

**Plan de negocio para la creación de una empresa de confección y comercialización de  
prendas deportivas en fibra de bambú en la ciudad de Pasto**

**Jorge Luis Acosta Rodríguez**

**Universidad CESMAG  
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables  
Programa de Administración de empresas  
San Juan de Pasto  
2024**

**Plan de negocio para la creación de una empresa de confección y comercialización de  
prendas deportivas en fibra de bambú en la ciudad de Pasto**

**Jorge Luis Acosta Rodríguez**

**Trabajo de grado en la modalidad de Plan de negocio para optar al título de  
Administrador de empresas**

**Asesor**

**Mg. Juan David Misnaza Gómez**

**Universidad CESMAG  
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables  
Administración de empresas  
San Juan de Pasto  
2024**

NOTA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

Firma del presidente del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

---

San Juan de Pasto, 04 de agosto de 2024

## **NOTA DE EXCLUSIÓN DE RESPONSABILIDAD INTELECTUAL**

Las opiniones expresadas en esta obra son responsabilidad única de su autor y no reflejan, ni comprometen la ideología de la Universidad **CESMAG**.

## **DEDICATORIA**

Este plan de negocios está dedicado a todas las personas que a lo largo de mi vida me han inspirado a perseguir mis sueños y a desarrollarme como una persona de valores. Agradezco especialmente a mi familia, quienes han inculcado en mí la importancia de la educación a través de sus consejos, principios y apoyo constante, motivándome a ser un profesional competente y emprendedor.

En particular, quiero reconocer el papel fundamental de mi madre en mi desarrollo profesional, siendo mi guía, consejera y brindándome su amor y apoyo incondicional en cada meta que me he propuesto.

## **AGRADECIMIENTOS**

Mi madre, con su dedicación, me ha permitido alcanzar mi carrera profesional y sus consejos han sido fundamentales para superar los desafíos en mi camino.

Agradezco al Magíster Juan David Misnaza, mi asesor, por su paciencia y tiempo dedicado, es un honor contar con su orientación. Por último, agradezco a todos mis profesores por compartir su sabiduría y enseñanzas a lo largo de mi trayectoria académica.

## Tabla de contenido

Introducción .....	12
1. Plan de negocio para la creación de una empresa de confección y comercialización de prendas deportivas en tela de fibras de bambú en la ciudad de Pasto.....	14
<b>1.1. Descripción de la oportunidad de negocio .....</b>	<b>14</b>
2. Objetivos.....	18
<b>2.1. Objetivo general .....</b>	<b>18</b>
<b>2.2. Objetivos específicos: .....</b>	<b>18</b>
3. Concepto del negocio. ....	19
<b>3.1. En qué consiste el negocio.....</b>	<b>19</b>
<b>3.2. Identificación de bienes y servicios. ....</b>	<b>21</b>
4. Análisis del Mercado. ....	24
<b>4.1. Investigación del Mercado.....</b>	<b>24</b>
4.1.1. Fuentes de recolección de información.....	24
4.1.1.1. Fuentes primarias.....	24
4.1.1.2 Fuentes Secundarias. ....	25
4.1.1.3 Fuentes Terciarias.....	25
4.1.2 Población y muestra.....	25
4.1.2.1 Población. ....	25
4.1.2.2 Muestra. ....	25
4.1.3 Técnicas e instrumentos de recolección de la información .....	28
4.1.4 Análisis e interpretación de la información .....	28
<b>4.2. Análisis de la demanda. ....</b>	<b>38</b>
4.2.1 Identificación de las características de la demanda. ....	38
4.2.2 Calculo proyección de la demanda.....	38
<b>4.3. Análisis de la competencia .....</b>	<b>40</b>
4.3.1 Identificación de las características de la oferta .....	40
4.3.2 Cálculo y proyección de la oferta .....	42
<b>4.4. Determinación del mercado insatisfecho.....</b>	<b>43</b>
<b>4.5. Estrategias de mercado.....</b>	<b>44</b>
<b>4.6. Presupuesto de la mezcla de mercadeo .....</b>	<b>55</b>
5. Plan de operaciones. ....	57

<b>5.1. Ficha técnica de productos y/o servicios .....</b>	<b>57</b>
<b>5.2 Localización e identificación del tamaño del negocio .....</b>	<b>64</b>
<b>5.3 Descripción de procesos de producción, ventas y servicios .....</b>	<b>78</b>
<b>5.3 Diagrama de flujo de proceso.....</b>	<b>81</b>
<b>5.4 Distribución física e ingeniería del proyecto.....</b>	<b>82</b>
<b>5.5 Necesidades y requerimientos .....</b>	<b>84</b>
<b>5.6 Plan de producción u operación.....</b>	<b>98</b>
<b>6. Aspectos organizacionales .....</b>	<b>100</b>
<b>6.1 Estructura organizacional .....</b>	<b>100</b>
<b>6.2 Descripción de funciones .....</b>	<b>100</b>
<b>6.3 Normatividad.....</b>	<b>128</b>
6.3.1 Normatividad empresarial .....	128
6.3.2 Normatividad tributaria .....	130
6.3.3 Normatividad técnica (permisos, licencias, registros, etc.) .....	131
6.3.4 Normatividad laboral.....	133
6.3.5 Normatividad ambiental .....	134
<b>7. Plan financiero .....</b>	<b>136</b>
<b>7.1 Estudio económico.....</b>	<b>136</b>
7.1.1 Determinación de inversiones .....	137
7.1.2 Cálculo de costos y gastos .....	142
7.1.3 Cálculo y proyección de los ingresos .....	150
7.1.4 Identificación del punto de equilibrio.....	152
<b>7.2 Evaluación financiera .....</b>	<b>156</b>
7.2.1 Estados financieros.....	156
7.2.2 Indicadores de rentabilidad financiera.....	161
<b>8. Identificación de incidencias.....</b>	<b>163</b>
<b>8.1 Incidencias económicas .....</b>	<b>163</b>
<b>8.2 Incidencias ambientales .....</b>	<b>164</b>
<b>8.3 Incidencias sociales.....</b>	<b>166</b>
<b>Anexos .....</b>	<b>176</b>

## Índice de tablas

Tabla 1 Línea de Producto .....	21
Tabla 2 Especificación de tallaje y color .....	21
Tabla 3 población de Pasto .....	26
Tabla 4 Estratificación ciudad de Pasto .....	26
Tabla 5 Estratificación aplicación encuesta .....	27
Tabla 6 Estimación de la demanda .....	39
Tabla 7 Total demanda año 1 .....	39
Tabla 8 Proyección de la demanda .....	40
Tabla 9 Competidores .....	41
Tabla 10 Calculo de la oferta .....	42
Tabla 11 Proyección de la oferta .....	43
Tabla 12. Mercado insatisfecho .....	44
Tabla 13 Características del empaque.....	49
Tabla 14 Estrategia medio y utilización en cuanto a la publicidad.....	51
Tabla 15 Estrategia medio y utilización en cuanto a promoción, venta personal y relaciones publicas .....	55
Tabla 16 Costos de medios de comunicación .....	56
Tabla 17 Ficha técnica camisa cuello redondo .....	57
Tabla 18 Ficha técnica camisa cuello en V .....	58
Tabla 19 Ficha técnica camisa manga larga cuello redondo.....	59
Tabla 20 Ficha técnica camisa manga larga cuello en V .....	60
Tabla 21 Ficha técnica joggers .....	62
Tabla 22 Ficha técnica de buzo con capucha.....	63
Tabla 23 Macro localización.....	65
Tabla 24 Tabla de Calificación de macro localización .....	65
Tabla 25 Matriz de micro localización .....	73
Tabla 26 calificación micro localización .....	73
Tabla 27 Tabla de proceso de producción .....	79
Tabla 28 descripción de equipo básico .....	84
Tabla 29 Equipo de oficina .....	88
Tabla 30 Muebles y enseres .....	90
Tabla 31 Necesidades de materia prima .....	94
Tabla 32 Plan de producción de prendas en fibra de bambú .....	98
Tabla 33 Descripción de funciones de Gerente .....	100
Tabla 34 Descripción de funciones Contador .....	104
Tabla 35 Descripción de funciones diseñador de modas .....	109
Tabla 36 Descripción de funciones asistente de gerencia.....	112
Tabla 37 Descripción de funciones jefe de ventas.....	115
Tabla 38 Descripción de funciones Cocedor .....	119
Tabla 39 Descripción de funciones Bodeguero .....	123
Tabla 40 inversión en maquinaria y equipo .....	137

Tabla 41 Inversión en muebles y enseres .....	138
Tabla 42 Equipo de oficina .....	138
Tabla 43 Dotaciones .....	139
Tabla 44 Inversión diferida.....	139
Tabla 45 Depreciación activos fijos.....	141
Tabla 46 Amortización de activos diferidos .....	142
Tabla 47 Materia prima Camisa manga larga .....	143
Tabla 48 Materia prima Camisa manga corta .....	143
Tabla 49 Materia prima Buso .....	143
Tabla 50 Materia prima Yogger.....	144
Tabla 51 Porcentaje participación de las prendas .....	144
Tabla 52 Costo promedio materia prima .....	145
Tabla 53 Costo total de materia prima.....	145
Tabla 54 Costo de mano de obra directa.....	145
Tabla 55 Costos fijos y variables .....	146
Tabla 57 Costo de producción .....	147
Tabla 58 Nomina administrativa y ventas .....	149
Tabla 59 Otros gastos de administración .....	149
Tabla 60 Consolidado de costos y gastos .....	149
Tabla 61 Proyección de ingresos por prendas.....	150
Tabla 62 Proyección de ingresos por cada prenda.....	151
Tabla 63 punto de equilibrio en unidades .....	152
Tabla 64 Punto de equilibrio.....	153
Tabla 65 Punto de equilibrio año 2025 .....	154
Tabla 66 Estado de situación financiera .....	156
Tabla 67 Estado de resultados.....	158
Tabla 68 Flujo de inversión .....	159
Tabla 69 Flujo de producción .....	160
Tabla 70 Flujo neto .....	160
Tabla 71 Valor presente neto .....	162

## Índice de Figuras

Figura 1 Diseños ropa deportiva dama .....	22
Figura 2 Diseños de Ropa Deportiva de Caballero.....	23
Figura 3 Edad.....	29
Figura 4 Estrato de la población .....	29
Figura 5 Deporte que más practican .....	30
Figura 6 Prenda que más compra usualmente.....	31
Figura 7 La frecuencia con que las personas compran ropa deportiva .....	31
Figura 8 Característica importante al momento de adquirir ropa deportiva .....	32
Figura 9 Cuanto invierte al comprar ropa deportiva.....	33
Figura 10 Lugar en el que adquiere su ropa deportiva.....	33
Figura 11 Personas dispuestas a adquirir ropa deportiva en fibra de bambú.....	34
Figura 12 Sabe de alguna empresa que confeccione ropa deportiva en fibra de bambú .....	35
Figura 13 Lugar más apropiado para comprar una prenda en fibra de bambú. ....	35
Figura 14 Elección del medio de pago al comprar .....	36
Figura 15 Valor que pagaría por prendas en fibra de bambú.....	36
Figura 16 Por qué medio prefiere el lanzamiento de este producto.....	37
Figura 17 Marca de producto.....	44
Figura 18 Logotipo de la marca.....	45
Figura 19 Simbología para la marca .....	46
Figura 20 Tipografía para la marca.....	46
Figura 21 Gama cromática colores de la marca.....	47
Figura 22 Slogan de la marca.....	47
Figura 23 Empaque para prendas.....	48
Figura 24 Página web de Bambú Sport.....	52
Figura 25 Cuenta de Facebook. ....	53
Figura 26 Publicidad por medio de pantallas led.....	54
Figura 27 Flujograma proceso productivo, confección de ropa deportiva en fibra de bambú. ...	81
Figura 28 Plano de la empresa.....	82
Figura 29 Planta física de la empresa .....	83
Figura 30 Espacio administrativo de la empresa .....	83
Figura 31 Espacio para descanso del personal de la empresa.....	84
figura 32 Estructura organizacional .....	100
figura 33 Punto de equilibrio 2025 .....	155

## Introducción

El deporte se ha convertido en un estilo de vida para las personas en la actualidad, no solamente le dan importancia a la parte estética sino también en temas de salud, la tendencia en la sociedad hoy por hoy está relacionada con todo aquello que represente un beneficio para la salud.

Las grandes empresas y algunos de los emprendimientos dedicados a la confección de prendas deportivas, se han enfocado en ofrecer ropa con diferentes diseños, cómodas y que los clientes se sientan frescos al usar ese tipo de materiales; sin embargo este emprendimiento está enfocado en ofrecer prendas de vestir con un tipo de tela con características especiales, brindando a los clientes los grandes beneficios que esta poseen, la fibra de bambú brinda protección contra los rayos UV, es cómoda, ligera, termodinámica pues expulsa el calor manteniendo fresco al deportista, es una tela que proviene de las fibras de las hojas del bambú y contiene un agente microbiano, además de ser un producto ecológico.

Teniendo en cuenta el tipo de tela que se va a usar en la confección de las prendas y la contribución hacia el medio ambiente, se pretende que las personas que practiquen actividades físicas opten por aceptar lo novedoso del producto, tanto en su comodidad y beneficios al momento de estar expuestos a luz del sol.

Cabe resaltar que para este proyecto se identificará el nicho de mercado y se realizará un estudio con el fin de obtener la demanda estimada. Se pretende llegar a ser los pioneros en el departamento de Nariño, por cuanto en Colombia no se ha explotado aun este tipo de negocios con estas características, además la materia prima que se usa para estas prendas deportivas, la fibra de bambú se encuentra en el mercado asiático, es importante tener en cuenta que dentro de la investigación en Colombia una de las más grandes empresas de textiles es Lafayette quien

dentro de su plan de sostenibilidad usa poliéster reciclado a base de botellas PET en sus telas (Lafayette, 2023), ahora bien basados en esta información, la idea de negocio se inclina por la adquisición de materia prima en la China y es importante tener en cuenta que gracias a la globalización, el avance en las tecnologías, los mercados hacen que estén al alcance de los confeccionistas, donde emprender se convierte en una gran oportunidad para incursionar con este tipo de tela.

El presente proyecto busca ofrecer un producto que esté orientado a satisfacer las necesidades del deportista ofreciéndoles una prenda con muchos beneficios elaborado con tela de fibra de bambú, con diseños muy clásicos, donde se destacaran por la calidad de la tela, con el propósito de marcar la diferencia.

## **1. Plan de negocio para la creación de una empresa de confección y comercialización de prendas deportivas en tela de fibras de bambú en la ciudad de Pasto.**

### **1.1. Descripción de la oportunidad de negocio**

Dentro del compromiso de formación integral y humanístico de la Universidad CESMAG que se ha planteado, su factor con mayor fundamento para el desarrollo de las habilidades y conocimientos aprendidos, suficientes para liderar procesos estratégicos, innovadores y los proyectos de emprendimiento, donde no solamente se involucra al estudiante, sino también a quienes con su esfuerzo, dedicación hacen que cada día su misión hacia sus alumnos sea que logren sus objetivos académicos y formativos como son (maestros y directivos), para la consecución de propuestas teniendo en cuenta el alto valor de competitividad en un mercado tan exigente como el que hoy se enfrenta.

Por consiguiente, el proyecto que se plantea denominado: plan de negocio para la creación de una empresa de confección y comercialización de prendas deportivas en tela de fibra de Bambú para dama y caballero en la ciudad de Pasto, conduce al cumplimiento de metas y objetivos propuestos, pues aquí se podrán encontrar no solo con una idea de negocio sostenible y viable, puesto que es un mercado que no se ha visto explotado en cuanto a esta característica, es importante resaltar que para el año 2021 Colombia le dio gran importancia al deporte y las actividades físicas, la causa de esto fue la pandemia del 2020, que genero confinamiento y por ende una mayor preocupación por la salud, es así que el mercado de ropa deportiva creció en el último año 2022 con un 25%, según la revista la república, y se proyecta que para el 2023 crezca en un 3.9%. Este plan de negocio de prenda deportivas tiene unas características que la hacen competitiva, por ser telas ecológicas y que presentan beneficios a los consumidores ya que son ultra suaves, cómodas, además será de mucha ayuda para los clientes al momento de hacer una

elección cuando se trata de comprar o adquirir un producto, y así mismo satisfacer las necesidades del segmento objetivo. (Rogriguez, 2022).

La idea del plan de negocio es crear una línea de ropa deportiva, ofreciendo calidad, comodidad y diseños atractivos y clásicos al cliente para que se sienta fresco y seguro al momento de usar una prenda, es importante también que los consumidores se identifiquen con el compromiso social para que haya un apoyo hacia la conservación del medio ambiente, dado que es una prenda hecha a base de fibra de bambú totalmente ecológica con muchos beneficios, de acuerdo a estudio realizado por (Poveda Textil, 2022), es hipoalergénica, produce una sensación térmica, protege de los fuertes rayos de sol, además absorbe la humedad cuatro veces más que el algodón, en el caso de las prendas fabricadas con telas a base de fibra de bambú estas poseen una microestructura perforada dando a la prenda una capacidad de absorción que le permite eliminar la humedad de la piel de una forma extraordinaria, favorece la transpiración y ayuda a controlar la temperatura corporal, de este modo se convierte en una alternativa contra la ropa tóxica que se usa en el día a día.

Lo que se busca con este proyecto es diferenciarse utilizando prendas con características minimalistas y terminados de tipo funcional, donde se destaca la simplicidad, elegancia de diseños sencillos y colores básicos que serán duraderas y atemporales para una mejor combinación a la hora de lucirla, brindando al consumidor final satisfacción, bienestar y confort.

Es importante para el desarrollo de este proyecto tener en cuenta el crecimiento que se viene presentando en la industria deportiva, tan solo en el 2020, el mercado global del deporte genero ingresos avaluados en USD 500 billones de dólares, con un crecimiento promedio de 8% en los últimos 5 años, cabe resaltar que la industria del deporte abarca desde la producción y comercialización de implementos deportivos, sin dejar a un lado la participación organizacional

de eventos deportivos y muchos otros procesos productivos, de acuerdo con la Fedesarrollo, en el 2021 se pronosticó un cierre económico de 9,5%, la cual era una cifra superior al 7,2% en el 2020, de este modo el aumento económico que es atraído por la industria del deporte y todas sus ramas se convierte en un punto de apoyo para la economía del país y por ende un claro ejemplo para las demás regiones (Contamos, 2020).

El mercado de ropa deportiva está segmentado por diferentes deportes y usuarios finales, como hombres mujeres y niños (Intelligence, 2023). Se tiene en cuenta que el deseo de mejorar los estilos de vida, la conciencia que se ha venido creando al pasar de los tiempos, el aumento en la importancia de la salud en las personas, es un motivo por el cual genera a los consumidores a practicar deporte y actividades físicas, en lo que tiene que ver con su rutina diaria, si bien es cierto el impacto que se vivió a causa de COVID 19, hizo que las personas practiquen deportes individuales al aire libre, lo cual aumentó la participación he hizo que los mercados tomen una dinámica diferente y por lo tanto la demanda de prendas deportivas y calzado, tuvo un crecimiento de hasta un 25% esto comparado entre enero a junio del 2021 contra el años 2020 (Semana, 2021).

Gracias a los avances tecnológicos las prendas fabricadas con fibra de bambú tienen características mejoradas, como es el caso de este emprendimiento, donde el tipo de tela es de peso ligero, hipoalergénica, con propiedades que controlan la temperatura corporal, también tiene menos desgaste que las telas comunes, estas se pueden usar en clima cálido y frío, además son telas que por el tipo de fibra pueden causar interés en los consumidores por sus grandes beneficios, y muchos de ellos están dispuestos a adquirir las prendas.

Este emprendimiento se basa en el uso de la fibra que se extrae del bambú, una fuente sustentable e innovadora y de alta calidad 100% importada, con el fin de dar un estándar alto a

las prendas diseñadas, además aprovechar e incluir mano de obra altamente calificada buscando y creando una fábrica con su más alta tecnología en el corte de telas, logrando así prendas con terminados perfectos, y generar ingresos, crecimiento y desarrollo a la población.

Firmas como Nike, Adidas, Ender Armour entre otras, son casas de modas que sirven de inspiración a los emprendedores con el objeto de ver más allá de una pequeña tienda, un alto cubrimiento en el mercado, con una propuesta que le da un status mucho más alto, pero ante todo de mayor recordación.

Lo que busca este proyecto, es aportar principalmente una propuesta diferencial, de competitividad para la región, siendo una empresa generadora de empleo y que brinda garantías de crecimiento para el sector.

En un mercado tan competitivo en cuanto a la moda fitness, al pensar en prendas deportivas es importante tener en cuenta que las personas están cada vez más preocupadas por su salud y buscar cada vez más actividades físicas para sentirse bien tanto por dentro como por fuera logrando una óptima calidad de vida, uno de los puntos importantes a la hora de empezar a practicar alguna actividad física, es elegir cuidadosamente la ropa que se utilizara, ya que influye directamente en la calidad y resultados de los ejercicios. Es entonces que, si se trata de moda fitness, estar al tanto de este tema es sumamente importante, para quienes practican actividades físicas, gimnasio y otro tipo de deportes. Ir al gimnasio con leggings y camisetas holgadas ha quedado atrás y hoy por hoy las prendas para este fin, son cada vez más modernas y elegantes, llenas de increíbles detalles y sorprendentes combinaciones de piezas.

Si se observa con detalle, algunas de las tendencias de la moda fitness para el 2023 son:

Producto:

- Pantalón leggings fitness 2023

- Top corto de fitness 2023
- Top fitness 2023 con escote de pico bajo
- Mono deportivo con polainas
- Falda corta fitness 2023
- Conjuntos deportivos 2023
- Chaqueta deportiva 2023
- Bermudas y fitness 2023

Es importante tener en cuenta que las personas además de entrenar también se toman fotografías frente al espejo e incluso salen a la calle y usan sus prendas deportivas como prendas de vestir comunes, es decir ya no es un secreto para la sociedad hacer saber que practican dicho deporte (Fitness, 2023).

## **2. Objetivos**

### **2.1. Objetivo general**

Formular plan de negocio para la creación de una empresa de confección y comercialización de prendas deportivas en fibra de bambú para dama y caballero en la ciudad de San Juan Pasto.

### **2.2. Objetivos específicos:**

- Realizar el estudio de mercado para determinar y cuantificar las variables demanda, oferta, precios y canales de distribución.
- Estructurar el estudio técnico para determinar y cuantificar el tamaño del proyecto, la localización óptima y la ingeniería del proyecto.

- Desarrollar el estudio administrativo para determinar la estructura organizacional y legal de la empresa.
- Realizar el estudio económico para determinar y cuantificar las variables de inversión, costos, gastos e ingresos.
- Evaluar financieramente el plan de negocios para determinar su viabilidad bajo criterios de rentabilidad.
- Determinar las posibles incidencias económicas, sociales y ambientales que puedan generar el proyecto.

### **3. Concepto del negocio.**

#### **3.1. En qué consiste el negocio.**

El negocio consiste en crear una empresa dedicada a la fabricación y confección de prendas deportivas para dama y caballero, elaboradas con textiles naturales como lo es la fibra de bambú, estas prendas están dirigidas a las personas que practican algún tipo de deporte y desean hallar la comodidad, suavidad, seguridad y otros beneficios que en otras prendas no logran encontrar, además se busca llegar al cliente a través de página web y redes sociales.

Existen por lo menos 38,45 millones de usuarios en redes sociales para el año 2023, lo que corresponde a un porcentaje del 74% de la población total en Colombia (Marketing, 2023), y nuestra principal herramienta específicamente será Instagram ya que es una de las redes más seguidas en el momento, sin dejar atrás la acogida que tiene TikTok en redes sociales.

En esta plataforma los clientes se identificarán más con el producto ya que podrán detallar la calidad de telas y conocer mucho más sobre el material que estamos usando, fibra de bambú, se

llevará a cabo estrategias de preventa para dar a conocer las prendas, donde su efecto será causar tráfico.

La propuesta de valor para los clientes es que son prendas innovadoras con propiedades en la tela de bambú, pues son ultra suaves, cómodas, transpirables, antibacterianas, absorbentes, 100% biodegradables, anti olores e hipoalergénicas, tienen protección UV y es por estas razones que podemos decir que el emprendimiento entraría dentro de la tendencia de negocios verdes, ya que el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible considera que las empresas que generan empleo mientras protegen los recursos naturales son negocios verdes (Florez, 2022).

Cabe resaltar que el bambú es una planta sumamente ecológica, puede llegar a crecer hasta un metro diario con muy poca agua y sin utilizar ningún tipo de pesticidas para su desarrollo. Por mencionar una comparación las telas comunes llegan a utilizar hasta 2.000 litros de agua para poder producir una sola prenda, este producto marca la diferencia de las demás empresas que se identifican con el sector de confección de ropa deportiva.

Otra propuesta de valor es brindar a los clientes la satisfacción y la confianza de contar con una empresa organizada y estructurada, lo que permitiría llegar a ser pioneros en el mercado colombiano dentro de la confección de este tipo de prendas, optamos por ser la primera opción de compra teniendo en cuenta las características del producto.

Existen dos procesos que se utilizan para obtener la fibra de bambú, pero para el propósito solo se utilizará uno y dicho proceso será el de buscar la fibra de modo natural sin utilizar químicos ni aditivos lo que aumenta el costo al igual que el precio de venta y finalmente, la problemática actual sobre el medio ambiente en el mundo ha llevado a que las empresas realicen diferentes actividades debido a que muchos de los recursos se están extinguiendo por el aumento de contaminación y la utilización de esta fibra será un alivio no solo al cultivo y sino también al

suelo, ayudando a conservar el aire además de generar empleo en sus diferentes procesos y así sembrar conciencia ambiental en el departamento, país y el mundo

### 3.2. Identificación de bienes y servicios.

El proyecto presenta la propuesta en la confección de las siguientes prendas, las cuales serán descritas a continuación con sus respectivos materiales, (se toman imágenes como modelo).

Estilo: De acuerdo con el perfil de nuestro cliente, procuramos usar un estilo moderno y sofisticado además de estar acorde a las últimas tendencias en ropa deportiva.

**Tabla 1 Línea de Producto**

PRENDAS	DAMA	CABALLERO
CAMISETA	Cuello en "V"	Cuello en "V"
	Cuello Redondo	Cuello Redondo
	Manga Corta	Manga Corta
	Manga Larga	Manga Larga
PANTALON	Jogger	Jogger
BUSO	Con Capucha	Con Capucha

*Norma: Fuente Propia*

**Tabla 2 Especificación de tallaje y color**

TALLAS	COLORES	
XS	<input type="text"/>	<input type="text"/>
S	<input type="text"/>	<input type="text"/>
M	<input type="text"/>	<input type="text"/>
L	<input type="text"/>	<input type="text"/>
XL	<input type="text"/>	<input type="text"/>

*Norma: Fuente Propia*

Estilo: se procura conservar un estilo clásico, elegante, cómodo, fresco, con ello se busca brindar al consumidor una combinación ideal a la hora de lucirla, haciendo que este a su vez sienta satisfacción al momento de usar una prenda.

Diseño: Los diseños de las prendas estarán basados en tendencias minimalistas y terminados funcionales, siendo notorias en la simplicidad y elegancia de diseño, haciendo que la prenda sea atemporal.

**Figura 1 Diseños ropa deportiva dama**



**Norma: Fuente Propia**

*Figura 2 Diseños de Ropa Deportiva de Caballero.*



*Norma: Fuente Propia*

## **Características**

- Las prendas se ajustarán al cuerpo sin ceñir, son ligeras por lo tanto se sentirá una prenda bastante cómoda, con mucha más libertad a los movimientos del cuerpo.
- La tela que se usa para la confección de las prendas es fibra de bambú, la cual brinda muchos beneficios además el uso de este material es parte de la diferenciación de la idea de negocio.
- Estas prendas regulan la temperatura corporal; es decir se pueden usar en cualquier tipo de clima.
- Los colores son básicos pues están sujetos al estilo minimalista y terminado funcional, para que los clientes tengan la facilidad de combinar las prendas.

Las prendas son muy suaves ya que la fibra de bambú es muy similar a la seda por ende su suavidad la hace atractiva.

## **4. Análisis del Mercado.**

### **4.1. Investigación del Mercado.**

#### ***4.1.1. Fuentes de recolección de información.***

4.1.1.1. Fuentes primarias. Como fuente primaria se tomará toda la información que se recolecte de las personas deportistas como clientes potenciales en la ciudad de Pasto; adicionalmente se consultará con empresas fabricantes de este tipo de prenda, a través de una entrevista para identificar el proceso de producción y así recopilar la información que está relacionada con aspectos que aporten al desarrollo de este plan de negocio como el aspecto comercial y de mercadeo.

**4.1.1.2 Fuentes Secundarias.** Se obtendrá de diferentes fuentes que amplían la visión y búsqueda del objeto de estudio, entre ellas están los textos, consultas especializadas en el tema de investigación, revistas, ensayos, monografías, artículos, servicio de la web, que ayudaran a indagar cuales son los temas más relevantes y mejor relacionados con el Plan de negocios que se propone realizar.

**4.1.1.3 Fuentes Terciarias.** Se utilizarán trabajos de grado que se encuentren en plataforma como referencia para el desarrollo del proyecto, además se cuenta con referencias de internet y bases de dato, páginas web, redes sociales.

#### **4.1.2 Población y muestra**

**4.1.2.1 Población.** Es la población que tiene directa relación con el proyecto propuesto, y pueden brindar información primaria pertinente para desarrollar los objetivos. Para esta investigación se tendrán cuenta los datos que suministro el DANE clasificando a las personas por estrato comprendidos al 3, 4 y 5, que indica el tamaño de la población a la que se estará dirigiendo el producto, siendo así clientes directos para la empresa. A criterio del investigador se toma en cuenta esta población, en un principio se pretendía por edades, pero al no existir una base de datos que cruce edades y estrato socioeconómico, se determinó trabajar acorde a lo aquí mencionado.

**4.1.2.2 Muestra.** El producto está dirigido a la población comprendida entre los estratos 3, 4 y 5, de la ciudad de Pasto, que de acuerdo a información de (Evaluacion Integral de Prestadores, 2019), Se distribuyen así:

**Tabla 3 población de Pasto**

<b>Sexo / Población</b>	<b>Población Total</b>
Hombres	192.492
Mujeres	218.341
<b>Total</b>	<b>410.833</b>

*Nota: la tabla muestra la población de la ciudad de pasto por género (DANE, 2023)*

De acuerdo a la información de DANE (2023) cada hogar está constituido por 2.95 personas, es decir tres personas por lo tanto se calculan el número de personas que hacen parte de la población:

**Tabla 4 Estratificación ciudad de Pasto**

<b>ESTRATO</b>	<b>%</b>	<b>Nro. de habitante</b>
E1	31,79%	130604
E2	37,87%	155583
E3	20,79%	85412
E4	7,07%	29046
E5	2,44%	10024
E6	0,04%	164
<b>Total</b>		<b>410833</b>

*Nota: la tabla muestra la distribución por estratos (DANE, 2018)*

En lo que respecta a la estratificación en la ciudad de Pasto, los estratos 3, 4 y 5 representan el 30.3 % (DANE, 2019), es decir 124.482 personas. Se calcula la muestra, teniendo en cuenta la siguiente formula

Formula de Población Finita en donde:

N= Total de la Población

n= Tamaño de la Muestra

d= Nivel de error (7%)

**Z $\alpha$** =Nivel de confianza (95%)

p= Probabilidad de éxito (0.5)

q= Probabilidad de fracaso (0.5)

N= 124.482, Z=: 95% (1,96), p=0,50, q= 0,50, d= 0.07

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

n =196

Teniendo en cuenta la población objeto de estudio:

n = 196 personas a las cuales se le aplicarán proporcionalmente a la población de cada estrato, se tienen en cuenta que para determinar la distribución de encuestas por estrato se calcula a continuación:

$$K = n / N$$

$$K = 196 / 124.482$$

$$K = 0.015745248308$$

**Tabla 5 Estratificación aplicación encuesta**

<b>Estrato</b>	<b>Población</b>	<b>K</b>	<b>Encuestas a realizar</b>
<b>3</b>	85412	0.01574524308	<b>134</b>
<b>4</b>	29046	0.015745248308	<b>46</b>
<b>5</b>	10024	0.015745248308	<b>16</b>
<b>Total</b>			<b>196</b>

*Nota: Fuente propia*

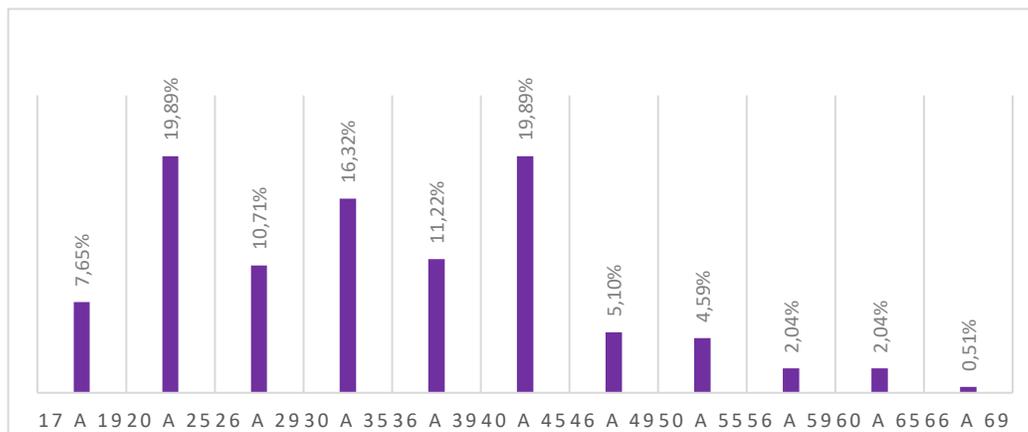
#### ***4.1.3 Técnicas e instrumentos de recolección de la información***

Se utilizarán como instrumento de recolección de los datos requeridos la observación y la encuesta. Lo que permitirá conseguir información de los clientes potenciales para el estudio del mercado, del plan de negocio a realizar.

#### ***4.1.4 Análisis e interpretación de la información***

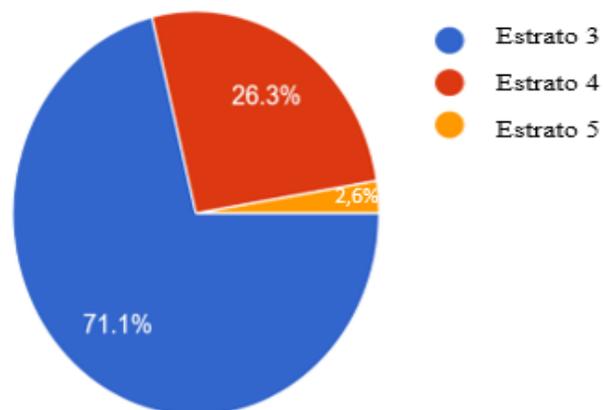
El análisis e interpretación de la información recolectada es fundamental para el desarrollo efectivo del presente plan de negocio. En este caso, se ha enfocado en el nicho de mercado conformado por personas de los estratos 3, 4 y 5 de la ciudad de San Juan de Pasto: Se ha realizado una recolección de datos mediante encuestas, tomando una muestra representativa que garantiza un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 7%, lo que se traduce en un total de 196 personas encuestadas.

