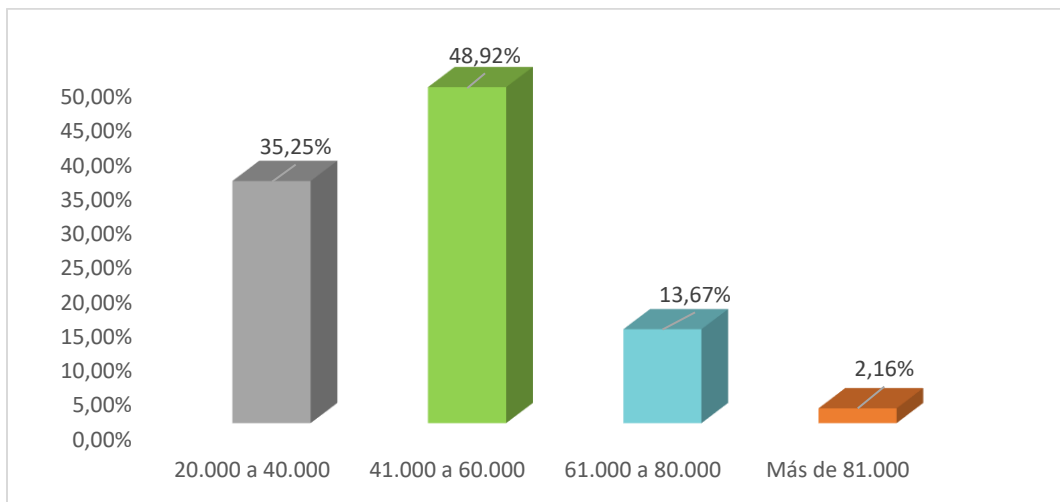
**Tabla 8**

*Precio de compra de la blusa o faja cangurera*

Concepto	Madres	Porcentaje	Media	Promedio Ponderado
\$20.000 a \$40.000	49	35.25%	\$30.000	10.576
\$41.000 a \$60.000	68	48.92%	\$50.500	24.705
\$61.000 a \$80.000	19	13.67%	\$70.500	9.637
Más de \$81.000	3	2.16%	\$81.000	1.748
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>		<b>46.665</b>

**Figura 10**

*Precio de compra de la blusa o faja cangurera*



**Análisis:** De las madres encuestadas de la ciudad de Bucaramanga, el 48,92% pagan entre \$41.000 a \$60.000 por una blusa, el 35.25% de \$20.000 a \$40.000, el 13.67% cancela de \$61.000 a \$80.000, el 2.16% las adquiere por más de \$81.000 y en promedio se paga \$46.665 por una blusa cangurera. Con estos resultados se puede conocer el precio de la competencia y puede ser un referente a la hora de establecer el precio de las blusas a producir y vender.

Pregunta 9.

¿Obtiene alguna atención después de haber adquirido la blusa cangurera?

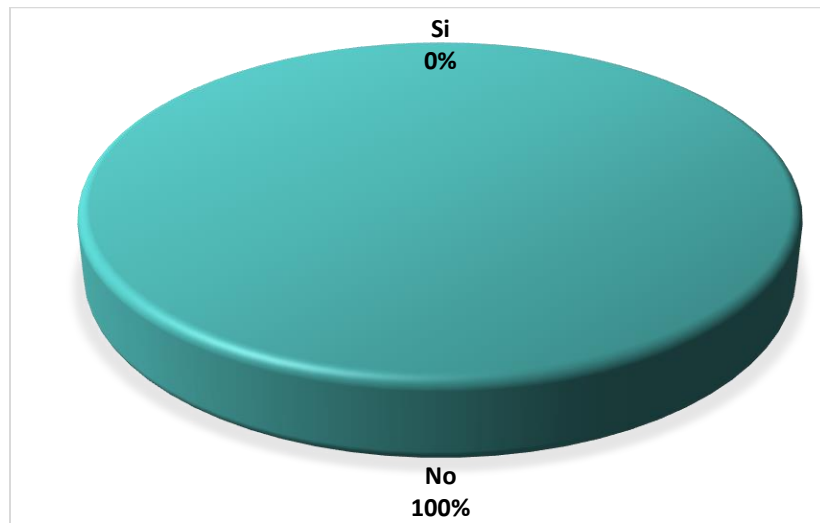
**Tabla 9**

*Servicio posventa*

Concepto	Madres	Porcentaje
Si	0	0%
No	139	100%
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 11**

*Servicio posventa*



**Análisis:** El 100% de las madres encuestadas de Bucaramanga, no obtiene servicio posventa, por lo que, este aspecto es parte de los atributos diferenciadores de la nueva empresa de fabricación y comercialización de blusas cangureras.

Pregunta 10.

¿Qué marcas de blusa cangurera ha utilizado?

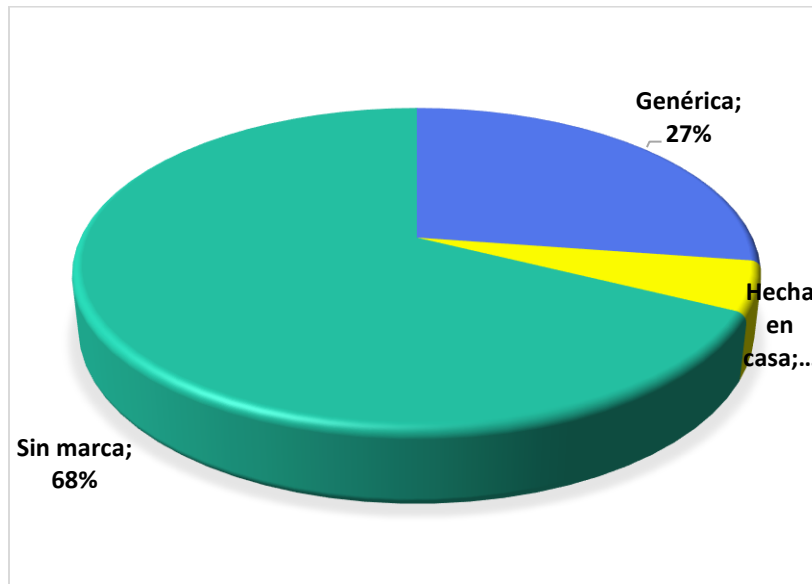
**Tabla 10**

*Marcas de la blusa cangurera*

Concepto	Madres	Porcentaje
Genérica	38	27%
Hecha en casa	7	5%
Sin marca	94	68%
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 12**

*Marcas de la blusa cangurera*



**Análisis:** De las blusas cangureras compradas por las madres encuestadas de Bucaramanga, el 68% no tienen marca, el 27% son genéricas y el 5% son hechas en casa. Lo que muestra que no hay una marca líder en el mercado, por lo tanto, es una oportunidad para dar a conocer nuestra marca y lograr un posicionamiento significativo.

Pregunta 11.

Indique el nivel de seguridad que siente al usar la faja para el porteo de su bebé

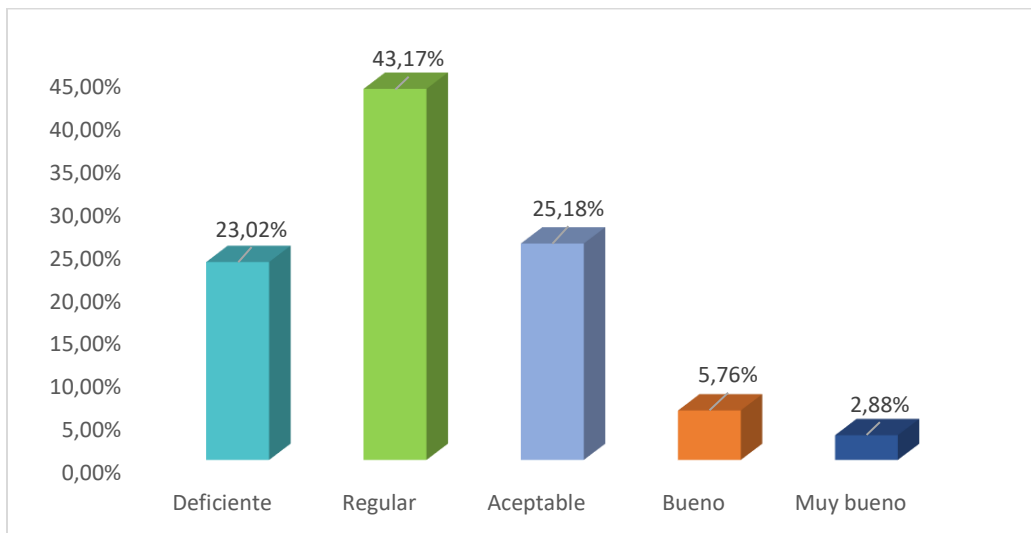
**Tabla 11**

*Seguridad que brinda la faja cangurera*

Concepto	Madres	Porcentaje
Deficiente	32	23,02%
Regular	60	43,17%
Aceptable	35	25,18%
Bueno	8	5,76%
Muy bueno	4	2,88%
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 13**

*Seguridad que brinda la faja cangurera*



**Análisis:** El 43,17% de las madres encuestadas de Bucaramanga siente que la seguridad que brinda la faja o blusa cangurera es regular, mientras que para el 23,02% es deficiente, para el 25,18% es aceptable, para el 5,76% es bueno y para el 2,88% es muy bueno.

Pregunta 12.

Califique la comodidad de la faja que utiliza para el porteo del bebé

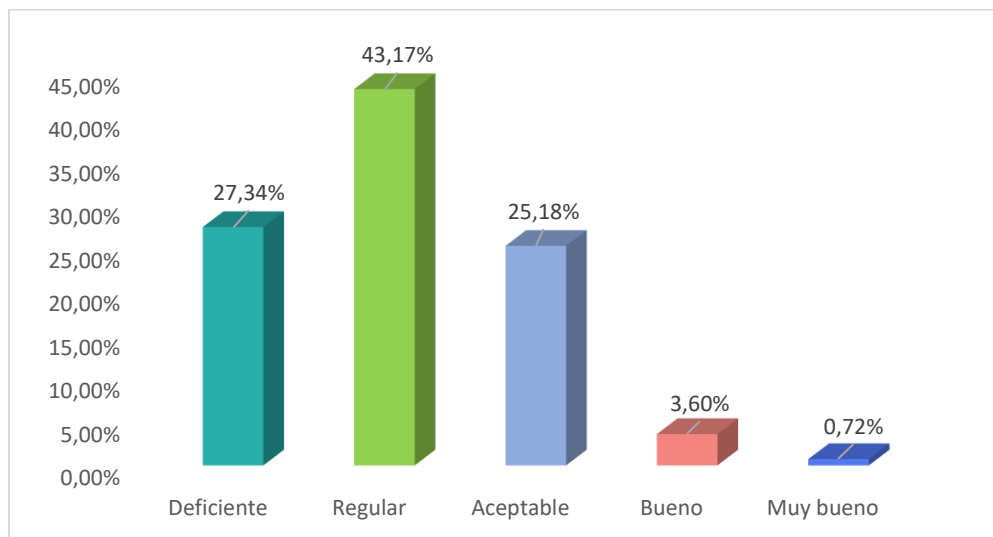
**Tabla 12**

*Comodidad de la faja cangurera.*

Concepto	Madres	Porcentaje
Deficiente	39	27,34%
Regular	62	43,17%
Aceptable	35	25,18%
Bueno	5	3,60%
Muy bueno	1	0,72%
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 14**

*Comodidad de la faja cangurera*



**Análisis:** El 43,17% de las madres encuestadas de Bucaramanga siente que la comodidad brindada por la faja o blusa cangurera actual es regular, para el 27,34% es deficiente, para el 25,18% es aceptable, para el 3,60% es bueno y para el 0,72% es muy bueno.

Pregunta 13.

¿Siente que la blusa o faja es una prenda de vestir exterior?

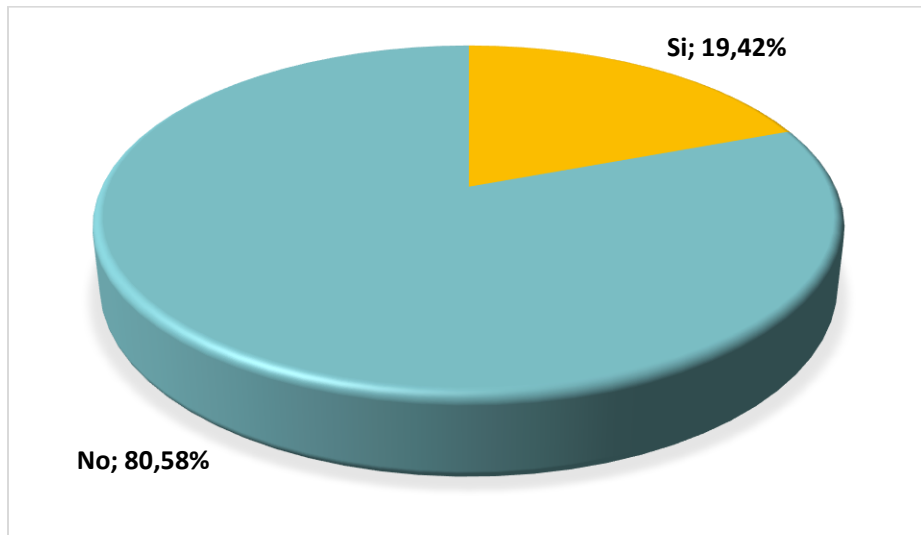
**Tabla 13**

*Percepción como vestuario de la blusa cangurera actual*

Concepto	Madres	Porcentaje
Si	27	19,42%
No	112	80,58%
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 15**

*Percepción como vestuario de la blusa cangurera actual*



**Análisis:** El 80,58% de las madres encuestadas de Bucaramanga siente que la faja cangurera no se percibe como una prenda de vestir exterior.

Con los resultados de las preguntas 11, 12 y 13, se puede evidenciar las falencias de la prenda actual, por lo cual es una oportunidad para crear nuevos diseños que permitan a las madres sentirse cómodas, brindar mayor seguridad y buena presentación personal a la hora de realizar el Método Canguro.

Pregunta 14.

¿Estaría de acuerdo con la creación de una nueva empresa de fabricación de blusas cangureras que suministre nuevos diseños?

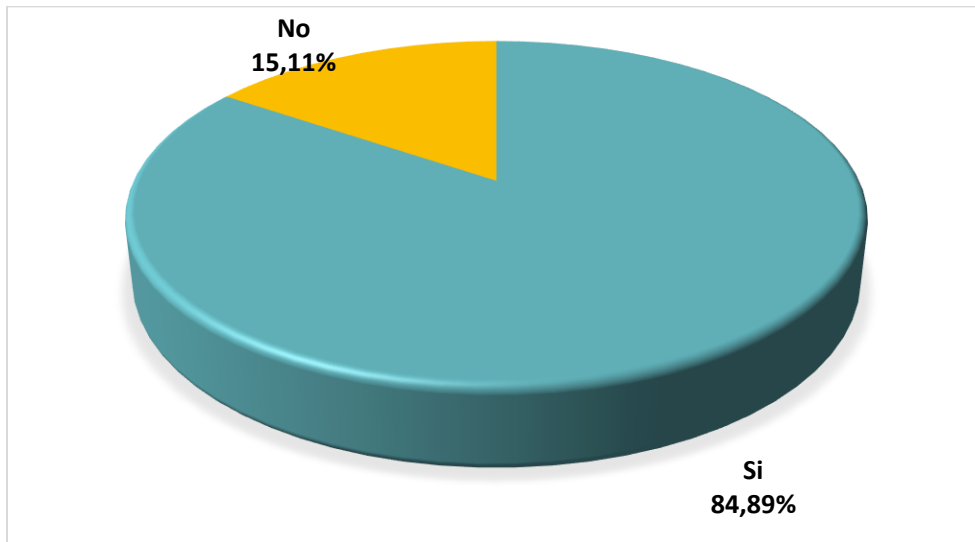
**Tabla 14**

*Aceptación de una nueva empresa.*

Concepto	Madres	Porcentaje
Si	118	84,89%
No	21	15,11%
Total	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 16**

*Aceptación de una nueva empresa*



**Análisis:** El 84,89% de las madres encuestadas de Bucaramanga está de acuerdo en la creación y apertura de una nueva empresa de blusas cangureras que les ofrezca un producto innovador, con estos resultados se puede observar la inconformidad de las personas con el producto actual

Pregunta 15.

¿Estaría dispuesta a comprarle a la nueva empresa una prenda que facilite el porteo de su bebé?

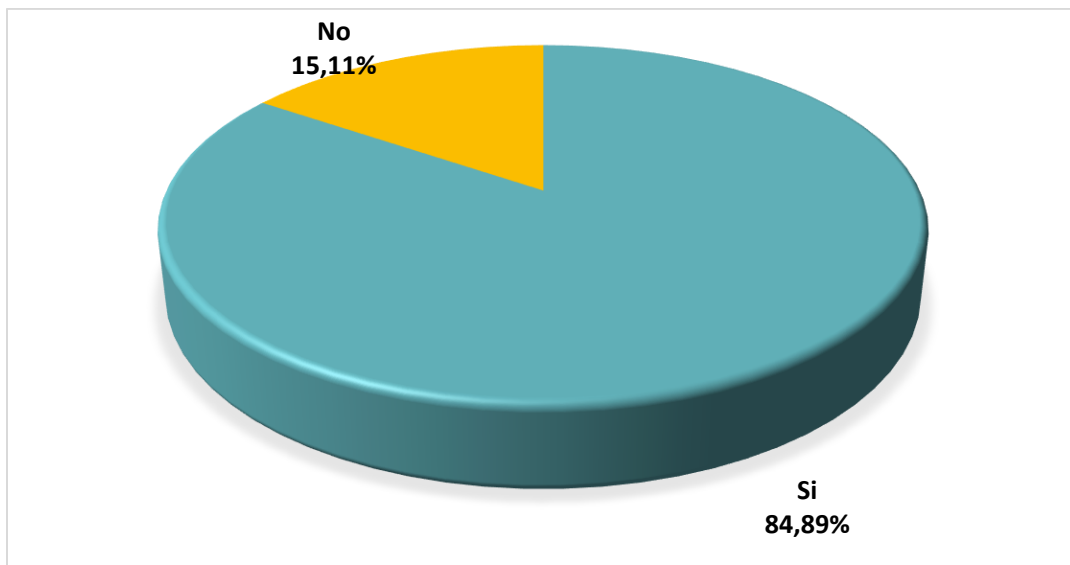
**Tabla 15**

*Disposición de compra de productos a la nueva empresa*

Concepto	Madres	Porcentaje
Si	118	84,89%
No	21	15,11%
Total	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 17**

*Disposición de compra de productos a la nueva empresa*



**Análisis:** El 84,89% de las madres encuestadas de Bucaramanga, están dispuestas a comprarle a la nueva empresa. Por lo anterior se puede determinar la aceptación de la demanda referente a un producto de mejor calidad.

Pregunta 16.

¿En dónde le gustaría comprar las blusas cangureras?

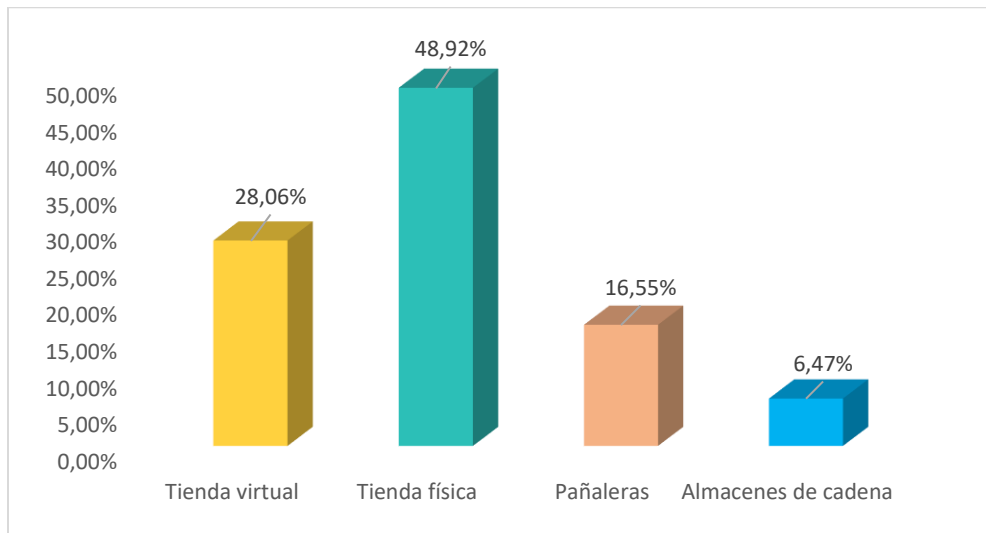
**Tabla 16**

*Canal de distribución de las blusas cangureras*

Concepto	Madres	Porcentaje
Tienda virtual	39	28,06%
Tienda física	68	48,92%
Pañaleras	23	16,55%
Almacenes de cadena	9	6,47%
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 18**

*Canal de distribución de las blusas cangureras*



**Análisis:** Al 48,92% de las madres encuestadas de Bucaramanga les gustaría encontrar las blusas cangureras en tienda física, el 28,06% en tienda virtual, el 16,55% en pañaleras y el 6,47% en almacenes de cadena. Con estos resultados se pueden conocer los canales de comercialización más acertados para esta prenda.

Pregunta 17.

¿Cuántas blusas estaría dispuesta a comprar de la nueva línea?