Los resultados obtenidos a partir de esta información son clave para determinar las necesidades, preferencias y comportamientos de los potenciales clientes dentro de este segmento de mercado. Con base en estos datos, se podrán identificar oportunidades, establecer estrategias de marketing y ventas, así como definir la propuesta de valor que mejor se adapte a las demandas del mercado objetivo. En resumen, el análisis e interpretación de la información recolectada permitirá una mejor toma de decisiones y estratégicas para el desarrollo exitoso del plan de negocio en este mercado específico de la ciudad de Pasto dando así los siguientes resultados.

**Figura 3 Edad**

**Nota: Fuente propia**

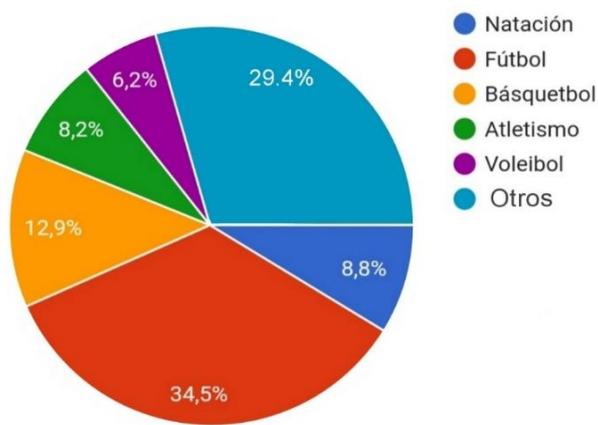
La grafica anterior muestra el resultado obtenido del estudio realizado en la ciudad de Pasto a 196 personas encuestadas que están en diferentes intervalos de edad, de las cuales el mayor porcentaje esta desde los 15 años hasta los 59 años lo que indica que serán los clientes o posibles compradores potenciales de estas prendas. Esto nos muestra que, según el segmento de mercado planteado inicialmente, se modifica de acuerdo al interés de los encuestados dentro de este nuevo rango de edad.

**Figura 4 Estrato de la población**

**Nota: Fuente propia**

Con los datos obtenidos en este estudio a 196 encuestados, se determina que el 71.1% pertenecientes al estrato 3 serían nuestros mayores clientes, el 26% estaría en estrato 4 y el 2.6 % se encuentran en estrato 5 de lo que se puede concluir que estas personas son las de más acceso a las prendas de acuerdo con su nivel socioeconómico

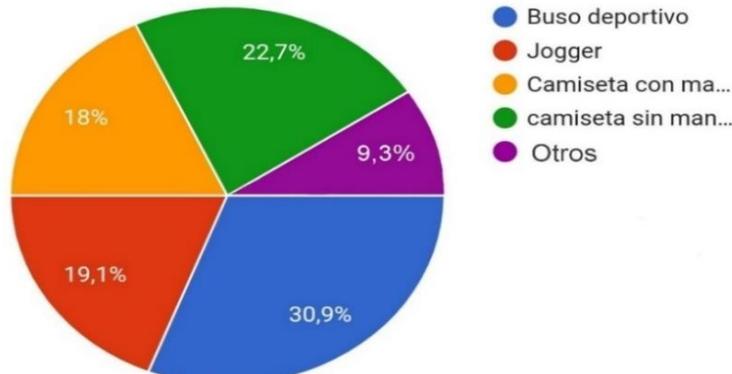
**Figura 5 Deporte que más practican**



**Nota: Fuente propia**

De acuerdo a los datos anteriores, el deporte que más practican las personas es fútbol con 34.5%, seguido de otros deportes como fisicoculturismo, CrossFit, ciclismo, bailo terapia con el 29,4%, el tercer lugar es basquetbol con el 12.9%, el cuarto lugar es natación con 8.8 %, el quinto lugar es atletismo con 8.2%, y en el sexto lugar estaría el voleibol con 6.2 %.

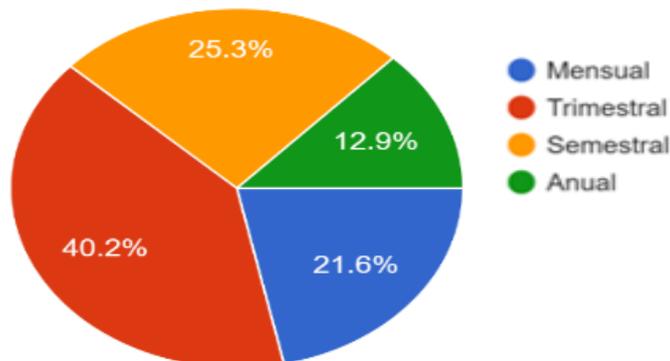
**Figura 6 Prenda que más compra usualmente**



*Nota: Fuente propia*

Debido a que son deportistas que realizan diferentes actividades cada uno seleccionó la prenda que le brinda más confort. El estudio arrojó que la prenda de ropa que más compran las personas es buso deportivo con el 30.9%, siendo que es una prenda fácil de combinar y utilizar en el día a día, seguido de camiseta sin mangas con 22.7%, el tercer lugar es jogger con 19,1%, el cuarto lugar es camiseta con mangas con 18% y el 9.3% personas compran otro tipo de prendas como licras, pantalonetas y shorts. Así mismo se nota importancia que tiene el deporte en la vida de las personas llevando a cambiar su forma de pensar, sentir y verse mejorando su rendimiento y con este tipo de telas inteligentes que sea más fácil practicar su deporte favorito

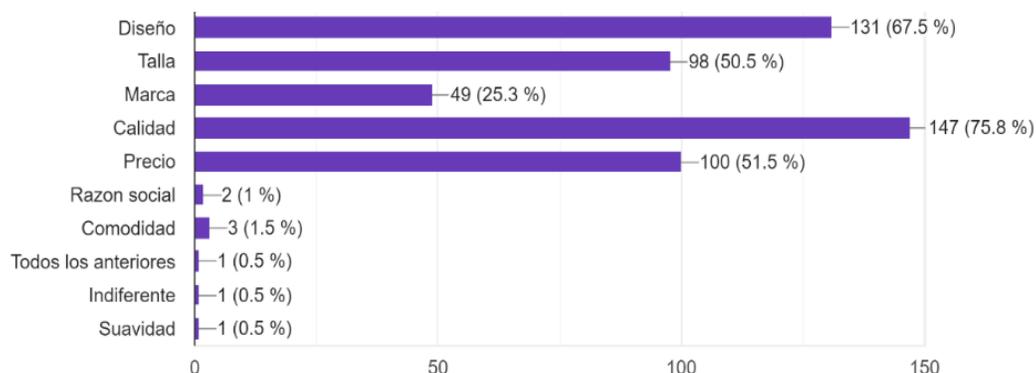
**Figura 7 La frecuencia con que las personas compran ropa deportiva**



*Nota: Fuente propia*

El 40,2% de las personas encuestadas compra ropa trimestralmente, 25,3% de las personas compra semestralmente; mensualmente el 21,6% y por ultimo las que compran con menor frecuencia es anualmente con el 12,9%.

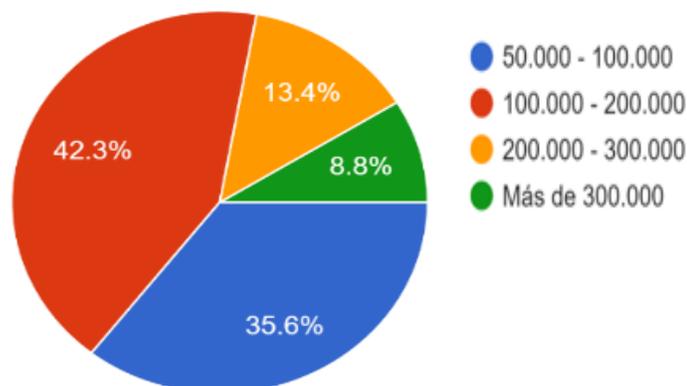
**Figura 8 Característica importante al momento de adquirir ropa deportiva**



**Nota: Fuente propia**

Es importante tener en cuenta que está fue una pregunta de múltiple respuesta en la que las personas seleccionaron diferentes características que tienen en cuenta al momento de comprar unas prendas, como lo son: para el 75,8% de las personas en lo que más se fijan es en la calidad, el 67,5% se fija en el diseño; el 51,5% de las personas optan por el precio como otro aspecto importante y el 50,5% de las personas se fija en la talla. Entre los aspectos menos relevantes se encuentra la suavidad con el 0,5% de las personas y la razón social para el 1% de las personas.

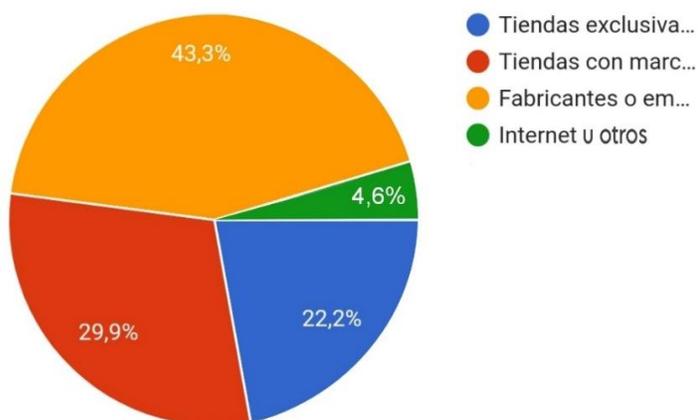
**Figura 9 Cuanto invierte al comprar ropa deportiva**



**Nota: Fuente propia**

A la hora de invertir en la compra de ropa deportiva el estudio arrojó que cada persona encuestada adquiere las prendas de acuerdo a su preferencia y algunas características lo que hace que busquen prendas cómodas con impacto psicológico positivo que aumente su confianza y determinación llevando al cliente a invertir en prendas de acuerdo en sus ganas y motivación para cual este estudio muestra que el 42.3 % de las personas gasta de 100.000 a 200.000 pesos, el 35.6% de las personas encuestadas invierten de 50.000 – 100.000 pesos, el 13.4% prefieren gastar de 200.000-300.000 pesos y el 8.8% de los encuestados gasta más de 300.000 pesos.

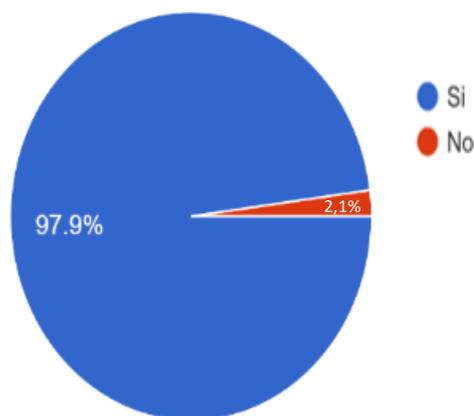
**Figura 10 Lugar en el que adquiere su ropa deportiva**



**Nota: Fuente propia**

La figura anterior nos permite concluir que del total de las personas encuestadas el 43.3% de las personas prefiere comprar su ropa deportiva en fabricantes o empresas pequeñas o locales, el 29,9% de las personas prefiere comprar a marcas nacionales, el 22,2% compra en tiendas exclusivas y el 4.6 % compra la ropa deportiva por internet o por revistas.

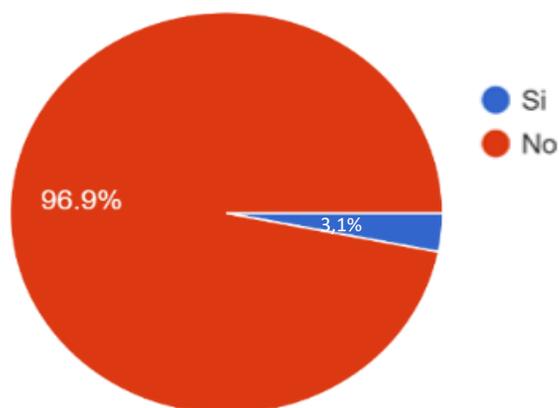
**Figura 11 Personas dispuestas a adquirir ropa deportiva en fibra de bambú**



**Nota: Fuente propia**

La investigación realizada respecto a esta pregunta indica que de las 196 de las personas que participaron de la muestra estadística el 97.9 % aceptaría el ingreso de este nuevo tipo de fibras en el mercado optando por si comprar el producto y el 2.1% no está dispuesta a adquirir este tipo de prendas.

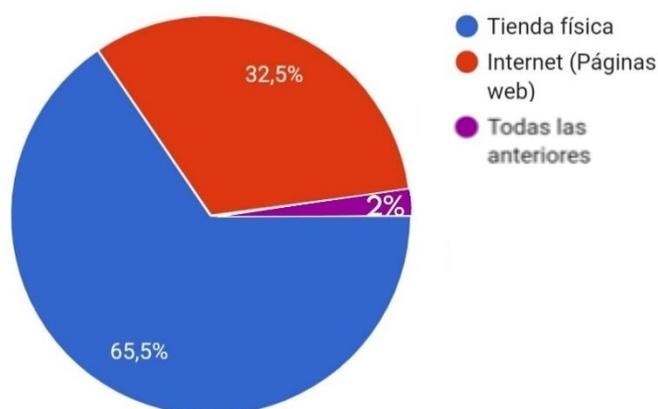
**Figura 12 Sabe de alguna empresa que confeccione ropa deportiva en fibra de bambú**



**Nota: Fuente propia**

A pesar de las diversas utilidades que tiene el bambú, el estudio arrojó que para el 96.9% de los encuestados refieren no conocer empresas que elaboren ropa deportiva a base de fibra de bambú y el 3.1% de encuestados ha escuchado utilizar el bambú para decoración en diferentes formas, pero mas no como fibra.

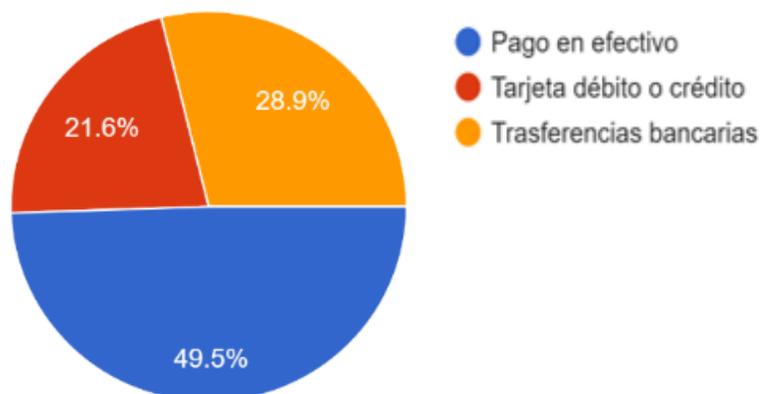
**Figura 13 Lugar más apropiado para comprar una prenda en fibra de bambú.**



**Nota: Fuente propia**

La tienda física es el lugar de elección para el 65,5% de las personas debido a que se podrían probar y ver mejor las características del producto elaborado con fibra de bambú. En cambio, para el 32.5% es mejor comprar en internet por la accesibilidad sin tener que salir de casa.

**Figura 14 Elección del medio de pago al comprar**



**Nota: Fuente propia**

Como se observa en la figura anterior, se puede determinar que el 49.5% de los 196 encuestados prefiere pagar en efectivo, el 28,9% prefieren pagar por transferencia bancaria y el 21,6 % utilizan tarjeta débito o crédito. Esto nos indica que podríamos optar por implementar las diferentes opciones de pago en el local, tales como, transferencias bancarias por códigos QR, datafonos, y efectivo.

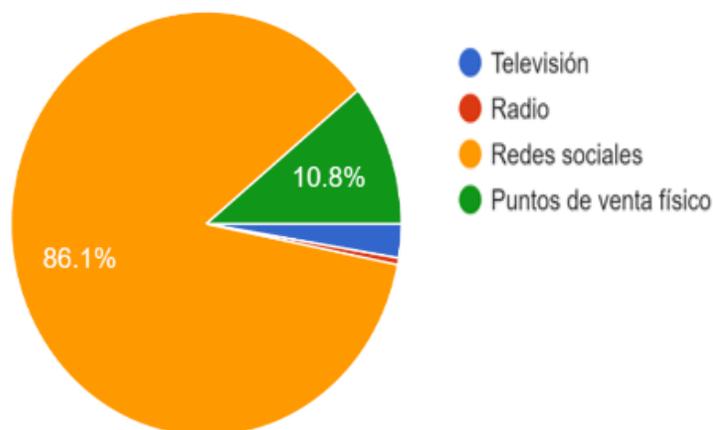
**Figura 15 Valor que pagaría por prendas en fibra de bambú**



**Nota: Fuente propia**

Según la encuesta aplicada para el 38.1% de personas prefieren pagar de \$ 70.000 a \$ 90.000 pesos por las prendas elaboradas en fibra de bambú, el 32.5% pagaría de \$ 90.000 a \$ 120.000 pesos, el 13.9% pagaría de \$ 120.000 a \$ 150.000 pesos, el 9.8% de las personas pagaría de \$ 150.000 a \$ 200.000 pesos y el 5.7% más de \$ 200.000 pesos. Esto nos indica que más del 70% de los clientes, estarían dispuestos a pagar de 70.000 a 90.000 pesos. Los cuales, son los rangos más bajos de precios estipulados.

**Figura 16 Por qué medio prefiere el lanzamiento de este producto**



**Nota: Fuente propia**

Debido a los nuevos avances tecnológicos y el acceso a muchas plataformas como también la facilidad de su uso para el 86,1% prefieren que sea por medio de redes sociales, sin embargo el 10.8% opta por puntos de venta físicos, el 2,6% prefieren un lanzamiento por televisión y el 0,5% que se realice por medio de radio. Esto nos indica que debemos tener presencia digital tanto en redes sociales como en una landing page empresarial, con estrategias de marketing digital muy fuertes, que incluyan campañas de expectativa y masificación del mensaje.

## **4.2. Análisis de la demanda.**

### ***4.2.1 Identificación de las características de la demanda.***

Actualmente, practicar algún deporte o realizar cualquier tipo de actividad física se ha convertido en una tendencia y el sector está creciendo constantemente a nivel mundial gracias a la importancia que se le ha dado a mejorar la salud, por otra parte, los consumidores se interesan cada vez más porque los productos sean amigables con el medio ambiente y esto permite un grado de competitividad más alto, por lo que es importante identificar las características de los posibles clientes así:

El producto va dirigido a las personas con un estilo de vida saludable, es decir que le gusta el deporte, asistir al gimnasio o realizar cualquier actividad deportiva. En un segmento de mercado comprendido entre las edades de 18 años a 59 años, que pertenezcan a los estratos 3, 4 y 5 con capacidad de compra.

### ***4.2.2 Calculo proyección de la demanda.***

La proyección de la demanda es el proceso donde se evalúa la demanda futura de un producto o servicio. Es importante comprender la demanda pasada y presente, así como los factores que pueden influir en la demanda futura, como las tendencias del mercado, el comportamiento del consumidor y los cambios en la economía. La proyección de la demanda permite tomar decisiones sobre la producción, el inventario y la distribución, evitando así que exista una escasez o un exceso de producto. (Slimstock, 2023).

Con base a la información obtenida en el trabajo de campo, la cual se realizó descriptivamente y de forma experimental se tienen en cuenta los detalles descritos en apartes anteriores dando pie a la realización de la estimación de la demanda total del mercado de las

prendas deportivas confeccionadas a base de tela en fibra de bambú en el municipio de Pasto, calculándola de la siguiente manera:

Para averiguar la demanda anual utilizamos las respuestas de la pregunta:

¿Usted estaría dispuesto a adquirir ropa deportiva realizada en tela ultrasuave que permite la absorción de la humedad producida por el sudor en fibra de Bambú?

¿Con que frecuencia compra ropa deportiva?

El 40,2% de las personas encuestadas compra ropa trimestralmente, 25,3% de las personas compra semestralmente; mensualmente el 21,6% y por ultimo las que compran con menor frecuencia es anualmente con el 12,9%.

**Tabla 6 Estimación de la demanda**

Cientes potenciales	Aceptación del producto de acuerdo a la encuesta	100% del Mercado
124.482	97.9 %	121.868

*Nota: Fuente propia*

**Tabla 7 Total demanda año 1**

100% del mercado	Mensual (21.6%)	Trimestral (40.2%)	Semestral (25.3%)	Anual (12.9%)	Total, demanda anual
121.868	315.882	195.964	61.665	15.721	589.232

*Nota: Fuente propia*

De acuerdo con los resultados de la pregunta número 5 correspondiente a la figura 7, que indagaba sobre la frecuencia de compra, se puede concluir que, si el 20% compran una prenda mensual, por ende, serian 12 prendas en el año. Si 40% compran de manera trimestral, adquirirían 4 prendas en el año.

Debido a que el cálculo de la demanda es anual, se multiplica el porcentaje de personas según su frecuencia de compra al año, dato calculado de acuerdo con el porcentaje de respuestas en la encuesta, por el total de mercado. Por ejemplo, como el 12.9% de las personas adquieren una prenda mensual, se multiplica el total del mercado por ese porcentaje, y luego, para obtener el dato anual, se multiplica por los 12 meses en el año, dejando así la demanda total.

**Tabla 8 Proyección de la demanda**

Año	Mercado
2024	589.232
2025	600.427
2026	611.835
2027	623.459
2028	635.304

*Nota: Fuente propia*

Para determinar la proyección de la demanda, se toma el índice de crecimiento poblacional el cual está estipulado en el 1.9 de acuerdo con fuente fidedigna de DANE.

### **4.3. Análisis de la competencia**

#### **4.3.1 Identificación de las características de la oferta**

Cada vez dadas las exigencias del mercado, surgen más empresas que se dedican a la confección de prendas deportivas, por ende, la producción o en este caso la comercialización de este producto se vuelve una oportunidad rentable, se entiende como competencia directa a toda empresa u organización que venda un producto similar y que además comprende un mismo segmento de mercado. Por lo tanto, los competidores que venden indumentarias deportivas, y accesorios deportivos no se catalogan como competencia directa, cabe resaltar que estos manejan diferentes conceptos para poder llegar a sus clientes. Bambú Sport, entra al mercado con una propuesta innovadora, sostenible y totalmente di referente, enfocada en prendas deportivas

confeccionadas con telas en fibra de bambú. Es importante también resaltar y tener en cuenta que en el municipio de Pasto, actualmente el mercado no cuenta con una empresa que confeccione, venda o distribuya este tipo de prendas con características que la hacen especial y las cuales aportan beneficios a los consumidores, por ello el producto no tiene una competencia directa.

**Tabla 9 Competidores**

<b>Competidor marca del producto</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Segmento al que está dirigido</b>	<b>Característica de la materia prima (tela)</b>
SAC Camila Portilla	No tiene punto Físico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dotación</li> <li>• Prendas deportivas</li> <li>• Prendas informales</li> <li>• Clínica de ropa</li> <li>• Uniformes</li> <li>• Vestidos de gala</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Licra</li> <li>• Algodón</li> <li>• Algodón perchado</li> <li>Mónaco</li> </ul>
Dida Sport	Cra 23 # 13 - 96 Barrio Santiago	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uniformes para colegio</li> <li>• Prendas deportivas</li> <li>• Chaquetas</li> <li>• Dotaciones</li> <li>• Ropa urbana</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Licra</li> <li>• Algodón</li> <li>• Algodón perchado</li> <li>• Difrit</li> </ul>
Confecsur	Cra 23 # 14 - 02 Centro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uniformes empresariales</li> <li>• Ropa deportiva</li> <li>• Chaquetas</li> <li>• Busos deportivos</li> <li>• Piyameros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Licra</li> <li>• Algodón</li> <li>• Algodón perchado</li> <li>Mónaco</li> </ul>
Sportida	Calle 21 # 26 72 Centro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peto Deportivo</li> <li>• Uniforme Competitivo</li> <li>• Uniforme Personalizado</li> <li>• Buzo Tipo Hoodie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tela de alta calidad licra suave antitranspirante</li> </ul>

Romady	Calle 18 No12-53 Barrio Fátima	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uniformes escolares</li> <li>• Ropa Hospitalaria</li> <li>• Dotaciones empresariales</li> <li>• Ropa formal</li> <li>• Ropa casual</li> <li>• Ropa deportiva</li> <li>• Bordados</li> <li>• Prendas personalizadas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tela de alta calidad licra suave antitranspirante</li> <li>• Algodón</li> <li>• Algodón perchado.</li> </ul>
--------	-----------------------------------	--	---

*Nota: Fuente propia*

#### 4.3.2 Cálculo y proyección de la oferta

Con el fin de obtener el cálculo de la oferta se tiene en cuenta la información del trabajo de campo realizado a cinco empresas dedicadas a la confección de prendas deportivas en el municipio de Pasto, por medio de una entrevista que por objetivo era analizar el comportamiento de compra de ropa deportiva, obteniendo así la estimación de la oferta de las prendas deportivas confeccionadas en tela de fibra de bambú, y se calcula así:

Para averiguar la oferta mensual se usa las respuestas de la pregunta:

¿Cuántas prendas deportivas vende mensualmente en cuanto a las descritas a continuación?

**Tabla 10** *Calculo de la oferta*

Año	Camiseta manga corta	Prom.	Camiseta manga larga	Prom.	Pantalón (Jogger)	Prom.	Buzos con capucha	Prom.
1	100 a 300	200	300 a 500	400	700 a 900	800	300 a 500	400
2	500 a 700	600	500 a 700	600	700 a 900	800	500 a 700	600
3	100 a 300	200	300 a 500	400	700 a 900	800	300 a 500	400

4	300 a 500	400	500 a 700	600	500 a 700	600	500 a 700	600
5	500 a 700	600	300 a 500	400	500 a 700	600	500 a 700	600
	Total promedio	2.000		2.400		3.600		2.600

*Nota: Fuente propia*

Teniendo en cuenta la información anterior, se calcula el número de unidades mensuales para determinar la cantidad anual así:

Total, Unidades mensual 10.600; Total Anual **127200** prendas deportivas

#### **Tabla 11 Proyección de la oferta**

Año	Oferta unidades
2023	127200
2024	129617
2025	132080
2026	134589
2027	137146

*Nota: Fuente propia*

Para determinar la proyección de la oferta, se toma el crecimiento poblacional, el cual se encuentra determinado para el año 2023 en, 1.9%, dato tomado del DANE.

#### **4.4.Determinación del mercado insatisfecho.**

El cálculo del mercado insatisfecho se realizó teniendo en cuenta los valores del mercado en cuanto a la demanda y a estos valores se le resta la oferta por consumo. El porcentaje del mercado que Bambú Sport quiere abarcar es del 1.5% , teniendo en cuenta la capacidad instalada de la empresa.

**Tabla 12. Mercado insatisfecho**

Año	Demanda	Oferta	Mercado insatisfecho	1.5%
2024	589.232	127200	462.032	6.980
2025	600.427	129617	470.810	7.062
2026	611.835	132080	479.755	7.196
2027	623.459	134589	488.870	7.333
2028	635.304	137146	498.158	7.472

*Nota: Fuente propia*

#### **4.5. Estrategias de mercado.**

##### **Producto**

La empresa Bambú Sport buscará ingresar un nuevo producto al mercado, con bondades únicas en su tela. Con el fin de llegar de mejor manera al mercado se optará por proporcionar prendas de calidad enfocados a los deportistas y personas que realizan actividades físicas presentando una variedad de diseños, tallas y estilos. El valor agregado de las prendas es fácilmente perceptible ya que permite al deportista estar protegido de los rayos ultravioletas, evitando que la prenda se pegue al cuerpo al realizar actividades que generen el efecto de sudor. Uno de los diferenciales de las telas que se usa para las prendas es que le permite absorber y evaporar los olores mediante agentes antibacterianos que contiene la fibra de bambú.

- **Marca**

**Figura 17 Marca de producto**



BAMBU SPORT  
MERECE LO MEJOR.

*Nota: Fuente propia*

- **Logotipo**

El nombre de la empresa “Bambú Sport” proviene del bambú planta de donde se extrae las fibras para procesar la tela de bambú, Sport porque está enfocada en la confección de prendas deportivas.

*Figura 18 Logotipo de la marca*

BAMBU SPORT

*Nota: Fuente propia*

- **Isotipo**

La parte simbólica de la marca representa dos hojas haciendo alusión a la naturaleza, de donde proviene la materia prima.

*Figura 19 Simbología para la marca*



*Nota: Fuente propia*

- **Tipografía de la marca**

En cuanto a la topografía se utilizó para el nombre de la marca un tipo de letra Sloop Script Pro, combinada con caracteres del mismo tipo de letra pues todas las letras no aceptan los caracteres especiales, es aquí donde representa la simplicidad y elegancia de diseños sencillos. La topografía del slogan presenta un tipo de letra “the Seasons”, la cual representa personalidad y se le encuentra mucho sentido a lo que quiere hacer referencia en cuanto a las prendas.

*Figura 20 Tipografía para la marca*

BAMBU SPORT  
MERECE LO MEJOR.

*Nota: Fuente propia*

- **Gama cromática o cromatismo de la marca**

El color blanco y negro son de alto contraste y, representan seguridad, limpieza y pureza.

- El negro a menudo se asocia con credibilidad y sofisticación.
- El blanco está conectado con la pureza.

*Figura 21 Gama cromática colores de la marca*



BAMBU SPORT  
MERECE LO MEJOR.

*Nota: Fuente propia*

- **Slogan**

El recuerdo de la marca en las personas es muy importante, es así que la frase hace referencia y alusión a la calidad y bondades de las materias primas usadas en las prendas.

*Figura 22 Slogan de la marca*

MERECE LO MEJOR.

Nota: Fuente propia

- **Etiqueta**

Con el fin de garantizar productos con los respectivos estándares de calidad hacia nuestros clientes, la etiqueta de nuestro producto detallara la siguiente información:

- La marca del producto.
- Componentes utilizados para la prenda deportiva.
- El material que se puede utilizar para el lavado de la prenda.
- Las instrucciones para el lavado para evitar daños en el producto.
- Talla de la prenda deportiva.

- **Empaque**

La prenda será entregada en bolsas fondo cuadrado, la cual se podrá sostener por sí misma permitiendo una mejor presentación y resistencia del producto. El empaque será de material biodegradable con el fin de contribuir al medio ambiente.

*Figura 23 Empaque para prendas*



*Nota: Fuente propia*

**Tabla 13 Características del empaque**

Características	Bolsa fondo cuadrado con Asa Biodegradable incluye serigrafía personalizada a un color
Material	Papel Kraft Biodegradable
Color	Marrón
Capacidad	Tiene la capacidad de almacenar dos piezas en un solo empaque
Dimensiones	33 x 39 x 15 cm
Proveedor	Carvajal

*Nota: Fuente propia*

- **Precio**

El precio de las prendas se establecerá teniendo en cuenta, los precios basados en la competencia, en la demanda y en los costos de producción, el análisis que se realizó en el mercado actual es teniendo en cuenta el municipio de Pasto, son muy pocas las empresas que se dedican a la confección y distribución de prendas deportivas, sin embargo; una camisa con la composición de fibra de bambú y en características similares a la que se pretende comercializar se encuentra en el mercado desde los \$ 120.000 a \$ 240.00 , claro está que son prendas importadas, a diferencia de prendas deportivas en otro tipo de telas , ya sea en franela , poliéster , que se las encuentra en la ciudad de Pasto desde los \$ 25.000, precios que varían de acuerdo con la competencia que existe en el mercado.

- **Estrategia de precios**

Para determinar el precio de las prendas, se fijará por debajo del precio del mercado, así se mantendrá la cuota del mercado competitivo ofreciendo precios ligeramente más bajos. Es importante tener en cuenta que la ropa deportiva elaborada en tela de fibra de Bambú es nueva e innovadora en el mercado, Bambú Sport ofrece productos a precios accesibles, donde el

propósito es lograr una penetración rápida y fuerte para desplazar a la competencia mediante productos amigables con el medio ambiente.

- Teniendo en cuenta el gran auge que existe con las ventas en línea, se opta por mantener la información actualizada y vigilar de cerca los precios promedios que hay en el mercado, así se mantendrá una ventaja competitiva, con aquellos clientes que detallan o se preocupan mucho por los precios.

- **Plaza**

Para la comercialización de los productos, se establecerá un punto físico, con el fin de manejar la logística o la distribución, , por medio de una estrategia de distribución directa, es por ello que el punto físico contara con una ubicación estratégica en el municipio de Pasto específicamente en un lugar céntrico, donde exista afluencia de gente y de transporte, se tendrá en cuenta el diseño de la misma para de este modo ser atractivos a los clientes, Por otra parte La distribución de forma directa, permitirá percibir el nivel de satisfacción de los clientes a corto, mediano y largo plazo.

Cabe resaltar que para brindar el apoyo que el punto físico necesita, será necesario impulsarlo por medio del marketing. Sin embargo, Bambú Sport buscara obtener alianzas estratégicas y así obtener una mejor y mayor cobertura a mediano y largo plazo, llevando a cabo el uso de intermediarios y así poder realizar convenios con instituciones.

- **Publicidad**

En cuanto a estrategias de comunicación se tendrá en cuenta la publicidad, la promoción, venta personal y relaciones públicas.

Se determina que, para lo relacionado con la publicidad de las prendas, se usaran diferentes medios con el fin de divulgar y dar a conocer las características que hacen diferente al producto, para ello se realizara a través de:

**Tabla 14 Estrategia medio y utilización en cuanto a la publicidad**

Estrategia		Medio	Utilización
Publicidad	Internet	página web	Se habilitará una página web de forma atractiva y dinámica que permita dar a conocer la línea de productos de Bambú Sport, mediante la difusión de videos y fotografías de las bondades de nuestro producto. El portal de la página web contara con información de contacto como ser: dirección, números de contacto y correo electrónico.
		redes sociales	Se creará una cuenta de Instagram, TikTok, Facebook, Pinterest y otras, como también se contará con la participación de influencer con el fin de que la empresa pueda difundir nuestros productos y acercarnos más a nuestros clientes. La página también estará disponible para las consultas de nuestros clientes y opiniones sobre nuestro producto.
		Pantallas publicitarias	Se optará por la promoción visual mediante spots publicitarios de la empresa en puntos estratégicos de la ciudad de Pasto, que será asignado a una empresa habitual en el medio se contratará por el lapso de un año.
		Canales tradicionales como publicidad radial	Se optará por el uso de anuncios radiofónicos, así se logrará llegar a más oyentes, se determinará la mejor emisora y la cual tenga más oyentes de este modo se podrá abarcar con aquellos posibles clientes que no suelen estar al pendiente de redes sociales.

**Nota: Fuente propia.**

- **Estrategia de publicidad mediante Pagina web**

Bambú Sport se enfoca en el manejo de una cobertura digital, haciendo uso de una página web, la cual será atractiva a los clientes, dinámica y fácil de usar, se tendrá en cuenta la gama de cromática de la marca y de este modo dar a conocer los productos que la empresa ofrece, donde se publicara videos llamativos e imágenes de alta calidad, con el fin de que los clientes puedan conocer de las bondades y características de las prendas y el material con el que estas están fabricadas. La página web contara con la información de la empresa y un buzón para recibir las sugerencias y quejas, con el propósito de dar soluciones optimas y eficaces.