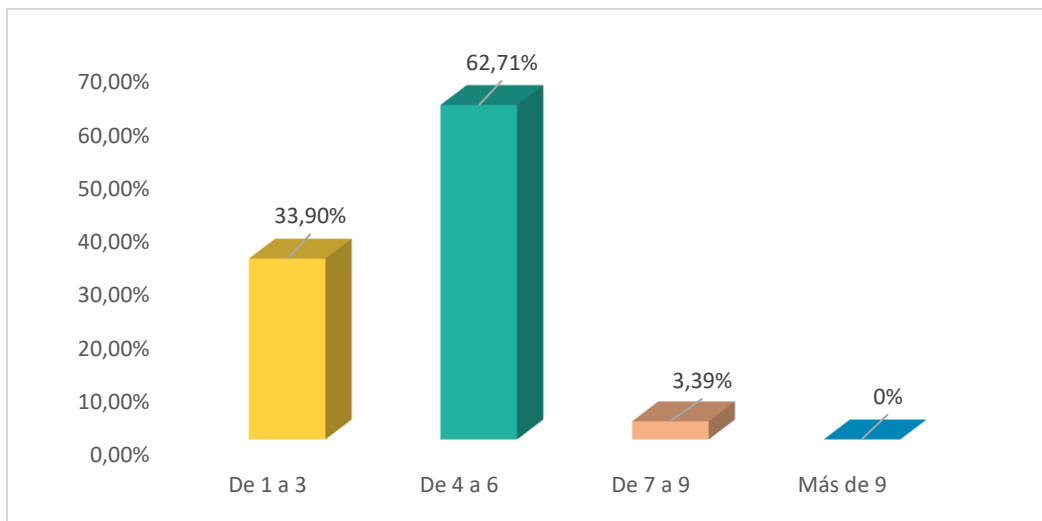
**Tabla 17**

*Cantidad de blusas que estaría dispuesta a comprar*

Concepto	Madres	Porcentaje	Media	Promedio Ponderado
De 1 a 3	40	33,90%	2	0.68
De 4 a 6	74	62,71%	5	3.14
De 7 a 9	4	3,39%	8	0.27
Más de 9	0	0%	9	0
<b>Total</b>	<b>118</b>	<b>100%</b>		<b>4.08</b>

**Figura 19**

*Cantidad de blusas que estaría dispuesta a comprar*



**Análisis:** De acuerdo con los resultados, las madres encuestadas de Bucaramanga están dispuestas a comprar de 4 a 6 blusas el 62,71%, 1 a 3 blusas el 33,90% y de 7 a 9 blusas el 3,39%, para un promedio de 4.08 blusas cangureras. Con estos resultados se determina la demanda total efectiva de las blusas cangureras.

Pregunta 18.

¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por el nuevo diseño de blusas cangureras?

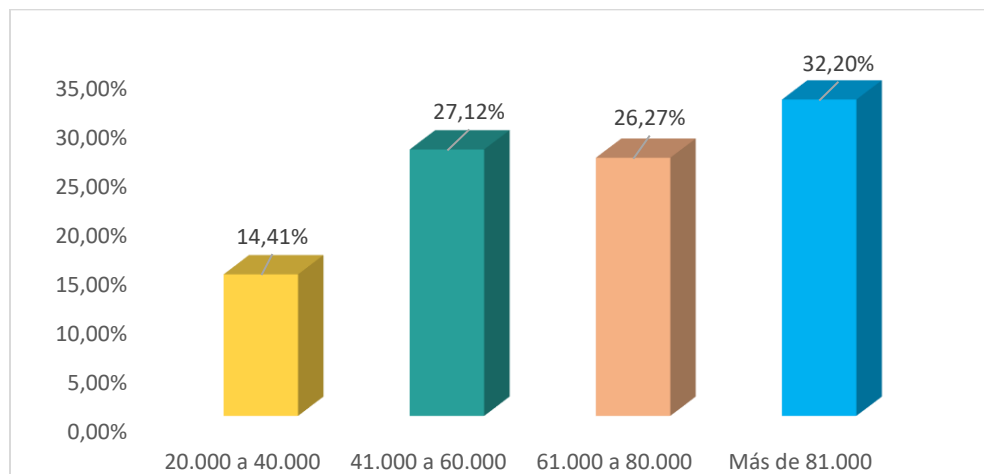
**Tabla 18**

*Precio a pagar por el nuevo diseño de blusa cangurera*

Concepto	Madres	Porcentaje	Media	Promedio Ponderado
\$20.000 a \$40.000	17	14,41%	\$ 30.000	4.322
\$41.000 a \$60.000	32	27,12 %	\$ 50.500	13.695
\$61.000 a \$80.000	31	26,27%	\$ 70.500	18.521
Más de \$81.000	38	32,20%	\$ 81.000	26.085
<b>Total</b>	<b>118</b>	<b>100%</b>		<b>62.623</b>

**Figura 20**

*Precio para pagar por el nuevo diseño de blusa cangurera*



**Análisis:** De las madres encuestadas de la ciudad de Bucaramanga, el 32,20% está dispuesta a pagar más de \$81.000, el 27,12% pagaría entre \$41.000 a \$60.000, el 26,27% la adquiriría por el precio de \$61.000 a \$80.000, y el otro 14,41%, cancelaría entre \$20.000 a \$40.000, el promedio a pagar será de \$62.623 por una blusa cangurera. Con estos resultados se puede determinar el precio para las nuevas blusas para las madres de bebés prematuros.

Pregunta 19.

¿Qué aspectos de la blusa cangurera le parece más importantes?

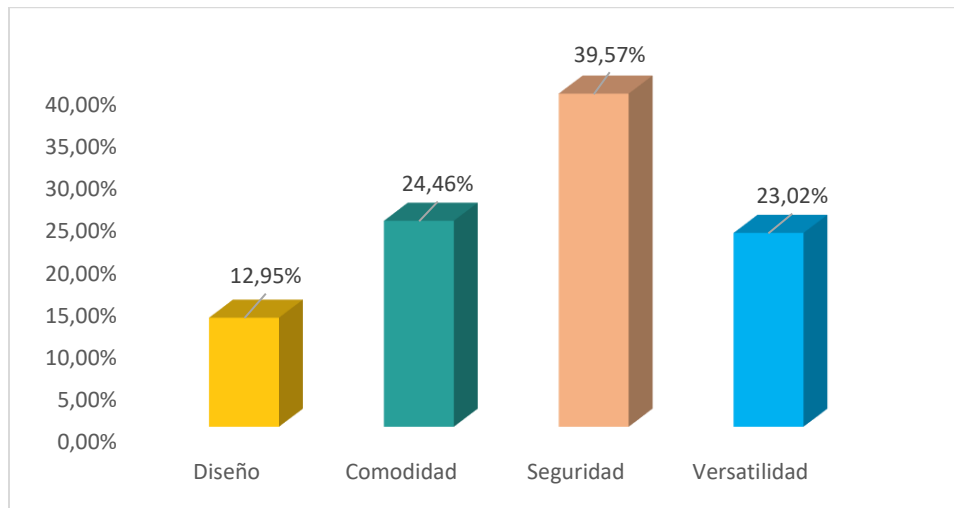
**Tabla 19**

*Aspectos relevantes de la blusa cangurera.*

Concepto	Madres	Porcentaje
Diseño	18	12,95%
Comodidad	34	24,46%
Seguridad	55	39,57%
Versatilidad	32	23,02%
Total	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 21**

*Aspectos relevantes de la blusa cangurera*



**Análisis:** Para las madres encuestadas de Bucaramanga, el aspecto más importante de las blusas cangureras es la seguridad con el 39,57%, luego esta comodidad con el 24,46%, seguido de versatilidad con el 23,02% y diseño el 12,95% para cada aspecto. Se puede decir que se identifican las preferencias y tendencia de la demanda.

Pregunta 20.

¿A través de qué medios le gustaría recibir información y oferta de este tipo de prendas?

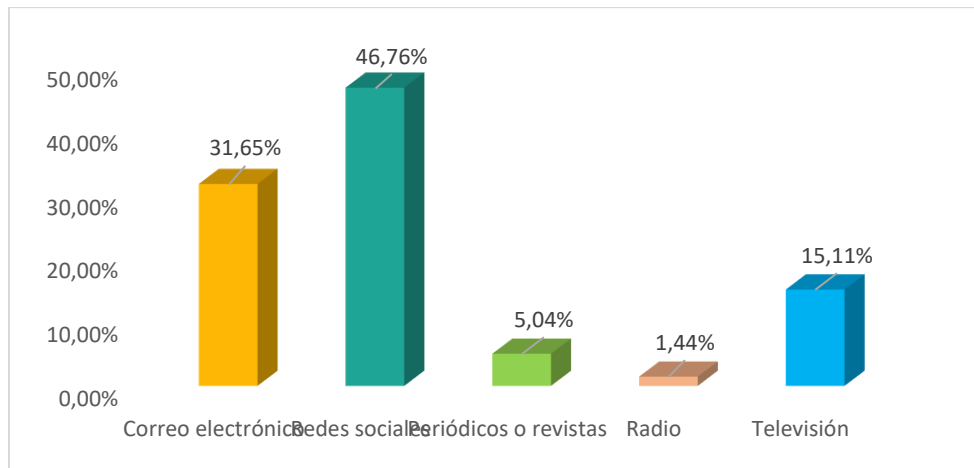
**Tabla 20**

*Medios por los que le gustaría recibir información y ofertas del producto*

Concepto	Madres	Porcentaje
Correo electrónico	44	31,65%
Redes sociales	65	46,76%
Periódicos o revistas	7	5,04%
Radio	2	1,44%
Televisión	21	15,11%
<b>Total</b>	<b>139</b>	<b>100%</b>

**Figura 22**

*Medios por los que le gustaría recibir información y ofertas del producto*



**Análisis:** Para las madres encuestadas de Bucaramanga, el medio por el cual les gustaría recibir información y ofertas de las blusas cangureras es principalmente a través de las redes sociales con el 46,76%, seguido de correo electrónico con el 31,65%, luego está el medio televisivo con el 15,11%, posteriormente periódicos y revistas con el 5,04% y el 1,44% para los medios de difusión radial. Se puede decir que se identifican los medios de comunicación y divulgación de la publicidad del producto

### 2.3.12. Estimación de la demanda actual

Para realizar la estimación de la demanda se toma en cuenta el segmento de mercado, que son las 1.823 madres de bebés prematuros de cero a cuatro meses de la ciudad de Bucaramanga.

Para efectuar dicho cálculo, se tiene presente las respuestas obtenidas en la práctica del sondeo tipo encuesta y se calculará la cantidad de blusas cangureras para el primer año. Las preguntas para tener en cuenta son:

Pregunta dos: ¿Está realizando el método canguro con su bebé?; pregunta cuatro ¿Cuánto tiempo ha realizado el método canguro?, los resultados arrojan un promedio de 37,03 días, por lo tanto, se tomará como bimestral para el promedio de compra; pregunta cinco: ¿Cuántas fajas compró para realizar el porteo de su bebé?, cuya respuesta se toma como anual debido que estas blusas no son de uso regular, sino que son utilizadas con un fin específico y en un tiempo determinado; pregunta seis: ¿Quién le suministra las blusas cangureras o fajas? y, la pregunta ocho: ¿Cuál es el precio que ha pagado por una blusa cangurera?

- Madres que realizan el Método Madre Canguro (MMC): 1.823
- Porcentaje de madres que deben comprar las blusas cangureras: 100%
- Cantidad de blusas que compran por bimestre: 3,83
- Bimestres en el año: 6
- Precio promedio que pagan por una blusa cangurera: 46.665

1823 madres MMC \*100% compran \* 3,83 blusas por bimestre \* 6 bimestres \*46.665  
precio promedio = 1.954.915.379.

Es decir que existe una demanda de \$1.954.915.379 que, al dividirlo en el precio promedio de la blusa, se obtiene la cantidad de prendas, lo cual corresponde a la estimación de la demanda total actual de 41.893 blusas cangureras.

**Demanda efectiva.** Demanda potencial de compra de las blusas cangureras.

Para hallar la demanda efectiva de las madres que desean comprar las blusas cangureras, se toman los resultados de la prueba realizada, para lo cual se tiene en cuenta la pregunta número catorce: ¿Estaría de acuerdo con la creación de una nueva empresa de fabricación de blusas cangureras que suministre nuevos diseños?; la pregunta número diecisiete ¿Cuántas blusas estaría dispuesta a comprar?; así como las preguntas dos y cuatro mencionadas en el ítem anterior.

Madres que realizan el método canguro:	1.823
De acuerdo con la creación de una nueva empresa:	84,89%
Cantidad de blusas a comprarle a la nueva empresa:	4,08
Bimestres al año:	6

$1823 \text{ madres MMC} * 84,89\% \text{ a favor nueva empresa} * 4,08 \text{ promedio compra} * 6 \text{ bimestre anual} = 37.884.$

La demanda efectiva de blusas cangureras para madres de bebés prematuros es de 37.884 unidades en la ciudad de Bucaramanga.

### 2.3.13. Proyección de la demanda para los próximos cinco años

Para realizar la proyección de la demanda a cinco (5) años se toma como referencia el índice de crecimiento poblacional que corresponde al 1,5% según cifras del DANE 2018-2023.

**Tabla 21**

*Proyección de la demanda total*

<b>Año base</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
41.893	(41.893*1.015)	(42.521*1.015)	(43.159*1.015)	(43.807*1.015)	(44.464*1.015)
	42.521	43.159	43.807	44.464	45.131

La proyección de la demanda total para el año cinco (5) según los resultados obtenidos, será de 45.131 blusas cangureras para madres de bebés prematuros en la ciudad de Bucaramanga.

**Tabla 22**

*Proyección de la demanda efectiva*

<b>Año base</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
37.884	(37.884*1.015)	(38.452*1.015)	(39.029*1.015)	(39.614*1.015)	(40.209*1.015)
	38.452	39.029	39.614	40.209	40.812

De acuerdo con los resultados de las proyecciones a cinco (5) años, para el año 2026 la demanda efectiva de blusas cangureras corresponderá a 40.812 unidades

## **2.4. Análisis de la oferta**

Debido a que la competencia no suministra información, se toma como referencia el análisis de la competencia determinando la identificación de las empresas de acuerdo con los resultados de la encuesta, con la pregunta número seis: ¿En dónde compra las blusas cangureras? y con investigación en fuentes de internet.

### **2.4.1. Necesidades de información**

Conocer e identificar las empresas competidoras, los productos que ofrecen, la participación en el mercado y situación actual de la competencia.

### **2.4.2. Análisis de la situación actual de la competencia**

Inicialmente se establece los parámetros de la empresa que van a ser sometidos a comparación:

- Contacto cliente
- Nivel de accesibilidad de los clientes al producto
- Tiempos de entrega

Se establece una escala de valores de 1 a 5 para calificar a los competidores de acuerdo con la información que se encuentre en la web o a través del análisis de procesos de forma empírica.

Contacto con el cliente

**Tabla 23***Contacto con el cliente*

<b>Competencia</b>	<b>Calificación</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
MercadoLibre	3,5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran infraestructura</li> <li>• Amplia atención al cliente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No hay atención presencial</li> </ul>
Pañalera	3,5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención presencial</li> <li>• Posibilidad de persuasión</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El alcance es limitado</li> </ul>
Contacto Clínica	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clientes directamente encaminados a la empresa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Deben pagar coimas al personal de las clínicas</li> </ul>
Canguritos	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contacto directo con los clientes</li> <li>• Clientes reciben atención posventa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los costos se incrementan</li> </ul>

Nivel de accesibilidad de los clientes al producto

**Tabla 24**

*Nivel de accesibilidad de los clientes al producto*

<b>Competencia</b>	<b>Calificación</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
MercadoLibre	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No requiere de un espacio especialmente diseñado para vender</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El cliente no puede ver las condiciones reales del producto</li> </ul>
Pañalera	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El cliente ve lo que va a comprar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se requiere de un espacio para tal fin</li> </ul>
Contacto Clínica	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El cliente acepta lo que le entregan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El cliente no sabe las características del producto que va a comprar</li> </ul>
Canguritos	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cliente puede ver lo que va a comprar en las tiendas físicas o conocer los diferentes modelos a través del sitio web</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se requiere de espacio físico y de personal para mantener la comercialización por dos canales.</li> </ul>

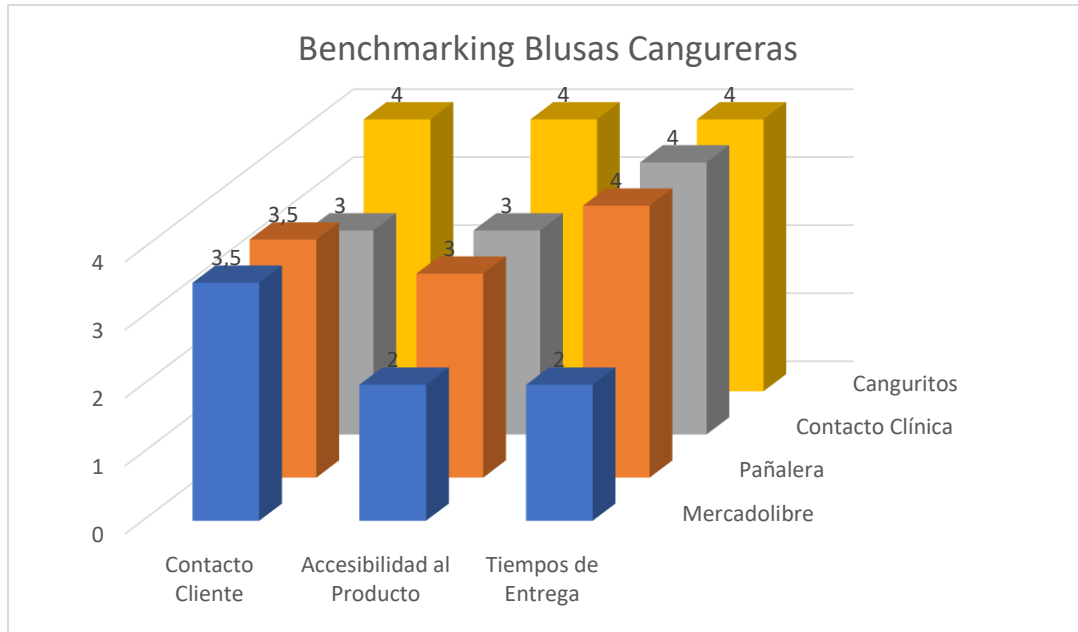
## Tiempos de entrega

**Tabla 25***Tiempos de entrega*

<b>Competencia</b>	<b>Calificación</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
MercadoLibre	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrata con empresa de entregas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los tiempos de entrega son muy variados</li> </ul>
Pañalera	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El cliente ve lo que va a comprar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se requiere de un espacio para tal fin</li> </ul>
Contacto Clínica	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El cliente acepta lo que le entregan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se requiere de un espacio para tal fin.</li> </ul>
Canguritos	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clientes pueden llevar de inmediato el producto en la tienda física o esperar tiempos de entrega</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La infraestructura para mantener al cliente satisfecho requerirá de costos</li> </ul>

**Figura 23**

*Análisis de la situación actual de la competencia*



De acuerdo con el análisis realizado, se puede decir que para poder alcanzar una atención al cliente que cuente además de la ventaja de la virtualidad y la ventaja de las tiendas físicas, es necesario establecer una estrategia en estos dos flancos, pero requerirá de una inversión alta.

**2.5. Descripción del producto o servicio mínimo viable**

**2.5.1. Descripción, usos y especificaciones del producto o del servicio**

De acuerdo con los resultados de la investigación de mercados y al análisis de la competencia, el producto mínimo viable de blusas cangureras para madres de bebés prematuros y/o de bajo peso al nacer de la ciudad de Bucaramanga, el aspecto principal sigue siendo la seguridad que pueda brindar la prenda mientras se realiza el porteo de su lactante, por tanto, se dejará las mismas características del producto con sus usos y especificaciones, que incluye comodidad y funcionalidad de la prenda, no solamente para el uso durante el desarrollo de este

proceso, sino que también la puedan utilizar una vez se culmine el Método Canguro. En cuanto al canal de comercialización el 49% de las maternas prefiere que se realice en tienda física y el 27% quisiera que se efectúa por tienda virtual, por lo anterior se ha pensado en utilizar estos dos medios ya que en el primero pueden recibir atención personalizada y algunos consejos directamente de la autora del proyecto y por plataformas virtuales pueden conocer el producto y sus bondades y de ahí tomar la decisión de acercarse personalmente o adquirirlo por medio digital.

### ***2.5.2. Atributos diferenciadores del producto o servicio respecto a la competencia***

La prenda tiene refuerzos en sus costuras, tiene un cinturón que la madre podrá ajustar de acuerdo con su requerimiento, brinda mayor seguridad, libertad de movimiento y le permitirá realizar diferentes actividades mientras carga a su bebé; por otra parte, se ofrecerá contacto humanizado a las clientes, dado que no se verán por el aspecto monetario, sino que serán tratadas como madres, ofrecerles un consejo debido a la experiencia de la autora, además que la vendedora o vendedor será una persona que haya vivido este proceso y pueda conocer cómo puede sentirse una mamá mientras pasa por el Plan Canguro, así mismo se brindará servicio posventa con el fin de conocer la percepción de clientes y usuarios.

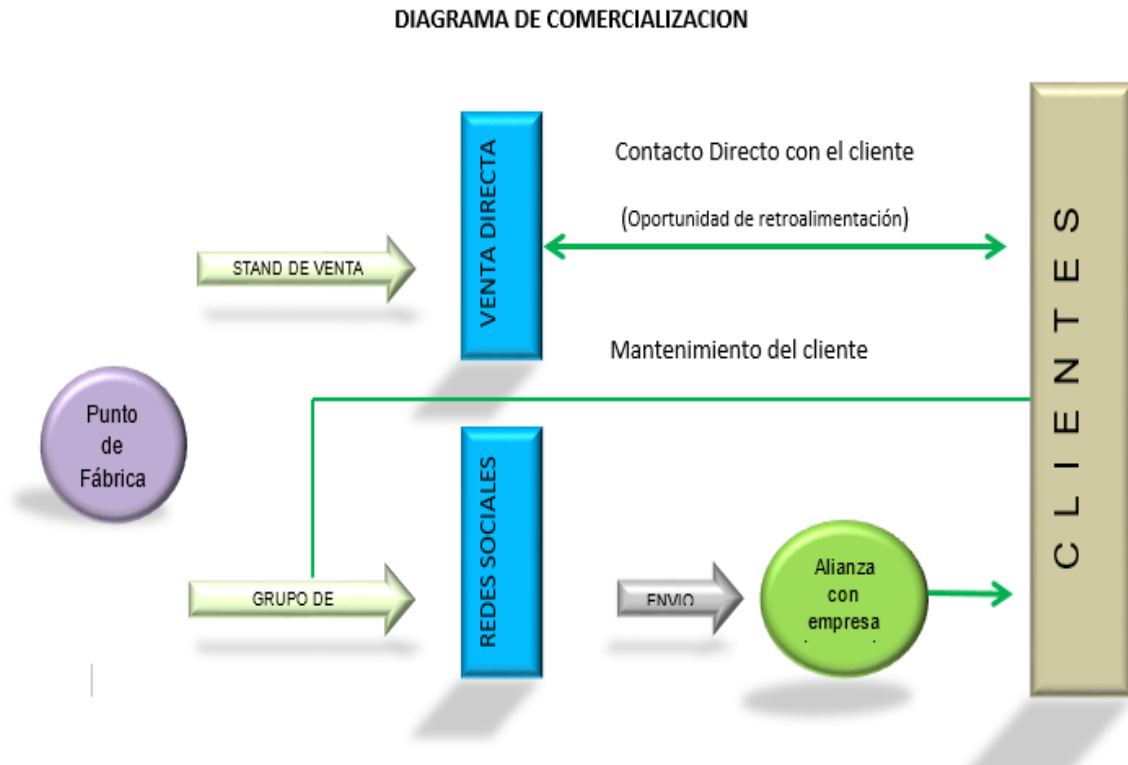
## **2.6. Estructura de comercialización y de distribución**

Para la distribución de las blusas cangureras, el canal más conveniente es el directo ofreciendo los productos por las redes sociales, con envíos a domicilio y asistencia por chat Online, para asesorar al cliente y ser más asertivo evitando posibles devoluciones e insatisfacciones y por ende sobrecostos asumidos por la empresa.