*Figura 24* Página web de *Bambú Sport*



*Nota: Fuente propia*

- **Redes sociales**

Teniendo en cuenta que las redes sociales han tomado gran importancia en cuanto a la promoción de un producto o servicio, Bambú Sport tendrá una cuenta de Instagram, TikTok, Facebook y Pinterest. Aquí se hará la difusión de cada una de las prendas que maneja y además da la oportunidad de que se genere bastante tráfico, lo que permitirá un acercamiento con los clientes, esta página de Facebook cuenta con la información necesaria, clara y veraz de la empresa, publicaciones que le permitirán a los clientes interactuar con la marca, entre ellas videos e imágenes y por último en la página encontraran disponible los horarios de atención, como también un enlace que se conecta directamente a una línea de atención al cliente.

*Figura 25 Cuenta de Facebook.*



*Nota: Fuente propia*

- **Pantallas publicitarias**

Por medio de las pantallas publicitarias se pretende captar la atención de los clientes principalmente potenciales, la intención es difundir la información acerca de la marca, las características de las prendas y los beneficios que estas tienen. Esta publicidad se realizará en puntos estratégicos de la ciudad de Pasto, y se contratará una empresa idónea para el manejo de dicha publicidad, con un contrato de un año, el costo se tendrá en cuenta en el presupuesto de mercadeo, de acuerdo a investigación realizada se logró determinar que este tipo de publicidad tiene impacto en el mercado objetivo, por lo tanto, se convierte en una inversión necesaria para estrategia de penetración del mercado.

*Figura 26 Publicidad por medio de pantallas led*

### **PANTALLA 1**

Calle 16 - Avenida Panamericana (esquina)



### **PANTALLA 2**

Calle 11 - Avenida Panamericana Frente a c.c. Unicentro



### **PANTALLA 3**

Centro Comercial el Vergel - Avenida Panamericana



*Nota: Fuente propia*

- **Promoción**

Compra por mayor cuantía, descuentos de 10%, bonos de fidelización con descuentos para compras futuras, tarjeta de fidelización acumulación de puntos, descuento en fecha de cumpleaños.

En cuanto a la variable plaza se utilizará el merchandise el cual consistirá en presentar vitrinas de manera llamativa para atraer a los clientes, y se pretende realizar la estrategia de promotores que reflejen la actitud y los valores de la marca. Estos promotores, deberían ser categorizados para que puedan reflejar el atractivo de las prendas y su finalidad de reconocimiento como sello de calidad

**Tabla 15 Estrategia medio y utilización en cuanto a promoción, venta personal y relaciones publicas**

Estrategia	Medio	Utilización
Promoción de venta	Descuento	Se optará por la implementación de descuentos por compras en grandes cantidades y descuentos en épocas de poca afluencia de compra
Venta personal	Asesor de moda	El personal especializado realizara la explicación de los productos que posee la empresa mediante el uso de una cartilla explicativa.
Relaciones publicas	Patrocinios	Se buscará el patrocinio de gimnasios con el fin de tener un mejor acercamiento al cliente, también se optará por hacer activar las relaciones con Fenalco y Cámara de comercio con el fin de hacer presencia en los diferentes eventos que se puedan presentar, como ferias de emprendedores o MiPymes ubicando la mara en Stan para dar toda información del producto en cuanto a sus características y sus bondades y así dar a conocer la marca.

*Nota: Fuente propia*

#### **4.6.Presupuesto de la mezcla de mercadeo**

Teniendo en cuenta las estrategias mencionadas anteriormente, ser realizaron cotizaciones para establecer el presupuesto

**Tabla 16 Costos de medios de comunicación**

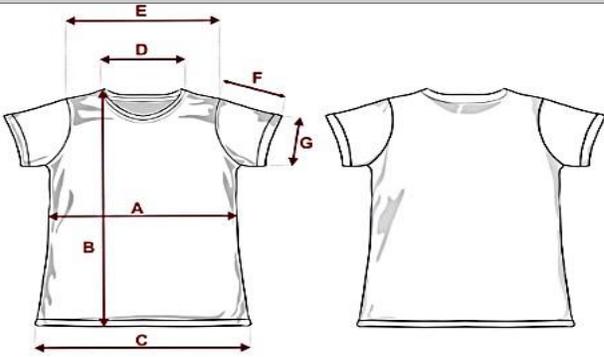
Variable	Alcance	Inversión
	Producto	
<b>Diseño del producto</b>	Diseño y desarrollo del logo	\$ 490.000
<b>Empaque biodegradable</b>	Para ayudar al medio ambiente se usa bolsas biodegradables Publicidad	\$1.416.700
<b>Redes sociales</b>	8 secciones de navegación Formulario de contacto 3 banners inicio Diseño 100 personalizado Vinculación redes sociales Administrador de contenido Registro en dominio en buscadores Diseño respectivo (Mobile. Tablet pc) Hosting y dominio incluido Galería de fotos Botón llamar y WhatsApp vinculación de videos Video tutorial y capacitación de la página web Certificado de seguridad SSL Hasta 30 imágenes	\$1.400.000
<b>Pantallas publicitarias</b>	Pantalla p12, p10 y ps de última generación, proyectan imagen con animación video, en formatos mp4, avi, mpg, web, swf, jpg tienes una resolución de 1920 por 1440 pixeles y una disensión de zona digital de 12 m cuadrados a un área total de 35 m cuadrados (incluye estructura de tiempo, de impacto de 20 segundos por video publicitario, impacto mensual 1800 comerciales) (8 más IVA)	\$1800.000
<b>Prensa</b>	2 sports publicitarios por emisión (20 segundos) dentro de noticiero " ultima hora pasto" que se emite de lunes a viernes de 7:00 am a 8 ;00 pm valor mensual \$ 600 .000, transmisión en vivo; básica 20 minutos \$ 300.000 y paquete noticias historias y una crónica de 3 minutos \$ 75 mensual.	\$975.0000
<b>Radio</b>	12 cuñas en el día una cada hora y en medio de cada programa que hay en el locutor hace las pautas publicitarias	\$300.000
<b>Total</b>		\$6.381.700

*Nota: Fuente propia*

## 5. Plan de operaciones.

### 5.1.Ficha técnica de productos y/o servicios

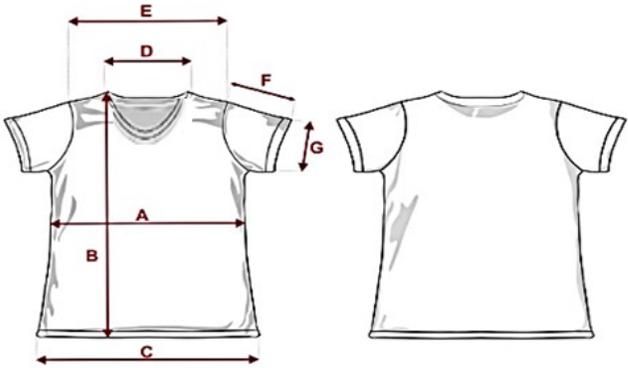
Tabla 17 Ficha técnica camisa cuello redondo

Especificaciones	Descripción																																																
Nombre del producto	Camiseta sport cuello redondo																																																
Descripción del producto	Estilo T-Shirt Cuello: Redondo Manga: Corta con dobladillo de 2 cm																																																
Funcionalidad	Se utiliza para hacer ejercicios aeróbicos y anaeróbicos																																																
Características	A base de fibra natural, antiarrugas, secado rápido, comprimido, antitranspirante, suave, protección UV, anti-encogimiento																																																
Materiales y proceso de construcción	95% fibra de bambú y de 5% elastano																																																
Tamaño y dimensiones	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Talla</th> <th>A Ancho cintura</th> <th>B Largo</th> <th>C Ancho cadera</th> <th>D Cuello</th> <th>E Hombros</th> <th>F Largo manga</th> <th>G Ancho manga</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>XS</td> <td>35,5</td> <td>52,5</td> <td>35,5</td> <td>18</td> <td>30,5</td> <td>11,5</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>S</td> <td>35,5</td> <td>54,5</td> <td>37,5</td> <td>18</td> <td>31,5</td> <td>12,5</td> <td>13,5</td> </tr> <tr> <td>M</td> <td>37,5</td> <td>57,5</td> <td>40</td> <td>18</td> <td>32,5</td> <td>13,5</td> <td>14</td> </tr> <tr> <td>L</td> <td>41</td> <td>58,5</td> <td>43,5</td> <td>18</td> <td>36,5</td> <td>14,5</td> <td>14,5</td> </tr> <tr> <td>XL</td> <td>44</td> <td>60</td> <td>45</td> <td>18</td> <td>38</td> <td>15,5</td> <td>15</td> </tr> </tbody> </table>	Talla	A Ancho cintura	B Largo	C Ancho cadera	D Cuello	E Hombros	F Largo manga	G Ancho manga	XS	35,5	52,5	35,5	18	30,5	11,5	13	S	35,5	54,5	37,5	18	31,5	12,5	13,5	M	37,5	57,5	40	18	32,5	13,5	14	L	41	58,5	43,5	18	36,5	14,5	14,5	XL	44	60	45	18	38	15,5	15
Talla	A Ancho cintura	B Largo	C Ancho cadera	D Cuello	E Hombros	F Largo manga	G Ancho manga																																										
XS	35,5	52,5	35,5	18	30,5	11,5	13																																										
S	35,5	54,5	37,5	18	31,5	12,5	13,5																																										
M	37,5	57,5	40	18	32,5	13,5	14																																										
L	41	58,5	43,5	18	36,5	14,5	14,5																																										
XL	44	60	45	18	38	15,5	15																																										
Peso	190 gr/m2 (+/- 5 gr/m2)																																																
Color y acabado	Colores: blanco, negro. con cuello redondo																																																
Durabilidad y potencia	Garantía de																																																

Fecha de lanzamiento	
Entrega y logística	Empaque sellado
Servicio al cliente	Si
Capacitación y soporte	use agua fría o tibia y un ciclo de lavado suave para un cuidado regular, No usar suavizante, No usar cloro, Secar al aire libre, el secado a máquina solo a bajas temperaturas. Planchar a baja temperatura y sin vapor.

*Nota. Fuente propia*

*Tabla 18 Ficha técnica camisa cuello en V*

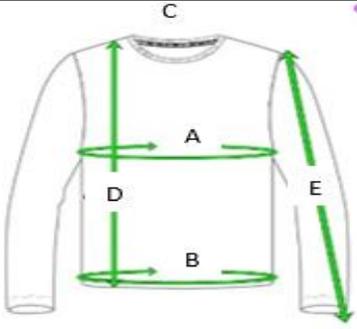
Especificaciones	Descripción																																																
Nombre del producto	Camiseta sport cuello en v																																																
Descripción del producto	Cuello: en v Manga: Corta con dobladillo de 2 cm																																																
Funcionalidad	Se utiliza para hacer ejercicios aeróbicos y anaeróbicos																																																
Características	A base de fibra natural, antiarrugas, secado rápido, comprimido, antitranspirante, suave, protección UV, anti-encogimiento																																																
Materiales y proceso de construcción	95% fibra de bambú y de 5% elastano																																																
Tamaño y dimensiones	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Talla</th> <th>A Ancho cintura</th> <th>B Largo</th> <th>C Ancho cadera</th> <th>D Cuello</th> <th>E Hombr os</th> <th>F Largo manga</th> <th>G Ancho manga</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>XS</td> <td>35,5</td> <td>52,5</td> <td>35,5</td> <td>20</td> <td>30,5</td> <td>11,5</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>S</td> <td>35,5</td> <td>54,5</td> <td>37,5</td> <td>20</td> <td>31,5</td> <td>12,5</td> <td>13,5</td> </tr> <tr> <td>M</td> <td>37,5</td> <td>57,5</td> <td>40</td> <td>20</td> <td>32,5</td> <td>13,5</td> <td>14</td> </tr> <tr> <td>L</td> <td>41</td> <td>58,5</td> <td>43,5</td> <td>20</td> <td>36,5</td> <td>14,5</td> <td>14,5</td> </tr> <tr> <td>XL</td> <td>44</td> <td>60</td> <td>45</td> <td>20</td> <td>38</td> <td>15,5</td> <td>15</td> </tr> </tbody> </table>	Talla	A Ancho cintura	B Largo	C Ancho cadera	D Cuello	E Hombr os	F Largo manga	G Ancho manga	XS	35,5	52,5	35,5	20	30,5	11,5	13	S	35,5	54,5	37,5	20	31,5	12,5	13,5	M	37,5	57,5	40	20	32,5	13,5	14	L	41	58,5	43,5	20	36,5	14,5	14,5	XL	44	60	45	20	38	15,5	15
Talla	A Ancho cintura	B Largo	C Ancho cadera	D Cuello	E Hombr os	F Largo manga	G Ancho manga																																										
XS	35,5	52,5	35,5	20	30,5	11,5	13																																										
S	35,5	54,5	37,5	20	31,5	12,5	13,5																																										
M	37,5	57,5	40	20	32,5	13,5	14																																										
L	41	58,5	43,5	20	36,5	14,5	14,5																																										
XL	44	60	45	20	38	15,5	15																																										

<b>Peso</b>	<b>190 gr/m2 (+/- 5 gr/m2)</b>
<b>Color y acabado</b>	<b>Colores: blanco y negro, cuello en v</b>
<b>Durabilidad y potencia</b>	<b>Garantía de</b>
<b>Fecha de lanzamiento</b>	
<b>Entrega y logística</b>	<b>Empaque sellado</b>
<b>Servicio al cliente</b>	<b>Si</b>
<b>Capacitación y soporte</b>	<b>use agua fría o tibia y un ciclo de lavado suave para un cuidado regular, No usar suavizante, No usar cloro, Secar al aire libre, el secado a máquina solo a bajas temperaturas. Planchar a baja temperatura y sin vapor.</b>

*Nota. Fuente propia*

*Tabla 19 Ficha técnica camisa manga larga cuello redondo*

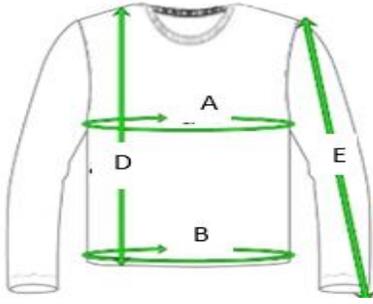
<b>Especificaciones</b>	<b>Descripción</b>
<b>Nombre del producto</b>	<b>Camiseta manga larga cuello redondo</b>
<b>Descripción del producto</b>	<b>Cuello: Redondo Manga: larga con dobladillo de 2 cm</b>
<b>Funcionalidad</b>	<b>Se utiliza para hacer ejercicios aeróbicos y anaeróbicos</b>
<b>Características</b>	<b>A base de fibra natural, antiarrugas, secado rápido, comprimido, antitranspirante, suave, protección UV, anti-encogimiento</b>
<b>Materiales y proceso de construcción</b>	<b>95% fibra de bambú y de 5% elastano</b>

<b>Tamaño y dimensiones</b>	 <table border="1" data-bbox="667 552 1382 930"> <thead> <tr> <th>Talla</th> <th>A Pecho</th> <th>B Ancho cadera</th> <th>C Cuello</th> <th>D Largo</th> <th>E Largo manga</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>XS</td> <td>97</td> <td>97</td> <td>18</td> <td>72</td> <td>63,5</td> </tr> <tr> <td>S</td> <td>101</td> <td>101</td> <td>18</td> <td>75</td> <td>65,5</td> </tr> <tr> <td>M</td> <td>107</td> <td>107</td> <td>18</td> <td>77</td> <td>67,5</td> </tr> <tr> <td>L</td> <td>111</td> <td>111</td> <td>18</td> <td>79</td> <td>69,5</td> </tr> <tr> <td>XL</td> <td>115</td> <td>115</td> <td>18</td> <td>80</td> <td>70,5</td> </tr> </tbody> </table>	Talla	A Pecho	B Ancho cadera	C Cuello	D Largo	E Largo manga	XS	97	97	18	72	63,5	S	101	101	18	75	65,5	M	107	107	18	77	67,5	L	111	111	18	79	69,5	XL	115	115	18	80	70,5
Talla	A Pecho	B Ancho cadera	C Cuello	D Largo	E Largo manga																																
XS	97	97	18	72	63,5																																
S	101	101	18	75	65,5																																
M	107	107	18	77	67,5																																
L	111	111	18	79	69,5																																
XL	115	115	18	80	70,5																																
<b>Peso</b>	<b>190 gr/m2 (+/- 5 gr/m2)</b>																																				
<b>Color y acabado</b>	<b>Colores: blanco y negro, con cuello redondo</b>																																				
<b>Durabilidad y potencia</b>	<b>Garantía de</b>																																				
<b>Fecha de lanzamiento</b>																																					
<b>Entrega y logística</b>	<b>Empaque sellado</b>																																				
<b>Servicio al cliente</b>	<b>Si</b>																																				
<b>Capacitación y soporte</b>	<b>Use agua fría o tibia y un ciclo de lavado suave para un cuidado regular, No usar suavizante, No usar cloro, Secar al aire libre, el secado a máquina solo a bajas temperaturas. Planchar a baja temperatura y sin vapor.</b>																																				

*Nota. Fuente propia*

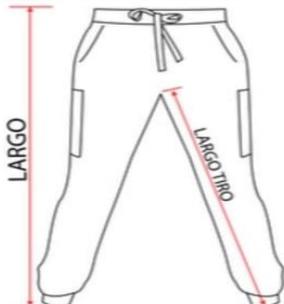
*Tabla 20 Ficha técnica camisa manga larga cuello en V*

<b>Especificaciones</b>	<b>Descripción</b>
<b>Nombre del producto</b>	<b>Camiseta manga larga cuello en V</b>

<b>Descripción del producto</b>	<b>Cuello: en V</b> <b>Manga: Larga con dobladillo de 2 cm</b>																																				
<b>Funcionalidad</b>	<b>Se utiliza para hacer ejercicios aeróbicos y anaeróbicos</b>																																				
<b>Características</b>	<b>A base de fibra natural, antiarrugas, secado rápido, comprimido, antitranspirante, suave, protección UV, anti-encogimiento</b>																																				
<b>Materiales y proceso de construcción</b>	<b>95% fibra de bambú y de 5% elastano</b>																																				
<b>Tamaño y dimensiones</b>	 <table border="1" data-bbox="678 919 1372 1243"> <thead> <tr> <th>Talla</th> <th>A Pecho</th> <th>B Ancho cadera</th> <th>C Cuello</th> <th>D Largo</th> <th>E Largo manga</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>XS</td> <td>97</td> <td>97</td> <td>20</td> <td>72</td> <td>63,5</td> </tr> <tr> <td>S</td> <td>101</td> <td>101</td> <td>20</td> <td>75</td> <td>65,5</td> </tr> <tr> <td>M</td> <td>107</td> <td>107</td> <td>20</td> <td>77</td> <td>67,5</td> </tr> <tr> <td>L</td> <td>111</td> <td>111</td> <td>20</td> <td>79</td> <td>69,5</td> </tr> <tr> <td>XL</td> <td>115</td> <td>115</td> <td>20</td> <td>80</td> <td>70,5</td> </tr> </tbody> </table>	Talla	A Pecho	B Ancho cadera	C Cuello	D Largo	E Largo manga	XS	97	97	20	72	63,5	S	101	101	20	75	65,5	M	107	107	20	77	67,5	L	111	111	20	79	69,5	XL	115	115	20	80	70,5
Talla	A Pecho	B Ancho cadera	C Cuello	D Largo	E Largo manga																																
XS	97	97	20	72	63,5																																
S	101	101	20	75	65,5																																
M	107	107	20	77	67,5																																
L	111	111	20	79	69,5																																
XL	115	115	20	80	70,5																																
<b>Peso</b>	<b>190 gr/m2 (+/- 5 gr/m2)</b>																																				
<b>Color y acabado</b>	<b>Colores: blanco y negro, con cuello en V</b>																																				
<b>Durabilidad y potencia</b>	<b>Garantía de</b>																																				
<b>Fecha de lanzamiento</b>																																					
<b>Entrega y logística</b>	<b>Empaque sellado</b>																																				
<b>Servicio al cliente</b>	<b>Si</b>																																				
<b>Capacitación y soporte</b>	<b>use agua fría o tibia y un ciclo de lavado suave para un cuidado regular, No usar suavizante, No usar cloro, Secar al aire libre, el secado a máquina solo a bajas temperaturas. Planchar a baja temperatura y sin vapor.</b>																																				

*Nota. Fuente propia*

Tabla 21 Ficha técnica joggers

Especificaciones	Descripción																		
Nombre del producto	Joggers																		
Descripción del producto	Tipo: Slim Fit Pant Con estilo moderno, cómodo y casual, ajustable en la cintura, puño elástico ajustable al tobillo,																		
Funcionalidad	Se utiliza para hacer ejercicios aeróbicos y anaeróbicos																		
Características	A base de fibra natural, antiarrugas, secado rápido, comprimido, antitranspirante, suave, protección UV, anti-encogimiento																		
Materiales y proceso de construcción	95% fibra de bambú y de 5% elastano																		
Tamaño y dimensiones	 <table border="1" data-bbox="787 1066 1266 1438"> <thead> <tr> <th>Talla</th> <th>Largo</th> <th>Ancho</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>XS</td> <td>96</td> <td>70</td> </tr> <tr> <td>S</td> <td>97</td> <td>71</td> </tr> <tr> <td>M</td> <td>98</td> <td>72</td> </tr> <tr> <td>L</td> <td>99</td> <td>73</td> </tr> <tr> <td>XL</td> <td>101</td> <td>74</td> </tr> </tbody> </table>	Talla	Largo	Ancho	XS	96	70	S	97	71	M	98	72	L	99	73	XL	101	74
Talla	Largo	Ancho																	
XS	96	70																	
S	97	71																	
M	98	72																	
L	99	73																	
XL	101	74																	
Peso	198 gr/m2 (+/- 5 gr/m2)																		
Color y acabado	Colores: blanco y negro																		
Durabilidad y potencia	Garantía de																		
Fecha de lanzamiento																			
Entrega y logística	Empaque sellado																		
Servicio al cliente	Si																		

<b>Capacitación y soporte</b>	<b>use agua fría o tibia y un ciclo de lavado suave para un cuidado regular, No usar suavizante, No usar cloro, Secar al aire libre, el secado a máquina solo a bajas temperaturas. Planchar a baja temperatura y sin vapor.</b>
-------------------------------	--

*Nota. Fuente propia*

**Tabla 22 Ficha técnica de buzo con capucha**

<b>Especificaciones</b>	<b>Descripción</b>																		
<b>Nombre del producto</b>	<b>Buse con capucha</b>																		
<b>Descripción del producto</b>	<b>Tipo: Hoodie con capucha Cuello: Redondo Manga: larga, Tienen detalles en la parte superior, como capucha, elástico en los puños y bolsillo canguro</b>																		
<b>Funcionalidad</b>	<b>Se utiliza para hacer ejercicios aeróbicos y anaeróbicos</b>																		
<b>Características</b>	<b>A base de fibra natural, antiarrugas, secado rápido, comprimido, antitranspirante, suave, protección UV, anti-encogimiento</b>																		
<b>Materiales y proceso de construcción</b>	<b>95% fibra de bambú y de 5% elastano</b>																		
<b>Tamaño y dimensiones</b>	 <table border="1"> <thead> <tr> <th>Talla</th> <th>Ancho</th> <th>Largo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>XS</td> <td>52</td> <td>70</td> </tr> <tr> <td>S</td> <td>54</td> <td>71</td> </tr> <tr> <td>M</td> <td>56</td> <td>73</td> </tr> <tr> <td>L</td> <td>58</td> <td>75</td> </tr> <tr> <td>XL</td> <td>60</td> <td>77</td> </tr> </tbody> </table>	Talla	Ancho	Largo	XS	52	70	S	54	71	M	56	73	L	58	75	XL	60	77
Talla	Ancho	Largo																	
XS	52	70																	
S	54	71																	
M	56	73																	
L	58	75																	
XL	60	77																	
<b>Peso</b>	<b>195 gr/m2 (+/- 5 gr/m2)</b>																		
<b>Color y acabado</b>	<b>Colores: blanco y negro</b>																		

<b>Durabilidad y potencia</b>	<b>Garantía de</b>
<b>Fecha de lanzamiento</b>	
<b>Entrega y logística</b>	<b>Empaque sellado</b>
<b>Servicio al cliente</b>	<b>Si</b>
<b>Capacitación y soporte</b>	<b>use agua fría o tibia y un ciclo de lavado suave para un cuidado regular, No usar suavizante, No usar cloro, Secar al aire libre, el secado a máquina solo a bajas temperaturas. Planchar a baja temperatura y sin vapor.</b>

*Nota. Fuente propia*

## **5.2 Localización e identificación del tamaño del negocio**

### **Localización**

Con el objetivo de determinar el mejor sitio para la empresa se elaborará una matriz en la cual se colocará los lugares en donde se pretende implementar el proyecto además se tendrán en cuenta los factores que corresponden a la macro localización y la micro localización, a estos se les asignara un porcentaje dependiendo de la importancia que tengan para la implementación del proyecto. Así mismo a cada factor se lo calificará cuantitativamente para luego sacar el puntaje total a cada lugar evaluado y escoger el que mayor puntaje tenga. El método de calificación se aplica de la siguiente manera:

### **Macro localización.**

A continuación, se presenta la matriz de macro localización, que determina de manera específica el lugar donde el proyecto debe operar. Se tienen como alternativas tres ubicaciones, Pasto - Nariño, Ipiales - Nariño, Chachagüí - Nariño y como factores relevantes se toma 1. El mercado 2. Mano de obra 3. Materia prima 4. Acciones para evitar la contaminación del medio ambiente 5. Condiciones de vida 6. Transporte. Los resultados de la matriz muestran que la localización 1 correspondiente a la ciudad de Pasto - Nariño, obtuvo el mayor puntaje y es el

lugar donde es conveniente establecer el proyecto, especialmente debido a factores como lo es, el mercado.

**Tabla 23 Macro localización**

Factores	Peso	Comuna 7 Pasto - Nariño		Comuna 4 Pasto - Nariño		Comuna 1 Pasto - Nariño	
		Calificación	Ponderación	calificación	ponderación	calificación	ponderación
1 Mercado	0,3	4,0	1,2	3,0	0,9	3,0	0,9
2 Mano de Obra	0,2	2,0	0,4	1,0	0,2	2,0	0,4
3 Materia Prima	0,2	2,0	0,4	3,0	0,6	2,0	0,4
4 Factores de distribución	0,1	2,0	0,2	2,0	0,2	2,0	0,2
5 Condiciones de Vida	0,1	4,0	0,4	2,0	0,2	2,0	0,2
6 Transporte	0,1	4,0	0,4	2,0	0,2	2,0	0,2
Total	1,0		3,0		2,3		2,3

*Nota. Fuente propia.*

**Tabla 24 Tabla de Calificación de macro localización**

Calificación		
1	Mayor	Amenaza
2	Menor	Amenaza
3	Menor	Oportunidad
4	Mayor	Oportunidad

*Nota. Fuente propia*

Para determinar esta afirmación se realizó el análisis de cada uno de los factores que intervienen en cada localización, teniendo en cuenta la calificación y la ponderación. a continuación, se presenta 18 análisis de macro localización.

### **Análisis Macro localización**

- Para la localización número 1 correspondiente a la comuna 7 Pasto - Nariño, el factor número 1 (Mercado), presenta una mayor oportunidad, debido que a que se encuentra en un sector de varios locales comerciales donde habrá una mayor demanda del producto, ya que existen locales comerciales de todo tipo: desde bodegas de artículos de primera necesidad hasta locales de venta de plásticos. Ferreterías entre otros, donde presenta una calificación de 4 para una ponderación de 1,2. Siendo esta una calificación positiva se determinará mantener la calidad del producto.
- Para la localización número 2 que corresponde a la comuna 4 Pasto - Nariño, el factor número 1 (Mercado), presenta una menor oportunidad, debido a que se sitúa en un corregimiento el cual esta apartado, aproximadamente a unos 15 minutos del centro de la ciudad, donde la escases de locales comerciales es alta ya que solo se encuentran tiendas de barrio, la cual presenta una calificación de 3 para una ponderación de 0,9. Se determina que para mantener el producto con una buena demanda enfocarnos en fortalecer las estrategias e marketing.
- Para la localización número 3 que corresponde a la comuna 1 Pasto - Nariño. El factor número 1 (Mercado), el cual presenta una menor oportunidad, puesto que está situada en un sector de la ciudad menos concurrente pues carece de establecimientos comerciales sobre todo en lo que tiene que ver con prendas , además es un sector que con dificultad los usuarios interesados en el producto y que les genere desconfianza realizar compras

por estos medios tendrán un bajo desinterés por conocer las instalaciones, se observa una calificación de 3 para un ponderado de 0,9. Se asignara a una persona profesional que se encargue de dar a conocer por medio de estrategias de mercadeo y márketing la instalación, con el fin de generar confianza a dichos clientes.

- Para la localización número 1 que corresponde a la comuna 7 Pasto - Nariño., el factor número 2 (Mano de Obra), presenta una menor amenaza ya que en la ciudad existen personas idóneas y profesionales en costura, por lo tanto, existe mano de obra calificada para la confección de ropa deportiva, además se contara con aproximadamente 8 personas las cuales estarán a cargo del área de confección y terminados de las pendas, por otra parte, contarán con su salario legal y vigente. La calificación para localización es de 2 para una ponderación de 0,4. Es importante que para mejorar esta calificación se debe estar en constante búsqueda de la mejor mano de obra calificada.
- Para la localización 2 correspondiente a la a la comuna 4 Pasto - Nariño., el factor número 2 (Mano de Obra), presenta una mayor amenaza puesto que en el corregimiento no se encuentra la mano de obra disponible, por esta razón se debe identificar en la ciudad de Pasto al personal más calificado, con el fin de obtener una reducción de costos pues al momento de contar con mano de obra calificada se disminuye el margen de errores y de este modo evitar que estos resulten costosos para la empresa. La calificación en esta localización es de 1 para una ponderación de 0,2. Teniendo en cuenta la falta de mano de obra calificada en este corregimiento se adoptará un incentivo de transporte para estos funcionarios con el fin de generar una mayor estabilidad.

- Para la localización 3 correspondiente a la comuna 1 Pasto - Nariño, el factor número 2 (Mano de Obra), presenta una menor amenaza, teniendo en cuenta que la mano de obra en la ciudad es mucho más fácil de identificar. La calificación en esta localización es de 2 para una ponderación de 0,4. Teniendo en cuenta que lo que se desea es mejorar la calidad de mano de obra se tendrán en cuenta una serie de capacitaciones, para fortalecer el conocimiento de los funcionarios de acuerdo a su área y mejorara los porcentajes de productividad.
- Para la localización número 1 que corresponde a la comuna 7 Pasto - Nariño., el factor número 3 (Materia Prima), se identifica una menor amenaza, puesto que en la ciudad de Pasto se cuenta con el abastecimiento de insumos para la confección de las prendas como por ejemplo: hilos, etiquetas, cordones los cuales se usan también para los acabados, en cuanto a las telas estas son importadas y se deben traer desde China, lo que hace que el costo de la producción aumente es importante tener en cuenta que está ubicado cerca de la transportadora encargada de la importación y esto hace que se gane tiempo en la entrega de las telas. la calificación para esta localización es de 2 para una ponderación de 0,4. Al obtener esta calificación se determina que las telas importadas son de excelente calidad y por ninguna instancia debemos cambiar la calidad del producto.
- Para la localización 2 correspondiente a la comuna 4 Pasto - Nariño., el factor número 3 (Materia Prima), presenta una menor oportunidad ya que el corregimiento donde está ubicado no se encuentra abastecimiento de insumos para la confección y estos deben ser adquiridos en la ciudad de Pasto, lo que incurrirá en un mayor gasto teniendo en cuenta la distancia y el pago de transporte y tiempo para obtenerlos. La calificación de esta localización es de 3 para un ponderado de 0,6. Teniendo en cuenta la situación dada, la

empresa optaría por aumentar la cantidad de unidades de estos insumos con el fin de obtener un menor valor en la compra y que se justifique no solo el tiempo si no también la inversión que se hace de transporte.

- Para la localización 3 correspondiente a la comuna 1 Pasto - Nariño., el factor número 3 (Materia Prima), está determinado por una menor amenaza, puesto que al encontrarse dentro de la ciudad se podrá adquirir insumos para la confección y acabados de las prendas, el proveedor que se maneja es Alibaba y con ellos se obtiene las telas traídas directamente desde China , se tendrá en cuenta que el tiempo de entrega de la materia prima incurrirá en una poco más de pérdida de tiempo en la producción ya que esta se encuentra un poco más retira de la oficina principal de entrega, la calificación dada para esta localización es de 2 para una ponderación de 0,4. Se pretende con esta información implementar un software de gestión de inventarios, con el fin de identificar escases de existencia y excesos de mercancías y materia prima para solicitar a tiempo los pedidos, caso puntual las telas importadas.
- Para la localización número 1 que corresponde a la comuna 7 Pasto - Nariño, el factor número 4 (Acciones para evitar la contaminación del medio ambiente), presenta una menor amenaza, pues al confeccionar prendas deportivas los residuos que pueden quedar de la elaboración son básicamente los retazos de tela, por lo que las personas afectadas son los encargados del área de corte y serian afectados por la pelusa que la tela pudiera llegar a eliminar. La calificación de la que se abala es de 2 para una ponderación de 0,2. Se tiene previsto adquisición de dotación para el personal como protectores faciales, mascarillas, botiquín de primeros auxilios, con el fin de evitar daños en su salud y que esto no incurra en costo para la empresa.

- Para la localización 2 correspondiente a la comuna 4 Pasto - Nariño., el factor numero 4 (Acciones para evitar la contaminación del medio ambiente), presenta una menor amenaza, ya que las prendas que se manejan son prendas sostenibles que ayudan a mejorar la contaminación del medio ambiente. La calificación es de 2 para una ponderación de 0,2. Teniendo en cuenta esto la empresa pretende darse a conocer en el mercado y de este modo incentivar a otros emprendedores a utilizar materiales que sean sostenibles.
- Para la localización 3 correspondiente a la comuna 1 Pasto - Nariño, el factor numero 4 (Acciones para evitar la contaminación del medio ambiente), presenta una menor amenaza, puesto que la utilización de materiales en prendas que son sostenibles, hace que se reduzcan los desechos contaminantes generados por el sector. La calificación es de 2 para una ponderación de 0,2. Basándose en la importancia del medio ambiente la empresa tomara acciones para obtener la certificación de marca sostenible.
- Para la localización número 1 que corresponde a la comuna 7 Pasto - Nariño., el factor numero 5 (Condiciones de vida), presenta una mayor oportunidad, su ubicación le permite estar dentro de la mejor punto de acceso a los recursos de estudio, medicina, recreación, los colaboradores de la empresa tendrán una mayor calidad de vida pues por su trabajo reciben una remuneración que les permite tener una calidad de vida superior a otros que no cuentan con ese ingreso, donde presenta una calificación de 4 para una ponderación de 0,4. Siendo esta una calificación positiva que conlleva a un mejor ambiente laboral por consiguiente calidad de productos.