Productor  consumidor

**Figura 24**

*Diagrama de comercialización y distribución*



En el plan de comercialización se tiene contemplado un stand de venta y atención al cliente en la fábrica, con lo cual se puede conocer personalmente la opinión y percepción del cliente de manera más inmediata buscando su satisfacción. Facilita la creación del lazo comercial y por ende su fidelización, haciéndolo más cercano a la compañía.

Se contará con expertos para el marketing y la venta por redes sociales. Así mismo, se realizará la función de retroalimentación y mantenimiento de la base de datos de los clientes y encuestas por este mismo medio, siempre manteniendo la promesa posventa. Con el esquema la compañía podrá visualizar con más precisión, las necesidades de personal e infraestructura y el costo de esta logística.

## **2.7. Estrategia de fijación de precios**

Basados en la investigación anterior, en Bucaramanga la oferta de blusas Cangureras es muy escasa y se reduce a los pocos almacenes que la fabrican y algunos distribuidores, las opciones para este producto son limitadas, solo se ofrece la prenda básica como solución inmediata.

De acuerdo con la estructura de costos y gastos y a la competencia la estrategia de precios para la nueva blusa cangurera se centra en la calidad y versatilidad de la prenda, sin dejar de lado el precio de venta, aunque prima la calidad del producto, es por ello que se considera la estrategia al descrome, que son precios altos y se va igualando al de la competencia, teniendo en cuenta la calidad de la tela, los diseños y que son blusas más funcionales; con este tipo de precios al entrar al mercado se podrá observar el comportamiento, transcurridos unos meses se analizan los datos que se han recopilado desde la primera venta y se toman decisiones referente a cuánto se puede disminuir los precios, considerando el valor del producto como tal, los costos de fabricación y demás. En cuanto a los medios para realizar los pagos estos serán en efectivo, en línea por PSE, tarjeta débito o crédito.

## **2.8. Relacionamiento con los clientes**

### ***2.8.1. Estrategias de comunicación***

Por motivo de la pandemia y en general la comunicación en la actualidad se realiza por medios digitales, es por ello por lo que, para difundir la información de las blusas cangureras se hará uso de las redes sociales, para lo cual se creará cuenta de la empresa en Instagram, Facebook, Twitter, en dónde parte de su contenido serán datos y tips para las madres de los bebés prematuros, entrevista con pediatras, experiencia de algunos clientes con el producto. Así mismo, se creará la página web de la empresa relacionando todo lo referente a esta y al producto, al igual que participar

en ferias de negocios, anuncios digitales por medio de YouTube, Google, y hasta se podría pensar en colaboración con alguna influencer relacionada con el tema de la maternidad.

## 2.8.2. Presupuesto de comunicación

### 2.8.2.1. Presupuesto de lanzamiento

**Tabla 26**

*Presupuesto de lanzamiento*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Vr. Unitario</b>	<b>Vr. total</b>
Alquiler del lugar - salón de eventos	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Pasarela y tarima	1	\$ 900.000	\$ 900.000
Luces y sonido		\$ 380.000	\$ 380.000
video beam	1	\$ 110.000	\$ 110.000
Presentador	1	\$ 180.000	\$ 180.000
Modelos	4	\$ 120.000	\$ 480.000
Publicidad en medios		\$ 3.425.000	\$ 3.425.000
Brochur		\$ 230.000	\$ 230.000
mesas y manteles	30	\$ 4.000	\$ 120.000
sillas	120	\$ 300	\$ 36.000
decoración		\$ 270.000	\$ 270.000
pasabocas y bebidas		\$ 450.000	\$ 450.000
meseros	4	\$ 90.000	\$ 360.000
		<b>Vr. Total</b>	<b>\$8.141.000</b>

**2.8.2.2. Presupuesto de operación****Tabla 27***Presupuesto de operación*

<b>Medio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor mes</b>	<b>Valor año</b>
Diseño y mantenimiento de la página web	2	\$450.000	\$75.000	\$900.000
Tarjetas de presentación (paquete)	3.000	\$45.000	\$11.250	\$135.000
Poster	10	\$15.000	\$12.500	\$150.000
Campaña por redes sociales (Facebook e Instagram): Diseño de afiches, producción de gráficos y de vídeos.	12	\$200.000	\$200.000	\$2.400.000
	<b>Total</b>		<b>\$298.750</b>	<b>\$3.585.000</b>

El presupuesto de operación de la empresa Canguritos S.A.S. se estima en \$298.750 mensual y \$3.585.000 anual.

### 3. Estudio Técnico

#### 3.1. Tipo de proyecto


La factibilidad para la creación de una empresa de fabricación de blusas cangureras es un proyecto de producción en la ciudad de Bucaramanga.

#### 3.2. Desarrollo operativo del proyecto

##### 3.2.1. Ficha técnica del producto mínimo viable

**Tabla 28**

*Ficha técnica del producto mínimo viable*

<b>Producto</b>	<b>Blusas cangureras para madres de bebés prematuros o de bajo peso al nacer</b>
<b>Diseños</b>	Blusas manga sisa, manga corta, manga $\frac{3}{4}$ y manga larga, Con refuerzo en la zona lumbar y en la unión para dar mejor apoyo, con el objetivo de brindar mayor seguridad
	



<b>Telas</b>	Algodón elástico
<b>Colores</b>	En diferentes colores como azul, blanco, negro, rojo, fucsia, verde, morado, etc. y diferentes estampados.
<b>Aplicaciones</b>	Algunas de las blusas llevarán bordado o estampado, los botones, cierres o broches, serán de acuerdo con la blusa.
<b>Talla</b>	Diferentes tallas, desde la XS hasta la XXL
<b>Empaque</b>	El empaque será en bolsa ecológica, con su debida etiqueta en material biodegradable
<b>Venta</b>	En tienda física y tienda virtual

---

### 3.2.2. Descripción y diagramación de actividades clave

El área de producción se clasifica en diferentes operaciones que son:

**Recepción de materiales:** La cual hace referencia a recibir y ubicar los materiales y/o materia prima como la tela, hilos, hilazas, cierres broches, etc., en un área dispuesto para ello.

**Diseño y corte:** Que la realización de los diseños de las blusas cangurera, los moldes y el corte de acuerdo con dichos diseños.

**Confección y armado de la prenda:** Comprende coser y ensamblar cada parte de cada blusa cangurera.

**Control de calidad:** Que corresponde a la inspección de las prendas terminadas y empaque de cada blusa para su posterior almacenamiento, exhibición y venta. (Pérez, 2021)

A continuación, se describen las actividades para la confección de las blusas cangureras:

**Inspección de telas:** Se verifica que la tela sea la solicitada para la fabricación de las blusas, tanto en calidad, como colores, texturas, etc.

**Extendido de las telas:** Se desenrolla la tela y se extiende sobre el mesón en el que se va a realizar el corte.

**Ubicación del molde:** Se dibuja en la tela el croquis de la blusa, sobre el papel molde haciéndole pequeños agujeros con una aguja o punzón, posteriormente con tiza de tela se pasa sobre el molde.

**Corte:** Luego que se extiende la tela y se dibuja sobre ella, se procede a realizar el corte de esta, cuidando de no estirarla, ni que queda arrugada en algún lado.

**Aplicaciones:** Se le agrega el bordado de acuerdo con el género del bebé, diferentes diseños o se le agrega otras aplicaciones que se consideren en su momento.

**Ensamble:** El ensamble consiste en unir las partes de la blusa, de acuerdo con el diseño de esta, se le agrega la talla y demás marquillas que se requiere.

**Espeluca:** Corte de sobrantes de hilo e hilazas

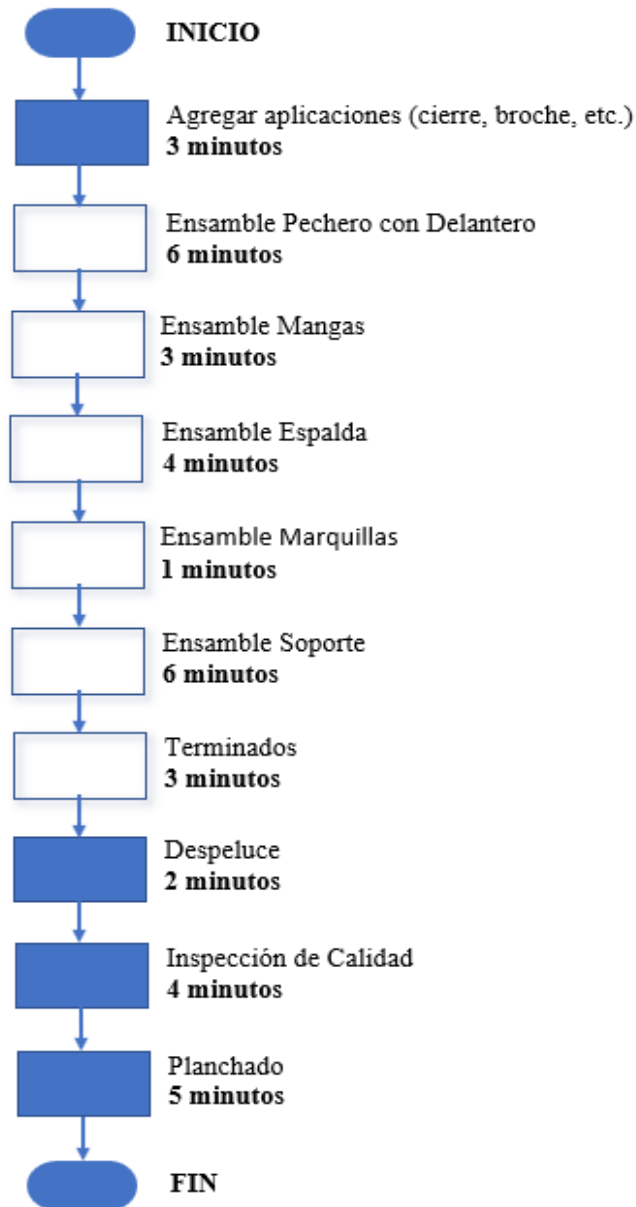
**Planchado:** Se plancha la prenda para que esta esté en condiciones impecables.

**Revisión:** Se verifica la terminación de la prenda, que haya quedado de acuerdo con los requerimientos, de igual forma se verifica que esté bien confeccionada, que no tenga imperfecciones.

**Empaque:** Se dobla la prenda y se ingresa en la bolsa ecológica

**Figura 25**

*Diagrama de confección blusa cangurera*



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

El sistema debe ser diseñado de acuerdo con la resolución 0312 de 2019, para empresas de once (11) a cincuenta (50) trabajadores en clase de riesgo I, II, III, los criterios son los siguientes:

- Afiliación al sistema de seguridad social en salud, pensión y riesgos laborales de acuerdo con la norma vigente. Para lo cual se debe tener el soporte de dichas afiliaciones y del pago correspondiente.
  - Capacitación en Seguridad y Salud en el trabajo. Se elabora y ejecuta un programa de capacitaciones, promoción y prevención, en el cual debe incluirse los peligros/riesgos prioritarios, las medidas de prevención y control. Para lo cual se realiza un documento mencionando las actividades de capacitación que se realizarán, con planillas en la que se recolecte la firma de los trabajadores que participan en cada una de estas.
  - Plan anual de trabajo. Elaborar un plan de trabajo anual del SG-SST, el cual debe llevar la firma del empleador o contratante, identificando los objetivos, metas, responsabilidades, recursos y el cronograma anual.
  - Evaluaciones médicas ocupacionales. Realizar las evaluaciones médicas ocupacionales de los empleados de acuerdo con la normatividad y los peligros/riesgos a los cuales se encuentra expuesto el trabajador.
  - Identificación de peligros, evaluación y valoración de riesgos. Se realiza la identificación de los peligros a los cuales pueda estar expuesto el trabajador, la evaluación y valoración de riesgos con el acompañamiento de la ARL a la que se afilie la empresa.
  - Medidas de prevención y control frente a peligros/riesgos identificados. Ejecutar las actividades propuestas de prevención y control de peligros y/o riesgos, con base en el resultado de la identificación de los peligros, la evaluación y valoración de los riesgos.
- (Ministerio de Trabajo, 2019)

- El diseño del SG-SST lo puede realizar un técnico, tecnólogo, profesional y profesional en SST que cuente con licencia vigente en Seguridad y Salud en el Trabajo y el curso de capacitación virtual de cincuenta (50) horas. (Ministerio de Trabajo, 2019)
- Para Canguritos, el diseño e implementación del SG-SST lo realiza el Sr. Edward Pérez Cáceres, Especialista en Salud Ocupacional y Riesgos Laborales, cuyo costo para este es de tres millones de pesos m/cte. (3.000.000).

#### **3.2.4. Análisis ambiental**

En el estudio de impacto ambiental se analiza los residuos que puedan resultar del proceso, se analizan las emisiones de combustible que se puedan producir, los niveles de ruido de la maquinaria, las materias primas que se utilizan qué impacto tienen su adquisición y manejo, todos estos parámetros deben mantenerse en rangos adecuados de tal forma que el impacto al medio ambiente se mínimo o que pueda mitigarse aplicando procesos adicionales, así mismo, implementar el programa de uso razonable de la energía eléctrica y del recurso hídrico.

En el caso de la empresa se tiene residuos textiles que pueden reciclarse y/o reutilizarse, las máquinas son las que generan ruido, pero este puede minimizarse adquiriendo máquinas con servomotor y realizando mantenimientos de acuerdo con la periodicidad que indique el fabricante. Para Canguritos S.A.S. el encargado de realizar el estudio es la empresa mundo verde S.A.S, cuyo costo es de \$2.000.000, mientras que para el manejo de la gestión ambiental el valor estimado es de \$2.800.000.

### 3.2.5. Recursos clave

#### 3.2.5.1 Talento humano.

**Tabla 29**

*Talento humano*

<b>Cargo</b>	<b>Área</b>	<b>Cantidad Requerida</b>
Gerente	Administrativa	1
Contador	Financiera	1
Vendedor	Ventas y mercadeo	2
Secretaria	Administrativa	1
Jefe de producción y compras	Operativa	1
Diseñador	Operativa	1
Operarios	Operativa	5

#### 3.2.5.2 Infraestructura

**Tabla 30**

*Infraestructura: Muebles y enseres*

<b>Área</b>	<b>Equipos de oficina</b>	<b>Cantidad</b>
Administrativa	Escritorios	4 unidades
	Sillas	4 unidades
	Archivador	2 unidades
Ventas	Escritorios	1 unidad
	Sillas	1 unidad
Área operativa	Escritorio	1 unidad
	Sillas	6 unidades
	Estantería	3 unidades
	Locker	1 unidad
	Mesón para corte	1 unidad

**Tabla 31***Infraestructura: Equipos de cómputo y comunicación*

<b>Área</b>	<b>Equipos cómputo y comunicación</b>	<b>Cantidad</b>
Administrativa	Computadores	4 unidades
	Teléfonos	4 unidades
	Impresora	2 unidades
Ventas	Computador	1 unidad
	Teléfonos	1 unidad
Área operativa	Computador (jefe producción)	1 unidad
	Teléfonos	1 unidad



**Tabla 32***Infraestructura: Maquinaria y equipos*

<b>Área</b>	<b>Maquinaria y equipos</b>	<b>Cantidad</b>
Área operativa	Máquina Plana	1 unidad
	Máquina Fileteadora	2 unidades
	Máquina Collarín	2 unidades
	Máquina Cortadora	1 unidad

La máquina plana, fileteadores y collarín incluyen los muebles para su soporte.

**Tabla 33**

*Infraestructura – Descripción Maquinaria y equipos*

<b>Maquinaria y equipos</b>	<b>Características</b>	<b>Imagen</b>
Máquina plana mecatrónica	<p><i>Máquina plana mecatrónica</i> 1 aguja con motor incorporado, transporte sencillo para materiales livianos, semi pesados y pesados, lubricación automática, gancho pequeño con luz incorporada y motor direct drive. Modelo mls 9800dp, longitud de puntada 5mm, tipo de ajuste ligero, velocidad de la maquina 5.000, altura del prénsatela 5 – 13mm. Posicionamiento de aguja calibre de aguja 70/130, referencia de aguja 16*231 gancho pequeño, transporte sencillo, doble transporte triple transporte, luz, peso37/41. (Máquinas MLS, s.f.)</p>	
Máquina fileteadora mecatrónica	<p><i>Máquina fileteadora mecatrónica</i> industrial de alta velocidad con luz incorporada y motor direct drive. Modelo MLS-889-UT-5 0322, # Aguja 2, # Hilos 5, Calibre de aguja #14 referencia de aguja b27, amplitud de la fluctuación de la aguja 3mm, anchura de puntada 5.8, longitud de puntada 0.5-3.6mm, prensa tela 5.5, velocidad de costura 5,000, relación diferencial 07-20, tipo de Ajuste: medio (Máquinas MLS)</p>	

---

Máquina collarín recubridora mecatrónica de 3 agujas para materiales livianos y semi pesados, luz incorporada y motor direct drive con opción de incorporar guías o folders para operaciones de sesgos y encauchados.

Máquina collarín

Modelo MLS500-02BB DD, # agujas 3, # hilos 5, calibre de aguja 60-120, referencia de aguja B-63, cuchilla X, longitud de puntada 4.5, prensa tela 5.0-6.3, velocidad de costura 4,500, relación diferencial 6.5-13. (Máquinas MLS)



Máquina cortadora

Máquina cortadora vertical con una capacidad de corte aproximada de 6,8 o 10 pulgadas. Motor 550W con enfriado evitando sobrecalentamiento.




cortadora

Es ideal para corte de telas de algodón, de punto, lana, seda, entre otras. Posee cuchilla automática sacapuntas y protección para los dedos. Voltaje de 110 V o 200 V, velocidad 3400 rpm. (Macoser, s.f.)






**Tabla 34**

*Infraestructura: Descripción Equipos de cómputo y comunicación*

<b>Equipos de cómputo y comunicación</b>	<b>Características</b>	<b>Imagen</b>
Computadores	Think Centre M720 SFF, Procesador: Intel Core i5-8500 Processor (3.00GHz 9MB). Sistema Operativo: Windows 10 Pro64. Memoria: 8.0GB PC4-21300 DDR4 UDIMM 2666MHz, Almacenamiento: 1TB 7200, Unidad Óptica: DVD Recordable Slim. (Lenovo, s.f.)	
Teléfonos	La nueva serie X de terminales IP ofrece un diseño que acompasa perfectamente con la calidad de los materiales utilizados, es funcional y es de larga vida útil. Marca Fanvil 2, lines Entry Level 2.4 inch Color Display with HD, NON-POEHD, NON-POE (Online Computer, s.f.)	
Impresora	Impresora Canon Laser Multifuncional M445DW, Utiliza tóner 58A-xx de alta calidad y rendimiento en la impresión. (Maxprinter, s.f.)	

**Tabla 35**

*Infraestructura: Descripción Muebles y enseres*

<b>Muebles y enseres</b>	<b>Características</b>	<b>Imagen</b>
Escritorios	<p>Escritorio para oficina fabricado en madera sintética o laminado de alta presión. Fácil de acomodar debido a su diseño. El archivador puede configurarse en el lado izquierdo o derecho según preferencia y adecuación del espacio. Materiales: - Madera Industrial enchapada en laminado de alta presión - Lamina Cold Rolled clibre 20. Medidas en cm. Ancho:120 Alto:73. Profundo:60 (Hecho en Colombia, s.f.)</p>	
Sillas área administrativa	<p>Silla giratoria con espaldar en malla (Hecho en Colombia, s.f.)</p>	
Sillas área operativa	<p>Silla industrial con asiento antideslizante, cómoda, permite postura ergonómica correcta, altura graduable, de entre 45 y 55 cm mediante varilla lateral y accionamiento de válvula central, base 5 aspas, elaborada en plástico comay, soporte asiento elaborado en platina de 3 mm, su asiento y espaldar elaborados en poliuretano. Materiales: - Plástico Comay – Poliuretano. Medidas en cm. Ancho:46 Alto: Variable Profundo: 56 (Compumuebles, 2021)</p>	

Archivadores

Archivador para oficina, fácil uso y óptimo para almacenar carpetas tamaño oficio o carta. incluye dos cajones carpeteros de fácil acceso, tapa superior y cajones hechas en madera industrial. Incluye soportes en acero inoxidable para evitar el contacto del piso con la estructura y facilite su desplazamiento.

Materiales: - Lamina Cold Rolled calibre 20 - Madera Industrial en laminado alta presión. Medidas en cm. Ancho:46 Alto:147 Profundo:60. (Compumuebles, 2021)



Estantería

Mueble organizador multiuso, fabricado en metal, con repisas resistentes y fáciles de limpiar. Diseño práctico y funcional, ya que es una alternativa muy práctica para aprovechar al máximo los espacios y mantener el orden. (Homecenter, s.f.)



Mesón para corte

Mesas industriales: Mesas diseñadas especialmente para el corte de telas, módulos de 180 de ancho x 120 de largo altura 90 cm fabricada en madera de 18 mm de espesor en formica blanca y base ajustada. (Mercadolibre, s.f.)



Locker

Almacena de forma segura y ordenada, elementos personales, de aseo o de tamaño medio. Su sistema de seguridad es a base de llaves, así podrá asegurarlo y tener el control total de su apertura. Sus dimensiones, peso y diseño lo hacen fácil de transportar y de combinar. (Homecenter, s.f.)



**3.2.5.3 Insumos y/o materias primas.** A continuación, se describen las materias primas que se requieren por cada blusa cangurera, de igual forma lo requerido en el año base, tales como tela, hilazas, cierres, entro otros.