- Para la localización número 2 que corresponde a la comuna 4 Pasto - Nariño., el factor numero 5 (Condiciones de vida), presenta una menor amenaza, al ser un corregimiento apartado, aproximadamente a unos 15 minutos del centro de la ciudad, donde representa para el colaborador y el público en general un contratiempo para encontrar lo necesario para su cotidianidad, la escases de lugares donde suplir estas necesidades hace que se desplace y tenga que reducir su ingreso debido a los gastos que debe realizar para encontrar el lugar o lugares necesarios para surtir y abastecerse, presenta una calificación de 2 para una ponderación de 0,2. Para mantener una buena calidad de vida y por ende una buena oferta y demanda del producto se debe fortalecer las condiciones en la calidad de vida.
- Para la localización número 3 que corresponde a la comuna 1 Pasto - Nariño. El factor numero 5 (Condiciones de vida), la calidad de vida en este sector es muy difícil, la localización geográfica del mismo no permite un buen acceso y por lo tanto las condiciones de vida en este lugar son precarias y no permiten el óptimo desarrollo de las estrategias necesarias para impulsar el producto ni su demanda, al presentar una menor oportunidad, situada en un sector de la ciudad que hace que sea menos concurridos mismo carece de los elementos necesarios para lograr una comercialización adecuada del producto y por ende la calidad de vida se ve afectada, por lo tanto se observa una calificación de 2 para un ponderado de 0,2. Para mejorar esta calidad de vida es necesario reforzar la metas de acceso y distribución del producto.
- Para la localización número 1 que corresponde a la comuna 7 Pasto - Nariño., el factor numero 6 (Transporte), presenta una mayor oportunidad ya que cuenta con todos los accesos disponibles, las rutas de transporte, la ubicación del mismo, todos los medios de

transporte se facilitan para llegar al lugar, por lo tanto la confección venta y distribución del producto será un éxito total, La calificación de la que se abala es de 4 para una ponderación de 0,4. Esto permite que la entrega del producto sea más fácil y accesible para el comprador y distribuidor

- Para la localización 2 correspondiente a la comuna 4 Pasto - Nariño., el factor numero 6 (Transporte), presenta una menor oportunidad el corregimiento está ubicado lejos de la ciudad, no se encuentra abastecimiento de insumos para la confección y estos deben ser adquiridos en la ciudad de Pasto, lo que incurriría en un mayor gasto teniendo en cuenta la distancia y el pago de transporte y tiempo para obtenerlos. La calificación de esta localización es de 2 para un ponderado de 0,2. La empresa ha pensado en aumentar su inventario de materias primas para no afectar la movilidad ya que esto incurre en gastos adicionales que perjudicarían la sostenibilidad de la empresa
- Para la localización 3 correspondiente a la comuna 1 Pasto - Nariño, el factor numero 6 (Transporte), está determinado por una menor amenaza, la empresa se encuentra dentro de la ciudad, el acceso al lugar no es tan fácil pero si se puede lograr, hay medios de transporte adecuados , se puede pensar también en aumentar el inventario de materias primas para agilizar su elaboración, el proveedor se compromete a entregar los materiales en el punto facilitando así la elaboración de las prendas, para esta localización la calificación es de 2 para una ponderación de 0,2. Se puede dar viabilidad al delivery para la distribución de las mercancías dentro de la ciudad.

### **Micro localización.**

La matriz de micro localización que se presenta a continuación muestra tres alternativas con las siguientes direcciones, Cra 36 # 8 – 40 Av panamericana, Manzana A Casa 7 Buesaquillo,

Cra 42 # 17 – 82 barrio El Aljibe y como factores relevantes se toma 1. Cercanía al centro de la ciudad 2. Transporte del personal 3. Costo de los terrenos 4. Disponibilidad de servicios 5.

Restricción de locales 6. Condiciones de las vías urbanas y de las carreteras. Se determina que

Cra 36 # 8 – 40 Av panamericana es la más atractiva para establecer el proyecto.

**Tabla 25 Matriz de micro localización**

Calificación		
1	Mayor	Debilidad
2	Menor	Debilidad
3	Menor	Fortaleza
4	Mayor	Fortaleza

*Nota. Fuente propia*

**Tabla 26 calificación micro localización**

Factores	Peso	Carrera 36 # 8 - 40 AV Panamericana		Manzana A Casa 7 Buesaquillo		Cra 42 # 17 - 82 Barrio Aljibe	
		Calificación	Ponderación	Calificación	ponderación	Calificación	Ponderación
<b>1</b> cercanía al centro de la ciudad	0,3	4,0	1,2	1,0	0,3	1,0	0,3
<b>2</b> Transporte del personal	0,2	3,0	0,6	2,0	0,4	3,0	0,6
<b>3</b> Costo de los terrenos	0,1	2,0	0,2	4,0	0,4	3,0	0,3
<b>4</b> Disponibilidad de servicios	0,1	1,0	0,1	4,0	0,4	3,0	0,3
<b>5</b> Distribución de locales	0,1	1,0	0,1	2,0	0,2	1,0	0,1
<b>6</b> Condiciones de las vías urbanas y de las carreteras	0,2	2,0	0,4	1,0	0,2	4,0	0,8
Total	1,0		2,6		1,9		2,4

*Nota. Fuente propia*

Se determina que Cra 36 # 8 – 40 Av panamericana es la más factible para establecer el proyecto. Para determinar esta afirmación se realizó el análisis de cada uno de los factores que intervienen en cada localización, teniendo en cuenta la calificación y la ponderación. a continuación, se presenta 18 análisis de micro localización.

### **Análisis micro localización**

#### **Cra 36 # 8 – 40 Av. Panamericana**

1. En la micro localización en el factor uno para la Cra 36 # 8 – 40 Av panamericana, se le dio un peso del 0,3 y con una calificación del 4.0 ya que se la considera una fortaleza por estar más cerca al centro de la ciudad y con ponderación del 1,2 y estar ubicada en una zona comercial.
2. En el factor dos para la Cra 36 # 8 – 40 Av panamericana se le dio un peso del 0.2 y una calificación del 3,0 por que sería un lugar muy accesible para sus empleados, teniendo un ponderado del 0.6 por también sería accesible para clientes.
3. Para el factor tres para la Cra 36 # 8 – 40 Av panamericana se le dio un peso del 0.1 y una calificación del 2.0 por que el costo del terreno sería alto así tendrá un ponderado del 0.2 por que será una zona donde sus costos subirían, pero habría una mayor demanda.
4. En el factor cuatro para la Cra 36 # 8 – 40 Av panamericana se le dio un peso del 0.1 y una calificación del 1.0 siendo una debilidad mayor porque el costo de los servicios más alto teniendo un ponderado de 0.1 por ser un estrato 4 de la ciudad.
5. En el factor cinco para la Cra 36 # 8 – 40 Av panamericana se le dio un peso del 0.1 y una calificación del 1.0 considerada una debilidad mayor porque no hay restricción de

locales lo que podría generar un alza en los costos de los locales teniendo un ponderado del 0.1 debido a ser un área comercial de la ciudad.

6. Para el factor seis para la Cra 36 # 8 – 40 Av panamericana se le dio un peso del 0.2 y una calificación del 2.0 ya que habría gran entrada para la descarga de materia prima por ser una calle panamericana así mismo tendrá un ponderado del 0.4 por que sus vías están más accesibles lo que sería una debilidad menor.

### **Análisis**

Al realizar esta micro localización se le asigna la mayor calificación al factor 1 debido a que esta ubicación como es la de la Cra 36 # 8 – 40 Av panamericana se encuentra en un sector muy comercial de la ciudad lo que dará mucha más confianza con los clientes que deseen visitar las instalaciones para poder verificar que la empresa si existe ya que hay personas que son muy desconfiados al momento de realizar una compra y como está ubicada en un sector centro de la ciudad abría más demanda por sus clientes y se la considera como la mayor fortaleza.

### **Manzana A casa 7 barrio Buesaquillo**

1. En la micro localización en el factor uno para la manzana A casa 7 barrio Buesaquillo se le asignó un peso del 0,3 y con una calificación del 1.0 por que el local no se encuentra cerca al centro de la ciudad lo que sería una mayor debilidad con un ponderado del 0.3 por que no está ubicada en un área de gran circulación.
2. En el factor dos para la manzana A casa 7 barrio Buesaquillo se le asignó un peso del 0.2 y una calificación del 2.0 por considerarla una debilidad menor al tener personal que se tenga que desplazar desde el centro de la ciudad hasta el local lo que tendrá un ponderado del 0.4 por que no habría mucho transporte para sus empleados y se tendrá

que encontrar personal capacitado en el mismo barrio para desarrollar las distintas tareas.

3. En el factor tres para la manzana A casa 7 barrio Buesaquillo se le asignó un peso del 0.1 y una calificación del 4.0 considerando como una fortaleza menor debido a que los terrenos son más baratos en esta parte de la ciudad y una ponderación del 0.4 por que abría más capacidad para acceder a este tipo de terrenos para la empresa.
4. Para el factor cuatro para la manzana A casa 7 barrio Buesaquillo se le asignó un peso del 0.1 y una calificación del 4.0 por que los servicios en esta parte de la ciudad son más baratos lo que se considera una mayor fortaleza y tendrá una ponderación del 0.4 por que se tendrá una economía en este tipo de gastos.
5. En el factor cinco para la manzana A casa 7 barrio Buesaquillo se le asignó un peso del 0.1 y una calificación del 2.0 debido a que el lugar no tendrá locales comerciales cerca con una ponderación del 0.2 por que no está ubicado en una zona comercial.
6. Al tener en cuenta el factor seis para la manzana A casa 7 barrio Buesaquillo se le asignó un peso del 0.2 y una calificación del 1.0 ya que las condiciones de acceso por medio de las vías serían muy retiradas de la ciudad y una ponderación del 0.2 debido a que no habría carrera para carros de tráfico pesado.

### **Análisis**

En la micro localización de la manzana A casa 7 barrio Buesaquillo se le asigno la mayor calificación al factor #3 y al factor #4 debido a que en este sector sus terrenos son más económicos y los servicios son más baratos siendo así la mayor fortaleza de esta ubicación ya que será una forma más accesible a terrenos para el crecimiento en infraestructura de la misma y un ahorro en servicios para la empresa.

**Carrera 42 # 17 – 82 barrio el Aljibe**

1. En la micro localización en el factor uno para la carrera 42 # 17 – 82 barrio el Aljibe se le asignó un peso del 0.3 y una calificación del 1.0 debido a que su ubicación no está en el centro de la ciudad con una ponderación del 0.3 por que no estará ubicado en una zona de acceso comercial.
2. En el factor dos para la carrera 42 # 17 – 82 barrio el Aljibe se le asignó un peso del 0.2 y una calificación del 3.0 por que para el personal puede ser retirado de la ciudad así mismo tiene un ponderado del 0.6 y no habría mucho transporte para que el personal llegue hasta su punto de trabajo.
3. En el factor tres para la carrera 42 # 17 – 82 barrio el Aljibe se le asignó un peso del 0.1 y una calificación del 3.0 por que el costo de los terrenos sería más bajo así mismo serias una debilidad menor teniendo una ponderación del 0.3 ya que abra una mayor accesibilidad de la empresa por poseer su local propio.
4. En el factor cuatro para la carrera 42 # 17 – 82 barrio el Aljibe se le asignó un peso del 0.1 con una calificación del 3.0 por que los costos de servicios serían más bajos con una ponderación del 0.3 lo que sería una debilidad menor por que abría un ahorro en este sentido.
5. Para el factor cinco de la carrera 42 # 17 – 82 barrio el Aljibe se le asignó un peso del 0.1 y una calificación del 1.0 por que no hay una restricción de locales porque no es una zona comercial lo que tiene una ponderación del 0.1.

6. En el factor seis para la carrera 42 # 17 – 82 barrio el Aljibe se le asignó un peso del 0.2 y una calificación del 4.0 por que tiene gran acceso para recibir la materia prima por estar en la entrada de la ciudad lo que tiene una ponderación del 0.8 por que sus vías son muy accesibles y se la considera una mayor fortaleza.

### **Análisis**

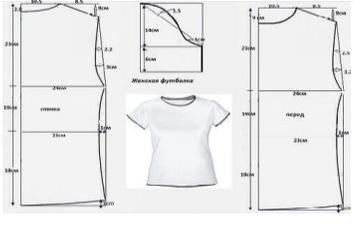
Para la micro localización de la carrera 42 # 17 – 82 barrio el Aljibe se tuvo en cuenta los factores #4 y #6 como mayor fortaleza debido a que en este sector se cuenta con todos los servicios y son de alguna manera económicos y sus vías de acceso para la materia prima será más factible porque está ubicada en la entrada de la ciudad donde hay acceso para todo tipo de vehículos incluso de carga pesada.

### **Conclusión**

Una vez terminado el análisis se establece que los resultados de la matriz muestran que, la localización de la empresa en la Cra 36 # 8 – 40 Av panamericana es la zona idónea para crear el proyecto por ser un área con mayor acceso para la entrada de materia prima, y además está ubicada en una zona donde los costos de producción no son muy altos y como todo se maneja por redes sociales se habilitara un espacio para la venta de las prendas que se será de fácil ubicación para los clientes que deseen visitarnos ya que se encuentra en un costado de uno de los centros comerciales más grandes de la ciudad “ Unicentro pasto “. Con una puntuación de 2.6 por lo tanto es la zona que mayor cumplimiento tiene de los criterios teniendo en cuenta la importancia relativa de cada uno de ellos.

### **5.3 Descripción de procesos de producción, ventas y servicios**

**Tabla 27 Tabla de proceso de producción**

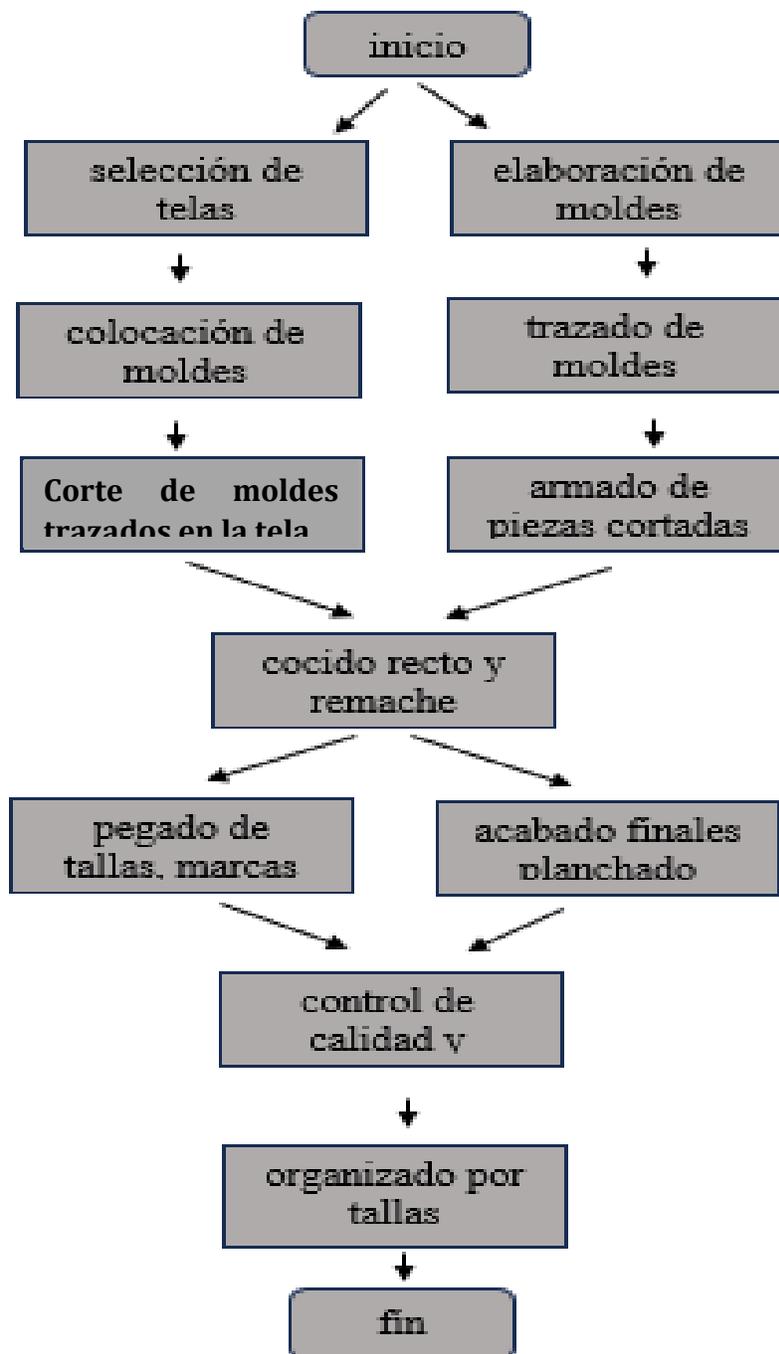
No	Proceso		Maquinaria	No. trab.	Tiempo
1	Selección de telas.		Manual	2	15 min
2	Elaboración de moldes.		Manual	2	30 hora
3	Colocación de moldes sobre la tela seleccionada		Manual	2	4.68 Minutos
4	Trazado de moldes.		Manual	2	4.2 Minutos
5	Corte de moldes trazados en la tela Seleccionada		M0	2	16.8 Minutos
6	Armado de piezas cortadas.		Manual	2	0.15 Minutos

7	Cocido recto y remache.		Maquina Plana	3	55.38 Minutos
8	Pegado de tallas, y marca		Maquina Bordadora	1	20 Segundos
9	Acabados finales y planchados.		Manual y fileteadora	2	5.64 Minutos
10	Empacado.		Manual	2	6 Segundos
11	Organizado por tallas.		Manual	2	30 Minutos
Tiempo Total					8 horas

*Nota. Fuente propia*

### 5.3 Diagrama de flujo de proceso

Figura 27 Flujograma proceso productivo, confección de ropa deportiva en fibra de bambú.

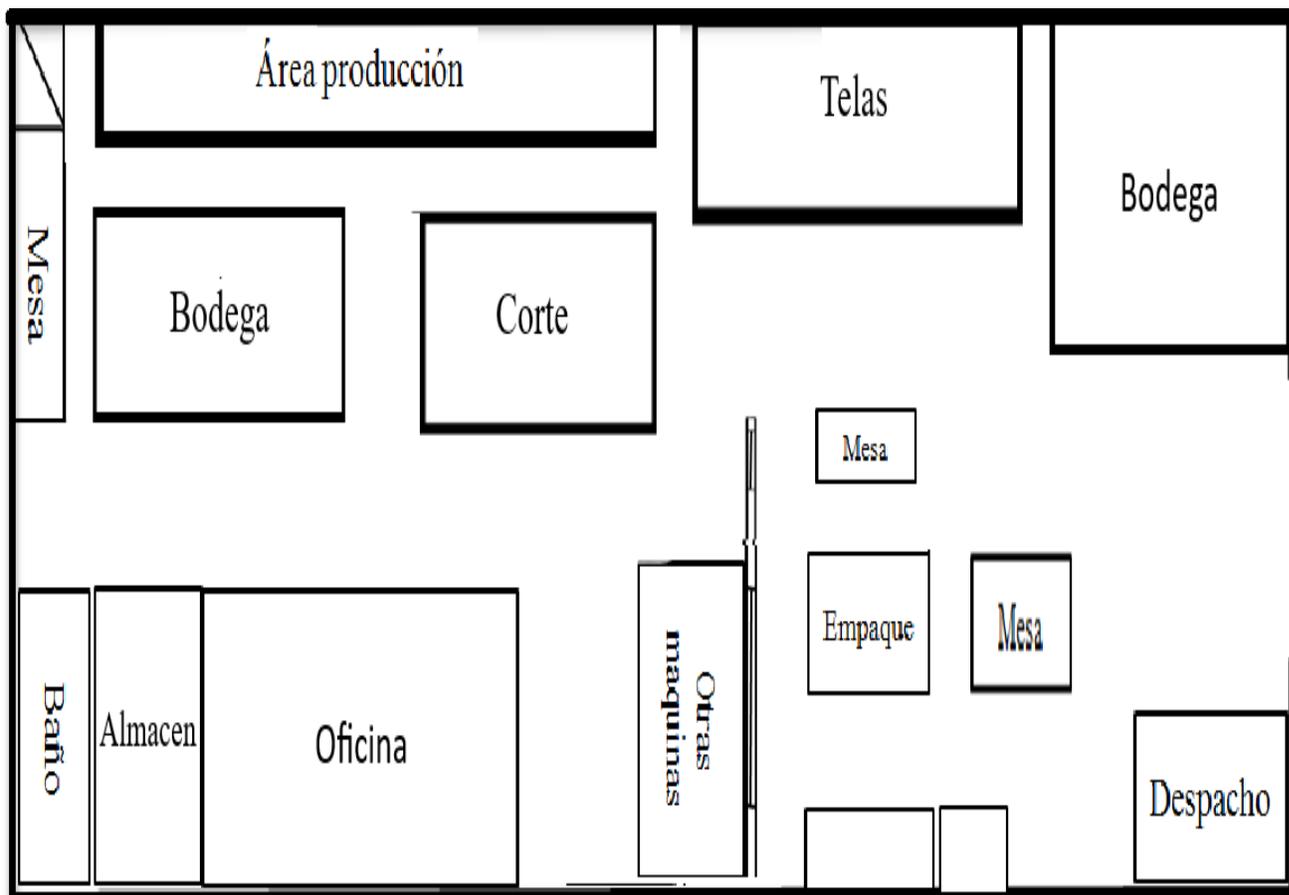


Nota: Fuente propia.

#### 5.4 Distribución física e ingeniería del proyecto

Para la instalación de la empresa de confección y comercialización de ropa a base de fibra de bambú (Bambú Sport) se requiere un área aproximada de 200 metros cuadrados (14 metros de frente x 14 metros de fondo). En la siguiente figura se muestra el plano de la empresa.

*Figura 28 Plano de la empresa*



*Nota: Fuente propia*

## Distribución planta física

*Figura 29 Planta física de la empresa*



*Nota: Fuente propia*

La planta física contará con una zona de descarga y cargue de materias primas como también productos ya terminados, así como contará con un espacio de confecciones donde se encuentran ubicadas las maquinarias que se necesitan como la cortadora fileteadora, máquina plana, máquina collarín. Máquina bordadora es este espacio consta de 8 metros de fondo aproximadamente con 4 de ancho.

*Figura 30 Espacio administrativo de la empresa*



*Nota: Fuente propia*

Se ubicará el espacio administrativo donde se realizarán y gestionarán educadamente los activos de la empresa y así llevar un control y un orden financieramente en los cuales las personas encargadas de este proyecto cumplan con los objetivos propuestos y lograr posicionar la empresa en el mercado.

**Figura 31** *Espacio para descanso del personal de la empresa*



**Nota:** *Fuente propia*

La empresa Bambú Sport implementara un lugar donde los trabajadores puedan descansar adecuadamente como también tomar sus pausas activas al igual que dialogar y relacionarse mientras están en su descanso o como también lo llamamos la hora del café y recargarse nuevamente para seguir con sus actividades laborales logrando así fortalecer las relaciones entre empleados y crear un buen ambiente y equipo de trabajo.

## 5.5 Necesidades y requerimientos

**Tabla 28** *descripción de equipo básico*

Máquina OVERLOCK 5 HILOS	Detalle:	Can	Valor U	Valor T
-----------------------------	----------	-----	---------	---------

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Singer 14t968dc profesional</li> <li>• Overlock de 5 hilos</li> <li>• Longitud máxima de 4 mm</li> <li>• Ancho del bordado 4 mm</li> <li>• Altura del pie de prensa tela e 7 mm</li> <li>• Separación entre agujas de 3.2 mm</li> <li>• Posee una cuchilla que corta las 2 capas de la tela a medida que cose</li> <li>• ORIGEN: China</li> </ul>	1	\$6.480.000	\$6.480.000
	<p><b>Función:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cose prendas en general</li> <li>• Costura de seguridad para trabajo mediano y pesado, ideal para todo tipo de telas</li> <li>• Funciones automáticas de cortahilos</li> <li>• Realiza hasta 7000 puntadas por minuto</li> </ul>			

<b>Maquina BORDADORA 3 cabezas MAYA TCL 1203</b>	Detalle:	Can	Valor U	Valor T
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Máquina marca MAYA TCL 1203</li> <li>• Tres cabezas para personalización o producción</li> <li>• Área de bordado de 50×40 cm</li> <li>• Pantalla Táctil de 10"</li> <li>• Motores silenciosos y sin vibraciones</li> <li>• Velocidad de hasta 1200 SPM</li> </ul>	1	\$7.150.000	\$7.150.000
	<p><b>Función:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La máquina bordadora realiza bordados de excelente presentación</li> <li>• La máquina de bordar tres cabezas viene diseñada para poder trabajar tanto en plano como en tubular, permitiendo bordar gorras,</li> </ul>			

	<p>pantalones, mangas, mochilas, maletas, zapatos, etc</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pantalla totalmente táctil completamente nueva de 10", más compacta, liviana y delgada que nunca, pero más eficiente y potente.</li> </ul>			
--	--	--	--	--

<b>Maquina FILETEADORA KINGTER profesional 3200</b>	Detalle:	Can	Valor U	Valor T
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4, 3 y 2 hilos</li> <li>• 2 1.300 puntadas por minuto.</li> <li>• 3 Recortar los bordes, de punto de costuras y overcast en un solo paso.</li> <li>• 4 12 Puntadas</li> <li>• Ajustable longitud de la puntada, ancho de corte y presión de la prensa telas.</li> <li>• Extra Altura del Présatelas (4.5m)</li> <li>• Cortahilos Incorporado.</li> <li>• Control electrónico de velocidad.</li> </ul>	1	\$1'350.000	\$1'350.000
	<p>Función:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• permite dar un acabado impecable a todas las prendas</li> <li>• La función de fileteado permite unir telas y recortar los excesos que se generan en los bordes</li> <li>• Es ideal para coser telas punto ó elásticas como jersey, licra, etc</li> <li>• funciona con 2, 3 o 4hilos (solo 1 aguja) o 4 hilos (2 agujas), también permite coser sin cortar la tela</li> </ul>			

<b>Maquina CORTADORA</b>	Detalle:	Can	Valor U	Valor T
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marca: SEW KING</li> <li>• Modelo: CZD-3-8</li> <li>• Cortadora vertical de 8 pulgadas</li> <li>• Sistema de afilador automático ideal para cortar todo tipo de materiales.</li> <li>• Motor de 550w de potencia con gran alcance</li> <li>• Equipado con cuchilla automática, sacapuntas y posee protector para los dedos</li> <li>• Base en acero inoxidable y rodillos en la parte inferior para su fácil desplazamiento</li> </ul>	1	\$1'550.000	\$1'550.000
	Función:			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Puede cortar varias capas de tela a la vez (de 20 a 200)</li> <li>• Ideal para todo tipo de telas</li> </ul>			

<b>Maquina EXTENDEDORA DE TELA</b>	Detalle:	Can	Valor U	Valor T
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maquina extendora que expande desde 1.22 M hasta 1.83 de ancho</li> </ul>	1	\$2'400.000	\$2'400.000
	Función:			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se utiliza para extender grandes rollos de tela cara a cara.</li> <li>• Sirve para realizar un excelente trazado de la tela y corte</li> </ul>			

Mesa de CORTE	Detalle	Can	Valor U	Valor T
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Altura: 85 cm</li> <li>• Color: Blanco</li> </ul>	1	\$780.000	\$780.000
	Función:			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mesa para tendido de tela y su posterior corte</li> </ul>			

*Nota. Fuente propia*

### Equipo de oficina

*Tabla 29 Equipo de oficina*

Computador AIO HP 24 PENTIUM QUAD J5040 1TB 8GB 23.8"	Detalle:	Can	Valor U	Valor T
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marca: HP</li> <li>• Línea: AIO</li> <li>• Modelo: HP 22DF0006LA</li> <li>• Procesador: Intel Pentium J5040 QUAD CORE</li> <li>• Memoria RAM: 8 GB</li> <li>• Capacidad de disco duro: 1 TB</li> <li>• Resolución de pantalla: 1920 pX 1080 px</li> <li>• CPU: Gráficos UHD Intel 605</li> </ul>		\$1.700.000	\$10.200.000

<b>Impresora ECO TANK L3110</b>	Detalle:	Can	Valor U	Valor T
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Impresora Eco Tank L3110 botellas de llenado automático y codificadas para llenado fácil de cada color</li> <li>• Escáner de 48 bits x 600 x 1200</li> <li>• Imprime hasta 33 ppm en texto negro y 15 ppm en texto de color</li> <li>• Permite imprimir hasta 7500 páginas a color o 4500 a blanco y negro en calidad profesional y alta velocidad</li> <li>• Botellas de sistema Eco FIT de alta capacidad y calidad profesional</li> </ul>	6	\$850.000	\$5.100.000

<b>Teléfono celular APPLE IPHONE 13 128GB</b>	Detalle:	Can	Valor U	Valor T
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apple iPhone 13 128 gb A 15 bionic Cámara de 12 mpx negro</li> <li>• Red: Hasta 5 g</li> <li>• Memoria RAM: 4 GB</li> <li>• Memoria interna: 128 GB</li> <li>• Sistema operativo: ios 15</li> <li>• Procesador: Chip A 13 bionic</li> </ul>	6	\$3.700.000	\$22.200.000

*Nota. Fuente propia*

## Muebles y enseres

Tabla 30 Muebles y enseres

Muebles y Enseres	Detalle	Can	Valor U	Valor T
<b>Escritorio</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Escritorio de 3 cajones</li> <li>• Medidas: 60 cm Ancho x 120 cm</li> <li>• Altura: 75 cm</li> <li>• Color: blanco</li> </ul>	6	\$ 480.000	\$ 2.880.000
<b>Silla de escritorio MONACO NEGRA</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Medidas: 50 cm ancho, 50 cm largo</li> <li>• Altura: 110 cm</li> <li>• Material: polipropileno (plástico) metal, tipo cuero</li> <li>• Resistencia: 130 Kg</li> </ul>	6	\$ 320.000	\$ 1.920.000
<b>Estantes de oficina</b> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Materiales: melanina</li> <li>• Medidas: 1.70 m Altura x 70 cm de ancho</li> <li>• Color. Blanco</li> </ul>	6	420.000 pesos	\$ 5.520.000
<b>Estantes para almacenamiento de(elementos) Materia Prima</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Materiales: Acero inoxidable de 4 divisiones</li> <li>• Medidas: 120 cm altura x 50 cm de ancho</li> </ul>	7	700.000 pesos por unidad	\$ 4.900.000

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Color: blanco</li> </ul>			
<p><b>Estantes para rollos de tela</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Materiales. Acero inoxidable</li> <li>• 2 divisiones</li> <li>• Medidas: 3M largo x 2 M de Ancho</li> <li>• Color: blanco</li> </ul>	4	1'500.00 0 pesos por estante	\$ 6.000.000
<p><b>Camilla</b></p> 	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Material: Polietileno</li> <li>• Unidad de empaque: Unidad</li> <li>• Color: Naranja (Otros colores bajo pedido)</li> <li>• Reflectivo - Aviso estándar señalización genérica</li> <li>• Uso: Inmovilización y transporte de pacientes, prehospitalario, adulto</li> </ul>	2	\$ 188.000	\$ 376.000

*Nota. Fuente propia*

### 5.5.2. Necesidades del personal.

5.5.2.1. *Mano de Obra directa.* La mano de obra directa que se necesita es:

- Operador de Corte
- Cocedor confección en serie prendas de vestir
- Diseñador de modas

### **Operador de Corte**

Realiza los diferentes procesos de fabricación desde la fase de las materias primas hasta complementar el producto terminado, también realizan la selección, el ordenamiento y la limpieza de las materias primas. Controlan las máquinas y las detiene si hay algún inconveniente.

### **Cocedor confección en serie prendas de vestir (Costureros)**

Confección de prendas de vestir siguiendo los requerimientos del cliente, los protocolos y técnicas modernas, modificar prendas y diseño según criterios de calidad, operar máquinas de coser durante la operación de costura, producir en forma unitaria y en serie, prendas de vestir a partir de criterios técnicos y de calidad, cumplir con los requerimientos y exigencias de los clientes en la confección de prendas de vestir, innovar en el diseño y confección de prendas de vestir para impactar los mercados nacionales, crear unidades productivas dedicadas a la confección de prendas de vestir con criterios de calidad, para impactar la productividad y competitividad del sector.

### **Diseñador de modas**

Tiene la capacidad de gestionar y desarrollar estrategias idóneas para la solución de problemas gráficos y visuales a través de proyectos fundamentados en el reconocimiento del contexto, la cultura y la sociedad, teniendo en cuenta las condiciones del mercado, apoyándose en los medios y tecnologías pertinentes. Es un profesional emprendedor, metódico y proactivo con la capacidad de trabajar en equipos interdisciplinarios de Diseño, que sabe identificar las necesidades de un

entorno cambiante, aplicando las tendencias del Diseño local y global en diferentes contextos, con una actitud crítica y humanista que le permite, analizar, argumentar y evaluar las estrategias que le lleven a soluciones creativas. Encargado de diseñar los modelos en acuerdo con lo que se decide que es lo ideal y esencial para ofrecer al mercado meta, capacitado para realiza prototipos de las distintas tallas, además de reportar al jefe de producción los materiales necesarios para el producto.

**5.5.2.2 Mano de obra indirecta:** La mano de obra indirecta que se necesita es:

- Personal Administrativo
- Personal Financiero
- Personal de ventas

**Gerente general:** Es el encargado de mantener el correcto funcionamiento de la empresa en general, de representarla jurídica y legalmente ante terceros, de realizar estrategias para el cumplimiento de las metas, de supervisar el correcto y oportuno cumplimiento de las funciones del personal, analizando la eficiencia del desempeño del trabajo, entre muchas otras funciones que hacen de la empresa una organización cumplida y exitosa.

**Contador:** Es el encargado de mantener el correcto funcionamiento de los sistemas y procedimientos contables de la empresa, de hacer la depreciación a las máquinas y los equipos con que se cuenta, incluido de preparar y ordenar la información financiera y estadística que se vaya adquiriendo para la toma de decisiones de las autoridades superiores.

**Asistente de gerencia:** El asistente gerencial será una persona encargada de apoyar las funciones administrativas del gerente general, permitiendo un desarrollo ágil de las labores del mismo. El asistente se asegurará de la redacción de documentos, atención con clientes internos y externos de la empresa y el seguimiento de la agenda de actividades de la gerencia general.

**Jefe de ventas y marketing:** Supervisa y dirige las actividades del departamento de ventas, coordina y monitorea el trabajo del ejecutivo de ventas a su cargo. Él es responsable de la maximización de las ventas para así alcanzar el incremento de los ingresos de la empresa.

**Ejecutivo de venta:** Cuenta con excelentes capacidades comunicativas y busca posibles clientes para brindarle nuestro producto a través de nuestras redes, dentro de sus responsabilidades se incluye descubrir y buscar nuevas oportunidades de ventas, consiste en negociar acuerdos y mantener la satisfacción del cliente. Contribuyendo con el crecimiento rápido y sostenibles de la empresa.

**Bodeguero:** Solicitar la adquisición de compras - con su respectiva autorización -para mantener stock mínimos críticos. Dentro de sus responsabilidades debe Informar al Asistente de gerencia respecto a cualquier aspecto en que el proceso de almacenamiento, adquisición, entrega o recepción provenientes de cualquier proveedor o contrato no cumpla con las reglas administrativas, ni las condiciones adecuadas, debe estar plenamente capacitado para realizar una excelente distribución y devolución de materiales, permitir o negar la salida de materiales o equipos de bodega, como también la entrada al área de bodega.

### 5.5.3. Necesidades de materia prima

**Tabla 31** Necesidades de materia prima

Tela en fibra de bambú	Características:	Cantidad	Valor
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fibra verde, eco ambiental</li> <li>2. Compuesta por 95% fibra de bambú, 5% spandex</li> <li>3. Peso: 140-160 g</li> <li>4. hipoalergénica</li> <li>5. Protege contra rayos UV</li> <li>6. ORIGEN. China</li> </ol>	Rollo x 500 M (1.80 M de ancho)	3'500.000 + envío

Hilos	Características:	Cantidad	Valor
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hilos ecológicos de diferentes colores</li> <li>2. Cada unidad viene con una dimensión de 12cm de longitud</li> <li>3. Los hilos se usan en máquinas de coser, maquina overlock y máquina de embobinar</li> </ol>	<p>Cono 5000 m</p>	\$16.000

Cordones	Características	Cantidad	Valor
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Miden 30 cm de largo y vienen en agujetas redondas o planas</li> <li>2. Variedad de colores</li> <li>3. Puntas reforzadas con plástico.</li> <li>4. Se usan para las capuchas de los buzos y en la cintura de los joggers.</li> </ol>	<p>300 metros el rollo</p>	<p>rollo \$ 100.00</p>

Tela rib	Características	Cantidad	Valor
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cintas de tejido elástico en diferentes colores.</li> <li>2. Se coloca en los puños de los buzos y en la cintura de buzos y joggers con el fin de proveer las medidas necesarias mediante ajustes.</li> </ol>	<p>Cada rollo tiene 100 metros de largo y 4cm a 3 de ancho</p>	\$22.000

Etiquetas	Características	Cantidad	Valor
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Son realizadas por un diseñador para la diferenciación y especificaciones de los productos</li> <li>2. Mide alrededor de 4 cm de largo x 3 cm de ancho.</li> <li>3. Son impresas y proporcionan información al cliente sobre el material, talla, origen y cuidados de la prenda</li> </ol>	Paquete x 1000 Unidades	\$ 140.000
Cinta métrica	Características	Cantidad	Valor
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se usa para tomar medidas de una persona o de un prototipo</li> <li>2. Es un instrumento de plástico y tiene una medida de 150 cm</li> </ol>	10 u	\$ 120.000
Tizas de arcilla	Características	Cantidad	Valor
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Disponible en una variedad de colores</li> <li>2. Sirve para el marcado en las telas en función a los moldes preestablecidos</li> </ol>	Cada caja contiene 20 unidades	\$ 13.000
Reglas	Características	Cantidad	Valor

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Presentan diferentes formas, especialmente curvas</li> <li>2. Son hechas de madera</li> <li>3. Sirven para realizar patrones y líneas en la tela</li> </ol>	3 kits	\$ 270.000
---	---	--------	------------

Moldes	Características	Cantidad	Valor
<p><b>Dept 1430</b></p> 	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cada molde es elaborado en papel o cartón de acuerdo con la talla que se vaya a realizar</li> </ol>	2 por cada talla de cada prenda	\$ 30.000

Agujas	Características	Cantidad	Valor
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Son elaboradas de acero templado</li> <li>2. Vienen en diferentes medidas</li> </ol>		\$ 70.000

Tijeras	Características	Cantidad	Valor
---------	-----------------	----------	-------

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tijeras de acero con variedad de puntas y mangos de goma</li> <li>2. Se usan para recortar tela e hilos</li> </ol>	5	\$ 150.000
---	--	---	------------

*Nota. Fuente propia*

## 5.6 Plan de producción u operación

Para satisfacer las necesidades de los clientes de forma exitosa, la empresa deberá realizar un plan de producción que se adecue a la capacidad limitada por la maquinaria, materia prima y mano de obra para abastecer de manera apropiada a los pedidos del producto realizados por los clientes.

A continuación, se da a conocer la producción trimestral y a su vez anual de las prendas en fibra de bambú las cuales están proyectadas a 5 años teniendo en cuenta que la empresa aumentará su producción anualmente, se toman datos de la tabla de mercado insatisfecho (ver tabla 12) con el fin de cubrir cada vez más el amplio mercado, dando un importante dato para la el cumplimiento de los presupuestos que se presentarán en el estudio financiero.

**Tabla 32 Plan de producción de prendas en fibra de bambú**

Periodos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Cantidad Trimestre 1 15%</b>	1.314	1.334	1.364	1.390	1.419
<b>Cantidad</b>	1.752	1.785	1.819	1.854	1.892

<b>Trimestre 2 20%</b>					
<b>Cantidad Trimestre 3 30%</b>	2.627	2.678	2.728	2.780	2.837
<b>Cantidad Trimestre 4 35%</b>	3.065	3.124	3.183	3.243	3.310
<b>Total, año</b>	8.758	8.925	9.094	9.267	9.458

*Nota. Fuente propia*

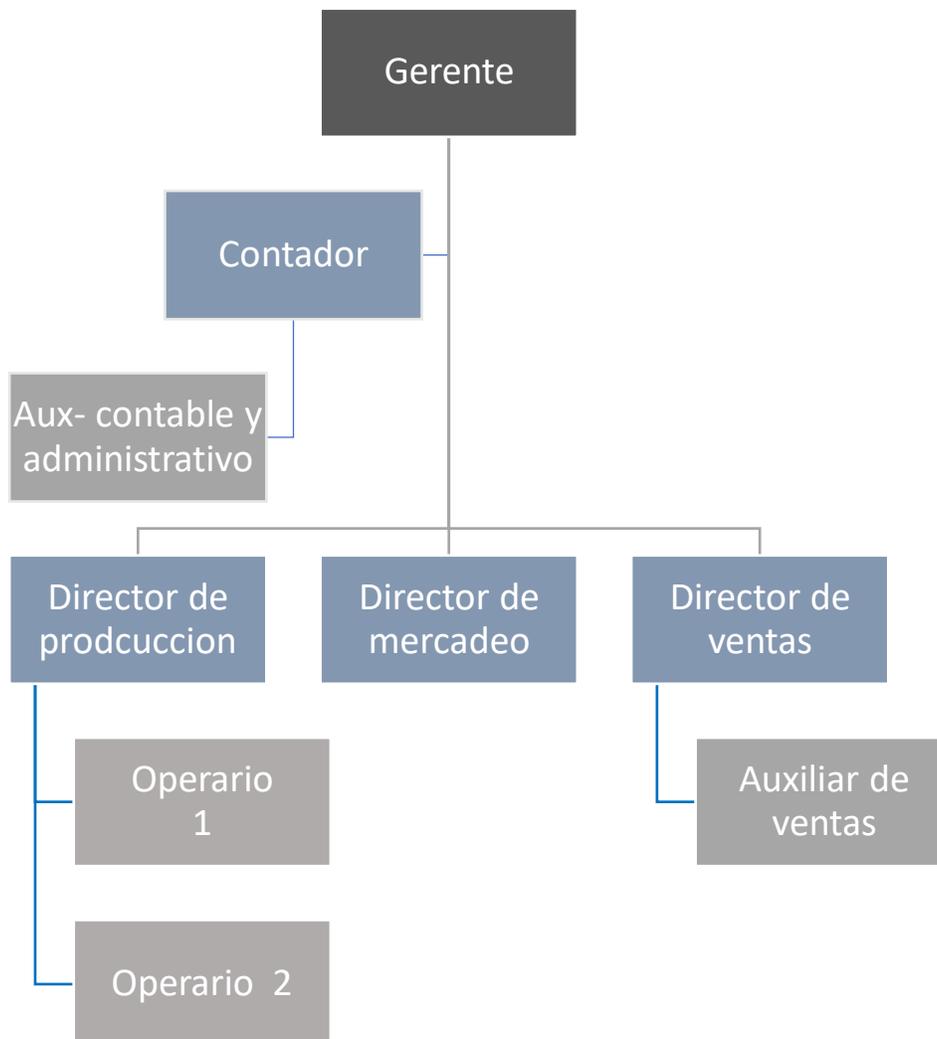
La cantidad de prendas se pretende vender es de 8.758 unidades para el año 2024, se estima que habrá un crecimiento del 10% anual de este modelo de negocio para los siguientes 4 años más proyectados.

De esta manera se observa en la tabla 35, el plan de producción trimestral proyectado a cinco años, se calculó la cantidad de cada uno de los trimestres, teniendo en cuenta que factores como la tasa de crecimiento de la industria, la determinación de la producción por temporada y las tendencias de consumo de este tipo de ropa, que presenta la investigación realizada por (Gave, 2020)

## 6. Aspectos organizacionales

### 6.1 Estructura organizacional

*figura 32 Estructura organizacional*



*Nota; fuente propia*

### 6.2 Descripción de funciones

#### Manual de funciones gerente

*Tabla 33 Descripción de funciones de Gerente*

FECHA:	
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	

DENOMINACIÓN: GERENTE		CÓDIGO:	1
NIVEL: 1	ASIGNACIÓN SALARIAL:		2.000.000
DEPENDENCIA:		Junta administrativa	
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>			
<p>Planear, organizar, dirigir controlar y velar por el cumplimiento de las operaciones de la empresa, de acuerdo a los reglamentos internos, alcanzar los objetivos, misión, visión, políticas y estrategias.</p>			
<b>3. REQUISITOS MÍNIMOS</b>			
<p>3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA: Título de administración de empresas o ingeniería industrial. Con título de especialización en gerencia estratégica.</p>			
<p>3.2 EXPERIENCIA LABORAL: Dirección de dos años una empresa en el sector de transformación de materia prima.</p>			
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>			
<b>FUNCIONES</b>		<b>PERIODICIDAD</b>	<b>TIPO</b>
Desarrollar el proceso administrativo de la empresa, planear, organizar, dirigir, controlar y evaluar.		D	E
Delegar cargos funciones y responsabilidades para el desarrollo de la empresa.		D	A
Responder por las obligaciones adquiridas por el ente		M	E
Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.		D	A
Cualquier transacción financiera como obtención de préstamos, cartas de crédito, asignación de créditos a clientes, etc. deben contar con su aprobación.		M	E
Hacer llegar a los funcionarios manuales de funciones, requisitos y procedimientos administrativos		D	A
Mantener contacto continuo con proveedores, en busca de nuevas tecnologías o materias primas, insumos y productos más adecuados.		T	E

Convenciones		TIPO DE FUNCIÓN		Ejecución (e)	Análisis (a)
PERIODICIDAD	Ocasional (o)	Diaria (d)	Mensual (m)	Trimestral (T)	

5. COMPETENCIAS		NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
<b>5.1 GENERALES</b>				
1	Adaptación	X		
2	Ambición profesional	X		
3	Análisis	X		
4	Aprendizaje			X
5	Asertividad	X		
6	Autocontrol	X		
7	Autonomía	X		
8	Creatividad		X	
9	Delegación	X		
10	Dinamismo		X	
11	Flexibilidad		X	
12	Independencia	X		
13	Iniciativa	X		
14	Integridad	X		
15	Juicio	X		
16	Liderazgo	X		
17	Negociación y conciliación	X		
18	Orientación al servicio		X	
19	Persuasión	X		
20	Planificación y Organización	X		
21	Resolución de problemas	X		
22	Sensibilidad interpersonal	X		
23	Sociabilidad	X		
24	Toma de decisiones	X		
25	Trabajo bajo presión	X		
26	Trabajo en equipo	X		
<b>5.2 TÉCNICAS</b>				
1	Atención al detalle	X		
2	Atención al público		X	
3	Auto organización		X	
4	Comunicación no verbal		X	
5	Comunicación oral y escrita	X		
6	Disciplina	X		
7	Razonamiento numérico		X	
8	Sentido de Urgencia	X		

6. RESPONSABILIDADES	NIVEL		
	ALTO	MEDIO	BAJO
a. Bienes y valores	X		
b. Información	X		
c. Relaciones interpersonales	X		
d. Dirección y coordinación (¿de qué nivel jerárquico?)	X		

7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL			
	0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%
<b>7.1 CARGA FÍSICA</b>				
a. Posición Sedente			X	
b. Posición Bípeda			X	
c. Posturas mantenidas			X	
d. Alternar posiciones			X	
e. Motricidad Gruesa			X	
f. Motricidad Fina			X	
g. Destreza Manual	X			
h. Levantamiento y Manejo de Cargas			X	
i. Velocidad de Reacción			X	
<b>7.2 CARGA MENTAL</b>				
a. Recibir información oral/escrita				X
b. Producir información oral/escrita				X
c. Análisis de información				X
d. Emitir respuestas rápidas				X
e. Atención				X
f. Concentración				X
g. Repetitividad			X	
h. Monotonía			X	
i. Tareas de precisión visomotora			X	
j. Habilidad para solucionar problemas			X	
k. Interpretación de signos y símbolos			X	
l. Percepción causa – efecto			X	
m. Valoración de la realidad			X	
<b>7.3 SENSO PERCEPCIÓN</b>				
a. Percepción Visual				X
b. Percepción auditiva				X
c. Percepción gustativa			X	
d. Percepción olfatoria	X			
e. Percepción táctil	X			

f. Percepción / discriminación de detalles			X	
g. Integración sensorial requerida			X	
h. Diferenciación figura fondo			X	
i. Relaciones espaciales				X
j. Kinestesia				X
k. Propiocepción			X	
l. Esterognosia			X	
m. Constancia de la forma		X		
n. Percepción del color		X		
o. Planificación motora			X	

*Nota. Fuente propia*

➤ **Manual de Funciones Contador**

**Tabla 34 Descripción de funciones Contador**

FECHA:			
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>			
DENOMINACIÓN: Contador publico		CÓDIGO:	6
NIVEL: 2	ASIGNACIÓN SALARIAL:		\$2500.000
DEPENDENCIA:		Gerente	
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>			
<p>Mantener los registros contables de la empresa de acuerdo a los procedimientos legales, principios y normas aceptadas en el país. Registrar, documentar, clasificar verificar, controlar la información contable, financiera y tributaria de la empresa teniendo en cuenta la normatividad aplicable en la actualidad en Colombia e internacional, con el fin de crear estados financieros fidedignos, reales y ajustados a la realidad económica de la empresa el cual sirvan de base para la toma de decisiones, y procedimientos internos establecidos, para tal efecto y mantener informado permanentemente al gerente.</p> <p>Estar presente en las auditorías externas.</p>			
<b>3. REQUISITOS MÍNIMOS</b>			
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA: Título de Contador Público.			
3.2 EXPERIENCIA LABORAL: 2 años			

<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>					
<b>FUNCIONES</b>			<b>PERIODICIDAD</b>	<b>TIPO</b>	
Elaboración de inventarios			M	A	
Elaboración y análisis de estados financieros de la empresa de manera oportuna			M	A	
Avalar la información contable con su firma.			S	A	
Realizar auditorías financieras			M	A	
Promocionar asesorerías financieras			M	A	
Garantizar que el registro de ingresos y gastos este debidamente soportado			M	A	
Administrar recursos financieros			M	A	
Llevar libros de contabilidad actualizados.			M	A	
Informar al gerente inmediatamente en caso de encontrar un error o falencia en los movimientos contable.			M	E	
Revisión de comprobantes, soportes, cuentas y libros contables.			M	E	
Verificar que los libros contables cumplan con lo estipulado por la ley			M	A	
<b>Convenciones</b>			<b>TIPO DE FUNCIÓN</b>		
			Ejecución (e)	Análisis (a)	
<b>PERIODICIDAD</b>	Ocasional (o)	Diaria (d)	Mensual (m)	Trimestral (T)	

<b>5. COMPETENCIAS</b>		<b>NIVEL</b>		
		<b>ALTO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>BAJO</b>
<b>5.1 GENERALES</b>				
1	Adaptación	X		
2	Ambición profesional	X		
3	Análisis	X		
4	Aprendizaje	X		
5	Asertividad	X		
6	Autocontrol	X		

7	Autonomía	X		
8	Creatividad		X	
9	Delegación		X	
10	Dinamismo		X	
11	Flexibilidad		X	
12	Independencia			X
13	Iniciativa			X
14	Integridad		X	
15	Juicio		X	
16	Liderazgo	X		
17	Negociación y conciliación		X	
18	Orientación al servicio			X
19	Persuasión		X	
20	Planificación y Organización			X
21	Resolución de problemas			X
22	Sensibilidad interpersonal			X
23	Sociabilidad		X	
24	Toma de decisiones			X
25	Trabajo bajo presión			X
26	Trabajo en equipo			X
<b>5.2 TÉCNICAS</b>				
1	Atención al detalle			x
2	Atención al público			X
3	Auto organización			X
4	Comunicación no verbal			X
5	Comunicación oral y escrita			X
6	Disciplina			X

7	Razonamiento numérico			X
8	Sentido de Urgencia			X

6. RESPONSABILIDADES	NIVEL		
	ALTO	MEDIO	BAJO
a. Bienes y valores		X	
b. Información	X		
c. Relaciones interpersonales	X		
d. Dirección y coordinación	X		

7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL			
	0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%
<b>7.1 CARGA FÍSICA</b>				
a. Posición Sedente				X
b. Posición Bípeda		X		
c. Posturas mantenidas			X	
d. Alternar posiciones			X	
e. Motricidad Gruesa			X	
f. Motricidad Fina			X	
g. Destreza Manual			X	
h. Levantamiento y Manejo de Cargas	X			
i. Velocidad de Reacción	X			
<b>7.2 CARGA MENTAL</b>				
a. Recibir información oral/escrita		X		
b. Producir información oral/escrita		X		
c. Análisis de información				X
d. Emitir respuestas rápidas				X

e. Atención				X
f. Concentración				X
g. Repetitividad			X	
h. Monotonía			X	
i. Tareas de precisión visomotora			X	
j. Habilidad para solucionar problemas			X	
k. Interpretación de signos y símbolos			X	
l. Percepción causa – efecto			X	
m. Valoración de la realidad				X
<b>7.3 SENSO PERCEPCIÓN</b>				
a. Percepción Visual				X
b. Percepción auditiva				X
c. Percepción gustativa	X			
d. Percepción olfatoria	X			
e. Percepción táctil	X			
f. Percepción / discriminación de detalles				X
g. Integración sensorial requerida			X	
h. Diferenciación figura fondo			X	
i. Relaciones especiales			X	
j. Kinestesia			X	
k. Propiocepción			X	
l. Esterognosia			X	
m. Constancia de la forma			X	
n. Percepción del color			X	
o. Planificación motora			X	

*Nota. Fuente propia*

➤ **Manual de Funciones diseñador de modas**

**Tabla 35 Descripción de funciones diseñador de modas**

FECHA:		
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
DENOMINACIÓN: Diseñador de modas	CÓDIGO:	1
NIVEL: 1	ASIGNACIÓN SALARIAL:	2.000.000
DEPENDENCIA:	Junta administrativa	
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>		
<p>Tiene la capacidad de gestionar y desarrollar estrategias idóneas para la solución de problemas gráficos y visuales a través de proyectos fundamentados en el reconocimiento del contexto, la cultura y la sociedad, teniendo en cuenta las condiciones del mercado, apoyándose en los medios y tecnologías pertinentes. Es un profesional emprendedor, metódico y proactivo con la capacidad de trabajar en equipos interdisciplinarios de Diseño, que sabe identificar las necesidades de un entorno cambiante, aplicando las tendencias del Diseño local y global en diferentes contextos, con una actitud crítica y humanista que le permite, analizar, argumentar y evaluar las estrategias que le lleven a soluciones creativas. Encargado de diseñar los modelos en acuerdo con lo que se decide que es lo ideal y esencial para ofrecer al mercado meta, capacitado para realiza prototipos de las distintas tallas, además de reportar al jefe de producción los materiales necesarios para el producto.</p>		
<b>3. REQUISITOS MÍNIMOS</b>		
<p>3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA: Domina la comunicación de conceptos a través informes escritos, dibujos, esquemas y modelos. Es emprendedor y gestiona recursos en entornos globales. Conoce las líneas de producción de la industria del vestir y de la moda. Domina la metodología del diseño de modas y a través de ello es creativo e innovador.</p>		
<p>3.2 EXPERIENCIA LABORAL: Análisis de las últimas tendencias en moda y complementos. Confección de visuales en tienda para exhibir la mejor versión de los productos. Elaboración de informes sobre productos, diseños y compras para optimizar y adaptar el producto final</p>		
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>		
FUNCIONES	PERIODICIDAD	TIPO
Los diseñadores de moda crean y desarrollan colecciones de ropa y complementos teniendo en cuenta las tendencias culturales y sociales de un periodo específico.	D	E
Un diseñador de modas utiliza su creatividad para combinar colores, texturas y formas, dando vida a prendas de vestir únicas y atractiva	D	A

Luego de tener las ideas y un boceto plasmado, como profesional, el diseñador debe ser capaz de encontrar los materiales correctos.				M	E
Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.				D	A
Determinación de las especificaciones técnicas que deben enviarse al departamento de producción.				D	A
Colaboración con otros departamentos (de marketing, comercial y publicidad)				T	E
Supervisión del proceso de producción y personal				M	E
<b>Convenciones</b> TIPO DE FUNCIÓN				Ejecución (e)	Análisis (a)
PERIODICIDAD	Ocasional (o)	Diaria (d)	Mensual (m)	Trimestral (T)	

5. COMPETENCIAS		NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
<b>5.1 GENERALES</b>				
1	Adaptación	X		
2	Ambición profesional	X		
3	Análisis	X		
4	Aprendizaje			X
5	Asertividad	X		
6	Autocontrol	X		
7	Autonomía	X		
8	Creatividad		X	
9	Delegación	X		
10	Dinamismo		X	
11	Flexibilidad		X	
12	Independencia	X		
13	Iniciativa	X		
14	Integridad	X		
15	Juicio	X		
16	Liderazgo	X		
17	Negociación y conciliación	X		
18	Orientación al servicio		X	
19	Persuasión	X		
20	Planificación y Organización	X		
21	Resolución de problemas	X		
22	Sensibilidad interpersonal	X		
23	Sociabilidad	X		
24	Toma de decisiones	X		
25	Trabajo bajo presión	X		
26	Trabajo en equipo	X		

5.2 TÉCNICAS				
1	Atención al detalle	X		
2	Atención al público		X	
3	Auto organización		X	
4	Comunicación no verbal		X	
5	Comunicación oral y escrita	X		
6	Disciplina	X		
7	Razonamiento numérico		X	
8	Sentido de Urgencia	X		

6. RESPONSABILIDADES	NIVEL		
	ALTO	MEDIO	BAJO
a. Bienes y valores	X		
b. Información	X		
c. Relaciones interpersonales	X		
d. Dirección y coordinación (¿de qué nivel jerárquico?)	X		

7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL			
	0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%
<b>7.1 CARGA FÍSICA</b>				
a. Posición Sedente			X	
b. Posición Bípeda			X	
c. Posturas mantenidas			X	
d. Alternar posiciones			X	
e. Motricidad Gruesa			X	
f. Motricidad Fina			X	
g. Destreza Manual	X			
h. Levantamiento y Manejo de Cargas			X	
i. Velocidad de Reacción			X	
<b>7.2 CARGA MENTAL</b>				
a. Recibir información oral/escrita				X
b. Producir información oral/escrita				X
c. Análisis de información				X
d. Emitir respuestas rápidas				X
e. Atención				X
f. Concentración				X
g. Repetitividad			X	
h. Monotonía			X	
i. Tareas de precisión visomotora			X	
j. Habilidad para solucionar problemas			X	

k. Interpretación de signos y símbolos			X	
l. Percepción causa – efecto			X	
m. Valoración de la realidad			X	
<b>7.3 SENSOPERCEPCIÓN</b>				
a. Percepción Visual				X
b. Percepción auditiva				X
c. Percepción gustativa			X	
d. Percepción olfatoria	X			
e. Percepción táctil	X			
f. Percepción / discriminación de detalles			X	
g. Integración sensorial requerida			X	
h. Diferenciación figura fondo			X	
i. Relaciones espaciales				X
j. Kinestesia				X
k. Propiocepción			X	
l. Esterognosia			X	
m. Constancia de la forma		X		
n. Percepción del color		X		
o. Planificación motora			X	

*Nota. Fuente propia*

➤ **Manual de Funciones Asistente de gerencia**

**Tabla 36 Descripción de funciones asistente de gerencia**

FECHA:			
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>			
DENOMINACIÓN: Asistente de gerencia	CÓDIGO:	1	
NIVEL: 1	ASIGNACIÓN SALARIAL:	\$1500.000	
DEPENDENCIA:	Junta administrativa		
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>			
El asistente gerencial será una persona encargada de apoyar las funciones administrativas del gerente general, permitiendo un desarrollo ágil de las labores del mismo. El asistente se asegurará de la redacción de documentos, atención con clientes internos y externos de la empresa y el seguimiento de la agenda de actividades de la gerencia general			
<b>3. REQUISITOS MÍNIMOS</b>			
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA: Domina la comunicación de conceptos a través informes escritos, dibujos, esquemas y modelos. Es emprendedor y gestiona recursos en entornos			

globales. Conoce las líneas de producción de la industria del vestir y de la moda. Domina la metodología del diseño de modas y a través de ello es creativo e innovador.					
3.2 EXPERIENCIA LABORAL: Técnico o tecnólogo titulada de las carreras de Administración de Empresas, Administración Bancaria, Contabilidad o carrera afín					
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>					
FUNCIONES			PERIODICIDAD	TIPO	
Organizar la agenda del Gerente. Elaboración de Informes.			D	E	
Apoyo en el archivo de toda la documentación que ingresa a la empresa			D	A	
Apoyo en actividades propias de la institución			M	E	
Asistir a la Gerencia y Jefaturas, coordinando reuniones y la logística necesaria para las mismas			D	A	
Comunicación con los directivos y colaboradores.			T	E	
Capacidad de relaciones interpersonales			M	E	
<b>Convenciones</b>		TIPO DE FUNCIÓN		Ejecución (e)	Análisis (a)
PERIODICIDAD	Ocasional (o)	Diaria (d)	Mensual (m)	Trimestral (T)	

5. COMPETENCIAS		NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
<b>5.1 GENERALES</b>				
1	Adaptación	X		
2	Ambición profesional	X		
3	Análisis	X		
4	Aprendizaje			X
5	Asertividad	X		
6	Autocontrol	X		
7	Autonomía	X		
8	Creatividad		X	
9	Delegación	X		
10	Dinamismo		X	
11	Flexibilidad		X	
12	Independencia	X		
13	Iniciativa	X		
14	Integridad	X		
15	Juicio	X		
16	Liderazgo	X		
17	Negociación y conciliación	X		
18	Orientación al servicio		X	

19	Persuasión	X		
20	Planificación y Organización	X		
21	Resolución de problemas	X		
22	Sensibilidad interpersonal	X		
23	Sociabilidad	X		
24	Toma de decisiones	X		
25	Trabajo bajo presión	X		
26	Trabajo en equipo	X		
<b>5.2 TÉCNICAS</b>				
1	Atención al detalle	X		
2	Atención al público		X	
3	Auto organización		X	
4	Comunicación no verbal		X	
5	Comunicación oral y escrita	X		
6	Disciplina	X		
7	Razonamiento numérico		X	
8	Sentido de Urgencia	X		

6. RESPONSABILIDADES	NIVEL		
	ALTO	MEDIO	BAJO
a. Bienes y valores	X		
b. Información	X		
c. Relaciones interpersonales	X		
d. Dirección y coordinación (¿de qué nivel jerárquico?)	X		

7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL			
	0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%
<b>7.1 CARGA FÍSICA</b>				
a. Posición Sedente			X	
b. Posición Bípeda			X	
c. Posturas mantenidas			X	
d. Alternar posiciones			X	
e. Motricidad Gruesa			X	
f. Motricidad Fina			X	
g. Destreza Manual			X	
h. Levantamiento y Manejo de Cargas	X			
i. Velocidad de Reacción			X	
<b>7.2 CARGA MENTAL</b>				
a. Recibir información oral/escrita				X
b. Producir información oral/escrita				X

c. Análisis de información				X
d. Emitir respuestas rápidas				X
e. Atención				X
f. Concentración				X
g. Repetitividad			X	
h. Monotonía			X	
i. Tareas de precisión visomotora			X	
j. Habilidad para solucionar problemas			X	
k. Interpretación de signos y símbolos			X	
l. Percepción causa – efecto			X	
m. Valoración de la realidad			X	
<b>7.3 SENSOPERCEPCIÓN</b>				
a. Percepción Visual				X
b. Percepción auditiva				X
c. Percepción gustativa			X	
d. Percepción olfatoria	X			
e. Percepción táctil	X			
f. Percepción / discriminación de detalles			X	
g. Integración sensorial requerida			X	
h. Diferenciación figura fondo			X	
i. Relaciones espaciales				X
j. Kinestesia				X
k. Propiocepción			X	
l. Esterognosia			X	
m. Constancia de la forma		X		
n. Percepción del color		X		
o. Planificación motora			X	

*Nota. Fuente propia*

➤ **Manual de Funciones director de ventas**

*Tabla 37 Descripción de funciones jefe de ventas*

FECHA:			
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>			
DENOMINACIÓN: Director de ventas		CÓDIGO:	1
NIVEL: 1	ASIGNACIÓN SALARIAL:		2.000.000
DEPENDENCIA:	Junta administrativa		
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>			

Supervisa y dirige las actividades del departamento de ventas, coordina y monitorea el trabajo del ejecutivo de ventas a su cargo. Él es responsable de la maximización de las ventas para así alcanzar el incremento de los ingresos de la empresa					
<b>3. REQUISITOS MÍNIMOS</b>					
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA: licenciatura en Administración de Empresas o Gestión de Negocios					
3.2 EXPERIENCIA LABORAL: experiencia mínima de 2 años en un puesto similar. Conocimientos en ventas, marketing, atención al cliente y dominio de equipos de trabajo					
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>					
<b>FUNCIONES</b>				<b>PERIODICIDAD</b>	<b>TIPO</b>
Empuja a su grupo de trabajo hacia el éxito				D	E
Recae la planificación estratégica, pero también la gestión de los agentes de ventas				D	A
Establecer junto al director comercial los objetivos de venta, realistas y alcanzables.				M	E
Planificar y ejecutar estrategias de venta para alcanzar los objetivos de venta establecidos.				D	A
Participar en los procesos de selección, formación y desarrollo del equipo de ventas a su cargo.				M	E
Analizar las tendencias y las técnicas de ventas más adecuadas para identificar oportunidades de crecimiento y hacer ajustes en las estrategias de ventas según sea necesario.				T	E
<b>Convenciones</b>			<b>TIPO DE FUNCIÓN</b>		Ejecución (e)      Análisis (a)
<b>PERIODICIDAD</b>	Ocasional (o)	Diaria (d)	Mensual (m)	Trimestral (T)	

<b>5. COMPETENCIAS</b>		<b>NIVEL</b>		
		<b>ALTO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>BAJO</b>
<b>5.1 GENERALES</b>				
1	Adaptación	X		
2	Ambición profesional	X		
3	Análisis	X		
4	Aprendizaje			X

5	Asertividad	X		
6	Autocontrol	X		
7	Autonomía	X		
8	Creatividad		X	
9	Delegación	X		
10	Dinamismo		X	
11	Flexibilidad		X	
12	Independencia	X		
13	Iniciativa	X		
14	Integridad	X		
15	Juicio	X		
16	Liderazgo	X		
17	Negociación y conciliación	X		
18	Orientación al servicio		X	
19	Persuasión	X		
20	Planificación y Organización	X		
21	Resolución de problemas	X		
22	Sensibilidad interpersonal	X		
23	Sociabilidad	X		
24	Toma de decisiones	X		
25	Trabajo bajo presión	X		
26	Trabajo en equipo	X		

### 5.2 TÉCNICAS

1	Atención al detalle	X		
2	Atención al público		X	
3	Auto organización		X	
4	Comunicación no verbal		X	
5	Comunicación oral y escrita	X		
6	Disciplina	X		
7	Razonamiento numérico		X	
8	Sentido de Urgencia	X		

6. RESPONSABILIDADES	NIVEL		
	ALTO	MEDIO	BAJO
a. Bienes y valores	X		
b. Información	X		
c. Relaciones interpersonales	X		
d. Dirección y coordinación (¿de qué nivel jerárquico?)	X		

7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL
--------------------------------------	----------------------------------

	0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%
<b>7.1 CARGA FÍSICA</b>				
a. Posición Sedente			X	
b. Posición Bípeda			X	
c. Posturas mantenidas			X	
d. Alternar posiciones			X	
e. Motricidad Gruesa			X	
f. Motricidad Fina			X	
g. Destreza Manual	X			
h. Levantamiento y Manejo de Cargas			X	
i. Velocidad de Reacción			X	
<b>7.2 CARGA MENTAL</b>				
a. Recibir información oral/escrita				X
b. Producir información oral/escrita				X
c. Análisis de información				X
d. Emitir respuestas rápidas				X
e. Atención				X
f. Concentración				X
g. Repetitividad			X	
h. Monotonía			X	
i. Tareas de precisión visomotora			X	
j. Habilidad para solucionar problemas			X	
k. Interpretación de signos y símbolos			X	
l. Percepción causa – efecto			X	
m. Valoración de la realidad			X	
<b>7.3 SENSOPERCEPCIÓN</b>				
a. Percepción Visual				X
b. Percepción auditiva				X
c. Percepción gustativa			X	
d. Percepción olfatoria	X			
e. Percepción táctil	X			
f. Percepción / discriminación de detalles			X	
g. Integración sensorial requerida			X	
h. Diferenciación figura fondo			X	
i. Relaciones espaciales				X
j. Kinestesia				X
k. Propiocepción			X	
l. Esterognosia			X	
m. Constancia de la forma		X		
n. Percepción del color		X		
o. Planificación motora			X	

*Nota. Fuente propia*

➤ **Manual de funciones Cocedor**

**Tabla 38 Descripción de funciones Cocedor**

FECHA:		
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
DENOMINACIÓN: cocedor	CÓDIGO:	5
NIVEL: 5	ASIGNACIÓN SALARIAL:	1.200.000
DEPENDENCIA:	Gerente	
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>		
<p>Confección de prendas de vestir siguiendo los requerimientos del cliente, los protocolos y técnicas modernas, modificar prendas y diseño según criterios de calidad, operar máquinas de coser durante la operación de costura, producir en forma unitaria y en serie, prendas de vestir a partir de criterios técnicos y de calidad, cumplir con los requerimientos y exigencias de los clientes en la confección de prendas de vestir, innovar en el diseño y confección de prendas de vestir para impactar los mercados nacionales, crear unidades productivas dedicadas a la confección de prendas de vestir con criterios de calidad, para impactar la productividad y competitividad del sector</p>		
<b>3. REQUISITOS MÍNIMOS</b>		
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA: Bachiller académico, técnico en mesa y bar.		
3.2 EXPERIENCIA LABORAL: 6 Meses trabajando, tener conocimientos básicos sobre las telas, materiales y las formas de las prendas		
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>		
<b>FUNCIONES</b>	<b>PERIODICIDAD</b>	<b>TIPO</b>
Realizar la unión de las distintas piezas de la prenda (o complemento) procedentes del corte	D	E