**Tabla 36**

*Insumos y/o materias primas*

Insumo o materia prima	Cantidad por prenda	Cantidad total año
Tela	S: 1.50 metros	30.267 metros.
	M: 1.60 metros	
	L: 1.70 metros	
	XL: 1.80 metros	
Hilos	0.30 tubo	5.341 tubos
Hilazas	0.10 tubo	1.780 tubos
Cierres	1 unidad	17.804
Broches	1 unidad	8.902
Marquillas	0.041 cm	730 metros

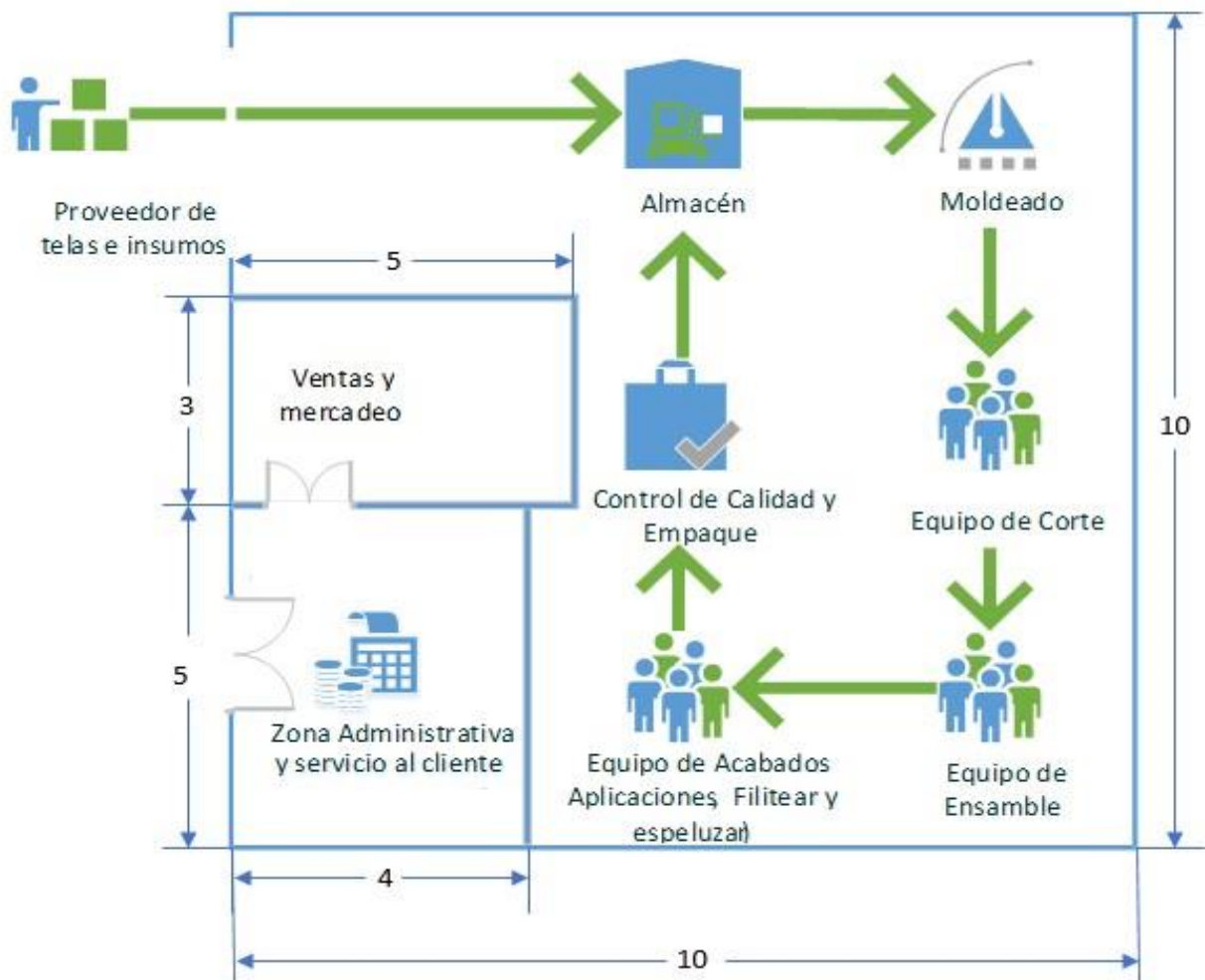
### **3.2.6. Distribución de planta**

El proyecto requiere de un espacio de 100m<sup>2</sup> para su desarrollo. Para poder producir las prendas necesarias y cubrir las necesidades de la población, la cantidad no es muy grande, por lo tanto, se aplicará un proceso de producción por lotes, en el cual se fabrican cantidades pequeñas de productos idénticos, sin embargo, permite flexibilidad para la producción de diferentes modelos de prendas. Para este tipo de proceso productivo se requiere una distribución de la planta que permita que el producto se mueva con facilidad para ser transformado, desde la llegada de las telas e insumos al almacén, pasando por el área de corte, armado, etc.

Se requiere de crear la infraestructura necesaria para el funcionamiento de los equipos y para el bienestar de los trabajadores con la implementación de políticas encaminadas a la productividad, un buen ambiente laboral e instalaciones adecuadas se alcanzarán buenos niveles de producción. De los 100m<sup>2</sup> el espacio estará distribuido para el área de ventas será el 15%, para el área de producción el 65% y el 20% para el área administración.

**Figura 26**

*Distribución de planta falta incluir dimensiones*



### **3.2.7. Localización**

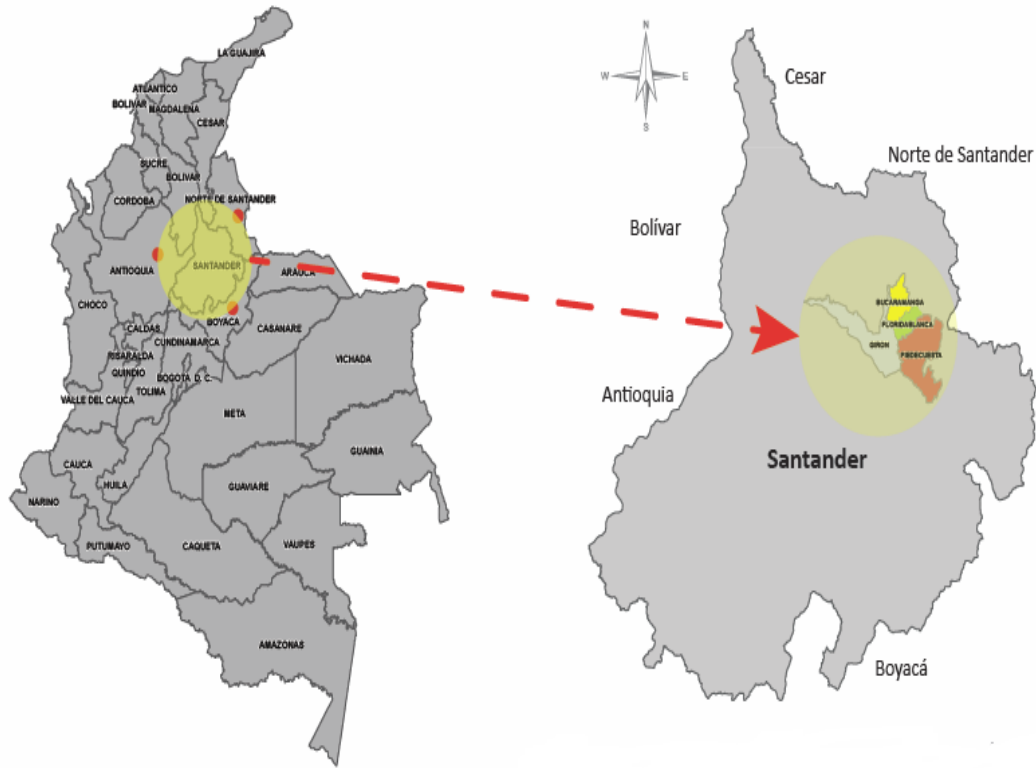
**3.2.7.1 Macro localización.** Canguritos S.A.S estará ubicada en Colombia, en el Departamento de Santander, en Bucaramanga, ciudad principal del Área Metropolitana, conformada además por los municipios de Floridablanca, Girón y Piedecuesta.

El área metropolitana de Bucaramanga (Bucaramanga, Floridablanca, Girón y Piedecuesta) y la región metropolitana (Lebrija, Río negro, Tona, Barrancabermeja entre otros), son el centro económico, social y político del nororiente colombiano, así como el polo articulador principal del Magdalena Medio y la región energética con la nación. La preeminencia del área metropolitana de Bucaramanga se explica por su historia, ubicación, clima, industria infraestructura, productividad y equipamiento social y educativo, y por ser la sede el gobierno regional. (AMB, s.f.)

El área metropolitana de Bucaramanga es el mayor conglomerado poblacional y funcional de la región nororiental de Colombia. Se localiza en una zona relativamente aislada de otros grandes centros de población le ha permitido convertirse en un centro prestador de servicios. (AMB, s.f.)

**Figura 27**

*Bucaramanga – Santander*



Tomado de <https://www.amb.gov.co/directrices-ordenamiento-territorial/>

**3.2.7.2 Micro localización.** Para seleccionar la ubicación más adecuada para la empresa Canguritos S.A.S se evaluarán los puntos posibles, otorgando una puntuación a los factores relevantes para esta. Los factores para evaluar son: Canon de arrendamiento, infraestructura, vías de acceso, localización del lugar, servicios públicos. Los sitios seleccionados de acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial de Bucaramanga son: Parque Industrial Provincia de Soto, Barrio la Victoria y Barrio El Porvenir.

**Tabla 37***Ponderación de factores - Micro localización*

<b>Factor</b>	<b>Asignación de Puntos</b>	<b>Ponderación %</b>
Canon de arrendamiento	150	15%
Infraestructura e instalaciones	250	25%
Vías de acceso	200	20%
Localización	250	25%
Servicios públicos	150	15%
<b>Total</b>	<b>1000</b>	<b>100%</b>

**Tabla 38***Ponderación por grados*

<b>Grado</b>	<b>Definición</b>
<b>1</b>	Alternativa desfavorable para la empresa
<b>2</b>	Alternativa aceptable para la empresa
<b>3</b>	Alternativa de mayor viabilidad para la empresa

Con la siguiente fórmula se va a hallar el punto medio de los grados, así:

R=Asignación de puntos por cada factor

P.A.= Puntuación mayor por cada factor

P.m.= Puntuación mínima de cada factor

N= Número de grados por factor

$$R = \frac{PA - Pmin}{3 - 1}$$

Canon de arrendamiento

$$R = \frac{150 - 15}{3 - 1} = 68$$

Infraestructura e instalaciones

$$R = \frac{250 - 25}{3 - 1} = 113$$

Vías de acceso

$$R = \frac{200 - 20}{3 - 1} = 90$$

Cercanía al mercado objetivo

$$R = \frac{250 - 25}{3 - 1} = 113$$

Cercanía a proveedores

$$R = \frac{150 - 15}{3 - 1} = 68$$

**Tabla 39**

*Valoración de factores por grado*

<b>Factor</b>	<b>Grado 1</b>	<b>Grado 2</b>	<b>Grado 3</b>
Canon de arrendamiento	15	68	150
Infraestructura e instalaciones	25	113	250
Vías de acceso	20	90	200
Localización	25	113	250
Proximidad a proveedores	15	68	150

Los puntos posibles para la empresa Canguritos S.A.S son: Parque Industrial Provincia de Soto, La Victoria y El Porvenir

**Tabla 40**

*Valoración de los factores por grados y puntos*

<b>Factores</b>	<b>A - Parque Industrial Provincia de Soto</b>		<b>B - La Victoria</b>		<b>C - El Porvenir</b>	
	<b>Grado</b>	<b>Puntos</b>	<b>Grado</b>	<b>Puntos</b>	<b>Grado</b>	<b>Puntos</b>
Canon de arrendamiento	2	68	2	68	3	150
Infraestructura e instalaciones	2	113	2	113	2	113
Vías de acceso	2	90	3	200	2	90
Localización	2	113	2	113	2	113
Proximidad a proveedores	3	68	2	68	2	15
<b>Total</b>		<b>452</b>	<b>Total</b>	<b>562</b>	<b>Total</b>	<b>481</b>

De las opciones evaluadas para las instalaciones del proyecto, la opción B que corresponde a La Victoria, Bucaramanga, obtuvo mayor puntaje con la cantidad de 562 puntos.

### **3.2.8. Control de calidad**

El control de tela se hace comprando a un proveedor certificado; así mismo en la empresa, el jefe de producción y operario le realizan prueba de resistencia y de lavado a las telas para comprobar que no ceda, que no se decolorice, que no tenga alguna imperfección, etc.

En el área de producción una vez terminado el producto se revisa la integridad completa de la prenda, que las costuras tengan el patrón constante, que no haya ninguna rotura, también se verifica que no haya hilos sueltos, que la marquilla esté bien colocada, que corresponda con la talla y se envía para el planchado y empaque. Una vez empacado se revisa que la prenda esté correctamente doblada, que la posición de la bolsa sea la adecuada y esta haya quedado sellada.

El proceso de calidad tiene tres etapas

Etapas I

Revisión de las materias primas

Se realiza revisión de las telas en base a las pruebas siguientes:

- Concordancia de colores de acuerdo con la paleta que maneja la empresa, es importante comprobar que los colores o estampados se mantengan a lo largo de la tela y demás insumos para que el lote de productos que se fabriquen mantenga su homogeneidad.
- Durabilidad de la tela de acuerdo con los requerimientos, a través de pruebas mecánicas se puede identificar el factor de durabilidad de la tela y demás insumos.
- Encogimiento, se realiza prueba química para determinar el encogimiento de la tela.

- Dimensiones, se debe verificar las dimensiones de la tela y que estas se mantengan a lo largo de la misma. (Testex, 2020)

## Etapa II

### Etapa de producción

- Establecer protocolos para medición y tolerancias.
- Mantener un estricto cronograma para la revisión y calibración de los equipos de medición, así como de toda maquinaria y herramientas.
- Motivar a los empleados a mantener un buen ánimo para realizar sus labores con atención. (Testex, 2020)

## Etapa III

### Producto final y empaque

- Inspeccionar que el producto final no tenga imperfecciones en sus uniones.
- Verificar que el estampado y el color de la prenda se mantenga en toda su extensión.
- Comprobar la simetría de las prendas.
- Establecer un protocolo para doblar las prendas y empacarlas.
- Inspeccionar la presentación final del producto. (Testex, 2020)

### **3.3. Capacidad del proyecto**

#### ***3.3.1. Capacidad total diseñada por la línea de producto***

La capacidad total diseñada hace referencia al 100% de eficiencia de producción de la empresa, sin tener en cuenta eventualidades o inconvenientes. Para determinar la capacidad

diseñada, se hace necesario conocer varios factores en la confección de la blusa cangurera, cómo son, número de operarios, la jornada laboral, los días laborales, entre otros y estos son:

Ocho (8) horas laborales, de lunes a sábado, cuyo horario es de lunes a sábado de 7:00a.m. a 12:00p.m. y de 2:00p.m. a 5:00p.m., para cumplir de esta manera las 48 horas semanales laborales; 52 semanas al año. Para determinar los días laborales anuales, se descuentan los domingos y festivos, que son 52 y alrededor de 17 días respectivamente, entonces:  $365 - 52 - 17 = 296$  días laborales en el año

Referente a la cantidad de operarios, para el área de producción se cuenta con cinco (5) personas con experiencia en ensamble y confecciones.

Teniendo en cuenta los datos anteriores, se procede a hallar la cantidad de horas laboradas para el año.

**Tabla 41**

*Capacidad diseñada horas laborales*

<b>Colaboradores</b>	<b>Horas laborales semanales</b>	<b>Horas laborales al mes (4 semanas)</b>	<b>Horas laborales al año (52 semanas)</b>
Operario 1	48	192	2.496
Operario 2	48	192	2.496
Operario 3	48	192	2.496
Operario 4	48	192	2.496
Operario 5	48	192	2.496
<b>Total</b>	<b>240</b>	<b>960</b>	<b>12.480</b>

De acuerdo con los datos de la tabla anterior, se tiene que:

- Cada operario labora las 8 horas de la jornada, se tiene un turno = 8
- Por semana, 8 horas por 6 días a la semana,  $8 \times 6 = 48$  horas semana
- Horas por mes, 48 horas semana por 4 semanas,  $48 \times 4 = 192$  horas mes
- Horas año, 48 horas semana por 52 semanas año, es decir  $48 \times 52 = 2.496$  horas año

**Tabla 42**

*Tiempo utilizado por prenda*

<b>Proceso</b>	<b>Subproceso</b>	<b>Máquinas</b>	<b>Tiempo por proceso en minutos</b>
Agregar aplicaciones (Cierre, broches, etc.)			3 minutos
	Pechero con delantero	Fileteadora	6 minutos
	Mangas	Fileteadora	3 minutos
Ensamble	Espalda	Fileteadora	4 minutos
	Marquillas	Plana	1 minuto
	Soporte	Collarín	6 minutos
	Terminados	Collarín	3 minutos
Despeluce			2 minutos
Inspección de calidad			4 minutos
Planchado			5 minutos
<b>Tiempo total de fabricación</b>			<b>37 minutos</b>

Una blusa se fabrica en 37 minutos, para conocer la producción diaria de la capacidad diseñada se tiene lo siguiente:

Tiempo de ensamble y confección de la blusa cangurera: 37 minutos

Cantidad de colaboradores: 5 operarios

Tiempo laboral: 296 días año, 52 semanas, 6 días semanales menos festivos, 8 horas al día

$$\text{Capacidad diseñada} = \frac{\text{Cantidad operarios} * \text{tiempo laboral}}{\text{tiempo ensamble y confección}}$$

$$\text{Capacidad diseñada} = \frac{5 * \left( \frac{296 \text{ días}}{\text{año}} \times \frac{8 \text{ horas}}{\text{días}} \times \frac{60 \text{ minutos}}{1 \text{ hora}} \right)}{\frac{37 \text{ minutos}}{1 \text{ blusa}}}$$

Capacidad diseñada= 19.200 blusas al año

**Tabla 43**

*Capacidad diseño anual de la blusa cangurera*

<b>Prenda</b>	<b>Producción diaria</b>	<b>Producción semanal</b>	<b>Producción mensual</b>	<b>Total, al año</b>
Blusas cangureras	64	389	1.557	<b>19.200</b>

La capacidad diseñada con cinco operarios es de **19.200** blusas cangureras para la producción anual.

**3.3.2. Capacidad instalada**

En la capacidad instalada se toma en cuenta el tiempo ocioso, ya sea por cita médica, limpieza de máquinas, reuniones, etc. Para la producción de las blusas cangureras se tiene en cuenta la jornada laboral de 7,5 horas diarias como el tiempo real de producción, así como los 296 días laborales en el año, ahora:

Tiempo de ensamble y confección de la blusa cangurera: 37 minutos

Cantidad de colaboradores: 5 operarios

Tiempo laboral: 296 días año, 52 semanas, 6 días semanales menos festivos, 7,5 horas día

$$\text{Capacidad instalada} = \frac{\text{Cantidad operarios} * \text{tiempo laboral}}{\text{tiempo ensamble y confección}}$$

$$\text{Capacidad instalada} = \frac{5 * \left( \frac{296 \text{ días}}{\text{año}} \times \frac{7,5 \text{ horas}}{\text{días}} \times \frac{60 \text{ minutos}}{1 \text{ hora}} \right)}{\frac{37 \text{ minutos}}{1 \text{ blusa}}}$$

Capacidad instalada = 18.000 blusas al año

**Tabla 44**

*Capacidad instalada de producción de blusas cangureras*

<b>Prenda</b>	<b>Producción diaria</b>	<b>Producción semanal</b>	<b>Producción mensual</b>	<b>Total, al año</b>
Blusas cangureras	61	365	1459	<b>18.000</b>

La capacidad instalada con cinco operarios es de **18.000** blusas cangureras para la producción anual.

### 3.3.3. *Capacidad utilizada y proyectada*

La Capacidad utilizada de la empresa Canguritos S.A.S. se considera que es del 80% de la capacidad instalada hallada en el ítem anterior, entonces:

Capacidad utilizada = capacidad instalada por porcentaje de utilización

$$C.U. = 18.000 * 80\% = 14.400$$

La capacidad utilizada es de 14.400 blusas cangureras al año con la colaboración de cinco operarios para producción.

Ya establecida la capacidad utilizada para el primer año, la autora del proyecto ha decidido que para la proyección a 5 años el crecimiento anual será del 5%, partiendo con el 80% de la capacidad instalada, como se muestra en el Tabla a continuación.

**Tabla 45**

*Capacidad utilizada proyectada para la producción de blusas cangureras*

<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
(18.000*80%)	(18.000*85)	(18.000*90)	(18.000*95)	(18.000*100)
14.400	15.300	16.200	17.100	18.000

La capacidad utilizada proyectada para la producción de blusas cangureras al quinto año será de 18.000 unidades.

Para cumplir con las cantidades de producción a partir del segundo, se realizará una optimización de tiempo y recursos, debido que los operarios tienen la capacidad de producir la máxima cantidad de blusas determinadas en la capacidad instalada. Como bien se sabe, la tecnología va avanzando y posiblemente para los próximos años se consiga en el mercado máquinas más eficientes.

#### **4. Estudio administrativo**

##### **4.1. Forma de constitución**

Toda organización debe ceñirse a la legalidad que rige su país o región en la cual realiza su actividad económica. Bajo este marco legal, deben constituirse las compañías buscando el bienestar de quienes las lideran, sus empleados y la sociedad que se nutre de sus beneficios. La estructura económica, social, política y legal de nuestra empresa deberá contener principios y valores que rijan externa e internamente evitando perjuicios a la sociedad, a la vida y sin evadir la responsabilidad y obligaciones adquiridas con el estado.

El tipo de empresa seleccionado para la puesta en marcha de la idea emprendedora es Sociedad Anónima Simplificada, debido que esta tiene facilidades para su apertura; así mismo puede estar constituida a partir de solo un socio; en caso de quiebra, los bienes personales de los accionistas no serán embargados; no requiere revisor fiscal; no requiere que se cree asamblea; para los aportes sociales se cuenta con un período de dos años, no es necesario entregar dicho patrimonio al momento de crearse la empresa u organización (tramitesyrequisitos, s.f.)

Canguritos S.A.S. es una microempresa que se registrará por las leyes colombianas las cuales están contempladas en documentos como: El código de comercio, El estatuto tributario, Código sustantivo de trabajo, la ley MIPYMES, el decreto 957 de 2019 y la ley de fomento a la cultura del emprendimiento asegurando con ello cumplirle a la ley y a los socios mismos.