Ejecutar cortes según un modelo textil seleccionado y sus complementos.				D	E
Elaborar patrones de prendas de vestir para diversos tejidos y modelados.				D	E
Realizar acabados de prendas de vestir. Seleccionar materiales y equipos para el corte en la confección textil				D	E
Laborar cuidadosamente y esmero, a fin de evitar errores que son comunes en este cargo y que son irreversibles, difíciles de detectar. Y velar por que se respeten las normas de higiene y seguridad en el trabajo				D	E
<b>Convenciones</b> TIPO DE FUNCIÓN				Ejecución (e)	Análisis (a)
<b>PERIODICIDAD</b>	Ocasional (o)	Diaria (d)	Mensual (m)	Trimestral (T)	

<b>5. COMPETENCIAS</b>		<b>NIVEL</b>		
		<b>ALTO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>BAJO</b>
<b>5.1 GENERALES</b>				
1	Adaptación	X		
2	Ambición profesional	X		
3	Análisis	X		
4	Aprendizaje	X		
5	Asertividad	X		
6	Autocontrol	X		
7	Autonomía			X
8	Creatividad		X	
9	Delegación			X
10	Dinamismo			X
11	Flexibilidad			X
12	Independencia			X

13	Iniciativa		X	
14	Integridad	X		
15	Juicio	X		
16	Liderazgo		X	
17	Negociación y conciliación			X
18	Orientación al servicio		X	
19	Persuasión		X	
20	Planificación y Organización			X
21	Resolución de problemas			X
22	Sensibilidad interpersonal			X
23	Sociabilidad		X	
24	Toma de decisiones		X	
25	Trabajo bajo presión		X	
26	Trabajo en equipo		X	
<b>5.2 TÉCNICAS</b>				
1	Atención al detalle			x
2	Atención al público			X
3	Auto organización			X
4	Comunicación no verbal			X
5	Comunicación oral y escrita			X
6	Disciplina		X	
7	Razonamiento numérico			X
8	Sentido de Urgencia			X

<b>6. RESPONSABILIDADES</b>	<b>NIVEL</b>		
	<b>ALTO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>BAJO</b>
a. Bienes y valores		X	

b. Información	X		
c. Relaciones interpersonales	X		
d. Dirección y coordinación	X		

7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES	PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL			
	0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%
<b>7.1 CARGA FÍSICA</b>				
a. Posición Sedente	X			
b. Posición Bípeda	X			
c. Posturas mantenidas		X		
d. Alternar posiciones		X		
e. Motricidad Gruesa		X		
f. Motricidad Fina		X		
g. Destreza Manual				X
h. Levantamiento y Manejo de Cargas			X	
i. Velocidad de Reacción			X	
<b>7.2 CARGA MENTAL</b>				
a. Recibir información oral/escrita		X		
b. Producir información oral/escrita		X		
c. Análisis de información		X		
d. Emitir respuestas rápidas		X		
e. Atención		X		
f. Concentración		X		
g. Repetitividad			X	
h. Monotonía			X	
i. Tareas de precisión visomotora			X	

j. Habilidad para solucionar problemas			X	
k. Interpretación de signos y símbolos			X	
l. Percepción causa – efecto				X
m. Valoración de la realidad			X	
<b>7.3 SENSOPERCEPCIÓN</b>				
a. Percepción Visual				X
b. Percepción auditiva				X
c. Percepción gustativa		X		
d. Percepción olfatoria		X		
e. Percepción táctil		X		
f. Percepción / discriminación de detalles				X
g. Integración sensorial requerida			X	
h. Diferenciación figura fondo			X	
i. Relaciones especiales			X	
j. Kinestesia			X	
k. Propiocepción			X	
l. Esterognosia			X	
m. Constancia de la forma			X	
n. Percepción del color			X	
o. Planificación motora			X	

*Nota. Fuente propia*

➤ **Manual de funciones bodeguero**

**Tabla 39 Descripción de funciones Bodeguero**

FECHA:			
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>			
DENOMINACIÓN: Bodeguero	CÓDIGO:	5	

NIVEL: 5	ASIGNACIÓN SALARIAL:	1.200.000
DEPENDENCIA:	Gerente	
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>		
Operar equipo especial como montacargas y cargadores hidráulicos para recibir, entregar y acomodar mercadería en la bodega <sup>3</sup>		
<b>3. REQUISITOS MÍNIMOS</b>		
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA: Bachiller en Educación Media (estudios secundarios)		
3.2 EXPERIENCIA LABORAL: 6 Meses trabajando, Dos años de experiencia en la ejecución de labores relacionadas con el puesto		
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>		
<b>FUNCIONES</b>	<b>PERIODICIDAD</b>	<b>TIPO</b>
Servidor responsable de mantener en buen estado, conservación y vigilancia el uso adecuado de los bienes que están bajo su guarda y cuidado	D	E
Respaldar todas las operaciones realizadas por medio del uso obligatorio de los diferentes comprobantes.	D	E
llevar a cabo el inventario de bodega y el ingreso y salida de mercadería.	D	E
se encarga <b>que la bodega se encuentre en condiciones óptimas</b> para guardar el producto	D	E
Laborar cuidadosamente y esmero, a fin de evitar errores que son comunes en este cargo y que son irreversibles, difíciles de detectar. Y velar por que se respeten las normas de higiene y seguridad en el trabajo	D	E
<b>Convenciones</b>	TIPO DE FUNCIÓN	Ejecución (e) Análisis (a)

PERIODICIDAD	Ocasional (o)	Diaria (d)	Mensual (m)	Trimestral (T)	
--------------	------------------	---------------	-------------	----------------	--

5. COMPETENCIAS		NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
<b>5.1 GENERALES</b>				
1	Adaptación	X		
2	Ambición profesional	X		
3	Análisis	X		
4	Aprendizaje	X		
5	Asertividad	X		
6	Autocontrol	X		
7	Autonomía			X
8	Creatividad		X	
9	Delegación			X
10	Dinamismo			X
11	Flexibilidad			X
12	Independencia			X
13	Iniciativa		X	
14	Integridad	X		
15	Juicio	X		
16	Liderazgo		X	
17	Negociación y conciliación			X
18	Orientación al servicio			X
19	Persuasión		X	
20	Planificación y Organización			X
21	Resolución de problemas			X
22	Sensibilidad interpersonal			X

23	Sociabilidad		X	
24	Toma de decisiones		X	
25	Trabajo bajo presión		X	
26	Trabajo en equipo		X	
<b>5.2 TÉCNICAS</b>				
1	Atención al detalle			X
2	Atención al público			X
3	Auto organización			X
4	Comunicación no verbal			X
5	Comunicación oral y escrita			X
6	Disciplina			X
7	Razonamiento numérico			X
8	Sentido de Urgencia			X

<b>6. RESPONSABILIDADES</b>	<b>NIVEL</b>		
	<b>ALTO</b>	<b>MEDIO</b>	<b>BAJO</b>
a. Bienes y valores		X	
b. Información	X		
c. Relaciones interpersonales	X		
d. Dirección y coordinación	X		

<b>7. REQUERIMIENTOS FÍSICOS Y MENTALES</b>	<b>PORCENTAJE DE LA JORNADA LABORAL</b>			
	0 - 25%	26 - 50%	51 - 75%	76 - 100%
<b>7.1 CARGA FÍSICA</b>				
a. Posición Sedente	X			
b. Posición Bípeda	X			
c. Posturas mantenidas		X		

d. Alternar posiciones		X		
e. Motricidad Gruesa		X		
f. Motricidad Fina		X		
g. Destreza Manual				X
h. Levantamiento y Manejo de Cargas			X	
i. Velocidad de Reacción			X	
<b>7.2 CARGA MENTAL</b>				
a. Recibir información oral/escrita		X		
b. Producir información oral/escrita		X		
c. Análisis de información		X		
d. Emitir respuestas rápidas		X		
e. Atención		X		
f. Concentración		X		
g. Repetitividad			X	
h. Monotonía			X	
i. Tareas de precisión visomotora			X	
j. Habilidad para solucionar problemas			X	
k. Interpretación de signos y símbolos			X	
l. Percepción causa – efecto				X
m. Valoración de la realidad			X	
<b>7.3 SENSO PERCEPCIÓN</b>				
a. Percepción Visual				X
b. Percepción auditiva				X
c. Percepción gustativa		X		
d. Percepción olfatoria		X		
e. Percepción táctil		X		
f. Percepción / discriminación de detalles				X

g. Integración sensorial requerida			X	
h. Diferenciación figura fondo			X	
i. Relaciones especiales			X	
j. Kinestesia			X	
k. Propiocepción			X	
l. Esterognosia			X	
m. Constancia de la forma			X	
n. Percepción del color			X	
o. Planificación motora			X	

*Nota. Fuente propia*

### **6.3 Normatividad**

#### **6.3.1 Normatividad empresarial** (constitución legal de la empresa)

Una empresa legalmente formalizada es muy importante para dar identidad y seriedad para hacer negocios, reflejando cumplimiento con las obligaciones y confianza hacia todos los clientes.

#### **Tipo de sociedad Comercial (S.A.S)**

Sociedad por acciones simplificada (SAS): Es una sociedad de capitales que siempre tendrá naturaleza comercial, sin importar las actividades que se prevean en su objeto social. Cuenta con un carácter innovador para el derecho societario colombiano, y busca estimular el emprendimiento producto de las facilidades y flexibilidades que ofrece tanto a nivel de su constitución como de su funcionamiento. Este tipo de sociedad para efectos tributarios se rige por las reglas que aplican a la sociedad anónima.

La SAS tiene características como:

- Es unipersonal (varios accionistas)

- Duración indefinida.
- Constituida mediante documento privado
- Objeto social indeterminado, puede desarrollar cualquier actividad lícita.
- Tiene voto múltiple.
- Libertad de organización.
- No es obligatoria la revisoría fiscal, ni la junta directiva, lo cual es valioso para emprendimientos, ya que ahorra un gasto.
- Elimina límites sobre distribución de utilidades.

Según Cámara de Comercio de San Juan de Pasto para constituir y formalizar una empresa se deben seguir los siguientes pasos

#### **Pasos para la creación de una empresa como S.A.S**

- Consultar el nombre
- Elabora tus propios estatutos
- Auténtica los estatutos
- Documentos necesarios para crear empresa:
  - Certificado de existencia
  - Cédula/Pasaporte y fotocopia de la persona que se constituye como representante legal
  - Formulario del Registro Único Empresarial
  - Obtén tu Pre-RUT
  - Alista tus estatutos
  - Declaración de situación de control (si eres único accionista)

- Realiza el trámite de inscripción ante la cámara de comercio
- Tramita una cuenta corriente con el banco de tu preferencia
- Haz el registro ante la DIAN para obtener un RUT.
- Haz el registro ante la SDH para obtener un RIT.

La constitución de la empresa BAMBU SPORT S.A.S se encuentra dentro del presente trabajo en un anexo de 18 páginas, donde Jorge Luis Acosta Rodríguez, con documento número 1.087.047.173 de Linares y Alba Nelly Rodríguez López con documento 27.302.242 de Linares domiciliada en Pasto, declaran previamente al establecimiento y deciden constituir dicha sociedad

### ***6.3.2 Normatividad tributaria***

Para empezar las operaciones la empresa Bambú Sport SAS realiza el registro único y con el fin de garantizar la calidad, veracidad y confiabilidad de la información del Registro Único Tributario, es preciso verificar la información del Registro y la concordancia de este con la normatividad vigente.

Artículo 7 del Decreto 2972 de 2013 se señalan los contribuyentes no obligados a presentar declaración del impuesto sobre la renta y complementarios por el año gravable 2013, entendiéndose que quienes no cumplen estas condiciones, deberán presentar la correspondiente declaración; al realizar verificaciones de control, se encontró un grupo de clientes personas naturales que presentaron declaración del impuesto sobre la renta y complementarios por el año gravable 2013 y que no tienen registrada la responsabilidad 05 "Impuesto sobre la Renta y Complementarios régimen ordinario" en la casilla 53 del Registro Único Tributario.

Por lo anterior, se procedió a realizar la actualización de oficio del Registro Único Tributario RUT, en la casilla 53 del formulario con la adición de la responsabilidad 05 Impuesto

sobre la Renta y Complementarios régimen ordinario", de conformidad con lo establecido en los artículos 555-2 del Estatuto Tributario y el numeral 1 del artículo 14° del Decreto 2460 de 2013. Si tiene marcada la responsabilidad 07 es porque es responsable de practicar retención a título de renta (Retefuente), de lo contrario no. En casilla de responsabilidad 09 se marca cuando es responsable de practicar retención en la fuente en el impuesto sobre las ventas (Reteiva), en la responsabilidad 14 se encuentra la información exógena donde se encuentran los datos personales y jurídicos que se debe presentar a la DIAN periódicamente, en diferentes plazos.

Se recuerda que la obligación de presentar la declaración surge de cumplir con lo establecido en el hecho generador del impuesto. Para la responsabilidad 48 se debe marcar cuando se es responsable del impuesto sobre las ventas, Así como también cumplir con los artículos 42.

Obligado a llevar contabilidad, 52. Facturador electrónico, 55. Informante de beneficiarios finales y con el artículo

El Registro Único Tributario es el mecanismo único de identificación, ubicación y clasificación de los clientes y por ende permite el conocimiento de los sujetos de obligaciones administradas por la Entidad.

### ***6.3.3 Normatividad técnica (permisos, licencias, registros, etc.)***

**Registro de marca:** La insignia que distingue el producto de la compañía debe ser inscrito en la superintendencia de industria y comercio según su tipo, siendo importante revisar previamente los registros de marcas similares o iguales antes de proceder con la solicitud. Estos registros pueden ser consultados de manera gratuita a través de la Plataforma Virtual de Propiedad Industrial SIPI. A continuación, se asignan clasificaciones conforme al estándar internacional de Niza para registro de marcas. Posteriormente, se presenta la solicitud ya sea electrónicamente o

en formato físico completando el correspondiente formulario y abonando la tarifa oficial establecida. Es crucial dar seguimiento al proceso para cumplir con los plazos estipulados y garantizar un registro exitoso.

**Uso de suelos:** Es un informe escrito de carácter informativo que se debe realizar para conocer si se puede ejercer la actividad económica de interés en la dirección determinada de acuerdo con la normatividad de usos del suelo contenida en el plan de ordenamiento territorial del municipio (POT), para evitar problemas durante el funcionamiento del negocio; ya que existen actividades prohibidas o restringidas en determinadas zonas. Dicho trámite se debe realizar ante la alcaldía municipal de la ciudad de Pasto teniendo a la mano datos de actividad económica que se va a desarrollar y número del predial de interés.

**Sayco y Acinpro:** Para emplear obras musicales o videos en la empresa para el disfrute de los clientes, es preciso contactar con la organización Sayco & Acinpro – OSA. Ellos se encargarán de evaluar la situación y fijar una tarifa anual por concepto de derechos de autor y conexos. Se debe completar el formulario de inscripción y, posteriormente, abonar la tarifa correspondiente. Una vez completados estos pasos, se obtiene un certificado de cumplimiento que autoriza la reproducción pública del repertorio musical representado por la entidad.

**Concepto técnico y certificado del cuerpo de bomberos.** El informe técnico proporcionado por el Cuerpo Oficial de Bomberos tras una inspección física en el punto de venta que certifica el cumplimiento de las normativas de seguridad humana, prevención de incendios, manejo de materiales peligrosos y sistemas de protección contra incendios en el negocio. Este certificado, clasificado según el nivel de riesgo identificado como bajo, moderado o alto, tiene una duración de un año. Una vez realizada la inspección, el certificado puede descargarse desde el portal de

servicios para una gestión más ágil, rápida y conveniente directamente desde el establecimiento comercial.

**Implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y la Salud en el Trabajo.** Se establece que todos los empleadores deben implementar un proceso basado en la mejora continua, que abarca aspectos como política, organización, planificación, aplicación, evaluación, auditoría y acciones de mejora. El objetivo es anticipar, reconocer, evaluar y controlar los riesgos laborales. La Resolución 1111 de 2017 del Ministerio del Trabajo regula los Estándares mínimos para verificar el cumplimiento de normas, requisitos y procedimientos obligatorios. Se requiere completar un curso de capacitación virtual de cincuenta horas sobre el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) establecido por el Ministerio del Trabajo para desarrollar, certificar y registrar la capacitación en el sistema.

#### ***6.3.4 Normatividad laboral***

**Reglamento interno de trabajo.** El Reglamento Interno de Trabajo, tal como lo define el artículo 104 del Código Sustantivo del Trabajo, es un documento en el cual las empresas reúnen las circunstancias y condiciones sobre las cuales se regirá el desarrollo de las labores que se prestan por parte de los trabajadores al empleador.

**Artículo 104:** Definición de Reglamento Interno de Trabajo: Reglamento de trabajo es el conjunto de normas que determinan las condiciones a que deben sujetarse el empleador y sus trabajadores en la prestación del servicio.

Del mismo modo, el RIT debe contener, además, las obligaciones que tendrán tanto los trabajadores, el empleador, dentro de la relación laboral. Lo anterior, tal como lo indicó la Corte

Constitucional en su Sentencia C 934 de 2004: A continuación, se presenta el reglamento interno de trabajo de la empresa Bambú Sport SAS, ubicada en la ciudad de San Juan de Pasto cuyo objeto social es la elaboración y comercialización de prendas deportivas a base de fibra de bambú.

El reglamento interno de la empresa BAMBU SPORT S.A.S ubicada en la ciudad de San Juan de Pasto. en el cual estan escritas sus disposiciones y a la que queda sometida la empresa como sus trabajadores se encuentra como anexo con un numero de 34 páginas.

### ***6.3.5 Normatividad ambiental***

**Ley de Emprendimiento 2069 del 31 de diciembre de 2020.** Con la cual se crea en Colombia el marco regulatorio para el desarrollo y evolución en un mercado altamente competitivo que pretende lograr la sostenibilidad de los negocios, cumpliendo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible ODS establecidos por la Organización de las Naciones Unidas ONU en los siguientes objetivos que se adaptan a este plan de negocios:

- Fin de la pobreza
- Hambre cero
- Salud y bienestar
- Igualdad de género
- Agua limpia y saneamiento
- Trabajo decente y crecimiento económico
- Industria, innovación e infraestructuras
- Reducción de las desigualdades

- Producción y consumo responsables
- Alianzas para lograr objetivos

**Decreto 4765 del 18 de diciembre de 2008.** Tiene por objeto contribuir al desarrollo sostenido del sector agropecuario, pesquero y acuícola, mediante la prevención, vigilancia y control de los riesgos sanitarios, biológicos y químicos para las especies animales y vegetales y la investigación aplicada, con el fin de proteger la salud de las personas, los animales y las plantas y asegurar las condiciones del comercio.

**Decreto 838 del 23 de marzo de 2005.** El presente decreto tiene por objeto promover y facilitar la planificación, construcción y operación de sistemas de disposición final de residuos sólidos, como actividad complementaria del servicio público de aseo, mediante la tecnología de relleno sanitario. Igualmente, reglamenta el procedimiento a seguir por parte de las entidades territoriales para la definición de las áreas potenciales susceptibles para la ubicación de rellenos sanitarios.

**Ley 9 del 16 de julio de 1979.** Para la protección del medio ambiente la presente ley establece: Los procedimientos y las medidas que se deben adoptar para la regulación, legalización y control de los descargos de residuos y materiales que afectan o pueden afectar las condiciones sanitarias del ambiente, respecto al manejo del agua.

**Ley 23 del 19 de diciembre de 1973.** Es objeto de la presente ley prevenir y controlar la contaminación del medio ambiente y buscar el mejoramiento, conservación y restauración de los recursos naturales renovables, para defender la salud y el bienestar de todos los habitantes del Territorio Nacional. El medio ambiente es un patrimonio común; por lo tanto, su mejoramiento y conservación son actividades de utilidad pública, en las que deberán participar el Estado y los

particulares, se entenderá que el medio ambiente está constituido por la atmósfera y los recursos naturales renovables que se consideran bienes contaminables el aire, el agua y el suelo.

**Constitución Política.** La Constitución Política de Colombia en su artículo 79 indica que todas las personas tienen derecho a gozar de un ambiente sano. La ley garantizará la participación de la comunidad en las decisiones que puedan afectarlo.

La Constitución Política de Colombia en desarrollo del principio de desarrollo sostenible consagra en su artículo 80 que, el Estado planificará el manejo y aprovechamiento de los recursos naturales para garantizar su desarrollo sostenible, su conservación o sustitución. Además, deberá prevenir y controlar los factores de deterioro ambiental, imponer las sanciones legales y exigir la reparación de los daños causados... Lo anterior implica asegurar que la satisfacción de las necesidades actuales se realice de una manera tal que no comprometa la capacidad y el derecho de las futuras generaciones para satisfacer las propias. Ya que el desarrollo sostenible se define como el crecimiento económico, a la elevación de la calidad de vida y al bienestar social, sin agotar la base de los recursos naturales renovables en que se sustenta, ni deteriorar el medio ambiente para futuras generaciones.

## **7. Plan financiero**

### **7.1 Estudio económico**

En cuanto al aspecto financiero del plan de negocios, se analiza la viabilidad económica y financiera para llevar a cabo el proyecto y establecerlo como empresa. Este análisis integra todas las estrategias previas y decisiones tomadas en los estudios anteriores, ya que impactan en los estados financieros de la empresa. El estudio económico permite determinar los recursos financieros necesarios, incluyendo costos, gastos e inversión, así como identificar fuentes de

financiamiento y evaluar su rentabilidad económica y financiera. Siguiendo con los horizontes del proyecto los estados financieros e indicadores presentados se proyectan a cinco años.

### **7.1.1 Determinación de inversiones**

La inversión inicial “comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles o diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa” (autónoma, 2020)

Por ende, la empresa Bamba Sport S.A.S asumirá una inversión inicial tanto en activos fijos representados en muebles y enseres, maquinaria y equipo, necesarios para el funcionamiento legal de la misma, y el capital de trabajo como se muestra a continuación.

En cuanto a los activos fijos, se contará con la maquinaria y equipo necesario para la elaboración y comercialización de las prendas, así como también otros elementos que hacen parte vital del proceso

**Tabla 40 inversión en maquinaria y equipo**

<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>					
<b>No.</b>	<b>Detalle de inversión</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo total</b>	<b>Vida Útil (años)</b>
<b>1</b>	Maquina OVERLOCK 5 HILOS	1	\$ 6.480.000	\$ 6.480.000	10
<b>2</b>	Maquina bordadora 3 cabezas Maya TCL1203	1	\$ 7.150.000	\$ 7.150.000	10
<b>3</b>	Maquina fileteadora KINGTER profesional 3200	1	\$ 1.350.000	\$ 1.350.000	10
<b>4</b>	Maquina cortadora	1	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000	10
<b>5</b>	Maquina extendedora de tela	1	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	10
<b>6</b>	Mesa de corte	1	\$ 780.000	\$ 780.000	10
<b>7</b>	Carretilla	1	\$ 150.000	\$ 150.000	5
<b>8</b>	Trapeador	1	\$ 4.000	\$ 4.000	1
<b>9</b>	Escoba	1	\$ 3.000	\$ 3.000	1

<b>10</b>	Recogedor	1	\$ 2.000	\$ 2.000	1
<b>11</b>	Extintor de incendios	2	\$ 35.000	\$ 70.000	1
	<b>Total</b>			\$ 19.939.000	

*Nota: Fuente propia*

En muebles y enseres, que se necesitan para la organización de la empresa, se encuentra todo el mobiliario de acuerdo con la cantidad requerida dispuesta en el espacio del lugar, y conservando unión con lo previsto en el estudio técnico

**Tabla 41 Inversión en muebles y enseres**

<b>Muebles y enseres</b>					
<b>No.</b>	<b>Detalle de inversión</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo total</b>	<b>Vida Útil (años)</b>
<b>1</b>	Escritorio	6	\$ 480.000	\$ 2.880.000	5
<b>2</b>	Sillas de escritorio MONACO NEGRA	6	\$ 320.000	\$ 1.920.000	5
<b>3</b>	Estantes de oficina	6	\$ 420.000	\$ 5.520.000	5
<b>4</b>	Estantes para almacenamiento de M.P	7	\$ 700.000	\$ 4.900.000	5
<b>5</b>	Estantes para rollos de tela	4	\$ 1.500.000	\$ 6.000.000	5
<b>6</b>	Camilla	2	\$ 188.000	\$ 376.000	5
<b>Total</b>				\$ 21.596.000	

*Nota: Fuente propia*

Buscando una manera más rápida y efectiva de agilizar el trabajo de oficina se hace necesario contar con un equipo básico como el siguiente

**Tabla 42 Equipo de oficina**

<b>Equipo de oficina</b>					
<b>No.</b>	<b>Detalle de inversión</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo total</b>	<b>Vida Útil (años)</b>
<b>1</b>	Computador AIO HP 24 PENTIUM QUAD J5040 1TB 8GB 23.8'	6	\$ 1.700.000	\$10.200.000	5

<b>2</b>	Impresora ECO TANK L3110	6	\$ 700.000	\$ 4.200.000	5
<b>3</b>	Teléfono celular APPLE IPHONE 13 128GB	6	\$2.500.000	\$15.000.000	5
<b>Total</b>				\$29.400.000	

*Nota: Fuente propia*

Se plantea otorgar dotaciones a los colaboradores una vez por semestre, es decir, dos veces al año. Estas dotaciones están previstas para los operarios de fábrica.

**Tabla 43 Dotaciones**

<b>Dotaciones</b>					
<b>No.</b>	<b>Detalle de inversión</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo total</b>	<b>Vida Útil (años)</b>
<b>21</b>	Pantalón industrial	2	\$ 35.000	\$ 70.000	1
<b>22</b>	Camisa industrial	2	\$ 35.000	\$ 70.000	1
<b>23</b>	Bota industrial	2	\$ 58.000	\$ 116.000	1
<b>24</b>	Delantal industrial	2	\$ 20.000	\$ 40.000	1
<b>25</b>	Guantes industriales	1 caja	\$ 7.100	\$ 14.200	1
<b>26</b>	Tapabocas	1 caja	\$ 9.900	\$ 19.800	1
<b>27</b>	Guantes nitrilo	1	\$ 4.000	\$ 4.000	1
<b>Total</b>				\$ 334.000	

*Nota: Fuente propia*

Para la inversión diferida, se hace necesario tener en cuenta los rubros necesarios de la formalización de la empresa, así como también el costo del presente plan de negocios, al igual que lo correspondiente a gastos de registro, documentos e impuestos.

**Tabla 44 Inversión diferida**

<b>DIFERIDOS</b>					
<b>No.</b>	<b>Detalle de inversión</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo total</b>	<b>Vida Útil (años)</b>
<b>1</b>	Plan de negocios	1	\$ 1.350.000	\$ 1.350.000	5
<b>2</b>	Constitución de la sociedad	1	\$ 35.000	\$ 35.000	5
<b>3</b>	Impuesto de registro	1	\$ 73.000	\$ 73.000	5

<b>4</b>	Matrícula	1	\$ 145.000	\$ 145.000	5
<b>5</b>	Formulario registro mercantil	1	\$ 6.500	\$ 6.500	5
<b>6</b>	Inscripción de libros	1	\$ 13.000	\$ 13.000	5
<b>7</b>	Gastos de organización y montaje	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	5
<b>8</b>	Adecuaciones	1	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	5
<b>9</b>	Sayco Acimpro	1	\$ 50.000	\$ 50.000	5
<b>Total</b>				\$ 8.672.000	

*Nota: Fuente propia*

En cuanto al capital de trabajo, se efectúa un cálculo mediante prorratio de costo, es decir, se identifica un mes en el cual la empresa se demora para llevar a cabo la ejecución, y se calcula mediante la fórmula de Costos y Gastos \* (1/12) para conocer el costo y gasto de ese mes, para que el negocio pueda empezar a funcionar.

*Tabla 48 Capital de trabajo*

<b>TOTAL, DE LA INVERSION</b>	
Categoría	Total, inversión
Maquinaria y equipo	\$ 19.939.000
Muebles y enseres	\$ 21.596.000
Equipos de oficina	\$ 29.400.000
Inversión diferida	\$ 8.672.000
Capital de trabajo	\$ 34.881.564
<b>Total, de inversión</b>	<b>\$ 114.488.564</b>

*Nota: Fuente propia*

Ya con relación a todos los rubros, se puede identificar la tabla total de inversión requerida para el presente plan de negocios, en términos de financiamiento, la inversión requerida no es elevada y se espera que sea cubierta con fondos propios de la empresa y los socios involucrados en la constitución de esta, según lo establecido en el estudio organizacional. Como resultado, no se considera necesario recurrir a préstamos bancarios ni fuentes de financiamiento adicionales. Si

bien no se requiere una maquinaria costosa o de alto nivel, los altos costos son asociados a la importación de materias primas y reflejan un mayor presupuesto para capital de trabajo en comparación con otros activos.

Además, dado que según el estudio tiene una duración de 5 años, se utilizará un método de depreciación por línea recta para calcular la depreciación de los activos fijos y la amortización de los activos diferidos, dividiendo el valor total entre su vida útil especificada en las tablas correspondientes.

Costo del activo – Valor de salvamento / Años vida útil

Valor total/años vida útil = Valor depreciación anual

**Tabla 45 Depreciación activos fijos**

<b>Depreciación activos fijos</b>						
<b>Concepto</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>	<b>Valor salvamento</b>
<b>Maquinaria y equipo</b>	\$1.971.000	\$1.971.000	\$1.971.000	\$1.971.000	\$1.971.000	\$9.855.000
<b>Muebles y enseres</b>	\$1.882.600	\$1.882.600	\$1.882.600	\$1.882.600	\$1.882.600	\$ 9.413.000
<b>Equipos de comunicación y computo</b>	\$5.880.000	\$5.880.000	\$5.880.000	\$5.880.000	\$5.880.000	\$ 0
<b>Total</b>	\$9.933.600	\$9.933.600	\$9.933.600	\$9.933.600	\$9.933.600	\$19.268.000

*Nota: Fuente propia*

Como se puede notar, dado que la evaluación actual abarca un periodo de 5 años, hay componentes en la maquinaria y equipo que no habrían sido completamente depreciados debido a que su vida útil es superior a cinco años. El valor de salvamento, también conocido como valor residual o valor de rescate, es la cantidad que se espera recibir al final de la vida útil de un activo,

ya sea por venta o permuta. Es una parte del costo del activo que no se deprecia y que se espera recupera Este concepto se conoce como valor de salvamento o valor residual de los activos.

**Tabla 46 Amortización de activos diferidos**

<b>Amortización</b>					
<b>Concepto</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
Inversión diferida	\$ 2.029.399	\$ 2.029.399	\$ 2.029.399	\$ 2.029.399	\$ 2.029.399

*Nota: Fuente propia*

En relación con los activos o inversión diferidos, se refieren a todos los componentes que requieren ser amortizados. Esto implica que anualmente se ajusta su valor, distribuyendo el gasto inicial de la inversión diferida a lo largo de los cinco años de duración del proyecto.

Para su cálculo se efectuó la siguiente fórmula:

$$\text{Inversión diferida} / 5 \text{ años} = \text{amortización anual}$$

### **7.1.2 Cálculo de costos y gastos**

#### **Cálculo de costos**

Para establecer el cálculo de costos hay que tener presente que “El costo hace referencia al conjunto de erogaciones en que se incurre para producir un bien o servicio, como es la materia prima, insumos, mano de obra energía para mover máquinas, .”. (Gerencie R. , 2022)

Respecto a esta definición del cálculo de costos de producción la empresa debe tener en cuenta, materia prima, mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación el cual representa el valor de fabricación de cada prenda deportiva.

Dado así. el cálculo de los costos se realizó por unidad de medida en metros, y al ser cuatro tipos de prendas, se calculan cuantas prendas de cada diseño se van a producir, de acuerdo con la respuesta del estudio de mercado de que prenda prefiere

Para empezar, se identifica el tipo de prenda, en este caso es la camisa de manga larga, seguido por la camisa de manga corta, el buso y el yogger. Si bien es cierto que la tela es la misma para todas ellas, la diferencia está en los detalles que cada una lleva.

### Camisa de manga larga

*Tabla 47 Materia prima Camisa manga larga*

Materia prima camisa de manga larga				
Elementos	Unidad de medida	Unidades necesarias	Costo x metro	Costo total
Tela	Mt	1.6	\$ 21.000	\$ 33.600
Hilo	Mt	47	\$ 32	\$ 1.504
<b>TOTAL</b>			\$ 21.032	\$ 35.104

*Nota: Fuente propia*

### Camisa manga corta

*Tabla 48 Materia prima Camisa manga corta*

Materia prima camisa manga corta				
Elementos	Unidad de medida	Unidades necesarias	Costo x metro	Costo total
Tela	Mt	1.32	\$ 21.000	\$ 27.720
Hilo	Mt	40	\$ 32	\$ 1.280
<b>TOTAL</b>			\$ 21.032	\$ 29.000

*Nota: Fuente propia*

### Buso

*Tabla 49 Materia prima Buso*

Materia prima (Buso)				
Elementos	Unidad de medida	Unidades necesarias	Costo x metro	Costo total
Tela	Mt	1.7	\$ 21.000	\$ 35.700
Hilo	Mt	51	\$ 32	\$ 1.632
Tela Rip	Mt	5	\$ 220	\$ 1.100
Cordón	Mt	1.2	\$ 333	\$ 400
<b>TOTAL</b>			\$ 21.585	\$ 38.832

*Nota: Fuente propia*

## Yogger

**Tabla 50 Materia prima Yogger**

<b>Materia prima (Yogger)</b>				
<b>Elementos</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Unidades necesarias</b>	<b>Costo x metro</b>	<b>Costo total</b>
Tela	Mt	1.5	\$ 21.000	\$ 31.500
Hilo	Mt	49	\$ 32	\$ 1.568
Tela Rip	Mt	4	\$ 220	\$ 880
Cordón	Mt	1.6	\$ 333	\$ 533
<b>TOTAL</b>			\$ 21.585	\$ 34.481

*Nota: Fuente propia*

Al abordar los cálculos con estos cuatro tipos de prendas y simplificar los valores de los demás rubros, se realiza un promedio mediante la participación de cada tipo de prenda en la producción.

**Tabla 51 Porcentaje participación de las prendas**

<b>Tipo de prendas</b>	<b>Participación en ventas</b>
Camisa manga larga	21%
Camisa manga corta	22.7%
( Buso)	30.9%
(Jooger)	25.4%
<b>Total, ventas</b>	<b>100%</b>

*Nota: Fuente propia*

Dado estos porcentajes, se realiza el cálculo para el costo promedio para facilitar cálculos posteriores. Para este proceso se multiplica cada valor individual de cada tipo de prenda por su porcentaje de participación

Costo materia prima tipo "N" x porcentaje participación en ventas

Al sumar estos cuatro resultados se obtiene el promedio del costo de materia prima de acuerdo con la participación de ventas. A continuación, se pueden observar los resultados.