## **4.2. Estructura organizacional**

### **4.2.1. Misión**

Canguritos S.A.S. es una empresa ubicada en la ciudad de Bucaramanga dedicada a la fabricación de blusas cangureras para madres de bebés prematuros, implementados en los planes canguro para la disminución de la mortalidad infantil en neonatos pretérmino y/o con bajo peso al nacer, utilizando materiales, métodos y tecnologías de la más alta calidad amigables con la sociedad y la naturaleza, dando beneficio a nuestros clientes, nuestra organización, la sociedad y el planeta

### **4.2.2. Visión**

En el 2025, la empresa Canguritos será reconocida a nivel regional como proveedora de blusas cangureras de la mejor calidad para bebés prematuros, comprometidos con el cuidado de la vida, brindando esperanza con nuestros productos, aportando al crecimiento social de la comunidad y al bienestar de las familias de Colombia

### **4.2.3. Valores corporativos**

**Honor:** En Canguritos se está comprometido a realizar las labores que corresponden con amor y disciplina, entregando lo mejor de sus colaboradores en cada uno de los productos elaborados.

**Respeto:** Para Canguritos, el respeto permite la interacción cordial con nuestros clientes internos, externos y con el medio ambiente.

**Compromiso:** En Canguritos estamos comprometidos con la entrega de productos de excelente calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

**Cumplimiento:** Para Canguritos la entrega al cliente del producto que han solicitado en la fecha y hora acordada es primordial.

**Servicio:** Canguritos realiza esfuerzos están enfocados a prestar un servicio eficiente y que le aporte a la sociedad.

**Honestidad:** Todas las acciones de Canguritos se basan en la transparencia, generando confianza en nuestros clientes y proveedores.

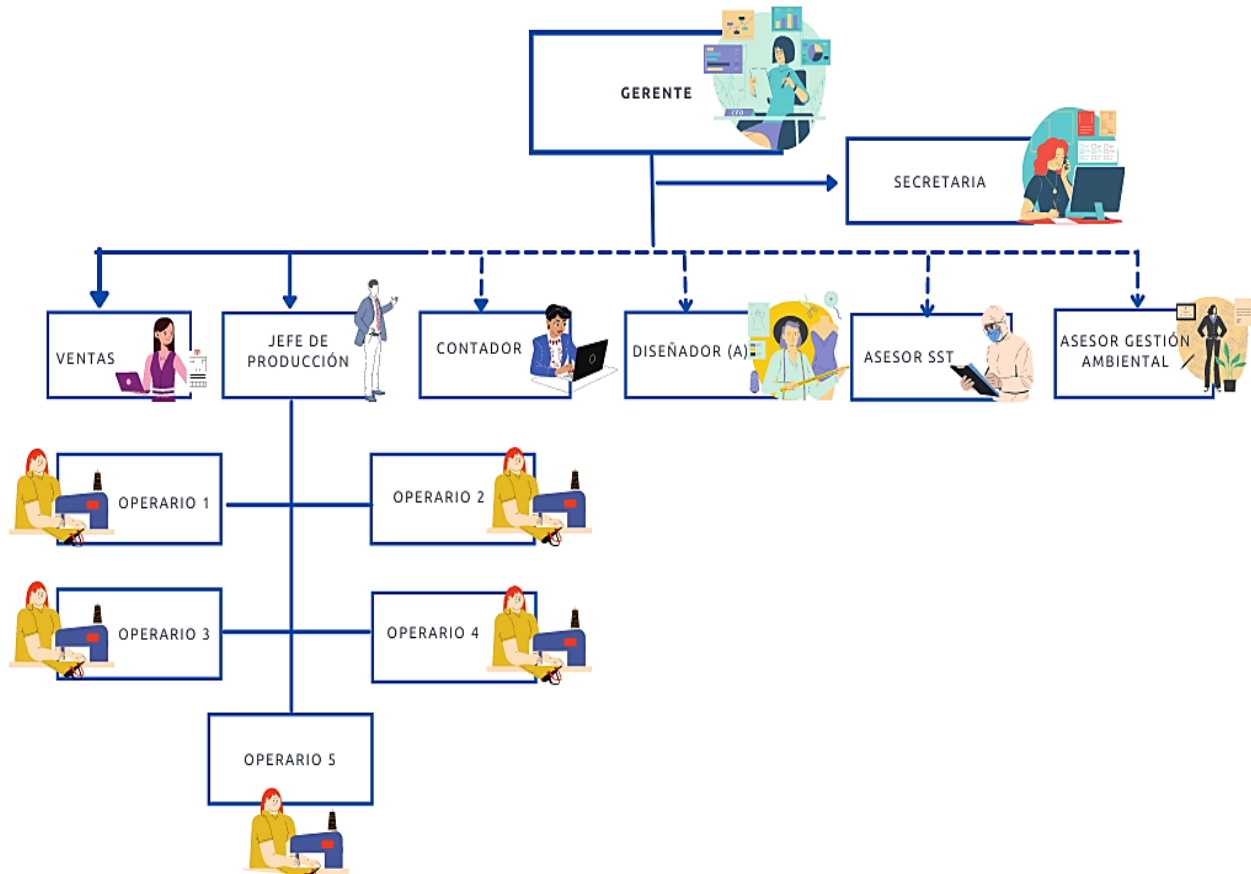
**Competitividad:** En Canguritos procuramos estar a la vanguardia en el desarrollo de los procesos.

#### **4.2.4. Organigrama**

A continuación, se muestra el organigrama de la empresa Canguritos S.A.S, compuesto por los cargos de contrato fijo: de la gerencia, jefe de producción, vendedor, secretaria y los operarios; así mismo, se contará con personal por honorarios y/o prestación de servicios como lo es el contador y el diseñador y con asesores en Seguridad y Salud en el Trabajo y Gestión Ambiental.

**Figura 28**

*Organigrama Canguritos S.A.S.*



**4.2.5. Asignación salarial**

A continuación, se señalan los cargos, área, tipo de contrato y sueldo de cada uno de los colaboradores de la empresa Canguritos S.A.S., es posible que en comparación a otras organizaciones los sueldos sean considerados como bajos, pero debido a que se está iniciando es conveniente esos montos asignados, más adelante cuando esté asentada, los salarios podrán ser aumentados, pero también se tendrá en consideración la asignación de una escala salarial y de acuerdo con esto se concederán aumentos.

**Tabla 46***Asignación salarial*

<b>Cargo</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Subsidio Transporte</b>	<b>Área</b>	<b>Tipo De Contrato</b>	<b>N. Puestos</b>
Gerente	\$ 2.000.000		Administrativa	Fijo A Un Año	1
Secretaria	\$ 908.526	\$ 106.454	Administrativa	Fijo A Un Año	1
Vendedor	\$ 908.526	\$ 106.454	Comercial	Fijo A Un Año	1
Jefe De Producción	\$ 1.600.000	\$ 106.454	Operativa	Fijo A Un Año	1
Operarios	\$ 908.526	\$ 106.454	Operativa	Fijo A Un Año	5
Contador	\$250.000		Administrativa	Honorarios	1
Diseñador	\$450.000		Administrativa - operativa	Obra o labor	1

**4.2.6. Perfiles de Cargo.**

A continuación, se relacionan los perfiles de cargo de cada área, desde el gerente, jefe de producción, operario, etc.

**Gerente**

**Tabla 47**

*Perfil de cargo del Gerente*

<b>Cargo</b>	<b>Gerente</b>
Área	Administrativa y financiera
Propósito del cargo	<p>Encargado de dirigir la empresa, siempre en la búsqueda del crecimiento organizacional y de todos los individuos que la conforman, así como la creación de un producto que satisfaga a los clientes, toma las decisiones basándose en su equipo de trabajo.</p>
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Asignar fondos para implementar políticas y programas de la empresa; establecer el control administrativo y financiero, formular y aprobar ascensos; aprobar programas de desarrollo del talento humano.</li> <li>- Coordinar el trabajo de y con cada departamento</li> <li>- Representar a la organización o delegar en representantes para que actúen en nombre de ella en negociaciones u otras funciones oficiales.</li> <li>- Autorizar y organizar el funcionamiento de los principales departamentos y categorías del personal.</li> <li>- Establecer, formular y aprobar objetivos, políticas y programas para la empresa.</li> <li>- Seleccionar y aprobar el nombramiento de directores, subdirectores y otros ejecutivos (Observatorio Laboral y Ocupacional SENA, s.f.)</li> <li>- Demás labores inherentes al cargo</li> </ul>

---

Estudios	Profesional en Administración de Empresas, Ingeniería Industrial y/o áreas afines.
Experiencia	Cuatro años de experiencia
Competencias requeridas:	Habilidades de dirección y toma de decisiones Mejoramiento continuo Pensamiento analítico y pensamiento crítico Escucha activa y comunicación asertiva Evaluación y control de actividades (Observatorio Laboral y Ocupacional SENA, s.f.)

---

**Jefe de producción**

**Tabla 48**

*Perfil del cargo de Jefe de Producción*

<b>Cargo</b>	<b>Jefe de producción</b>
Área	Producción
Reporta a:	Gerente
Propósito del cargo	<p>Encargado de la logística de la producción, asignación de tareas a los operarios, seguimiento de los cronogramas de trabajo, revisión de cronogramas de mantenimiento de los equipos.</p>
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programar y solicitar materiales e insumos, así como mantener el inventario de materias primas y producto terminado.</li> <li>- Supervisar, programar y coordinar las actividades de trabajadores que operan máquinas para el procesamiento textil.</li> <li>- Establecer métodos para cumplir con programas de producción y coordinar actividades con otras áreas.</li> <li>- Preparar informes de producción y otros reportes.</li> <li>- Hacer recomendaciones sobre incentivos y ascensos del personal.</li> <li>- Dar inducción al personal sobre sus deberes en el trabajo, normas de seguridad industrial y políticas de la empresa.</li> <li>- Resolver problemas de trabajo y recomendar medidas para mejorar la productividad de los procesos.</li> <li>- Participar en la selección y entrenamiento del personal</li> <li>- Desarrollar e implementar planes para el uso eficiente de materiales, mano de obra y equipos en el cumplimiento de metas de producción. (Observatorio Laboral y Ocupacional SENA, s.f.)</li> </ul>

---

	- Demás labores inherentes al cargo
Estudios	Tecnólogo o Profesional en producción, Administración o carreras afines.
Experiencia	Dos años de experiencia
Competencias requeridas	<ul style="list-style-type: none"><li>- Comunicación Asertiva</li><li>- Flexibilidad y adaptabilidad</li><li>- Pensamiento crítico</li><li>- Trabajo en equipo</li><li>- Escucha activa</li><li>- Gestión del tiempo</li></ul>

---

**Vendedor**

**Tabla 49**

*Perfil de cargo del Vendedor*

<b>Cargo</b>	<b>Vendedor</b>
Área	Ventas y mercadeo
Reporta a:	Gerente y jefe de producción
Propósito del cargo	<p>Encargado de la búsqueda de clientes; realizar la retroalimentación de los clientes en cuanto al producto que se ofrece.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Brindar atención personal y/o telefónicamente a los clientes</li> <li>- Recomendar a los clientes sobre el uso y cuidado de las prendas</li> <li>- Informar precios, acordar plazos de crédito, rebajas y garantías</li> <li>- Realizar cotizaciones, facturas, recaudar pagos en efectivo, tarjetas de crédito o débito</li> <li>- Tomar disposiciones y apoyar en la entrega y/o envío de las prendas a los clientes</li> </ul>
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Llevar registro de las ventas para tener el control del inventario (Observatorio Laboral y Ocupacional SENA, s.f.)</li> <li>- Promover las ventas</li> <li>- Contactar a clientes potenciales</li> <li>- Informar a los clientes sobre las ventajas y usos de las blusas cangureras</li> <li>- Contactar a los clientes posterior a la venta, para brindar asesoría y resolver inquietudes (Observatorio Laboral y Ocupacional SENA, s.f.)</li> <li>- Demás labores inherentes al cargo.</li> </ul>
Estudios	Técnico o Tecnólogo en mercadeo y ventas o carreras afines.

---

Experiencia	Dos años de experiencia
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Servicio al cliente</li><li>- Mercadotecnia y ventas</li><li>- Manejo de base de datos</li><li>- Comunicación Asertiva</li><li>- Flexibilidad y adaptabilidad</li></ul>
Competencias requeridas	<ul style="list-style-type: none"><li>- Pensamiento crítico</li><li>- Trabajo en equipo</li><li>- Escucha activa</li><li>- Gestión del tiempo</li><li>- Persuasión</li><li>- Relaciones interpersonales</li></ul>

---

**Secretaria****Tabla 50***Perfil de cargo de secretaria*

<b>Cargo</b>	<b>Secretaria</b>
Área	Administrativa
Reporta a:	Gerente
Propósito del cargo	<p>Encargada (o) de proporcionar información a los clientes, proveedores y visitantes de manera personal y/o telefónica; su cualidad más importante debe ser el servicio y atención al cliente</p>
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Acatar las políticas, normas y procedimientos dispuestas por la organización.</li> <li>- Responder por la información a su cargo para el cumplimiento de sus actividades y presentar informes cuando sean requeridos por su jefe inmediato.</li> <li>- Suministrar oportunamente información básica a los usuarios y/o clientes y orientarlos de acuerdo con sus solicitudes.</li> <li>- Atender al usuario y/o cliente personal y telefónicamente, así como por los medios establecidos por la organización para dicho fin y realizar los trámites correspondientes que ello requiera</li> <li>- Participar en la redacción de las diferentes comunicaciones que le sean solicitadas</li> <li>- Mantener organizado el archivo de gestión en condiciones que faciliten su acceso y consulta en el tiempo.</li> <li>- Brindar apoyo a otros puestos de trabajo cuando se requiera</li> <li>- Recibir, clasificar y distribuir las comunicaciones de acuerdo con los procedimientos organizacionales.</li> </ul>

---

	<ul style="list-style-type: none"><li>- Llevar la agenda de su jefe inmediato.</li><li>- Programar y confirmar actividades del área administrativa. (Observatorio Laboral y Ocupacional SENA, s.f.)</li><li>- Demás labores inherentes al cargo.</li></ul>
Estudios	Técnico en asistencia administrativa o carreras afines
Experiencia	Un año de experiencia en cargos relacionados
Competencias requeridas	<ul style="list-style-type: none"><li>- Servicio al cliente interno y externo</li><li>- Manejo de base de datos</li><li>- Comunicación asertiva</li><li>- Escucha activa</li><li>- Flexibilidad y adaptabilidad</li><li>- Relaciones interpersonales</li><li>- Trabajo en equipo</li></ul>

---

**Operario****Tabla 51***Perfil de cargo de operario*

<b>Cargo</b>	<b>Operador de máquina para coser y corte de tela</b>
Área	Producción
Reporta a:	Jefe de Producción
Propósito del cargo	Encargados de la fabricación del producto, son el eje fundamental de la empresa, los que hacen real el propósito de la empresa
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informar al jefe de producción en caso de mal funcionamiento de las máquinas de coser.</li> <li>- Disponer las máquinas de coser para ejecutar las operaciones de producción.</li> <li>- Programar y operar máquinas que ejecuten varias operaciones en la confección de prendas de vestir.</li> <li>- Realizar tareas de mantenimiento básico, como la sustitución de las agujas, limpieza y lubricación de la máquina</li> <li>- Operar máquinas de coser de una, doble o múltiple aguja para unir piezas de prendas de vestir. (Observatorio Laboral y Ocupacional SENA, s.f.)</li> <li>- Preparar y operar máquinas cortadoras y equipo auxiliares de corte</li> <li>- Extender tela en la mesa de corte de manera manual o automática</li> <li>- Programar y operar máquinas de corte computarizado o automático</li> <li>- Trazar moldes de piezas utilizando herramientas manuales y tecnológicas (Observatorio Laboral y Ocupacional SENA, s.f.)</li> <li>- Demás labores inherentes al cargo</li> </ul>

---

Estudios	Técnico en operación de máquinas de coser y corte
Experiencia	Un año de experiencia en manejo de máquinas de coser y corte
Competencias requeridas	<ul style="list-style-type: none"><li>- Flexibilidad y adaptabilidad</li><li>- Trabajo en equipo</li><li>- Escucha activa</li><li>- Gestión del tiempo</li><li>- Relaciones interpersonales</li><li>- Trabajo bajo presión</li></ul>

---

**Contador**

**Tabla 52**

*Perfil de cargo del Contador*

<b>Cargo</b>	<b>Contador</b>
Área	Administrativa y financiera
Reporta a:	Gerente
Propósito del cargo	<p>Responsable de llevar las finanzas de la empresa y tener al día la empresa con la documentación que la norma exige. Provee de información oportuna y veraz para la toma de decisiones</p>
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Calcular los costos de operaciones de acuerdo con métodos y tipo de costo.</li> <li>- Gestionar, preparar e informar las obligaciones tributarias de acuerdo con normativa fiscal vigente.</li> <li>- Elaborar y estructurar información financiera según normativa vigente y políticas institucionales.</li> <li>- Supervisar procesos de auditoría financiera y contable de acuerdo con estándares de calidad internos de la entidad u organización.</li> <li>- Preparar, gestionar y ayudar en la elaboración y control de planes financieros y presupuestales de acuerdo con estrategias económicas y normativa vigente.</li> </ul>

---

	<ul style="list-style-type: none"><li>- Analizar información y proyecciones financieras y de inversiones de acuerdo con normativa vigente y planes financieros. (Observatorio Laboral y Ocupacional SENA, s.f.)</li><li>- Demás labores inherentes al cargo</li></ul>
Estudios	Profesional en Contaduría Pública
Experiencia	Tres años de experiencia <ul style="list-style-type: none"><li>- Normas de contabilidad e información financiera</li><li>- Tributaria</li></ul>
Competencias requeridas	<ul style="list-style-type: none"><li>- Comunicación Asertiva</li><li>- Flexibilidad y adaptabilidad</li><li>- Pensamiento crítico</li><li>- Trabajo bajo presión</li></ul>

---

**Diseñador**

**Tabla 53**

*Perfil de cargo del Diseñador*

<b>Cargo</b>	<b>Diseñador</b>
Área	Administrativa y Producción
Reporta a:	Gerente y Jefe de Producción
Propósito del cargo	Encargado de realizar los diseños de las blusas cangureras, basándose en principios ergonómicos, de resistencia y de buen vestir
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Formular conceptos de diseño de prendas de vestir, accesorios y componentes.</li> <li>- Planear y desarrollar exhibiciones en almacenes, vitrinas y espacios menores.</li> <li>- Dirigir y validar la elaboración de muestras o prototipos de los diseños de las blusas cangureras para las madres de bebés prematuros.</li> <li>- Crear y diseñar las blusas cangureras.</li> <li>- Seleccionar, especificar y recomendar materiales funcionales, estéticos y acabados para la fabricación.</li> <li>- Preparar bocetos, diagramas, ilustraciones y fichas técnicas para comunicar conceptos de diseño.</li> <li>- Negociar soluciones de diseño con clientes, directores y personal de ventas y fabricación.</li> <li>- Investigar las tendencias y mercado de moda y consumo, y analizar la rotación de inventario</li> <li>- Idear, planear y dirigir el diseño o rediseño de prendas de vestir y componentes aptos para la fabricación industrial. (Observatorio Laboral y Ocupacional SENA, s.f.)</li> <li>- Demás labores inherentes al cargo</li> </ul>

---

Estudios	Tecnólogo o Profesional en Diseño y Patronaje.
Experiencia	Dos años de experiencia en cargos relacionados
Competencias requeridas	<ul style="list-style-type: none"><li>- Diseño de modas</li><li>- Comunicación Asertiva</li><li>- Flexibilidad y adaptabilidad</li><li>- Pensamiento crítico</li><li>- Trabajo en equipo</li><li>- Escucha activa</li></ul>

---

## 5. Inversión fija y diferida

### 5.1. Inversión fija y diferida

#### 5.1.1. Inversión fija

**Maquinaria y equipo:** Dentro de esta categoría, se cuenta la máquina plana, máquina fileteadora, máquina collarín y máquina cortadora vertical. Las de mayor utilización en la confección de la blusa cangurera son la fileteadora y collarín.

**Tabla 54**

*Inversión fija: Maquinaria y equipo*

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
máquina plana mecatrónica	1	\$ 1.800.000	\$1.800.000
máquina fileteadora mecatrónica	2	\$ 2.200.000	\$4.400.000
máquina collarín	2	\$ 2.800.000	\$5.600.000
máquina cortadora vertical	1	\$ 1.030.000	\$1.030.000
<b>Total</b>			<b>\$ 12.830.000</b>

**Muebles y enseres:** Para Canguritos S.A.S. se adquieren sillas giratorias, estantería para almacenamiento de las telas y el producto terminado, así como mesa para corte y locker para el área operativa.

**Tabla 55***Inversión fija: Muebles y enseres*

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Silla giratoria operativa	5	\$ 245.000	\$ 1.225.000
Estantería	3	\$ 299.900	\$ 899.700
Mesa para corte	1	\$ 979.000	\$ 979.000
Locker	1	\$ 654.900	\$ 654.900
<b>Total</b>			<b>\$3.758.600</b>

**Equipos de oficina:** Para el funcionamiento de CANGUTTIROS S.A.S. se hace necesario adquirir dentro de los equipos de oficina, sillas y escritorios para el área administrativa, financiera y el jefe de producción y archivadores.

**Tabla 56***Inversión fija: Equipos de oficina*

<b>Activo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Silla giratoria administrativa	6	\$ 335.000	\$ 2.010.000
Escritorios	6	\$ 879.900	\$ 5.279.400
Archivadores	2	\$ 1.044.000	\$ 2.088.000
<b>Total</b>			<b>\$9.377.400</b>

**Equipos de cómputo y comunicación:** Para el funcionamiento de CANGUTTIROS S.A.S. se hace necesario adquirir computadores de escritorio, telefonía fija e impresoras para el personal administrativo, financiero y el jefe de producción.

**Tabla 57***Inversión fija: Equipos de cómputo y comunicación*

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Computador de escritorio	6	\$ 3.000.000	\$ 18.000.000
Impresoras	2	\$ 550.000	\$ 1.100.000
Teléfono	4	\$ 130.000	\$ 520.000
<b>Total</b>			<b>\$ 19.620.000</b>

**Total, Inversión fija:** Sumados los subtotales de maquinaria y equipos, muebles y enseres, equipos de oficina y el inventario de materia prima para quince (15) días, se tiene un gran total por valor de \$60.708.283.