**Tabla 52 Costo promedio materia prima**

<b>Costo promedio materia prima</b>	
<b>Prenda</b>	<b>Costo</b>
Camisa manga larga	\$ 7.372
Camisa manga corta	\$ 6.583
(Buso)	\$ 11.999
(Yogger)	\$ 8.758
<b>Promedio</b>	<b>\$ 34.712</b>

*Nota: Fuente propia*

Según el promedio anterior, los cálculos para su evaluación se simplifican, ya que no habría diferencias significativas si se realizaran de forma individual, gracias al método de multiplicación porcentual detallado en la tabla previa. Por consiguiente, el costo total estimado de la materia prima sería el siguiente.

**Tabla 53 Costo total de materia prima**

<b>Año</b>	<b>Unidades</b>	<b>Costo promedio</b>	<b>Total, MP</b>
2025	6980	\$ 34.712	\$ 242.287.760
2026	7062	\$ 36.448	\$ 258.102.875
2027	7196	\$ 38.270	\$ 274.975.982
2028	7333	\$ 40.183	\$ 292.977.226
2029	7472	\$ 42.192	\$ 312.182.032

*Nota: Fuente propia*

Para la mano de obra directa, se pretende contratar un jefe de producción y dos operarios, nivel de riesgo de ARL es el III, por lo tanto, se incrementa el porcentaje de las prestaciones sociales y apropiaciones de ley, siendo de 2,436%.

**Tabla 54 Costo de mano de obra directa**

<b>Costo de mano de obra directa</b>				
<b>Cargo</b>	<b>Salario mensual</b>	<b>ps+apro (63,766%)</b>	<b>Total, mensual</b>	<b>Total, anual</b>

Jefe de producción	\$ 1.500.000	\$ 780.000	\$ 2.442.000	\$ 29.304.000
Operario 1	\$ 1.300.000	\$ 676.000	\$ 2.138.000	\$ 25.656.000
Operario 2	\$ 1.300.000	\$ 676.000	\$ 2.138.000	\$ 25.656.000
<b>Total</b>	<b>\$ 4.100.000</b>	<b>\$ 2.132.000</b>	<b>\$ 6.718.000</b>	<b>\$ 80.616.000</b>

*Nota: Fuente propia*

En cuanto a los costos fijos y costos variables, se realiza un consolidado y se encuentran los siguientes

**Tabla 55 Costos fijos y variables**

<b>Costos fijos</b>		<b>Costos variables</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Valor anual</b>	<b>Concepto</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
<b>Area de producción</b>			
Mano de obra indirecta	\$ -	Materia prima	\$ 97.427.464
Arrendamiento	\$ 11.760.000	Mano de obra directa	\$ 80.616.000
Internet, telefonía y comunicaciones	\$ 756.000	Material indirecto	\$ 1.573.600
		Energía	\$ 5.208.000
		Acueducto y alcantarillado	\$ 1.260.000
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 12.516.000</b>	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 186.085.064</b>
<b>Área de administración</b>			
Gastos (nomina)	\$ 86.088.000	Energía	\$ 540.000
Arrendamiento	\$ 1.368.000	Acueducto y alcantarillado	\$ 432.000
Internet, telefonía y comunicaciones	\$ 468.000		
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 87.924.000</b>	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 972.000</b>
<b>Area de ventas</b>			
Gastos (nomina)	\$ 54.960.000	Energía	\$ 840.000
Arrendamiento	\$ 3.840.000	Acueducto y alcantarillado	\$ 960.000

Internet, telefonía y comunicaciones	\$ 600.000	Publicidad	\$ 6.381.700
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 59.400.000</b>	<b>Subtotal</b>	<b>\$ 8.181.700</b>
<b>Depreciación</b>			
Depreciación activos tangibles	\$ 9.733.600		
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 9.733.600</b>	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>
<b>Amortización</b>			
amortización activos intangibles	\$ 405.880		
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 405.880</b>	<b>Subtotal</b>	<b>\$ -</b>
<b>Total, costos fijos</b>	<b>\$ 169.979.480</b>	<b>Total, costos variables</b>	<b>\$ 195.238.764</b>

*Nota: Fuente propia*

Es importante destacar que los gastos de arrendamiento, seguro y servicios públicos corresponden únicamente a la fábrica. Los gastos en el lugar donde se presta el servicio se consideran como gastos operativos. Con base en esta información, se ha calculado el costo proyectado para los próximos 5 años, detallado en la tabla siguiente.

**Tabla 56 Costo de producción**

<b>Años</b>	<b>Materia prima</b>	<b>Mano de obra directa</b>	<b>Costos indirectos</b>	<b>Total</b>
2025	\$ 242.289.760	\$ 80.616.000	\$ 21.008.000	\$ 343.913.760
2026	\$ 257.395.776	\$ 83.437.560	\$ 21.743.280	\$ 362.576.616
2027	\$ 275.390.920	\$ 86.357.875	\$ 22.504.295	\$ 384.253.090
2028	\$ 294.661.939	\$ 89.380.401	\$ 23.291.945	\$ 407.334.285
2029	\$ 315.258.624	\$ 92.508.715	\$ 24.107.163	\$ 431.874.502

*Nota: Fuente propia*

Aquí se especifica el costo de producción total proyectado para los cinco años que dura el proyecto.

### Cálculo de gastos

Para establecer el cálculo de los gastos hay que tener presente que “el gasto es la erogación en que se incurre para distribuirlo y para administrar los procesos relacionados con la gestión, comercialización y venta de los productos, para operar la empresa o negocio” (Gerencie R. , 2022)

En relación con los gastos, se consideran los salarios del personal administrativo, la depreciación de la maquinaria y la amortización conforme a la vida útil del activo. Así mismo, se detallan otros gastos indispensables para el funcionamiento del negocio. En primer lugar, se detalla el cálculo de los salarios a través de la tabla siguiente:

*Tabla 62 Carga prestacional*

<b>Carga prestacional</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Valor</b>
Auxilio de transporte	15%	\$ 162.000
Prima de servicios	8,33%	\$ 73.121
Auxilio de cesantías	8,33%	\$ 73.121
Intereses sobre las cesantías	12%	\$ 8.775
Vacaciones	4,16%	\$ 36.604
Caja de compensación familiar	4%	\$ 35.112
ICBF	3%	\$ 17.556
SENA	2%	\$ 17.556
Aportes a salud	8,50%	\$ 74.613
Aportes a pensión	12%	\$ 105.336
Riesgos laborales	0,522%	\$ 4.582
<b>Total</b>	<b>77.842%</b>	<b>\$ 608.376</b>

*Nota: Fuente propia*

La carga prestacional presenta ese porcentaje ya que, en este caso, el personal de administración y ventas tendría nivel de riesgo I, es decir, 0,522%.

Ya con este porcentaje especificado, se realiza el cálculo de la nómina de administración y de ventas.

**Tabla 57 Nomina administrativa y ventas**

<b>Nómina administrativa y ventas</b>				
<b>Cargo</b>	<b>Salario mensual</b>	<b>ps+aprop (77,842%)</b>	<b>Total, mensual</b>	<b>Total, anual</b>
Administrador	\$ 2.200.000	\$ 1.712.524	\$ 3.912.524	\$ 46.950.288
Contador	\$ 1.000.000	\$ 778.420	\$ 1.778.420	\$ 21.341.040
Auxiliar contable	\$ 1.300.000	\$ 1.011.946	\$ 2.311.946	\$ 27.743.352
Encargado punto de venta	\$ 1.300.000	\$ 1.011.946	\$ 2.311.946	\$ 27.743.352
<b>Total</b>	<b>\$ 5.800.000</b>	<b>\$ 4.514.836</b>	<b>\$ 10.314.836</b>	<b>\$123.778.032</b>

*Nota: Fuente propia*

Asimismo se registran los gastos restantes relacionados con la administración y las ventas

**Tabla 58 Otros gastos de administración**

<b>Concepto</b>	<b>Valor total año 1</b>	<b>Valor total año 2</b>	<b>Valor total año 3</b>	<b>Valor total año 4</b>	<b>Valor total año 5</b>
Arrendamiento	\$ 1.368.000	\$ 1.459.464	\$ 1.557.044	\$ 1.661.148	\$ 1.772.213
Servicios públicos					
Energía	\$ 540.000	\$ 576.104	\$ 614.623	\$ 655.716	\$ 699.558
Acueducto y alcantarillado	\$ 432.000	\$ 460.884	\$ 491.698	\$ 524.573	\$ 559.646
Internet, telefonía y comunicaciones	\$ 468.000	\$ 499.290	\$ 532.673	\$ 568.288	\$ 606.283
<b>Total</b>	<b>\$ 2.808.000</b>	<b>\$ 2.995.743</b>	<b>\$ 3.196.038</b>	<b>\$ 3.409.725</b>	<b>\$ 3.637.700</b>

*Nota: Fuente propia*

Con esto se concluye la revisión de los gastos. Así, se combinan costos y gastos en un resumen que muestra todos los conceptos y su correspondiente ubicación.

**Tabla 59 Consolidado de costos y gastos**

<b>Concepto</b>	<b>Valor total 1 año</b>	<b>Valor total 2 año</b>	<b>Valor total 3 año</b>	<b>Valor total 4 año</b>	<b>Valor total 5 año</b>
Materia prima	\$ 242.287.203	\$ 258.102.875	\$ 274.975.982	\$ 292.977.226	\$ 312.182.032
Mano de obra directa	\$ 80.616.000	\$ 86.005.986	\$ 91.756.346	\$ 97.891.175	\$ 104.436.179
Costos indirectos de fabricación (material indirecto)	\$ 1.573.600	\$ 4.991.211	\$ 5.546.390	\$ 5.932.029	\$ 6.329.635
Costos indirectos de fabricación (otros CIF)	\$ 18.984.000	\$ 20.253.270	\$ 21.607.404	\$ 23.052.075	\$ 24.593.337
Gastos administrativos (nomina)	\$ 86.088.000	\$ 91.843.844	\$ 97.984.523	\$ 104.535.768	\$ 111.525.030
Gastos administrativos (otros cif)	\$ 2.808.000	\$ 2.995.743	\$ 3.196.038	\$ 3.409.725	\$ 3.637.700
Gastos ventas (nomina)	\$ 54.960.000	\$ 58.634.626	\$ 62.554.937	\$ 66.737.360	\$ 71.199.420
Gastos ventas (otros gastos)	\$ 12.621.700	\$ 13.465.587	\$ 14.365.896	\$ 15.326.400	\$ 16.351.123
Depreciación	\$ 9.933.600	\$ 9.933.600	\$ 9.933.600	\$ 9.933.600	\$ 9.933.600
Amortización	\$ 405.880	\$ 405.880	\$ 405.880	\$ 405.880	\$ 405.880
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 510.277.983</b>	<b>\$ 546.632.620</b>	<b>\$ 582.326.996</b>	<b>\$ 620.201.238</b>	<b>\$ 660.593.935</b>

*Nota: Fuente propia*

### **7.1.3 Cálculo y proyección de los ingresos**

Es fundamental realizar la proyección de ingresos para completar las proyecciones financieras, ya que permite analizar la situación económica de la empresa y tomar decisiones financieras en base al presupuesto previsto. Calcular los ingresos es crucial para evaluar la rentabilidad del plan de negocios, controlar los gastos y destinar los ingresos de la empresa hacia el cumplimiento de obligaciones, objetivos y sostenibilidad a largo plazo.

**Tabla 60** *Proyección de ingresos por prendas*

<b>Años</b>	<b>Unidades prendas</b>	<b>Precio promedio</b>	<b>Ingresos</b>
-------------	-------------------------	------------------------	-----------------

2025	6980	\$	91.378	\$	637.820.348
2026	7078	\$	91.378	\$	680.465.016
2027	7117	\$	91.378	\$	725.960.907
2028	7277	\$	91.378	\$	774.498.654
2029	7379	\$	91.378	\$	826.281.634

*Nota: Fuente propia*

Como se mencionó en el análisis de mercado y con el propósito de llevar a cabo eficazmente el plan de negocios, la unidad de medida utilizada para la comparación es en metros. Por lo tanto, se efectúan los cálculos correspondientes para las cuatro prendas y, en función de sus precios respectivos, se puede apreciar que este proceso se centra en la organización, dado que los ingresos totales proyectados son idénticos en ambas modalidades.

Además, al contar con cuatro productos, se busca lograr una mayor claridad y detalle respecto a las proyecciones de ventas e ingresos, por lo que se procede a realizar dichas proyecciones individualmente para cada tipo de prenda. Para llevar a cabo este proceso, se hace uso de la tabla de porcentaje de participación previamente descrita.

**Tabla 61 Proyección de ingresos por cada prenda**

<b>Año</b>	<b>Camisa manga larga 21%</b>	<b>Camisa manga corta 22.7%</b>	<b>Buso 30.9%</b>	<b>Yogger 25.4%</b>	<b>Total</b>
2025	\$130.711.095	\$141.292.469	\$207.718.603	\$158.098.181	\$637.820.348
2026	\$142.897.653	\$177.838.114	\$210.263.689	\$172.838.114	\$680.465.016
2027	\$152.451.790	\$164.793.126	\$224.321.920	\$184.394.070	\$725.960.907
2028	\$162.644.717	\$175.811.194	\$239.320.084	\$196.722.658	\$774.498.654
2029	\$173.519.143	\$187.565.931	\$255.321.906	\$209.875.535	\$826.281.634

*Nota: Fuente propia*

Como se puede observar, el buso es el tipo de prenda más requerido por los clientes dado que es el que presenta mayor nivel de ingresos por ventas en todos los años.

#### 7.1.4 Identificación del punto de equilibrio

La determinación del punto de equilibrio es fundamental, ya que nos permite establecer las ventas mínimas de prendas de fibra de bambú necesarias para que la empresa no genere ni pérdidas ni ganancias. Este dato sirve como referencia inicial para definir la cantidad de unidades que se deben vender.

Para identificar el punto de equilibrio, se calcula el margen de contribución unitario y luego se promedia según el porcentaje de participación en las ventas, para determinar con precisión cuántas unidades de cada tipo de prenda deben venderse para alcanzar el equilibrio.

Para ello, se resta el costo variable unitario del precio de venta para obtener el margen de contribución unitario. Luego, se multiplica este valor por el porcentaje de participación en las ventas para obtener un promedio para cada tipo de prenda. Al sumar estos promedios, se obtiene el promedio general. Con este dato, se aplica la fórmula del punto de equilibrio dividiendo los costos fijos entre el margen de contribución promedio, lo que nos brinda la cantidad total de equilibrio.

Este método es crucial porque nos proporciona certeza sobre la cantidad de prendas que son necesarias para alcanzar el equilibrio de acuerdo con cada diseño

**Tabla 62 punto de equilibrio en unidades**

<b>Camisa manga larga</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Costos fijos	\$ 35.695.691
Precio de venta	\$ 96.882
Costo de venta	\$ 52.316
<b>Punto equilibrio unidades</b>	<b>801</b>
<b>Camisa manga corta</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Costos fijos	\$ 38.585.342
Precio de venta	\$ 96.862
Costo de venta	\$ 52.306
<b>Punto equilibrio unidades</b>	<b>866</b>

<b>(Buzo)</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Costos fijos	\$ 52.523.659
Precio de venta	\$ 104.638
Costo de venta	\$ 52.319
<b>Punto equilibrio unidades</b>	<b>1004</b>
<b>(Yogger)</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Costos fijos	\$ 43.174.788
Precio de venta	\$ 96.946
Costo de venta	\$ 52.351
<b>Punto equilibrio unidades</b>	<b>968</b>

*Nota: Fuente propia*

A continuación, se presenta una tabla con más detalles sobre el cálculo del punto de equilibrio y con cifras para su análisis.

Para su cálculo se utiliza la fórmula:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{(\text{Precio de venta} - \text{Costos variables unitario})}$$

**Tabla 63 Punto de equilibrio**

<b>Camisa manga larga</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
<b>costos fijos</b>	\$ 35.695.681
<b>Precio de venta</b>	\$ 96.882
<b>Costo de venta</b>	\$ 52.316
<b>Punto equilibrio</b>	<b>\$ 77.599.328</b>
<b>Camisa manga corta</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
<b>costos fijos</b>	\$ 38.585.342
<b>Precio de venta</b>	\$ 96.862
<b>Costo de venta</b>	\$ 52.306
<b>Punto equilibrio</b>	<b>\$ 83.881.178</b>
<b>(buzo)</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
<b>costos fijos</b>	\$ 52.523.659
<b>Precio de venta</b>	\$ 104.638
<b>Costo de venta</b>	\$ 52.319
<b>Punto equilibrio</b>	<b>\$ 105.047.319</b>

(yogger)	
Concepto	Valor
costos fijos	\$ 43.174.788
Precio de venta	\$ 96.946
Costo de venta	\$ 52.351
<b>Punto equilibrio</b>	<b>\$ 93.858.234</b>

*Nota: Fuente propia*

Además, el balance del punto de equilibrio permite comprobar si efectivamente los ingresos cubren los costos totales

Ahora, con el objetivo de observar gráficamente el comportamiento de los 5 años se realizó unas tablas con 5 puntos en el plano cartesiano para observar el comportamiento del punto de equilibrio, en el cual el punto central es el punto de equilibrio previamente identificado.

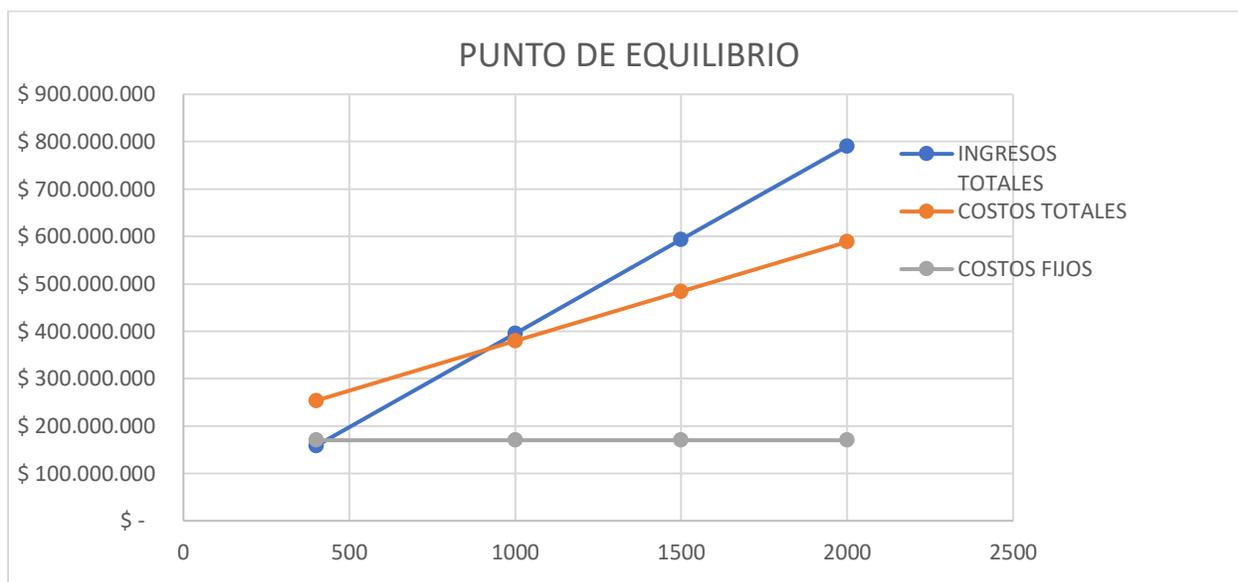
**Tabla 64 Punto de equilibrio año 2024**

Unidades vendidas	Ingresos totales	Costo variable	Costo fijo	Costo total
400	\$ 158.131.474	\$ 83.716.783	\$ 169.979.480	\$ 253.696.263
1000	\$ 395.328.686	\$ 209.291.957	\$ 169.979.480	\$ 379.271.437
1500	\$ 592.993.029	\$ 313.937.936	\$ 169.979.480	\$ 483.917.416
2000	\$ 790.657.372	\$ 418.583.915	\$ 169.979.480	\$ 588.563.394
2500	\$ 988.321.715	\$ 523.229.893	\$ 169.979.480	\$ 693.209.373

*Nota: Fuente propia*

Como se puede observar, en el primer año la empresa no alcanza el punto de equilibrio, pero en los siguientes su margen de seguridad es positivo y creciente

*figura 33 Punto de equilibrio 2025*



*Nota: Fuente propia*

Como se puede observar en la figura anterior, el gráfico de punto de equilibrio que se muestra ilustra la relación entre los costos fijos, los costos totales y los ingresos totales para diferentes niveles de producción. En este contexto, se han analizado los productos como la camisa de manga larga, camisa de manga corta y buzo. El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el cual los ingresos totales igualan a los costos totales, es decir, el punto donde la empresa no tiene ni ganancias ni pérdidas.

En la gráfica, el punto de intersección entre la línea de costos totales (línea naranja) y la línea de ingresos totales (línea azul) representa este punto de equilibrio. Para los productos mencionados, los puntos de equilibrio en términos de unidades vendidas son los siguientes: para la camisa de manga larga es de 871 unidades, para la camisa de manga corta es de 942 unidades, y para el buzo es de 1092 unidades. Para la realización de la figura, se utilizan los valores totales, dando como resultado 994 unidades. Estos valores indican el volumen mínimo de ventas que debe

alcanzarse para cubrir los costos fijos y variables asociados a la producción. Cualquier venta adicional a partir de estos puntos contribuirá a la generación de ganancias para la empresa.

## **7.2 Evaluación financiera**

### **7.2.1 Estados financieros**

Existen documentos que son esenciales en las empresas como lo son los estados financieros “ya que permiten, mostrar de manera estructurada la información económica y financiera, interpretar y analizar esta información y así, en base a dicho análisis, tomar decisiones que beneficien a la empresa” (Negocios, 2023)

. A continuación, al observar la información estructurada y compuesta en los Estados Financieros se determina que el plan de negocios es rentable

#### **7.2.1.1 Estado de situación financiera**

El propósito principal del balance es determinar anualmente el valor real de la empresa en ese momento. En el siguiente estado financiero se detallan los activos corrientes, activos fijos, pasivos y patrimonio de Bambú Sport proyectados para los próximos 5 años, considerando las políticas de la empresa en cuanto al manejo de recursos y depreciación acumulada. Estos datos se pueden encontrar en los rubros de tablas anteriores. Es importante destacar que no hay deudas por préstamos bancarios ni obligaciones financieras, ya que el plan de negocios está siendo financiado con recursos propios

#### **Tabla 65 Estado de situación financiera**

**BAMBU SPORT. S.A.S.**  
**ESTADO DE SITUACION FINANCIERA INICIAL**  
**2024**  
**(PESOS COLOMBIANOS)**

<b>Activos</b>				
<b>Activos corrientes</b>				
Efectivo y equivalente al efectivo		\$ <u>42.506.499</u>		
<b>Total, activo corriente</b>			\$ 42.506.499	
<b>Activos no corrientes</b>				
Propiedad planta y equipo		\$ 67.936.000		
Maquinaria, equipo y herramientas	\$ 19.710.000			
Muebles y enseres	\$ 18.826.000			
Equipo de computación y comunicación	\$ <u>29.400.000</u>			
Activos diferidos		\$ <u>2.029.399</u>		
<b>Total, activo no corriente</b>			\$ 69.965.399	
<b>Total, activo</b>				\$ <b>112.471.898</b>
<b>Pasivos</b>				
<b>Total, pasivo corriente</b>			\$	
<b>Total, pasivo no corriente</b>			\$	
<b>Total, pasivo</b>				\$
<b>Patrimonio</b>				
Capital social			\$ <u>112.471.898</u>	
<b>Total, patrimonio</b>				\$ <u>112.471.898</u>
<b>Total, pasivo + patrimonio</b>				\$ <b>112.471.898</b>
<b>REPRESENTANTE LEGAL</b>		<b>CONTADOR PUBLICO</b>		<b>REVISOR FISCAL</b>

*Nota: Fuente propia*

### 7.2.1.2 Estado de resultados

El objetivo del análisis del estado de resultados o de pérdidas y ganancias es calcular la utilidad y los flujos netos del efectivo del proyecto, que representan en términos generales el verdadero beneficio de la operación de la empresa.

El estado de resultados proyectado actual presenta una estructura convencional de ingresos, costos y gastos, incluyendo cálculos de impuestos y reserva legal. A pesar de que la Ley 1258 del 2008 no obliga a las sociedades S.A.S a mantener un porcentaje específico para reserva legal, la empresa ha decidido establecer una reserva del 10%, siguiendo la práctica común en otros tipos de entidades legales, con el propósito de contar con un respaldo ante posibles contingencias legales.

La proyección de los diferentes rubros se realiza considerando la cantidad esperada de ventas y una tasa de inflación promedio respectiva para cada año.

**Tabla 66 Estado de resultados**

<b>BAMBU SPORT. S.A.S.</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO A 5 AÑOS</b>					
<b>(PESOS COLOMBIANOS)</b>					
<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ventas netas	\$ 676.237.812	\$ 685.705.142	\$ 695.305.014	\$ 705.039.284	\$ 714.909.834
Costo de ventas	\$ 365.168.419	\$ 370.280.777	\$ 375.464.707	\$ 380.721.213	\$ 386.051.310
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>\$ 311.069.394</b>	<b>\$ 315.424.365</b>	<b>\$ 319.840.306</b>	<b>\$ 324.318.071</b>	<b>\$ 328.858.524</b>
Gastos operacionales de administración	\$ 88.896.000	\$ 94.839.587	\$ 101.180.561	\$ 107.945.494	\$ 115.162.729
Gastos operacionales de ventas	\$ 67.581.700	\$ 72.100.212	\$ 76.920.833	\$ 82.063.760	\$ 87.550.543
<b>Utilidad operacional</b>	<b>\$ 154.591.694</b>	<b>\$ 148.484.566</b>	<b>\$ 141.738.912</b>	<b>\$ 134.308.817</b>	<b>\$ 126.145.252</b>
Otros ingresos	\$	\$	\$	\$	\$
Otros egresos	\$	\$	\$	\$	\$

<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 154.591.694</b>	<b>\$ 148.484.566</b>	<b>\$ 141.738.912</b>	<b>\$ 134.308.817</b>	<b>\$ 126.145.252</b>
Impuesto de renta (35%)	\$ 54.107.093	\$ 51.969.598	\$ 49.608.619	\$ 47.008.086	\$ 44.150.838
<b>Utilidad antes de reservas</b>	<b>\$ 100.484.601</b>	<b>\$ 96.514.968</b>	<b>\$ 92.130.293</b>	<b>\$ 87.300.731</b>	<b>\$ 81.994.414</b>
Reservas legales (10%)	\$ 10.048.460	\$ 9.651.497	\$ 9.213.029	\$ 8.730.073	\$ 8.199.441
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 90.436.141</b>	<b>\$ 86.863.471</b>	<b>\$ 82.917.264</b>	<b>\$ 78.570.658</b>	<b>\$ 73.794.972</b>
REPRESENTANTE LEGAL                      CONTADOR PUBLICO                      REVISOR FISCAL					

*Nota: Fuente propia*

### 7.2.1.3 Flujo de caja

Con respecto al movimiento de capital o flujo de fondos, se pueden observar tres tipos específicos. En el flujo de inversión, que tiene lugar al inicio del plan de negocios o en el momento cero, podemos identificar las salidas de dinero asociadas a la inversión inicial. Esto implica gastos en activos tangibles, intangibles y capital de operación.

**Tabla 67 Flujo de inversión**

<b>BAMBU SPORT S.A.S. FLUJO DE CAJA (PESOS COLOMBIANOS)</b>						
<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 de producción		\$ 110.624.081	\$ 106.654.448	\$ 102.269.773	\$ 97.440.211	\$ 92.133.893
Flujo de inversión	\$ 112.471.898					
Flujo de caja	-\$ 112.471.898	\$ 110.624.081	\$ 106.654.448	\$ 102.269.773	\$ 97.440.211	\$ 92.133.893

*Nota: Fuente propia*

En lo que respecta al flujo de operaciones, se calcula sumando la utilidad neta, junto con la depreciación y amortización, así como la reserva legal, para obtener el flujo operativo. En caso de haber reinversiones, se deben restar de este flujo para determinar el flujo neto. Dado que no se contemplan reinversiones, este valor se transfiere directamente a la siguiente tabla.

**Tabla 68 Flujo de producción**

<b>BAMBU SPORT S.A.S. MOVIMIENTOS FINANCIEROS EN LA PRODUCCION (PESOS COLOMBIANOS)</b>					
<b>Concepto</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Utilidad neta	\$ 90.436.141	\$ 86.863.471	\$ 82.917.264	\$ 78.570.658	\$ 73.794.972
Mas depreciación	\$ 9.733.600	\$ 9.733.600	\$ 9.733.600	\$ 9.733.600	\$ 9.733.600
Mas amortización	\$ 405.880	\$ 405.880	\$ 405.880	\$ 405.880	\$ 405.880
Mas reservas legales	\$ 10.048.460	\$ 9.651.497	\$ 9.213.029	\$ 8.730.073	\$ 8.199.441
<b>Total, flujo de producción</b>	<b>\$ 110.624.081</b>	<b>\$ 106.654.448</b>	<b>\$ 102.269.773</b>	<b>\$ 97.440.211</b>	<b>\$ 92.133.893</b>

*Nota: Fuente propia*

Luego se procede a identificar los elementos en el flujo de efectivo neto, que abarca desde el inicio de la inversión hasta los cinco años previstos para el proyecto. Estos datos se utilizan para llevar a cabo la evaluación financiera correspondiente.

**Tabla 69 Flujo neto**

Flujo de caja	
Año 0	-\$ 112.471.898
Año 1	\$ 110.624.081
Año 2	\$ 106.654.448

Año 3	\$	102.269.773
Año 4	\$	97.440.211
Año 5	\$	92.133.893

*Nota: Fuente propia*

En esta tabla se disponen tanto los ingresos y salidas de efectivo desde el momento de la inversión inicial hasta la conclusión del período de cinco años establecido para el proyecto. Es importante mencionar que, en el primer año, el flujo neto es negativo, ya que la empresa no genera beneficios durante ese periodo.

### **7.2.2 Indicadores de rentabilidad financiera**

#### **Evaluación financiera**

La finalidad de la evaluación financiera es identificar los niveles de rentabilidad del proyecto empresarial destinado a fabricar y vender ropa deportiva elaborada con fibra de bambú en San Juan de Pasto. Esta evaluación, centrada en los inversores, se basa en el análisis de datos recopilados durante la planificación financiera, mediante indicadores como el Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Ratio Beneficio-Costo (RBC). Su objetivo es confirmar la viabilidad del negocio y evaluar la conveniencia de invertir en él.

#### **7.2.2.1 Valor presente neto**

El presente indicador, es el que “permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión. El Valor Presente Neto permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de las PyMES” (Vaquiroy, s.f.). Dado así el VPN debe ser mayor a cero.

**Tabla 70 Valor presente neto**

FLUJO DE CAJA		
AÑO 0	-\$	112.471.898
AÑO 1	\$	110.624.081
AÑO 2	\$	106.654.448
AÑO 3	\$	102.269.773
AÑO 4	\$	97.440.211
AÑO 5	\$	92.133.893
VPN		\$ 258.465.101,19
TIR		91%
RBC		2,30

*Nota: Fuente propia*

Como se puede apreciar, el valor actual neto es favorable, alcanzando la cifra de \$258.465.101,19, Esto indica que los ingresos que la empresa generará en los próximos 5 años, traídos a valor presente, superan los gastos previstos y son positivos.

#### **7.2.2.2 Tasa interna de retorno (TIR)**

Al continuar con la evaluación, se realiza el análisis de la tasa interna de retorno. La cual es la tasa que convierte los flujos de fondos de los 5 años a 0, para poder comparar con la tasa de interés de oportunidad.

**Tabla 77. Tasa interna de retorno**

TIR	91%

*Nota: Fuente propia*

En la tabla anterior se indica que la tasa interna de retorno es alta, lo que demuestra que el proyecto es viable financieramente. Ya que la TIO con la que se trabaja el presente proyecto es 15,1% y la TIR arroja un 91%.

### **7.2.2.3 Relación beneficio costo (RBC)**

Por último, se realiza el análisis de la relación beneficio costo, que como su nombre lo indica, demuestra la relación existente entre la inversión inicial y los flujos de efectivo que se esperan en el proyecto.

*Tabla 78 Relación beneficio costo*

RBC	\$ 2,30

*Nota: Fuente propia*

Con el resultado obtenido se deduce que, por cada dos pesos invertidos, hay un retorno de la inversión de 0,30 para el proyecto. Este resultado refuerza, valida y comprueba los resultados de los cálculos anteriores correspondientes al VPN y la TIR y demostrando así la viabilidad financiera de este plan de negocios según la evaluación ya realizada

## **8. Identificación de incidencias**

### **8.1 Incidencias económicas**

El plan de negocio consiste en un proyecto emprendedor destinado a establecer una empresa en la región dedicada a la producción y venta de prendas deportivas fabricadas con fibra

de bambú. Este emprendimiento tendrá un impacto positivo en el desarrollo y crecimiento local al crear nuevos empleos e ingresos a través de la comercialización de este tipo de prendas.

En la actualidad, la ciudad de Pasto enfrenta una importante problemática relacionada con el empleo informal y el desempleo, que afecta significativamente a la población al limitar las oportunidades laborales y contribuir a una baja calidad de vida, desigualdad y violencia. La generación de empleo digno en la región es crucial para abordar esta situación, y la creación de la empresa de confección y comercialización de prendas deportivas de fibra de bambú permitirá la creación de varios puestos de trabajo directos, así como empleos indirectos para proveedores, transportistas y otros participantes en la cadena productiva, lo que contribuirá a mejorar la economía local.

Un impacto económico se define como “efecto que una medida, una acción o un anuncio genera en la economía. Cuando algo tiene impacto económico, provoca consecuencias en la situación económica de una persona, una comunidad, una región, un país o el mundo”. (Perez, 2019)

Considerando esto y la definición mencionada, es importante tener en cuenta el crecimiento de la empresa, que se basa en la creación de valor y la visión empresarial, lo que permitirá impulsar un mercado dinámico y lleno de oportunidades, con el objetivo de convertirse en líderes en el sector.

## **8.2 Incidencias ambientales**

La protección del medio ambiente es un asunto crucial en la actualidad, ya que tanto las grandes industrias como el consumismo están causando daños al planeta. Por este motivo, la empresa se compromete a cumplir con las leyes ambientales vigentes y fomentar prácticas internas que promuevan el cuidado del entorno. Esto se logra a través de una gestión adecuada de los

residuos y la implementación de procesos de reciclaje mediante la separación y clasificación de todos los desechos generados, en cooperación con los centros de acopio pertinentes para su disposición óptima. Además, la empresa evita el uso de productos químicos fuertes para evitar la generación de desechos tóxicos que requieran cuidados especiales y tratamiento específico.

Dado así “el impacto ambiental es la alteración del medio ambiente, provocada directa o indirectamente por un proyecto o actividad en un área determinada, en términos simples el impacto ambiental es la modificación del ambiente ocasionada por la acción del hombre o de la naturaleza” (Gestion de recursos naturales, s.f.)