**Tabla 58***Total, inversión fija*

<b>Concepto</b>	<b>Valor Total</b>
Maquinaria y Equipos	\$12.830.000
Muebles y Enseres	\$3.758.000
Equipos de oficina	\$9.377.400
Equipos de cómputo y comunicación	\$19.620.000
Inventario de materia prima	\$13.872.283
<b>Total</b>	<b>\$59.458.283</b>

**5.1.2. Inversión diferida**

Dentro de la inversión diferida se encuentran pago por concepto de Estudio de factibilidad, Estudio ambiental, diseño del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, Inscripción a la Cámara de Comercio, Gastos de Constitución, Adecuaciones, entre otros.

**Tabla 59***Inversión diferida*

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Estudio de Factibilidad	\$ 2.000.000
Licencia de funcionamiento	\$ 0
Escritura de Constitución	\$ 551.000
Registro de libros y documentos	\$ 144.100
Estudio impacto ambiental	\$ 4.800.000
Diseño del SG-SST	\$ 3.000.000
Software contable	\$ 1.600.000
Adecuaciones -Remodelaciones	\$ 4.200.000
Lanzamiento	\$ 8.141.000
Diseño de identidad corporativa	\$ 1.150.000
Registro de marca	\$ 954.500
<b>Total</b>	<b>\$ 26.540.600</b>

## 5.2. Costos y gastos

### 5.2.1. Costos de producción

**5.2.1.1 Costos fijos.** Dentro de los costos fijos está la mano de obra indirecta, que comprende el cálculo de nómina, como es a saber, sueldo, subsidio de transporte, prima, vacaciones, cesantías, etc. Cabe aclarar que la empresa no realiza pago a parafiscales ni aportes a salud por parte del empleador, de acuerdo con lo establecido en el Estatuto Tributario Artículo 114-1 Exoneración de aportes. (Secretaria senado, 2020)

**Tabla 60**

*Costos fijos: Mano de obra indirecta (MOI)*

<b>Cargo</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Jefe De Producción</b>
Sueldo		\$ 1.600.000
Sub. Transporte		\$ 106.454
Cesantías	8,333%	\$ 142.199
Intereses a las Cesantías	1%	\$ 17.065
Prima de servicios	8,333%	\$ 142.199
Vacaciones	4,167%	\$ 71.099
Salud	0%	\$ 0
Pensión	12%	\$ 192.000
ARL	1,044%	\$ 16.704
SENA	0%	\$ 0
ICBF	0%	\$ 0
Caja de compensación	4%	\$ 64.000
Dotación	5%	\$ 80.000
<b>Salario Real mensual</b>		<b>\$ 2.431.720</b>
<b>Costo Total MOI</b>		<b>\$ 29.180.635</b>

Otro costo fijo es la depreciación de la maquinaria y equipo y de los muebles y enseres de la parte operativa que posee la empresa Canguritos S.A.S., como se muestra en el Tabla a continuación:

**Tabla 61**

*Costos fijos: Depreciación operativa*

<b>Depreciación</b>	<b>Depreciación mensual</b>	<b>Depreciación anual</b>
Maquinaria y equipo	\$ 148.583	\$ 1.783.000
Muebles y enseres	\$ 44.487	\$ 533.840
Total	<b>\$ 193.070</b>	<b>\$ 2.316.840</b>

En el siguiente Tabla se relaciona el total de costos fijos, para lo cual se suma la mano de obra indirecta, la depreciación, seguros y arriendo que se asumen por el área de producción y el prorrateo de acuerdo con el porcentaje de que se aplica por la utilización de estos.

**Tabla 62**

*Total, costos fijos*

<b>Concepto</b>		<b>Valor Mes</b>	<b>Valor Año</b>
Arriendo	70%	\$ 1.400.000	\$ 16.800.000
Seguros	50%	\$ 900.000	\$ 10.800.000
Jefe de producción (MOI)		\$ 2.431.720	\$ 29.180.635
Depreciación operativa		\$ 193.070	\$ 2.316.840
Totales		<b>\$ 4.924.790</b>	<b>\$ 59.097.475</b>

El total de costos fijos del proyecto es de **\$4.924.790** mensuales y de **\$59.097.475** anual.

**5.2.1.2 Costos variables.** Son los costos que puede cambiar de acuerdo con su requerimiento, por ejemplo, la materia prima dependerá de la cantidad de producto vendido, el que permanece en bodega y el que espera venderse.

En el Tabla a continuación, se relaciona la mano de obra directa con el cálculo de nómina, como es el sueldo, el subsidio de transporte, prima, vacaciones, pensión, etc. Cabe aclarar que para la empresa se aplica la exoneración de pago a parafiscales y aportes al sistema de seguridad social en salud, de acuerdo con lo establecido en el Estatuto Tributario, Artículo 114-1 (Secretaría Senado, 2020)

**Tabla 63**

*Costos variables: Mano de obra directa - MOD*

<b>Cargo</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Operarios</b>
Sueldo		\$ 908.526
Subsidio de Transporte		\$ 106.454
Cesantías	8,333%	\$ 84.578
Intereses A Las Cesantías	1%	\$ 10.150
Prima De Servicios	8,333%	\$ 84.578
Vacaciones	4,167%	\$ 42.289
Salud	0%	\$ 0
Pensión	12%	\$ 109.023
ARL	1,044%	\$ 9.485
Sena	0%	\$ 0
ICBF	0%	\$ 0
Caja De Compensación	40%	\$ 36.331
Dotación	5%	\$ 45.426
Salario Real		\$ 1.436.851
<b>N. De Puestos</b>		<b>5</b>
<b>Costo total MOD</b>		<b>\$ 86.211.059</b>

En el siguiente Tabla se presenta el costo variable de materias primas, con la cantidad a utilizarse en un año, así como su costo unitario y anual, así:

**Tabla 64**

*Costos variables: Materias primas*

<b>Material</b>	<b>Unidad De Medida</b>	<b>Cantidad Año 1</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Anual</b>
Tela	metro	24.480	\$ 11.000	\$ 269.280.000
Cierres	unidad	14.400	\$ 100	\$1.440.000
Broches	unidad	7.200	\$ 100	\$720.000
Marquillas	centímetros	590	\$ 250	\$147.600
Hilos	tubo	4.320	\$ 2.250	\$9.720.000
Hilazas	tubo	1.440	\$ 9.000	\$12.960.000
<b>Costo total Materia Prima</b>				<b>\$294.267.600</b>

A continuación, se describen los materiales indirectos que se utilizan para la producción de las blusas cangureras en la empresa Canguritos S.A.S.

**Tabla 65***Costos variables: Materiales Indirectos*

<b>Material</b>	<b>Unidad De Medida</b>	<b>Cantidad Año 1</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Anual</b>
Empaques	bolsa	14.400	\$ 650	\$ 9.360.000
Embalaje	caja	432	\$ 900	\$ 388.800
Tijeras	unidades	10	\$ 10.000	\$ 100.800
Despeluzadores	unidades	10	\$ 4.000	\$ 40.320
Cinta Métrica	unidades	3	\$ 1.500	\$ 4.320
Agujas Máquina Plana	Paquete*10 unidades	20	\$ 10.000	\$ 201.600
Agujas Máquina Fileteadora	Paquete*10 unidades	30	\$ 12.000	\$ 362.880
Agujas Máquina collarín	Paquete*10 unidades	30	\$ 10.000	\$ 302.400
Alfileres	cajas	5	\$ 2.000	\$ 10.080
lápices	unidades	20	\$ 1.000	\$ 20.160
Reglas de Costura	kit	1	\$ 54.900	\$ 79.056
Papel Molde	pliego	15	\$ 4.000	\$ 60.480
Descosedor De Costura	unidades	10	\$ 1.000	\$ 10.080
<b>costo total materiales indirectos</b>				<b>\$ 10.940.976</b>

En el Tabla siguiente, se encuentra el total de costos variables que debe asumir la empresa Canguritos S.A.S., dentro de los cuales están MOD, materiales directos e indirectos, entre otros.

**Tabla 66***Total, Costos variables*

<b>Concepto</b>	<b>Valor Mes</b>	<b>Valor Año</b>
MOD	\$ 7.184.255	\$ 86.211.059
Materiales directos	\$ 24.522.300	\$ 294.267.600
Materiales indirectos	\$911.748	\$10.940.976
Energía	\$ 406.000	\$ 4.872.000
Mantenimiento de maquinaria y equipo	\$ 69.119	\$ 829.430
<b>Total</b>	<b>\$ 33.093.422</b>	<b>\$397.121.065</b>

El total de costos variables para la producción de blusas cangureras es de \$ **33.093.422** mensuales y de \$ **397.121.065** al año. Para el mantenimiento de la maquinaria y equipo de la empresa, se designa el 5%, para un monto de \$829.430 anuales.

**5.2.1.3 Costos totales de producción.** En los costos totales de producción se encuentran relacionados los totales de costos fijos y costos variables que se muestran en los numerales 5.2.1.1 y 5.2.1.2.

**Tabla 67***Costos totales de producción*

<b>Concepto</b>	<b>Valor Mes</b>	<b>Valor Año</b>
Costos Fijos	\$4.924.790	\$59.097.475
Costos Variables	\$33.093.422	\$397.121.065
<b>Totales</b>	<b>\$ 38.018.212</b>	<b>\$ 456.218.540</b>

Los costos totales de producción para el proyecto de blusas cangureras al mes son de **\$38.018.212** y al año son de **\$ 456.218.540**

### **5.2.2. Gastos de administración y ventas**

**5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas.** Son los costos que se deben pagar por la empresa, independientemente de su producción y ventas, como los gastos administrativos y de ventas, la depreciación de equipos de oficina, gastos de papelería, publicidad del mes, etc.

En la nómina administrativa, se encuentran el gerente y la secretaria, para quienes se estableció el sueldo de \$2.000.000 y \$908.526 respectivamente. Cabe aclarar que para la empresa se aplica la exoneración de pago a parafiscales y aportes al sistema de seguridad social en salud, de acuerdo con lo establecido en el Estatuto Tributario, Artículo 114-1 (Secretaria senado, 2020)

**Tabla 68***Nómina administrativa*

<b>Cargo</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Gerente</b>	<b>Secretaria</b>
Sueldo		\$ 2.000.000	\$908.526
Sub.Transp		\$ 0	\$106.454
Cesantías	8,333%	\$ 166.660	\$ 84.578
Intereses a las Cesantías	1%	\$ 20.000	\$ 10.150
Prima de servicios	8,333%	\$ 166.660	\$ 84.578
Vacaciones	4,167%	\$ 83.330	\$ 42.289
Salud	0%	\$0	\$ 0
Pensión	12%	\$ 240.000	\$ 109.023
ARL	0,5%	\$ 10.000	\$ 4.543
SENA	0%	\$ 0	\$ 0
ICBF	0%	\$ 0	\$ 0
Caja de compensación	4%	\$ 80.000	\$ 36.341
Dotación	5%	\$ 100.000	\$ 45.426
<b>Salario Real</b>		<b>\$ 2.866.650</b>	<b>\$ 1.431.909</b>
Nº De Puestos		1	1
<b>Costo Total Nómina</b>	<b>\$ 51.582.703</b>	<b>\$ 34.399.800</b>	<b>\$ 17.182.903</b>

En la nómina de ventas se encuentra el vendedor con un sueldo fijo de \$908.526 más comisiones las cuales se verán reflejadas en el Tabla de gastos variables de administración y ventas. Cabe aclarar que para la empresa se aplica la exoneración de pago a parafiscales y aportes

al sistema de seguridad social en salud, de acuerdo con lo establecido en el Estatuto Tributario, Artículo 114-1 (Secretaria senado, 2020)

**Tabla 69***Nómina de ventas*

<b>Cargo</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Vendedor</b>
Sueldo		\$ 908.526
Subsidio de transporte		\$ 106.454
Cesantías	8,333%	\$ 84.578
Intereses a las cesantías	1%	\$ 10.150
Prima de servicios	8,333%	\$ 84.578
Vacaciones	4,167%	\$ 42.289
Salud	0%	\$ 0
Pensión	12%	\$ 109.023
ARL	0,5%	\$ 4.543
Sena	0%	\$ 0
ICBF	0%	\$ 0
Caja De Compensación	4%	\$ 36.341
Dotación	5%	\$ 45.426
<b>Salario Real</b>		<b>\$ 1.431.909</b>
Nº De Puestos		1
<b>Costo Total Nómina</b>	<b>\$ 17.182.903</b>	<b>\$ 17.182.903</b>

Dentro de la nómina por prestación de servicios están el Contador, el Diseñador, el Profesional ambiental y el Profesional en Seguridad y Salud en el Trabajo, quienes devengarán lo siguiente:

**Tabla 70***Nómina por prestación de servicios*

<b>Cargo</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Prestación de servicios Diseñador	\$ 400.000	\$4.800.000
Prestación de servicios del Contador	\$250.000	\$ 3000.000
Prestación de servicios del profesional ambiental	\$230.000	\$2.760.000
Prestación de servicios del profesional en SG-SST	\$200.000	\$2.400.000
<b>Total</b>	<b>\$1.080.000</b>	<b>\$12.960.000</b>

En la depreciación administrativa se relaciona la aplicada a equipos de oficina y equipos de cómputo y comunicación, que adquiere la empresa Canguritos S.A.S.

**Tabla 71***Depreciaciones administrativas*

<b>Depreciación</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Equipo de oficina	\$ 137.466	\$ 1.649.590
Equipos de cómputo y comunicación	\$ 327.000	\$ 3.924.000
<b>Total</b>	<b>\$ 464.466</b>	<b>\$ 5.573.590</b>

Dentro de los gastos generales que debe asumir Canguritos S.A.S se relacionan la amortización de diferidos, seguros, servicios públicos, arriendo, Papelería, etc., como se muestra a continuación:

**Tabla 72***Gastos Generales*

<b>Concepto</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Amortización de diferidos	\$ 442.343	\$ 5.308.120
Seguros	\$900.000	\$ 10.800.000
Servicios públicos	\$ 584.000	\$ 7.008.000
Arriendo	\$ 600.000	\$ 7.200.000
Papelería	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Licencias tecnológicas	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Publicidad operativa	\$ 298.750	\$ 3.585.000
<b>Total</b>	<b>\$3.125.093</b>	<b>\$37.501.120</b>

Ahora, en el siguiente Tabla se contempla el total de gastos fijos de administración y ventas como son nómina, depreciaciones y los gastos generales.

**Tabla 73**

*Total, gastos fijos de administración y ventas*

<b>Concepto</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Nómina administrativa y de ventas	\$ 5.730.467	\$ 68.765.606
Nómina por prestación de servicios	\$1.080.000	\$ 12.960.000
Depreciaciones administrativas	\$464.466	\$5.573.590
Gastos generales	\$3.125.093	\$37.501.116
<b>Totales</b>	<b>\$ 10.400.026</b>	<b>\$ 124.800.316</b>

El total de gastos fijos de administración y ventas para la empresa canguritos S.A.S. es de **\$10.400.026** mensual y de **\$124.800.316** anual.

**5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas.** Son los gastos que pueden variar de acuerdo con su comportamiento, como lo son las ventas

**Tabla 74**

*Gastos variables de administración y ventas.*

<b>Concepto</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Comisiones De Ventas	\$ 2.400.000	\$28.800.000
<b>Totales</b>	<b>\$ 2.400.000</b>	<b>\$ 28.800.000</b>

**5.2.2.3 Gastos totales de administración y ventas.** Para los gastos totales de administración y ventas se suman los totales de gastos fijos y gastos variables relacionados en Tablas anteriores.

**Tabla 75**

*Total, gastos de administración y ventas*

<b>Concepto</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Gastos fijos	\$ 10.400.026	\$ 124.800.316
Gastos variables	\$2.400.000	\$28.800.000
<b>Total</b>	<b>\$ 12.800.026</b>	<b>\$ 153.600.316</b>

Los gastos estimados totales que debe asumir la empresa Canguritos S.A.S entre fijos y variables son de \$12.800.026 valor mensual y de \$153.600.316 valor anual

**5.3. Capital de trabajo**

**5.3.1. Periodo de capital de trabajo**

La autora del proyecto ha definido que el tiempo para el que se requiere el capital de trabajo es de (2) meses, que incluye los costos de producción, gastos de administración, Gastos financieros, entre otros.

**5.3.2. Estructura de crédito**

**5.3.2.1 Amortización del crédito.** El crédito se solicita con el banco AV Villas ya que es la entidad financiera con el interés más bajo del mercado para el préstamo de dinero para la

empresa, a continuación, se relacionan el monto, el tiempo y los intereses a cancelar por el período de tiempo de 60 meses, para el cual se pagaría \$2.533.144 de cuota fija mensual.

**Tabla 76***Monto del crédito e intereses*

<b>Valor Para Prestar</b>	<b>\$</b>	<b>120.000.000</b>
Tiempo		60,00
Tasa Mensual		0,81%
Tasa Efectivo Anual		10.14%
<b>Valor Cuota Mensual</b>	<b>\$</b>	<b>2.533.144</b>

**Tabla 77***Amortización del crédito*

<b>Periodo</b>	<b>Capital</b>	<b>Intereses</b>	<b>Cuota Mensual</b>	<b>Saldo</b>
1	\$ 1.561.144	\$ 972.000	\$ 2.533.144	\$ 118.438.856
2	\$ 1.573.789	\$ 959.355	\$ 2.533.144	\$ 116.865.067
3	\$ 1.586.537	\$ 946.607	\$ 2.533.144	\$ 115.278.530
4	\$ 1.599.388	\$ 933.756	\$ 2.533.144	\$ 113.679.142
5	\$ 1.612.343	\$ 920.801	\$ 2.533.144	\$ 112.066.799
6	\$ 1.625.403	\$ 907.741	\$ 2.533.144	\$ 110.441.396
7	\$ 1.638.569	\$ 894.575	\$ 2.533.144	\$ 108.802.827
8	\$ 1.651.841	\$ 881.303	\$ 2.533.144	\$ 107.150.986
9	\$ 1.665.221	\$ 867.923	\$ 2.533.144	\$ 105.485.765
10	\$ 1.678.709	\$ 854.435	\$ 2.533.144	\$ 103.807.056
11	\$ 1.692.307	\$ 840.837	\$ 2.533.144	\$ 102.114.749
12	\$ 1.706.015	\$ 827.129	\$ 2.533.144	\$ 100.408.734
	\$ 19.591.266	\$ 10.806.462	\$ 30.397.728	
13	\$ 1.719.833	\$ 813.311	\$ 2.533.144	\$ 98.688.901

14	\$ 1.733.764	\$ 799.380	\$ 2.533.144	\$ 96.955.137
15	\$ 1.747.807	\$ 785.337	\$ 2.533.144	\$ 95.207.330
16	\$ 1.761.965	\$ 771.179	\$ 2.533.144	\$ 93.445.365
17	\$ 1.776.237	\$ 756.907	\$ 2.533.144	\$ 91.669.128
18	\$ 1.790.624	\$ 742.520	\$ 2.533.144	\$ 89.878.504
19	\$ 1.805.128	\$ 728.016	\$ 2.533.144	\$ 88.073.376
20	\$ 1.819.750	\$ 713.394	\$ 2.533.144	\$ 86.253.626
21	\$ 1.834.490	\$ 698.654	\$ 2.533.144	\$ 84.419.136
22	\$ 1.849.349	\$ 683.795	\$ 2.533.144	\$ 82.569.787
23	\$ 1.864.329	\$ 668.815	\$ 2.533.144	\$ 80.705.458
24	\$ 1.879.430	\$ 653.714	\$ 2.533.144	\$ 78.826.028
	\$ 21.582.706	\$ 8.815.022	\$ 30.397.728	
25	\$ 1.894.653	\$ 638.491	\$ 2.533.144	\$ 76.931.375
26	\$ 1.910.000	\$ 623.144	\$ 2.533.144	\$ 75.021.375
27	\$ 1.925.471	\$ 607.673	\$ 2.533.144	\$ 73.095.904
28	\$ 1.941.067	\$ 592.077	\$ 2.533.144	\$ 71.154.837
29	\$ 1.956.790	\$ 576.354	\$ 2.533.144	\$ 69.198.047
30	\$ 1.972.640	\$ 560.504	\$ 2.533.144	\$ 67.225.407
31	\$ 1.988.618	\$ 544.526	\$ 2.533.144	\$ 65.236.789
32	\$ 2.004.726	\$ 528.418	\$ 2.533.144	\$ 63.232.063
33	\$ 2.020.964	\$ 512.180	\$ 2.533.144	\$ 61.211.099
34	\$ 2.037.334	\$ 495.810	\$ 2.533.144	\$ 59.173.765
35	\$ 2.053.837	\$ 479.307	\$ 2.533.144	\$ 57.119.928
36	\$ 2.070.473	\$ 462.671	\$ 2.533.144	\$ 55.049.455
	\$ 23.776.573	\$ 6.621.155	\$ 30.397.728	
37	\$ 2.087.243	\$ 445.901	\$ 2.533.144	\$ 52.962.212
38	\$ 2.104.150	\$ 428.994	\$ 2.533.144	\$ 50.858.062
39	\$ 2.121.194	\$ 411.950	\$ 2.533.144	\$ 48.736.868
40	\$ 2.138.375	\$ 394.769	\$ 2.533.144	\$ 46.598.493
41	\$ 2.155.696	\$ 377.448	\$ 2.533.144	\$ 44.442.797

42	\$ 2.173.157	\$ 359.987	\$ 2.533.144	\$ 42.269.640
43	\$ 2.190.760	\$ 342.384	\$ 2.533.144	\$ 40.078.880
44	\$ 2.208.505	\$ 324.639	\$ 2.533.144	\$ 37.870.375
45	\$ 2.226.394	\$ 306.750	\$ 2.533.144	\$ 35.643.981
46	\$ 2.244.428	\$ 288.716	\$ 2.533.144	\$ 33.399.553
47	\$ 2.262.608	\$ 270.536	\$ 2.533.144	\$ 31.136.945
48	\$ 2.280.935	\$ 252.209	\$ 2.533.144	\$ 28.856.010
	\$ 26.193.445	\$ 4.204.283	\$ 30.397.728	
49	\$ 2.299.410	\$ 233.734	\$ 2.533.144	\$ 26.556.600
50	\$ 2.318.036	\$ 215.108	\$ 2.533.144	\$ 24.238.564
51	\$ 2.336.812	\$ 196.332	\$ 2.533.144	\$ 21.901.752
52	\$ 2.355.740	\$ 177.404	\$ 2.533.144	\$ 19.546.012
53	\$ 2.374.821	\$ 158.323	\$ 2.533.144	\$ 17.171.191
54	\$ 2.394.057	\$ 139.087	\$ 2.533.144	\$ 14.777.134
55	\$ 2.413.449	\$ 119.695	\$ 2.533.144	\$ 12.363.685
56	\$ 2.432.998	\$ 100.146	\$ 2.533.144	\$ 9.930.687
57	\$ 2.452.705	\$ 80.439	\$ 2.533.144	\$ 7.477.982
58	\$ 2.472.572	\$ 60.572	\$ 2.533.144	\$ 5.005.410
59	\$ 2.492.600	\$ 40.544	\$ 2.533.144	\$ 2.512.810
60	\$ 2.512.790	\$ 20.354	\$ 2.533.144	\$ 0
	\$ 28.855.990	\$ 1.541.738	\$ 30.397.728	
	120.000.000			

**5.3.2.2 Gastos financieros.** Los gastos financieros corresponden al valor que se paga por los intereses del crédito solicitado a la entidad bancaria para el funcionamiento de la nueva empresa para los dos (2) primeros meses, cuyo valor corresponde a \$1.931.355 mda. /cte.

### 5.3.3. *Tabla resumen capital de trabajo*

La inversión de capital de trabajo para la puesta en marcha de Canguritos S.A.S. corresponde al dinero necesario para cubrir dos (2) meses, el monto que se requiere es por valor de \$101.368.073, como se relaciona a continuación.

#### **Tabla 78**

##### *Capital de trabajo*

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Costos totales de producción	\$ 76.036.423
Gastos de administración y ventas	\$ 25.600.053
Gastos financieros	\$ 1.931.355
Menos Depreciaciones	-\$ 1.315.072
Menos Amortización diferidos	-\$ 884.687
<b>Total, Capital De Trabajo</b>	<b>\$ 101.368.073</b>

### 5.4. **Inversión total**

Con base en el análisis realizado, se puede determinar que la inversión total para la apertura y puesta en marcha de Canguritos S.A.S. es de \$187.366.956 mda/cte. inicialmente.

**Tabla 79***Inversión total*

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Inversión fija	\$ 59.458.283
Inversión diferida	\$ 26.540.600
Inversión capital de trabajo	\$ 101.368.073
<b>Inversión Total</b>	<b>\$ 187.366.956</b>

**5.5. Estructura de capital****5.5.1. Recursos propios**

Para la puesta en marcha de Canguritos S.A.S., se cuenta con un capital de \$67.366.956 mda. /cte., el cual representa el 35.95% del monto total de la inversión que se requiere.

**5.5.2. Recursos de financiación**

Se hace solicitud de crédito a la entidad bancaria con el interés más bajo para empresas, la cual es AV Villas que tiene la tasa de interés de 10.14% efectiva anual y del 0.81% interés mensual, por valor de \$120.000.000 mda. /cte., el cual representa el 64.05% del total requerido para la inversión.

**Tabla 80***Estructura de capital*

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje</b>
Socios fundadores	\$ 67.366.956	35,95%
Crédito bancario	\$ 120.000.000	64,05%
<b>Total</b>	<b>\$ 187.366.956</b>	<b>100,00%</b>

**5.6. Precio de venta**

Para determinar el precio de venta se tiene en cuenta los costos, gastos y capacidad utilizada, también se define el margen de utilidad que se espera con la venta de cada blusa cangurera la cual es del 7%.

**Tabla 81***Precio de venta*

<b>Precio de venta</b>	
Costos totales de producción	\$456.218.540
Gastos de administración y ventas totales	\$153.600.316
Costos y gastos totales	\$609.818.856
Capacidad utilizada año 1	14.400
Costos y gastos totales unitarios	\$ 42.349
Margen de utilidad	7%
Precio de venta	\$ 45.537
<b>Precio al consumidor</b>	<b>\$ 45.537</b>

El precio de venta de las blusas cangureras para madres de bebés prematuros y/o de bajo peso al nacer es de \$45.550

## 5.7. Estados financieros proyectados

### 5.7.1. Estado de resultados proyectado

En el estado de resultados proyectado están relacionados tanto los ingresos como los gastos de administración y ventas y los costos de producción, desde el año 1 hasta el año 5, es decir desde el 2020 al 2025. La tasa de impuesto de renta para el año 2020 está en el 32% y el impuesto de industria y comercio es del 5%.

**Tabla 82**

### *Estado de resultados proyectado*

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales	\$655.732.800	\$696.716.100	\$737.699.400	\$778.682.700	\$819.666.000
Ingresos No Operacionales					
<b>Total, Ingresos</b>	<b>\$655.732.800</b>	<b>\$696.716.100</b>	<b>\$737.699.400</b>	<b>\$778.682.700</b>	<b>\$819.666.000</b>
<b>Menos Costos De Producción</b>					
Materia Prima	\$294.267.600	\$312.659.325	331.051.050	\$349.442.775	\$367.834.500
Mod	\$ 86.211.059	\$ 86.211.059	\$ 86.211.059	\$ 86.211.059	\$ 86.211.059
Cif	\$ 75.739.881	\$ 76.780.031	\$ 77.820.182	\$ 78.860.332	\$ 79.900.482
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$199.514.260</b>	<b>\$221.065.685</b>	<b>\$242.617.110</b>	<b>\$264.168.534</b>	<b>\$285.719.959</b>
<b>Menos Gastos De Administración Y Ventas</b>					
Nómina Administrativa	\$ 68.765.606	\$ 68.765.606	\$ 68.765.606	\$ 68.765.606	\$ 68.765.606

Gastos Generales	\$ 84.834.710	\$ 86.634.710	\$ 88.434.710	\$ 90.234.710	\$ 92.034.710
Utilidad Operacional	\$ 45.913.944	\$ 65.665.369	\$ 85.416.793	\$105.168.218	\$124.919.643
Menos Gastos Financieros (Intereses)	-\$10.806.462	-\$ 8.815.022	-\$ 6.621.155	-\$ 4.204.283	-\$ 1.541.738
<b>Utilidad Antes De Impuestos</b>	\$ 35.107.482	\$ 56.850.347	\$ 78.795.638	\$100.963.935	\$123.377.905
Menos Impuesto de Renta	-\$11.234.394	-\$18.192.111	-\$25.214.604	-\$32.308.459	-\$39.480.929
Menos Impuesto de Ind. Y Cio.	-\$32.786.640	-\$34.835.805	-\$36.884.970	-\$38.934.135	-\$40.983.300
<b>Utilidad Neta</b>	-\$ 8.913.552	\$ 3.822.431	\$ 16.696.064	\$ 29.721.341	\$ 42.913.675
Menos Reserva Legal	\$ 891.355	-\$ 382.243	-\$ 1.669.606	-\$ 2.972.134	-\$ 4.291.368
<b>Utilidad Del Ejercicio</b>	-\$ 8.022.197	\$ 3.440.188	\$ 15.026.458	\$ 26.749.207	\$ 38.622.308

Los ingresos operacionales para la empresa Canguritos S.A.S. son de \$655.732.800 para el primer año de ventas de la blusa cangurera. El margen de utilidad bruta del es del 30,43%, 33.71%, 37%, 40,29%, y 43,57 respectivamente desde el primer hasta el quinto año de funcionamiento de la organización.

**5.7.2. Flujo de fondos proyectado****Tabla 83***Flujo de fondos proyectado*

<b>Concepto</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Saldo De Caja Anterior	\$ 0	\$ 101.368.073	\$130.082.839	\$ 134.527.995	\$ 149.717.694	\$175.587.160
Flujos De Efectivo De Actividad De Operación						
+Ingresos		\$ 655.732.800	\$696.716.100	\$ 737.699.400	\$ 778.682.700	\$819.666.000
Operacionales		\$ 655.732.800	\$696.716.100	\$ 737.699.400	\$ 778.682.700	\$819.666.000
Ingresos No Operacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- Egresos		-\$ 596.620.306	-\$661.873.216	-\$ 692.111.973	-\$ 722.415.506	-\$752.790.402
Materia Prima		\$ 294.267.600	\$312.659.325	\$ 331.051.050	\$ 349.442.775	\$ 367.834.500
Mod		\$ 86.211.059	\$ 86.211.059	\$ 86.211.059	\$ 86.211.059	\$ 86.211.059
Cif		\$ 75.739.881	\$ 76.780.031	\$ 77.820.182	\$ 78.860.332	\$ 79.900.482
Nómina Administrativa		\$ 68.765.606	\$ 68.765.606	\$ 68.765.606	\$ 68.765.606	\$ 68.765.606
Gastos Generales		\$ 84.834.710	\$ 86.634.710	\$ 88.434.710	\$ 90.234.710	\$ 92.034.710
Menos Depreciaciones		-\$ 7.890.430	-\$ 7.890.430	-\$ 7.890.430	-\$ 7.890.430	-\$ 7.890.430
Menos Amortizaciones		-\$ 5.308.120	-\$ 5.308.120	-\$ 5.308.120	-\$ 5.308.120	-\$ 5.308.120
Impuesto De Renta		\$ 0	\$ 11.234.394	\$ 18.192.111	\$ 25.214.604	\$ 32.308.459
Impuesto De Ind Y Cio		\$ 0	\$ 32.786.640	\$ 34.835.805	\$ 36.884.970	\$ 38.934.135

Flujos Netos De Efectivo De Actividad De Operación	\$ 0	\$ 59.112.494	\$ 34.842.884	\$ 45.587.427	\$ 56.267.194	\$ 66.875.598
Flujos Efectivo Actividades Inversión						
+Ingresos	\$ 67.366.956	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 6.133.850
Capital Social	\$ 67.366.956					
Valor De Salvamento						\$ 6.133.850
-Egresos	-\$85.998.883	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Compra De Equipo De Oficina	\$ 9.377.400					
Compra De Equipo De Computación Y Comunicación	\$ 19.620.000					
Compra De Maquinaria Y Equipo	\$ 12.830.000					
Compra De Terreno	\$ 0					
Compra De Construcciones Y Edificaciones	\$ 0					
Compra De Muebles Y Enseres	\$ 3.758.600					
Compra De Materiales, Repuestos Y Accesorios	\$ 0					
Compra De Inventario De Materia Prima	\$ 13.872.283					

Inversión Activos Diferidos	\$ 26.540.600					
Flujos Netos De Efectivo	-\$18.631.927	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 6.133.850
Actividades Inversión						
Flujos De Efectivo De						
Actividad De Financiación						
+Ingresos	\$120.000.000					
Préstamo Bancario	\$120.000.000					
-Egresos		-\$ 30.397.728	-\$ 30.397.728	-\$ 30.397.728	-\$ 30.397.728	-\$ 30.397.728
Abono A Capital		\$ 19.591.266	\$ 21.582.706	\$ 23.776.573	\$ 26.193.445	\$ 28.855.990
Gastos Financieros		\$ 10.806.462	\$ 8.815.022	\$ 6.621.155	\$ 4.204.283	\$ 1.541.738
Flujos Netos De Efectivo De	\$120.000.000	-\$ 30.397.728	-\$ 30.397.728	-\$ 30.397.728	-\$ 30.397.728	-\$ 30.397.728
Actividad De Financiación						
Flujo De Efectivo Neto	\$101.368.073	\$ 28.714.766	\$ 4.445.156	\$ 15.189.699	\$ 25.869.466	\$ 42.611.720
(Aumento O Disminución)						

### 5.7.3. Estado de situación financiera inicial y proyectado

En el estado de la situación financiera inicial y proyectado se relacionan los activos, pasivos y patrimonio del año inicial y las proyecciones hasta el quinto año.

**Tabla 84**

*Estado de situación financiera inicial y proyectado*

Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Activo</b>						
Activos Corrientes						
Caja						
Bancos	\$101.368.073	\$130.082.839	\$134.527.995	\$149.717.694	\$175.587.160	\$212.065.030
Total, Activos Corrientes	\$101.368.073	\$ 130.082.839	\$ 134.527.995	\$ 149.717.694	\$175.587.160	\$212.065.030
Activos Fijos						
Equipo De Oficina	\$ 9.377.400	\$ 9.377.400	\$ 9.377.400	\$ 9.377.400	\$ 9.377.400	\$ 9.377.400
Equipo De Computación Y	\$ 19.620.000	\$ 19.620.000	\$ 19.620.000	\$ 19.620.000	\$ 19.620.000	\$ 19.620.000
Comunicación						
Maquinaria Y Equipo	\$ 12.830.000	\$ 12.830.000	\$ 12.830.000	\$ 12.830.000	\$ 12.830.000	\$ 12.830.000
Muebles Y Enseres	\$ 3.758.600	\$ 3.758.600	\$ 3.758.600	\$ 3.758.600	\$ 3.758.600	\$ 3.758.600
Materiales, Repuestos Y	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Accesorios						

Inventario De Materia Prima	\$ 13.872.283	\$ 13.872.283	\$ 13.872.283	\$ 13.872.283	\$ 13.872.283	\$ 13.872.283
Menos Depreciación Acumulada	\$ 0	-\$ 7.890.430	-\$ 15.780.860	-\$ 23.671.290	-\$	-\$
Total, Activos Fijos	\$ 59.458.283	\$ 51.567.853	\$ 43.677.423	\$ 35.786.993	\$ 27.896.563	\$ 20.006.133
Activos Diferidos	\$ 26.540.600	\$ 26.540.600	\$ 26.540.600	\$ 26.540.600	\$ 26.540.600	\$ 26.540.600
Menos Amortización Acumulada	\$ 0	-\$ 5.308.120	-\$ 10.616.240	-\$ 15.924.360	-\$21.232.480	-\$26.540.600
Total, Activos Diferidos	\$ 26.540.600	\$ 21.232.480	\$ 15.924.360	\$ 10.616.240	\$ 5.308.120	\$ 0
Activos Totales	\$187.366.956	<b>\$ 202.883.172</b>	\$ 194.129.778	\$ 196.120.927	\$	\$
					208.791.843	232.071.163
<b>Pasivo</b>						
Pasivos Corrientes						
Obligaciones Financieras	\$ 19.591.266	\$ 21.582.706	\$ 23.776.573	\$ 26.193.445	\$ 28.855.990	\$ 0
Corto Plazo						
Impuesto De Renta	\$ 0	\$ 11.234.394	\$ 18.192.111	\$ 25.214.604	\$ 32.308.459	\$ 39.480.929
Impuesto De Ind Y Cio	\$ 0	\$ 32.786.640	\$ 34.835.805	\$ 36.884.970	\$ 38.934.135	\$ 40.983.300
Total, Pasivos Corrientes	\$ 19.591.266	\$ 65.603.740	\$ 76.804.489	\$ 88.293.019	\$100.098.584	\$ 80.464.229
Pasivos No Corrientes						
Obligaciones Financieras	\$100.408.734	\$ 78.826.028	\$ 55.049.455	\$ 28.856.010	\$ 0	\$ 0
Largo Plazo						
Total, Pasivos No Corrientes	\$100.408.734	\$ 78.826.028	\$ 55.049.455	\$ 28.856.010	\$ 0	\$ 0

Pasivos Totales	\$120.000.000	\$ 144.429.768	\$ 131.853.944	\$ 117.149.029	\$100.098.584	\$80.464.229
<b>Patrimonio</b>						
Capital Social	\$67.366.956	\$ 67.366.956	\$ 67.366.956	\$ 67.366.956	\$ 67.366.956	\$ 67.366.956
Reserva Legal Acumulada	\$ 0	-\$ 891.355	-\$ 509.112	\$ 1.160.494	\$ 4.132.628	\$ 8.423.996
Utilidades Ejercicios	\$ 0	\$ 0	-\$ 8.022.197	-\$ 4.582.009	\$ 10.444.448	\$ 37.193.655
Anteriores Acumuladas						
Utilidad Del Ejercicio	\$ 0	-\$ 8.022.197	\$ 3.440.188	\$ 15.026.458	\$ 26.749.207	\$ 38.622.308
Patrimonio Total	\$67.366.956	\$ 58.453.403	\$ 62.275.834	\$ 78.971.898	\$108.693.239	\$151.606.914
Total, Pasivo Más Patrimonio	\$187.366.956	\$ 202.883.172	\$ 194.129.778	\$ 196.120.927	\$208.791.823	\$232.071.143

## 5.8. Evaluación financiera

### 5.8.1. Razones financieras

#### 5.8.1.1 Razones de liquidez

**Tabla 85**

*Razones de liquidez*

<b>Raz. Liq.</b>	<b>Relac.</b>	<b>Un. Análisis</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Raz. Cte.	Act cte./ pas cte.	N. vec es	1,98	1,75	1,70	1,75	2,64
Prueba acida	Act Cte.- inv./pas. cte.	N. vec es	1,77	1,57	1,54	1,62	2,46
Cap. Trab. neto	Act. Cte.- pasivo cte.	unidad \$	\$64.479.098	\$57.723.506	\$61.424.675	\$75.488.576	\$131.600.801

Con el cálculo de las razones financieras, se puede deducir que la empresa Canguritos S.A.S dispone de liquidez desde el año 1 hasta el año 5, consiguiendo así el cubrimiento de sus obligaciones.

### 5.8.1.2 Razones de operación

**Tabla 86**

*Razones de operación*

<b>Razones De Operación</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad Análisis</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Rotación activo corriente	ventas/activo corriente	No veces	5,04	5,18	4,93	4,43	3,87
Rotación activo fijo	ventas / activo fijo neto	No veces	12,72	15,95	20,61	27,91	40,97
Rotación activo total	ventas / activo total	No veces	3,23	3,59	3,76	3,73	3,53

En las razones de operación se puede observar que la empresa Canguritos S.A.S. utiliza sus activos de forma efectiva lo que permite generar la producción de las blusas cangureras y sus ventas de manera óptima y eficaz.

**5.8.1.3 Razones de endeudamiento.** El nivel de endeudamiento va disminuyendo en muy buena proporción, lo que indica que la empresa se va liberando de la carga de sus acreedores y va adquiriendo valor en sí misma debido que el índice de participación patrimonial aumenta en cada año.

**Tabla 87***Razones de endeudamiento*

<b>Razones De Endeudamiento</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad Análisis</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Endeudamiento Total	Pas. Tot/Act Total	%	71,19%	67,92%	59,73%	47,94%	34,67%
Cobertura Intereses	Útil. Oper. / Intereses	No Veces	4,25	7,45	12,90	25,01	81,03
Índice Participación Patrimonial	Ptr. /Act. Total	%	28,81%	32,08%	40,27%	52,06%	65,33%

**5.8.1.4 Razones de rentabilidad.** Con las razones de rentabilidad se puede evidenciar la capacidad de la empresa para generar utilidad o rentabilidad, que como se muestra en el Tabla a continuación para el primer año se tienen pérdidas, pero a partir del segundo año se genera utilidad en un porcentaje menor y en los siguientes años van en crecimiento dichas ganancias.

**Tabla 88***Razones de rentabilidad*

<b>Razones Rentabilidad</b>	<b>Relación</b>	<b>Unidad De Análisis</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Margen Bruto Utilida	Utilidad Bruta/ Ventas	%	30,43%	31,73%	32,89%	33,93%	34,86%
Margen Utilidad Neta	Utilidad Neta/Ventas	%	-1,36%	0,55%	2,26%	3,82%	5,24%
Rendimiento Activos	Utilidad Neta/ Activos Totales	%	-4,39%	1,97%	8,51%	14,23%	18,49%

### 5.8.2. Indicadores de viabilidad

Dentro de los indicadores de viabilidad se encuentra la prima de riesgo, la cual la autora del proyecto define que es de riesgo bajo del 10% y se espera este disminuya en poco tiempo, mientras que para la inflación se consultó en el diario La República la cual corresponde al 3,8%. (La República, 2020)

**Tabla 89**

*Indicadores de viabilidad*

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
<b>Prima de riesgo al riesgo</b>	10%
<b>Inflación</b>	3,8%
TMAR recursos propios	<b>14,18%</b>
<b>Recursos crédito</b>	10,16%
TMAR Banco	<b>14,35%</b>
<b>Porcentaje aportación recursos propios</b>	35,95%
<b>Porcentaje aportación Banco</b>	64,05%
TMAR mixta	<b>14,29%</b>
TMAR mixta deflactada	<b>10,63%</b>

**5.8.2.1 Tasa Interna de Retorno (TIR).** La tasa interna de retorno (TIR) que ofrece la empresa Canguritos S.A.S. es del 18,80% la cual comprende desde el año 0 hasta el año 5 de funcionamiento de esta.

**Tabla 90***Tasa interna de retorno (TIR)*

<b>Concepto</b>	<b>Flujo de efectivo neto</b>	
Año 0	\$	-67.366.956
Año 1	\$	28.714.766
Año 2	\$	4.445.156
año 3	\$	15.189.699
Año 4	\$	25.869.466
Año 5	\$	42.611.720
<b>TIR</b>		<b>18,80%</b>

**5.8.2.2 Valor Presente Neto (VPN).** Para hallar el valor presente neto (VPN), se toma en cuenta la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR). El VPN para la empresa es de \$16.425.869, lo que significa que la inversión cumple con el objetivo de su incremento.

**Tabla 91***Valor presente neto (VPN)*

<b>Concepto</b>	<b>Flujo de efectivo neto</b>
Año 0	\$ -67.366.956
Año 1	\$ 28.714.766
Año 2	\$ 4.445.156
año 3	\$ 15.189.699
Año 4	\$ 25.869.466
Año 5	\$ 42.611.720
Tasa TMAR	10,63%
<b>VPN</b>	<b>\$ 16.425.869</b>

**5.8.2.3 Período de recuperación****Tabla 92***Período de recuperación*

<b>Concepto</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Flujo Efec. Neto	-\$67.366.956	\$28.714.766	\$4.445.156	\$15.189.699	\$25.869.466	\$42.611.720
VNA	-\$67.366.956	\$25.124.556	\$3.403.089	\$10.174.862	\$15.162.119	\$21.852.173
Vr Recuperado		\$25.124.556	\$28.527.644	\$38.702.506	\$53.864.625	\$75.716.798

El período de recuperación de la inversión es a partir del año uno (1) de funcionamiento de la empresa Canguritos S.A.S

**5.8.2.4 Punto de equilibrio.** Para determinar el punto de equilibrio de la Canguritos S.A.S. se toma en cuenta las cantidades producidas, con la fórmula  $PE = CF/(PU-CVU)$ , en donde CF son los costos fijos, PU el precio unitario y CVU el costo variable unitario, en donde el punto de equilibrio se ubica en la producción de 11.523 unidades de blusas cangureras, como se muestra a continuación, lo que indica que para que los ingresos sean iguales a los costos se debe vender esa cantidad de prendas.

Costos fijos (CF): \$183.897.791

Precio unitario (PU): \$45.537

Costo variable unitario (CVU): \$29.578

Ingreso total (IT): \$655.732.800

### Tabla 93

#### *Punto de equilibrio*

<b>Punto De Equilibrio</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Resultado</b>
En función de la capacidad instalada (%)	$PE = CF/(IT-CV)$	80.02%
En función de cantidades producidas (Q)	$PE = CF/(PU-CVU)$	11.523

### **5.9. Tamaño del proyecto**

Este proyecto está diseñado para satisfacer las necesidades de las madres de bebés prematuros de la ciudad de Bucaramanga. Se espera cumplir con las expectativas no solo de la autora del proyecto, sino también del personal que conforma la empresa y principalmente de los clientes y usuarios.

El tamaño del proyecto se define como empresa pequeña, ya que de acuerdo con lo catalogado en la legislación colombiana en el decreto 957 de 2019, menciona que para el sector de la manufactura se clasifica como microempresa aquellas que obtienen ingresos anuales inferiores o iguales veintitrés mil quinientos sesenta y tres unidades de valor tributario (23.563 UVT) es decir lo que representa para el año 2020 \$839.008.000 mda. Cte. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2019)

**6. Business Canvas**

**Tabla 94**

*Business Canvas*

<b>Socios Clave</b>	<b>Actividades Clave</b>	<b>Propuesta De Valor</b>	<b>Relación Con Los Clientes</b>	<b>Segmento De Clientes</b>
Proveedores de Materias primas, insumos y servicios, (Empresa de telefonía e internet, Almacén Kilómetros, Kilos y Encajes, entre otras).  Clínicas y Hospitales (Hospital Universitario de Santander, Clínica San Luis, Clínica Chicamocha, etc.)  Comunidad Madres canguero.  Plataformas Digitales.	Compra de telas, recepción, transporte, almacenamiento de las telas y demás insumos.  Diseño, corte y confección de las blusas cangureras.  Revisión de la prenda final, realizar control de calidad.  Buscar ubicación estratégica para la apertura de la empresa.  Organización y decoración de la empresa.  Relaciones públicas.  Mercadeo y ventas.	Fabricación de blusas para el porteo del bebé prematuro o recién nacido, que permiten mantener la temperatura adecuada del neonato y su desarrollo íntegro.	Servicio postventa Asistencia personalizada  Ventas en línea, promoción por redes sociales y por la web.  Pautas publicitarias en YouTube, Google, en tv, cuñas radiales y brochur.	Mujeres madres de bebés prematuros y/o de bajo peso al nacer de cero a cuatro meses de Bucaramanga.

Recursos Clave	Canales
Recurso Humano del área de producción y ventas.	Página web
Fábrica de ensamble textil.	Punto de ventas
Canal de distribución Sitio web, internet	Redes sociales
Computadores, impresoras, escritorios, sillas.	Plataforma para el pago en línea.
Cortadora de telas, mesa para corte, máquina fileteadora, máquina plana, máquina collarín y cortadora de tela.	
Préstamo de la entidad financiera	

**Estructura De Costos**

**Fuente De Ingresos**

Costos fijos	Costos variables	
Pago de arriendo del local	Compra de materiales. Pago a proveedores	Venta de productos al por mayor y detal
Pago de Nómina jefe de producción, administrativa y ventas	Pago de Nómina operarios, diseñador blusas, contador, comisión de los vendedores	Pago en efectivo
Servicios públicos	Mantenimiento de maquinaria y equipo.	Pago en línea por PSE
Papelería del área administrativa		Tarjeta débito o crédito

## 7. Conclusiones

De acuerdo con la evaluación el proyecto es viable, ya que se muestra atractivo para la autora como beneficio económico y aporte a la sociedad.

La empresa de blusas cangureras puede significar un aporte a la variedad de la producción textil en Colombia.

A través del estudio de factibilidad se puede determinar la viabilidad de una empresa de fabricación de blusas cangureras en Bucaramanga, debido a la existencia de demanda para estas prendas, en donde el principal factor es la seguridad que brinda al momento de desarrollar el Método Canguro.

Para la apertura de la empresa se requiere una inversión de \$187.366.956 con la capacidad de producción anual de 14.400 blusas cangureras con un crecimiento del 5% en la fabricación de estas.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) para canguritos S.A.S corresponde al 18,8% y el Valor Presente Neto (VPN) es de \$16.425.869, lo que indica que la empresa de fabricación de blusas cangureras es viable ya que, aunque en el primer año se dan pérdidas, a partir del segundo año se inicia con la recuperación de la inversión.

La utilidad neta para la empresa en el primer año es de -1.36% para el segundo año representa el 0,55% y para el quinto año llega a ser del 5,24%, esta rentabilidad se mantiene a medida que las ventas del producto se efectúan de acuerdo con lo planeado.

## **8. Recomendaciones**

Se recomienda que la empresa desarrolle procesos amigables con el medio ambiente, de esta forma se aporta al bienestar general de la comunidad y se gana una reputación con la sociedad y con los clientes, ya que la tendencia de los individuos es a apreciar las empresas vinculadas con el cuidado del planeta.

Mantenerse actualizada con los avances tecnológicos, los nuevos métodos de producción que permitan hacer más eficientes los procesos y a nuevos materiales con los que se pueda brindar lo mejor en blusas cangureras, que favorezcan el bienestar de la madre y el bebé.

Realizar alianzas estratégicas con clínicas y hospitales para dar a conocer el producto y la empresa en los programas madre canguro que allí se realizan.

Se recomienda diseñar un plan estratégico para mantener y aumentar las ventas, con el fin de lograr que la empresa sea sostenible.

### Referencias Bibliográficas

- Alcaldía de Bucaramanga. (s.f.). *Datos generales*. Obtenido de <https://www.bucaramanga.gov.co/el-mapa/datos-generales/>
- Amado, C. E., & García, C. A. (2016). *Biblioteca UIS, Trabajos de Grado*. Obtenido de <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/>
- AMB. (s.f.). *Área Metropolitana de Bucaramanga*. Obtenido de Directrices Ordenamiento Territorial Metropolitano: <https://www.amb.gov.co/directrices-ordenamiento-territorial/>
- Bancoldex. (2020). *bancoldex.com*. Obtenido de <https://www.bancoldex.com/clasificacion-de-empresas-en-colombia-200>
- Cáceres, M. H., & Velandia, C. M. (2018). *Biblioteca UIS, Trabajos de Grado*. Obtenido de <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Descripción actividades económicas (Código CIIU)*. Obtenido de <https://linea.ccb.org.co/descripcionciiu/>
- Cámara de Comercio de Bucaramanga. (s.f.). *Beneficios de la ley 1429 de 2010 - Formalización y generación de empleo*. Obtenido de <https://www.camaradirecta.com/crear-mi-empresa/registros-publicos/beneficios-de-la-ley-1429-de-2010-formalizacion-y-generacion-de-empleo/>
- Colombiamanía. (2017). *Bucaramanga, Colombia: Información general de la ciudad*. Obtenido de <http://www.colombiamania.com/ciudades/bucaramanga.html>
- Compumuebles. (2021). *Archivadores*. Obtenido de <https://compumuebles.com/collections/archivadores>
- Compumuebles. (2021). *Sillas*. Obtenido de <https://compumuebles.com/>

Congreso de Colombia. (2006). *Ley 1014 de 2006*. Obtenido de De fomento a la cultura del emprendimiento:

[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1014\\_2006.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html)

Congreso de Colombia. (2011). *Ley 1480 de 2011*. Obtenido de Estatuto del Consumidor:

<http://wp.presidencia.gov.co/sitios/normativa/leyes/Documents/Juridica/ley%201480%20de%2012%20de%20octubre%20de%202011.pdf>

Congreso de la República. (2008). *Ley 1258 de 2008*. Obtenido de Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada:

[http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley\\_1258\\_2008.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html)

Corzo, L. A. (s.f). *Hacia la Competitividad de la Industria de Confecciones en Santander*.

Obtenido de <https://docplayer.es/21229242-Hacia-la-competitividad-de-la-industria-de-confecciones-en-santander-colombia.html>

DANE. (2019). *Nacimientos 2019*. Obtenido de Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas:

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/salud/nacimientos-y-defunciones/nacimientos/nacimientos-2019>

DIAN. (2020). *Códigos CIU*. Obtenido de <https://www.dian.gov.co/ciiu/Paginas/default.aspx>

Dinero. (2020). *Dinero.com*. Obtenido de <https://www.dinero.com/economia/articulo/inflacion-de-colombia-en-julio-de-2020/294968>

Economipedia. (2021). *Industria textil*. Obtenido de

<https://economipedia.com/definiciones/industria-textil.html>

Hecho en Colombia. (s.f.). *Mobiliario funcional*. Obtenido de <https://www.hencolombia.com/>

Homecenter. (s.f.). *Estantería metálica y de plástico*. Obtenido de

<https://www.homecenter.com.co/>

La opinión. (2020). *laopinion.com.co*. Obtenido de

<https://www.laopinion.com.co/economia/colombiatex-2020-busca-consolidar-la-industria-nacional-190632>

La República. (4 de Enero de 2020). *Inflación en Colombia 2019 aumentó 3,8%*. Obtenido de

<https://www.larepublica.co/economia/dato-de-inflacion-en-colombia-durante-2019-aumento-a-380-segun-dane-2948404#:~:text=El%20Departamento%20Administrativo%20Nacional%20de,18%25%20que%20registr%C3%B3%20en%202019.>

Lenovo. (s.f.). *PC de escritorio*. Obtenido de

<https://www.lenovo.com/co/es/d/desktops?sort=sortBy&currentResultsLayoutType=grid>

Macoser. (s.f.). *Máquina cortadora de tela*. Obtenido de [https://macoser.co/producto/cortadora-](https://macoser.co/producto/cortadora-de-tela-zj-3-zoje/)

[de-tela-zj-3-zoje/](https://macoser.co/producto/cortadora-de-tela-zj-3-zoje/)

Máquinas MLS. (s.f.). *Máquina collarín*. Obtenido de <https://maquinasmls.co/collarin/>

Máquinas MLS. (s.f.). *Máquina fileteadora mecánica*. Obtenido de

<https://maquinasmls.co/fileteadora/>

Máquinas MLS. (s.f.). *Máquina plana mecánica*. Obtenido de <https://maquinasmls.co/plana/>

Maxprinter. (s.f.). *Líderes en tecnología. Impresoras*. Obtenido de <https://maxprinter.co/>

Medina, M. A. (2017). *Las 10 tendencias de la industria de las que se habló en Colombiamoda*.

Obtenido de El Espectador: <https://www.elespectador.com/economia/las-10-tendencias-de-la-industria-de-las-que-se-hablo-en-colombiamoda-articulo-705318>

Mercadolibre. (s.f.). *Mesa para corte de tela*. Obtenido de

<https://listado.mercadolibre.com.co/textil-calzado/mesas-para-corte-textil>

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (5 de junio de 2019). *Decreto 957*. Obtenido de [https://www.mincit.gov.co/getattachment/555adb9d-8a48-45f3-a2a5-](https://www.mincit.gov.co/getattachment/555adb9d-8a48-45f3-a2a5-1ee9b35b2d09/Decreto-957-Por-el-cual-se-adiciona-el-capitulo-13.aspx)

[1ee9b35b2d09/Decreto-957-Por-el-cual-se-adiciona-el-capitulo-13.aspx](https://www.mincit.gov.co/getattachment/555adb9d-8a48-45f3-a2a5-1ee9b35b2d09/Decreto-957-Por-el-cual-se-adiciona-el-capitulo-13.aspx)

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2018). *Resolución 1950 de 2009*. Obtenido de Por

la cual se expide el Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Confecciones:

[https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/reglamentos%20tecnicos/RT-Etiquetado-](https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/reglamentos%20tecnicos/RT-Etiquetado-De-Confecciones-2018-10-24.pdf)

[De-Confecciones-2018-10-24.pdf](https://www.sic.gov.co/sites/default/files/files/reglamentos%20tecnicos/RT-Etiquetado-De-Confecciones-2018-10-24.pdf)

Ministerio de Trabajo. (13 de febrero de 2019). *Resolución 0312 de 2019*. Obtenido de Estándares

del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo:

[https://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/59995826/Resolucion+0312-2019-](https://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/59995826/Resolucion+0312-2019-+Estandares+minimos+del+Sistema+de+la+Seguridad+y+Salud.pdf)

[+Estandares+minimos+del+Sistema+de+la+Seguridad+y+Salud.pdf](https://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/59995826/Resolucion+0312-2019-+Estandares+minimos+del+Sistema+de+la+Seguridad+y+Salud.pdf)

Moreno, E. C. (1987). *Reseña: Industria textil precolombina colombiana*. Obtenido de Núm. 18:

Boletín Museo del Oro :

<https://publicaciones.banrepcultural.org/index.php/bmo/article/view/7227>

Observatorio Laboral y Ocupacional SENA. (s.f.). *Clasificación Nacional de Ocupaciones*.

Obtenido de Directores y Gerentes Generales de Producción de Bienes, Servicios Públicos,

Transporte y Construcción:

<https://observatorio.sena.edu.co/Clasificacion/CnoDetalleFunciones?tags=0016#carac>

Observatorio Laboral y Ocupacional SENA. (s.f.). *Clasificación Nacional de Ocupaciones*.

Obtenido de Gerentes de Producción Industrial:

<https://observatorio.sena.edu.co/Clasificacion/CnoDetalleFunciones?tags=0911#carac>

Observatorio Laboral y Ocupacional SENA. (s.f.). *Clasificación Nacional de Ocupaciones.*

Obtenido de Vendedores de Mostrador:

<https://observatorio.sena.edu.co/Clasificacion/CnoDetalleFunciones?tags=6321#carac>

Observatorio Laboral y Ocupacional SENA. (s.f.). *Clasificación Nacional de Ocupaciones.*

Obtenido de Ocupación: Vendedores de Ventas no Técnicas:

<https://observatorio.sena.edu.co/Clasificacion/CnoDetalleFunciones?tags=6311#carac>

Observatorio Laboral y Ocupacional SENA. (s.f.). *Clasificación Nacional de Ocupaciones.*

Obtenido de Secretarios:

<https://observatorio.sena.edu.co/Clasificacion/CnoDetalleFunciones?tags=1311#carac>

Observatorio Laboral y Ocupacional SENA. (s.f.). *Clasificación Nacional de Ocupaciones.*

Obtenido de Operadores de Máquinas para Coser y Bordar:

<https://observatorio.sena.edu.co/Clasificacion/CnoDetalleFunciones?tags=9351#carac>

Observatorio Laboral y Ocupacional SENA. (s.f.). *Clasificación Nacional de Ocupaciones.*

Obtenido de Cortadores de Tela, Cuero y Piel:

<https://observatorio.sena.edu.co/Clasificacion/CnoDetalleFunciones?tags=9352#carac>

Observatorio Laboral y Ocupacional SENA. (s.f.). *Clasificación Nacional de Ocupaciones.*

Obtenido de Contadores:

<https://observatorio.sena.edu.co/Clasificacion/CnoDetalleFunciones?tags=1111#carac>

Observatorio Laboral y Ocupacional SENA. (s.f.). *Clasificación Nacional de Ocupaciones.*

Obtenido de Diseñadores de Moda y Creativos:

<https://observatorio.sena.edu.co/Clasificacion/CnoDetalleFunciones?tags=5243#carac>

- Online Computer. (s.f.). *Fanvil - Teléfonos IP*. Obtenido de [https://www.onlinecomputer.com.co/articulos/lista\\_articulos.php?codigo\\_cat=fanvil\\_&codigo\\_grupo=fanvil\\_colombia\\_|\\_telefonos\\_ip\\_|\\_digital\\_tecnology\\_bogota](https://www.onlinecomputer.com.co/articulos/lista_articulos.php?codigo_cat=fanvil_&codigo_grupo=fanvil_colombia_|_telefonos_ip_|_digital_tecnology_bogota)
- Palermo. (s.f.). *fido.palermo*. Obtenido de [https://fido.palermo.edu/servicios\\_dyc/blog/docentes/trabajos/39726\\_149027.pdf](https://fido.palermo.edu/servicios_dyc/blog/docentes/trabajos/39726_149027.pdf)
- Pérez, P. R. (2021). *Diseño del modelo de empresa de confecciones de camisas*. Obtenido de Ingeniero Industrial, especializado en evaluación social de proyectos y docencia universitaria: <http://files.rodrigopepe.webnode.es/200000095-6eb4f6faed/MODELO%20DE%20EMPRESA%20DE%20CONFECCIONES.pdf>
- Portafolio. (2020). *Confecciones se abren campo tanto en físico como en online*. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/confecciones-y-manufactura-se-abren-campo-tanto-en-fisico-como-en-online-544987>
- Presidencia de la República de Colombia. (13 de febrero de 2019). *id.presidencia.gov.co*. Obtenido de [https://id.presidencia.gov.co/Documents/190219\\_Resolucion0312EstandaresMinimosSeguridadSalud.pdf](https://id.presidencia.gov.co/Documents/190219_Resolucion0312EstandaresMinimosSeguridadSalud.pdf)
- Quesada, G. F. (2018). *Biblioteca UIS, Trabajos de Grado*. Obtenido de <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/>
- Raymond, P. (2015). *Santander, el algodón y los tejidos XIX*. Obtenido de Revista credencial: <https://www.revistacredencial.com/historia/temas/santander-el-algodon-y-los-tejidos-del-siglo-xix>

Secretaria senado. (Diciembre de 2020). *Renta Vitalicia y Fiducia Mercantil*. Obtenido de [http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/estatuto\\_tributario\\_pr004.html#114-](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/estatuto_tributario_pr004.html#114-1)

1

Sectorial. (2011). *Historia del Negocio Textil en Colombia*. Obtenido de <https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/50352-historia-del-negocio-textil-en-colombia>

Superintendencia de Sociedades. (2019). *Desempeño financiero del sector textil*. Obtenido de <https://www.supersociedades.gov.co/Noticias/Publicaciones/Revistas/2019/Informe-Textil-2018-2019XI26.pdf>

Testex. (2020). *Control de calidad de prendas: una guía práctica para empresas de prendas de vestir*. Obtenido de <https://www.testertextile.com/es/gu%C3%ADa-de-control-de-calidad-de-prendas/>

tramitesyrequisitos. (s.f.). *Requisitos para constituir una SAS*. Obtenido de <https://tramitesyrequisitos.com/colombia/requisitos-para-constituir-una-sas/>

## Apéndices

### Apéndice A. Encuesta

Universidad Industrial de Santander

Instituto de Proyección Regional y a Distancia

Gestión Empresarial

Encuesta dirigida a madres de la ciudad de Bucaramanga.

**Objetivo:** Realizar una investigación de mercados que permita a través de un instrumento de medición, medir comportamientos, hábitos y costumbres, necesidades, gustos y preferencias, nivel de aceptación y actitud de compra de blusas cangureras por parte de las madres de la ciudad de Bucaramanga.

NOMBRE: \_\_\_\_\_

1. ¿Su bebé es prematuro o de bajo peso al nacer?

- SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

2. ¿Está realizando el método canguro con su bebé?

- SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

3. ¿Quién realiza el Método Canguro?

- Madre \_\_\_\_\_
- Madre y Padre \_\_\_\_\_
- Madre y Abuela \_\_\_\_\_
- Madre y Tía \_\_\_\_\_
- Otra: \_\_\_\_\_ Quién \_\_\_\_\_

4. ¿Cuánto tiempo ha realizado el Método Canguro?

\_\_\_\_\_

5. ¿Cuántas fajas compró para realizar el porteo de su bebé?

- De 1 a 3 \_\_\_\_\_
- De 4 a 6 \_\_\_\_\_
- De 7 a 9 \_\_\_\_\_
- Más de 9 \_\_\_\_\_

6. ¿Quién le suministra las blusas cangureras o fajas?

La clínica \_\_\_\_\_

Debe comprarlas \_\_\_\_\_

7. Si debe comprar las blusas ¿En dónde las adquiere?

Contacto clínica \_\_\_\_\_

Las confecciona usted misma o un familiar \_\_\_\_\_

Pañalera \_\_\_\_\_

8. ¿Cuál es el precio que ha pagado por una blusa cangurera?

- \$20.000 a \$40.000 \_\_\_\_\_
- \$41.000 a \$60.000 \_\_\_\_\_
- \$61.000 a \$80.000 \_\_\_\_\_
- Más de \$81.000 \_\_\_\_\_

9. ¿Obtiene alguna atención después de haber adquirido la blusa cangurera?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

10. ¿Qué marcas de blusa cangurera ha utilizado?

---

11. Indique el nivel de seguridad que siente con la faja para el porteo de su bebé, siendo:

1: Deficiente. 2: Regular. 3: Aceptable. 4: Bueno y 5: Muy bueno

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

12. Califique la comodidad de la faja que utiliza para el porteo del bebé

1: Deficiente. 2: Regular. 3: Aceptable. 4: Bueno y 5: Muy bueno

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

13. ¿Siente que la blusa o faja es una prenda de vestir exterior?

- SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

14. ¿Estaría de acuerdo con la creación de una nueva empresa de fabricación de blusas cangureras que suministre nuevos diseños?

- SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

15. ¿Estaría dispuesta a comprarle a la nueva empresa una prenda que facilite el porteo de su bebé?

- SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

16. ¿En dónde le gustaría comprar las blusas cangureras?

- Tienda virtual \_\_\_\_\_
- Tienda física \_\_\_\_\_
- Pañaleras \_\_\_\_\_
- Almacenes de cadena \_\_\_\_\_
- Otro. \_\_\_\_Cuál\_\_\_\_\_

17. ¿Cuántas blusas estaría dispuesta a comprar?

- De 1 a 3 \_\_\_\_\_
- De 4 a 6 \_\_\_\_\_
- De 7 a 9 \_\_\_\_\_
- Más de 9 \_\_\_\_\_

18. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por las nuevas blusas cangureras?

- \$20.000 a \$40.000 \_\_\_\_\_
- \$41.000 a \$60.000 \_\_\_\_\_
- \$61.000 a \$80.000 \_\_\_\_\_
- Más de \$81.000 \_\_\_\_\_

19. Qué aspectos de la blusa cangurera le parece más relevantes:

- Diseño \_\_\_\_\_
- Comodidad \_\_\_\_\_
- Seguridad \_\_\_\_\_
- Versatilidad \_\_\_\_\_

20. A través de qué medios le gustaría recibir información del nuevo producto (blusa cangurera)

- Correo electrónico \_\_\_\_\_
  - Redes sociales \_\_\_\_\_
  - Periódicos o revistas \_\_\_\_\_
  - Radio \_\_\_\_\_
  - Televisión \_\_\_\_\_
- Otro \_\_\_\_\_ Cuál \_\_\_\_\_