Con relación a esto, es importante tener en cuenta que el impacto ambiental se refiere a los cambios en el entorno provocados directa o indirectamente por proyectos o actividades en una determinada área, ya sea por acciones humanas o naturales. Las prendas elaboradas con fibra de bambú utilizan materiales amigables con el medio ambiente, y la empresa dispone de contenedores identificados con códigos de colores en cada área donde se generan residuos, facilitando su clasificación y manejo adecuado.

La empresa Bambú Sport ha establecido un sistema de segregación de residuos sólidos según las directrices del Decreto 2676 del 2000, utilizando recipientes y bolsas verdes, grises o azules para residuos no peligrosos y rojos para los residuos peligrosos, todos debidamente identificados y rotulados.

En cuanto a la contaminación acústica, la empresa ha instalado maquinaria de última tecnología que genera un nivel mínimo de ruido, y su ubicación en la zona panamericana de la ciudad garantiza que los posibles sonidos emitidos no afecten la calidad de vida de los habitantes, cumpliendo así con las normativas vigentes.

### **8.3 Incidencias sociales**

A través de la creación de la empresa, se pretende tener un impacto positivo en la sociedad mediante la generación de nuevos empleos de calidad que contribuyan al bienestar y mejora de vida de las personas, ofreciendo oportunidades para su desarrollo personal y adquisición de nuevas habilidades. Asimismo, la empresa busca impulsar el crecimiento económico local, generando beneficios tanto para la propia empresa como para sus empleados, quienes tendrán contratos permanentes que les brinden seguridad y estabilidad financiera para mantener sus hogares.

En este sentido, se tiene la intención de contratar a personas menores de 28 años que no hayan tenido experiencia laboral previa, como por ejemplo graduados de programas de ingeniería de procesos de producción del SENA, técnicos especializados en áreas relevantes para la producción, así como jóvenes interesados en trabajar como operadores de maquinaria. De esta manera, se busca apoyar y promover el desarrollo de las nuevas generaciones.

## Conclusiones

Tras finalizar la elaboración del plan de negocios para establecer una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de prendas deportivas hechas con fibra de bambú en la ciudad de San Juan de Pasto, se lograron identificar las siguientes conclusiones:

- Esta propuesta de negocio nace con el objetivo de establecer en la ciudad de San Juan de Pasto un emprendimiento innovador, considerando que actualmente no existe en Colombia ni mucho menos en la ciudad de san juan de pasto una empresa dedicada a la confección y venta de ropa deportiva elaborada con fibras naturales, como la fibra de bambú. Según los estudios realizados, la industria de la moda fitness está en continuo crecimiento.
- Por lo tanto, en esta investigación se identifican diversos estudios que han permitido evaluar la viabilidad de una empresa innovadora, sostenible y competitiva. Dado que, considerando análisis anteriores, se ha observado que el consumidor muestra interés en las prendas que se van a diseñar y comercializar
- En consecuencia, las personas estarían dispuestas a comprar las prendas ya presentadas, dado que está en auge creciente el interés por cuidar la salud y el medio ambiente. Esto les permitiría llevar un estilo de vida más saludable, invirtiendo parte de ello en verse bien mientras practican cualquier deporte, lo que podría transformar su vida social y generar beneficios para todos. Además, este sector está experimentando un crecimiento significativo, y el mercado ha reconocido que existen muchas más opciones de prendas que se pueden fabricar con fibras naturales, como la de bambú.
- Al tener una aceptación positiva de la empresa de Bambú Sport en la ciudad de San Juan de Pasto como resultado del estudio de mercado se puede decir que hay una oportunidad

en este mercado y que los factores de innovación son la principal manera en cómo se deberá plantar la empresa para lograr una caracterización y un reconocimiento en el mercado local.

- En relación con el plan operativo, se definieron las características de la maquinaria y el equipo, así como una distribución en planta adecuada. Además, se establecieron los tiempos de los distintos procesos, las cantidades de materias primas necesarias por producto junto con sus respectivos costos, la mano de obra requerida y los costos indirectos de producción.
- Es crucial tener claro el destino que una empresa quiere alcanzar. El proceso de definir la estrategia corporativa debe ser minucioso, ya que a partir de las investigaciones realizadas se identificarán las oportunidades y amenazas potenciales en el entorno, alineadas con la visión de la empresa. Aunque los conceptos asociados a la estructura organizativa suelen considerarse comunes y poco detallados, son los cimientos fundamentales de cualquier empresa, ya que el desempeño actual y el logro del éxito empresarial se basan en estos elementos, orientados hacia los objetivos planteados
- La empresa Bambú Sport, con el plan de negocios incluido en este proyecto, se muestra como una iniciativa de negocio rentable, viable y sostenible a largo plazo. Este emprendimiento no solo crea empleo legal, sino que también contribuye a un entorno menos contaminado al utilizar tecnología innovadora que reduce el ruido. Además, la fibra de bambú utilizada es natural y biodegradable, descomponiéndose fácilmente a temperatura ambiente.
- Se deduce que es factible llevar a cabo el plan de negocios con fondos internos, ya que el monto correspondiente a la inversión inicial no es tan alto a comparación de otros proyectos que generen los flujos de efectivo similares y que sean financieramente viables

- Luego de realizados todos los estudios pertinentes, se puede concluir que el presente plan de negocios va encaminado a las personas que realizan diferentes tipos de deporte buscan un estilo de vida saludable con necesidad de cuidarse y verse bien y con ello aportar un granito de arena a la conservación del medio ambiente, vistiendo prendas de calidad con innumerables características que aportan a la salud y la conservación de mejor medio ambiente

## Recomendaciones

Al terminar los diversos estudios realizados a lo largo de esta investigación y los resultados arrojados se dan las siguientes recomendaciones:

- Según los resultados del análisis financiero, se aconseja invertir en el proyecto ya que satisface adecuadamente la tasa de interés deseada y muestra una sensibilidad al riesgo aceptable. Por lo tanto, se aconseja también implementar el proyecto, siempre y cuando se sigan todas las pautas de elaboración y las diferentes estrategias ya mencionadas
- Es importante tener en cuenta lo innovador de la fibra de bambú al realizar la prenda tanto como en diseño de los productos ya que este es el valor agregado que diferencia a la empresa de la competencia.
- Mantener una comunicación regular con los clientes para tenerlos al día sobre las novedades en prendas y promociones mediante el uso de base de datos con la diferente información de cada cliente
- La empresa debe dar importancia a la contratación de personal idóneo, por lo tanto, es fundamental contar con procedimientos claros para seleccionar profesionales que estén alineados con los valores de la empresa y que contribuyan de manera positiva a alcanzar los objetivos establecidos.
- Se sugiere que la empresa considere la posibilidad de crear un manual en el que se detallen los posibles escenarios de aumento o reducción de personal en la estructura organizacional, junto con las funciones correspondientes a cada situación. Por ejemplo, si la demanda de productos en la ciudad de San Juan de Pasto incrementa significativamente, puede ser necesario contratar más personal, y al tener un plan detallado de costeo se logrará un mejor control. Asimismo, el manual también debería contemplar cómo manejar una eventual

reducción de personal por circunstancias extraordinarias. Establecer claramente las responsabilidades en estas situaciones alternativas puede minimizar errores y reducir posibles impactos negativos. Es importante tener en cuenta que las empresas pueden experimentar cambios rápidos en cualquier entorno, y su capacidad para adaptarse eficazmente será clave para alcanzar el éxito.

- En relación con los cuatro tipos de prendas, se sugiere considerar el nivel de contribución de cada una en términos de costos y gastos, para poder adquirir la materia prima adecuada según sea necesario y diseñar estrategias de marketing apropiadas para cada una. A pesar de que la línea de producción abarca productos similares, es crucial identificar las distinciones entre ellos para atraer a diferentes tipos de clientes.

**Referencias:**

autonoma, u. (14 de Septiembre de 2020). Estudio economico. Obtenido de [https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P\\_Presentaciones/tlahuelilpan/administracion/proy\\_inv/estudio%20economico.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tlahuelilpan/administracion/proy_inv/estudio%20economico.pdf)

Contamos. (2020). Obtenido de INDUSTRIA DEPORTIVA: CLAVE EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: <https://contamos.com.co/industria-deportiva-clave-en-el-crecimiento-economico/>

DANE. (2018). Resultados Censo Nacional de Poblacion y Vivienda. El futuro es de todos.

DANE. (2023). Cuantos habitantes tenia Pasto , Nariño en 2023. Telencuestas.

DANE. (2023). Cuantos habitantes tenia pasto , Nariño en el 2023. Telenecuestas.

Evaluacion Integral de Prestadores. (08 de 2019). Obtenido de Empresa Metropolitana de Aseo de Pasto S.A E.S.P: [https://www.superservicios.gov.co/sites/default/files/inline-files/evaluacion\\_integral\\_emas\\_1.pdf](https://www.superservicios.gov.co/sites/default/files/inline-files/evaluacion_integral_emas_1.pdf)

Fitness, M. (02 de 01 de 2023). Últimas tendencias en moda fitness para este 2023. Obtenido de <https://mui.fitness/noticias/Ultimas-tendencias-en-moda-fitness-para-este-2023-20221231-0013.html>

Florez, K. (09 de Mayo de 2022). ministerio de ambiente y desarrollo sostenible. Obtenido de Colombia ya tiene 4.000 negocios verdes: <https://www.minambiente.gov.co/negocios-verdes/colombia-ya-tiene-4000-negocios-verdes-minambiente/#:~:text=Bogot%C3%A1%20D.%20C.%2C%209%20de%20mayo,de%20Ambiente%20y%20Desarrollo%20Sostenible.>

G, Y. (24 de 05 de 2021). Obtenido de Normas tecnicas colombianas de confeccion: <https://es.linkedin.com/pulse/normas-t%C3%A9cnicas-colombianas-en-confecci%C3%B3n-yulieth-guzm%C3%A0n->

Gave, S. (21 de 12 de 2020). mejores temporadas de venta en sector de deportes. Obtenido de <https://blog.saleslayer.com/es/mejores-temporadas-venta-sector-deportes>

Gerencie, R. (26 de 08 de 2022). DIFERENCIA ENTRE COSTO Y GASTO. Obtenido de [entre+costo+y+gasto.+%5BEn+línea%5D.+%5Bs.1%5D.+2018.+https%3A%2F%2Fwww.gerencia.com%2Fdiferencia-entre-costo-y-gasto.html+%5BCitado+el+14+de+septiembre+de+2020%5D.&oq=REVISTA+GERENCIE.+Diferencia+entre+costo+y+gasto.+%5BEn+línea%5D.+%5Bs.1%5D.+2018.+http](https://www.gerencia.com/diferencia-entre-costo-y-gasto.html)

Gerencie, R. (25 de 08 de 2022). DIFERENCIA ENTRE COSTO Y GASTO. Obtenido de [entre-costo-y-gasto.html+%5BCitado+el+14+de+septiembre+de+2020%5D.&gs\\_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOdIBCDE4ODJqMGo0qAIIsAIB&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.gerencia.com/diferencia-entre-costo-y-gasto.html)

Gestion de recursos naturales. (s.f.). Obtenido de impacto ambiental: <https://www.grn.cl/impacto-ambiental/impacto-ambiental-sobre-los-recursos-naturales.html>

<https://siempresanoynatural.com>. (enero de 2023). Obtenido de <https://siempresanoynatural.com/categoria/varios-hogar/ropa-bambu/camisetas-bambu/>

<https://www.amazon.com>. (enero de 2023). Obtenido de camisetas caballero: <https://www.amazon.com/-/es/Bamboo-Camiseta-viscosa-redondo-transpirable/dp/B07LB8R38C?th=1>

Intelligence, M. (2023). ANÁLISIS DEL TAMAÑO Y LA PARTICIPACIÓN DEL MERCADO DE ROPA EN FUNCIONAMIENTO TENDENCIAS Y PRONÓSTICOS DE

CRECIMIENTO (2023 - 2028). Obtenido de <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/running-apparel-market>

Lafayette. (05 de 09 de 2023). ¿CÓMO EL ADN INNOVADOR DE LAFAYETTE IMPACTA A SUS CLIENTES Y AL MEDIOAMBIENTE? Obtenido de <https://lafayette.com/como-adn-innovador-lafayette-impacta-clientes-medioambiente/>

Marketing, 2. (08 de 03 de 2023). Redes Sociales más usadas en Colombia 2023. Obtenido de LinkedIn: <https://es.linkedin.com/pulse/redes-sociales-mas-usadas-en-colombia-2imarketing#:~:text=Hab%C3%ADa%2039%2C34%20millones%20de,ciento%20de%20la%20poblaci%C3%B3n%20total.>

Negocios, C. (04 de 05 de 2023). ESTADOS FINANCIEROS. Obtenido de <https://www.google.com/search?q=CRECE+NEGOCIOS.+Estados+Financieros.+%5BEn+1%C3%ADnea%5D.+https%3A%2F%2Fwww.crecenegocios.com%2Festados-financieros%2F+%5BCitado+el+14+de+septiembre+de+2020%5D.&oq=CRECE+NEGOCIOS.+Estados+Financieros.+%5BEn+1%C3%ADnea%5D.++>

Perez, P. (2019). IMPACTO ECONOMICO. Obtenido de [https://www.researchgate.net/profile/Maria-Sanchez-171/publication/356084128\\_Emprendimiento\\_y\\_gestion\\_empresarial\\_post\\_covid/links/618b3ae23068c54fa5c86ac8/Emprendimiento-y-gestion-empresarial-post-covid.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Maria-Sanchez-171/publication/356084128_Emprendimiento_y_gestion_empresarial_post_covid/links/618b3ae23068c54fa5c86ac8/Emprendimiento-y-gestion-empresarial-post-covid.pdf)

Poveda Textil. (22 de 03 de 2022). Propiedades de la tela de bambú. Obtenido de <https://povedatextil.com/propiedades-tela-bambu/#:~:text=En%20definitiva%2C%20las%20propiedades%20de,a%20menudo%20en%20moda%2C%20calzado.>

RODRIGUEZ, D. P. (18 de Septiembre de 2022). LA REPUBLICA. Obtenido de Mercado de ropa deportiva llegaría a US\$551.000 millones en 2025: <https://www.larepublica.co/ocio/se-preve-que-el-mercado-de-la-ropa-deportiva-alcance-los-us-551-00-millones-en-2025-3450012>

Rogriguez, D. P. (18 de Septiembre de 2022). La Republica. Obtenido de Mercado de ropa deportiva llegaría a US\$551.000 millones en 2025: <https://www.larepublica.co/ocio/se-preve-que-el-mercado-de-la-ropa-deportiva-alcance-los-us-551-00-millones-en-2025-3450012>

Semana. (21 de 08 de 2021). ¿Por qué Colombia vive un boom en venta de ropa deportiva? Obtenido de <https://www.semana.com/economia/articulo/por-que-colombia-vive-un-boom-en-venta-de-ropa-deportiva/202145/>

Slimstock. (06 de Julio de 2023). Obtenido de Proyección de la demanda en la cadena de suministro: cómo mejorar la eficiencia y la rentabilidad de la supply chain: <https://www.slimstock.com/es/blog/proyeccion-de-la-demanda-en-la-cadena-de-suministro/#:~:text=La%20proyecci%C3%B3n%20de%20la%20demanda%20es%20el%20proceso%20de%20estimar,los%20cambios%20en%20la%20econom%C3%ADa.>

Vaquiroy, M. D. (s.f.). PYMES FUTURO. Obtenido de <https://www.pymesfuturo.com/vpneto.htm>

[www.mordorintelligence.com](https://www.mordorintelligence.com). (septiembre de 2022). Obtenido de MERCADO DE ROPA DEPORTIVA: CRECIMIENTO, TENDENCIAS Y PRONÓSTICOS (2023 - 2028): <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/global-sports-apparel-market-industry>

## Anexos



### UNIVERSIDAD CESMAG

#### FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

#### PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

#### Encuesta dirigida a clientes potenciales

Determinar la demanda existente de prendas deportivas en la ciudad de Pasto.

Instructivo: favor dar respuesta a las preguntas relacionadas a continuación:

1. ¿Qué edad tiene?

\_\_\_\_\_

2. ¿Qué estrato es?

3    4    5

3. ¿Cuál es el deporte que practica?

Natación    Futbol    Basquetbol    Atletismo    Voleibol

U otro: \_\_\_\_\_

4. ¿Cuál es la prenda deportiva que usualmente compra con mayor frecuencia?

Buso deportivo    Jogger    Camiseta con manga    Camiseta sin manga

Otro: \_\_\_\_\_

5. ¿Con que frecuencia compra ropa deportiva?

Mensual    Trimestral    Semestral    Anual

6. ¿Qué factor tiene en cuenta al momento de adquirir alguna prenda deportiva?

Puede marcar varias

Diseño    Talla    Marca    Calidad    Precio    Razón social

o Otro: \_\_\_\_\_

7. ¿Cuál es el valor que invierte en la compra de ropa deportiva?

o \$ 50.000-100.000 o \$ 100.000-200.000 o \$ 200.000-300.000 o Mas de \$ 300.000

8. ¿Dónde compra sus prendas deportivas?

o Tiendas exclusivas o de marca o Tiendas con marcas nacionales o Fabricantes o  
empresas pequeñas o locales o Otro: \_\_\_\_\_

9. ¿Usted estaría dispuesto a adquirir ropa deportiva realizada en tela ultra suave que  
permite la absorción de la humedad producida por el sudor en fibra de Bambú?

o Si o No

10. ¿Conoce alguna empresa o negocio que comercialice prendas deportivas en tela de  
fibra de Bambú?

o Si o No

Si su respuesta fue sí, diga ¿Cuál? \_\_\_\_\_

11. ¿Por qué medio de publicidad le gustaría informase del lanzamiento de este nuevo  
producto?

o Televisión o Radio o Redes sociales o Puntos de venta físico

Gracias.

### **Entrevista dirigida a fabricantes de ropa deportiva.**

#### **Objetivo: analizar el comportamiento de compra de ropa deportiva**

Somos estudiantes de Profesionalización en Administración de Empresas de la universidad Cesmag, y la siguiente entrevista tiene como objetivo analizar el comportamiento de compra de ropa deportiva. Para ello se realizará una investigación de mercadeo de las empresas dedicadas a la confección y comercialización de prendas deportivas de la ciudad de Pasto indagando sobre el comportamiento del consumo de venta de ropa deportiva.

La información que se obtenga de esta investigación se utilizará de forma anónima, y por tratarse de un ejercicio académico toda la información será utilizada exclusivamente con fines de análisis y contraste teórico.

A continuación, habrá 14 preguntas, las cuales deben ser respondidas en su totalidad para efectos de estudio.

#### **Por favor responda según corresponda.**

1. ¿A qué población va dirigido el producto de ropa deportiva? (marque las que considere necesarias)

O Mujer

O Hombre

O Niños (a)

2. ¿Cuántos empleados tiene actualmente?

O 1-5

O 11-20

O 6-10

O Mas de 20

3. ¿Cuáles son los aspectos más importantes que influyen en la decisión de la compra de sus clientes?

O Servicio al cliente

O El recurso humano que hace parte de la tienda deportiva

O El producto, diseño y la calidad de las prendas

O El precio

4. ¿Quién es su competencia directa? \_\_\_\_\_

5. ¿En cuanto a competencia, que tanto ha cambiado la forma de vender y promocionar los artículos deportivos? \_\_\_\_\_

6. En breves palabras, ¿cómo ve la competencia local, en cuanto a la política de precios?

\_\_\_\_\_

7. ¿Actualmente cuales son los métodos de pago con los que usted cuenta?, seleccione aquellos que usa.

O Efectivo

O Nequi/Daviplata

O Tarjetas débito/crédito

8. ¿Teniendo en cuenta la virtualidad actual, han tenido que implementar herramientas

tecnológicas para ventas ¿Cuál?

---

9. Considera que el uso de plataformas tecnológicas es útil para promocionar los artículos de ropa deportiva?

O Si

O No

O Porque \_\_\_\_\_

10. En breves palabras, ¿cómo ve la industria textil y el mercado de ropa deportiva tanto para hombre como para dama en la ciudad de Pasto? \_\_\_\_\_

---

11. Poniéndose en la posición de la marca a la que usted representa. ¿Como percibe el mercado local? \_\_\_\_\_

12. ¿Para su emprendimiento a recibido auxilios económicos o ha tendido lazos de colaboración o de formación empresarial con Cámara de Comercio, DIAN u otras instituciones gubernamentales?

O Si

O No

O Cuales? \_\_\_\_\_

Si su respuesta es afirmativa, comente cómo describiría el papel de la Alcaldía o la

¿Gobernación en el apoyo a los empresarios de la Mi pyme en la ciudad de Pasto?

13. De acuerdo a la comunidad de su empresa, ¿cuáles son las características más

relevantes de sus clientes finales? ¿selecciones las respuestas que considere?

Busca un servicio de calidad

Busca la opinión de otros clientes

Busca las mejores ofertas

Busca información sobre sus productos y servicios

Exigen personalización

Otro, cual? \_\_\_\_\_

14. Con respecto a los insumos y materias primas utilizados por su empresa por favor indicar cuales son sus principales proveedores?

\_\_\_\_\_

<b>Camiseta manga corta</b>	<b>Camiseta manga larga</b>	<b>Pantalón (Jogger)</b>	<b>Busos con capucha</b>
<input type="radio"/> 100 a 300			
<input type="radio"/> 300 a 500			
<input type="radio"/> 500 a 700			

O 700 a 900			
O 900 a 1100			

15. ¿Cuántas prendas deportivas vende mensualmente en cuanto a las descritas a continuación?

Si la cantidad de venta supera el rango indicado, por favor escriba la cantidad en el siguiente espacio \_\_\_\_\_

¡Muchas Gracias!!!!

**CONSTITUCION SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA**  
***BAMBU SPORT S.A.S***

Jorge Luis Acosta Rodríguez, de nacionalidad Colombiana, identificado(a) con documento número 1.087.047.173 de Linares, domiciliado(a) en la ciudad de Pasto, Alba Nelly Rodríguez López de nacionalidad Colombiana identificada con documento 27.302.242 de Linares domiciliada en Pasto, declaran previamente al establecimiento y a la firma de los presentes estatutos-, haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada ***BAMBU SPORT S.A.S***, por término de duración 3 años, con un capital suscrito de \$50.000.000, dividido en 5.000 acciones de valor nominal de \$10.000 cada una, que han sido liberadas en su ***(totalidad o en el porcentaje correspondiente)***, previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ha establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea.

## **Estatutos**

### **Capítulo 1**

#### **Disposiciones generales**

**Artículo 1º. Forma.** - La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará ***Bambú Sport S.A.S*** regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: “sociedad por acciones simplificada” o de las iniciales “SAS”.

**Artículo 2º. Objeto social.** - La sociedad tendrá como objeto fabricar y comercializar prendas de vestir deportivas para dama y caballero. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

**Artículo 3º. Domicilio.** - El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de San Juan de Pasto y su dirección para notificaciones judiciales será en la carrera 36 # 8 – 40 avenida panamericana. La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas.

**Artículo 4º. Término de duración.** - El término de duración será Indefinido.

## **Capítulo II**

### **Reglas sobre capital y acciones**

**Artículo 5º. Capital Autorizado.** - El capital autorizado de la sociedad es de \$100.000.000 dividido en 10.000 acciones de valor nominal de 10.000 cada una.

**Artículo 6º. Capital Suscrito.** - El capital suscrito inicial de la sociedad es de \$50.00.000 dividido en 5.000 acciones, de valor nominal de \$10.000 cada una.

**Artículo 7º. Capital Pagado.** - El capital pagado de la sociedad es de \$10.000.000 dividido en 1.000 acciones de valor nominal de \$10.000 cada una.

**(NOTA: El artículo 378 del Código de Comercio establece que las acciones en las que se divide el capital son indivisibles, por lo tanto, determínelas en números enteros)**

**Artículo 8°. Derechos que confieren las acciones.** - En el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias. A cada acción le corresponde un voto en las decisiones de la asamblea general de accionistas.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les serán transferidos a quien las adquiriere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título.

La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

**Artículo 9°. Naturaleza de las acciones.** - Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

**Artículo 10°. Aumento del capital suscrito.** - El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean reglamento.

**Artículo 11°. Derecho de preferencia.** - Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el setenta por ciento de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada

accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

**Parágrafo Primero.** - El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

**Parágrafo Segundo.** - No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

**Artículo 12º. Clases y Series de Acciones.** - Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

**Parágrafo.** - Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que

represente por lo menos el 75% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

**Artículo 13°. Voto múltiple.** - Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre *quórum* y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

**Artículo 14°. Acciones de pago.** - En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

**Artículo 15°. Transferencia de acciones a una fiducia mercantil.** - Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

**Artículo 16°. Restricciones a la negociación de acciones.** - Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta

restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

**Artículo 17°. Cambio de control.** - Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

### **Capítulo III**

#### **Órganos sociales**

**Artículo 18°. Órganos de la sociedad.** - La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

**Artículo 19°. Sociedad devenida unipersonal.** - La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se les confieren a los diversos órganos sociales, incluidos las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

**Artículo 20°. Asamblea general de accionistas.** - La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley. La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

**Artículo 21°. Convocatoria a la asamblea general de accionistas.** - La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles.

En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

**Artículo 22°. Renuncia a la convocatoria.** - Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado.

Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

**Artículo 23°. Derecho de inspección.** - El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los

administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca de las determinaciones sometidas a consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares.

Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección.

La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido.

**Artículo 24°. Reuniones no presenciales.** - Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.

**Artículo 25°. Régimen de quórum y mayorías decisorias:** La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión.

Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 100% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:

- La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.
- La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.

- La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular;
- La modificación de la cláusula compromisoria;
- La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple; y
- La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.

**Parágrafo.** - Así mismo, requerirá determinación unánime del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008

**Artículo 26°. Fraccionamiento del voto:** Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección. Para el efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva. Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

**Artículo 27°. Actas.** - Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los

accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

**Artículo 28°. Representación Legal.** - La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista o no, quien tendrá suplente, designados para un término de un año por la asamblea general de accionistas.

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.

**Artículo 29°. Facultades del representante legal.** - La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener **bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.**

## Capítulo IV

### Disposiciones Varias

**Artículo 30°. Enajenación global de activos.** - Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios

accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

**Artículo 31°. Ejercicio social.** - Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1° de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

**Artículo 32°. Cuentas anuales.** - Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

**Artículo 33°. Reserva Legal.** - la sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

**Artículo 34°. Utilidades.** - Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

**Artículo 35°. Resolución de conflictos.** - Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Sociedades, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en la Cláusula 35 de estos estatutos.

**Artículo 36°. Cláusula Compromisoria.** - La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de. El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de, se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

**Artículo 37°. Ley aplicable.** - La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

## **Capítulo IV**

### **Disolución y Liquidación**

Artículo 38°. Disolución. - La sociedad se disolverá:

- 1° Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;
- 2° Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;
- 3° Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;

- 4° Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;
- 5° Por orden de autoridad competente, y
- 6° Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

**Parágrafo primero.** - En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

**Artículo 39°. Enervamiento de las causales de disolución.** - Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6° del artículo anterior.

**Artículo 40°. Liquidación.** - La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

## **Determinaciones relativas a la constitución de la sociedad**

1. **Representación legal.** - Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a Jorge Luis Acosta Rodríguez identificado con el documento de identidad No 1.087.047.173, como representante legal de BAMBU SPORT S.A.S, por el término de 1 año.

**Representación legal suplente.** - Los accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a Alba Nelly Rodríguez López identificada con el documento de identidad No. 27.302.646, como representante legal suplente de BAMBU SPORT S.A.S, por el término de 1 año.

Tanto el representante legal, como su suplente, participan en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de BAMBU SPORT S.A.S.

2. **Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación.** - A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, BAMBU SPORT S.A.S asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los siguientes actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación:

3. **Personificación jurídica de la sociedad.** - Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, BAMBU SPORT S.A.S formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.

### **Normas técnicas colombianas en confección.**

Normas técnicas textiles.

Estas normas técnicas especifican los requisitos necesarios para cumplir con las propiedades de los textiles y así controlar su calidad.

Algunas de las normas son:

- NTC 2398:1988 Textiles y confecciones. Ropa interior femenina de tejido plano.
- NTC 1990:1994 Textiles y confecciones. Fibras. Fibras cortadas de poliéster.
- NTC 2337:1987 Textiles y confecciones. Hilazas de poliéster.
- NTC 2089:2013 Hilos de algodón para coser.
- NTC 730-1:2001 Textiles. Telas de tejido plano y telas de tejido de punto. Requisitos generales.
- NTC 730-2:2001 Textiles. Telas de tejido plano. Requisitos generales.
- NTC 730-3:2001 Textiles. Telas de tejido de punto. Requisitos generales.

### **Normas técnicas en confección**

Las normas técnicas en confección especifican los requisitos indispensables para cumplir con las necesidades y expectativas del cliente en las prendas confeccionadas.

Entre ellas se encuentran:

- NTC-ISO 8559:1995 Fabricación de vestuario estudios antropométricos. dimensiones corporales.
- NTC 2399:2014 Textiles y confecciones. Ropa interior femenina de tejido de punto.
- NTC 1806:2014 Textiles. Código de rotulado para el cuidado de telas y confecciones mediante el uso de símbolos.
- NTC 2509:1988 Textiles y confecciones. Ropa para deporte.

Adicionalmente se cuenta con la GTC 230:2012 Guía para las buenas prácticas en la confección de prendas de vestir. Esta al ser un documento guía es de cumplimiento voluntario. (G, 2021)

## **REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO**

### **CAPÍTULO I**

**Artículo 1.** El presente reglamento interno de trabajo es prescrito por la empresa Bambú Sport SAS, ubicada en la ciudad de San Juan de Pasto. A sus disposiciones queda sometida la empresa como sus trabajadores, este reglamento hace parte integral de los contratos de trabajo, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores.

### **CAPÍTULO II**

#### **Condiciones de admisión**

ART. 2º—Quien aspire a desempeñar un cargo en la empresa Bambú Sport S.A.S debe hacer la solicitud por escrito para su registro como aspirante y acompañar los siguientes documentos:

- a) Cédula de ciudadanía o tarjeta de identidad según sea el caso.
- b) Autorización escrita del Ministerio de la Protección Social o en su defecto la primera autoridad local, a solicitud de los padres y, a falta de estos, el defensor de familia, cuando el aspirante sea menor de dieciocho (18) años.
- c) Certificado del último empleador con quien haya trabajado en que conste el tiempo de servicio, la índole de la labor ejecutada y el salario devengado.
- d) Certificado de personas honorables sobre su conducta y capacidad y en su caso del plantel de educación donde hubiere estudiado.

PAR.—El empleador podrá establecer en el reglamento, además de los documentos mencionados, todos aquellos que considere necesarios para admitir o no admitir al aspirante sin embargo, tales

exigencias no deben incluir documentos, certificaciones o datos prohibidos expresamente por las normas jurídicas para tal efecto así, es prohibida la exigencia de la inclusión en formatos o cartas de solicitud de empleo “datos acerca del estado civil de las personas, número de hijos que tenga, la religión que profesan o el partido político al cual pertenezca” (L. 13/72, art. 1°); lo mismo que la exigencia de la prueba de gravidez para las mujeres, solo que se trate de actividades catalogadas como de alto riesgo (art. 43, C.N., arts. 1° y 2°, Convenio N.º 111 de la OIT, Res. 3941/94 del Mintrabajo), el examen de sida (D.R. 559/91, art. 22), ni la libreta militar (D. 2150/95, art. 111).

### **Período de prueba**

ART. 3°—La empresa una vez admitida el aspirante podrá estipular con él un período inicial de prueba que tendrá por objeto apreciar por parte de la empresa, las aptitudes del trabajador y por parte de este, las conveniencias de las condiciones de trabajo (CST, art. 76).

ART. 4°—El período de prueba debe ser estipulado por escrito y en caso contrario los servicios se entienden regulados por las normas generales del contrato de trabajo (CST, art. 77, num. 1°).

ART. 5°—El período de prueba no puede exceder de dos (2) meses. En los contratos de trabajo a término fijo, cuya duración sea inferior a 1 año, el período de prueba no podrá ser superior a la quinta parte del término inicialmente pactado para el respectivo contrato, sin que pueda exceder de dos meses.

Cuando entre un mismo empleador y trabajador se celebren contratos de trabajo sucesivos, no es válida la estipulación del período de prueba, salvo para el primer contrato (L. 50/90, art. 7°).

ART. 6°—Durante el período de prueba, el contrato puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento y sin previo aviso, pero si expirado el período de prueba y el trabajador

continuare al servicio del empleador, con consentimiento expreso o tácito, por ese solo hecho, los servicios prestados por aquel a este se considerarán regulados por las normas del contrato de trabajo desde la iniciación de dicho período de prueba. Los trabajadores en período de prueba gozan de todas las prestaciones (CST, art. 80).

### **CAPÍTULO III**

#### **Trabajadores accidentales o transitorios**

ART. 7º—Son meros trabajadores accidentales o transitorios, los que se ocupen en labores de corta duración no mayor de un mes y de índole distinta a las actividades normales de la empresa. Estos trabajadores tienen derecho, además del salario, al descanso remunerado en dominicales y festivos (CST, art. 6º).

### **CAPÍTULO IV**

#### **HORARIO DE TRABAJO**

ART. 8º—Las horas de entrada y salida de los trabajadores son las que a continuación se expresan así:

Personal administrativo y operativo

Lunes a viernes

Mañana:

8:00 a.m. a 12:00 pm.

Hora de almuerzo:

12:00 pm. a 1:00 p.m.

Tarde:

1:00 p.m. a 5:00 p.m.

Sábado

7:00 a.m. a 1:00 pm.

PAR. —Si la empresa labora el domingo. Por cada domingo o festivo trabajado se reconocerá un día compensatorio remunerado a la semana siguiente.

PAR. 1º—Cuando la empresa tenga más de cincuenta (50) trabajadores que laboren cuarenta y seis (46) horas a la semana, estos tendrán derecho a que dos (2) horas de dicha jornada, por cuenta del empleador, se dediquen exclusivamente a actividades recreativas, culturales, deportivas o de capacitación (L. 50/90, art. 21).

PAR. 2º—Jornada laboral flexible. (L. 789/2002, art. 51) Modificó el inciso primero del literal C), incluyó el d) artículo 161 del Código Sustantivo del Trabajo.

d) El empleador y el trabajador podrán acordar que la jornada semanal de cuarenta y seis (46) horas se realice mediante jornadas diarias flexibles de trabajo, distribuidas en máximo seis días a la semana con un día de descanso obligatorio, que podrá coincidir con el domingo.

## **CAPÍTULO V**

### **Las horas extras y trabajo nocturno**

ART. 9º—Trabajo ordinario y nocturno. Artículo 25 Ley 789 de 2002 que modificó el artículo 160 del Código Sustantivo del Trabajo quedará así:

1. Trabajo ordinario es el que se realiza entre las seis horas (6:00 a.m.) y las veintidós horas (10:00 p.m.).

2. Trabajo nocturno es el comprendido entre las veintidós horas (10:00 p.m.) y las seis horas (6:00 a.m.).

ART. 10.—Trabajo suplementario o de horas extras es el que se excede de la jornada ordinaria y en todo caso el que excede la máxima legal (CST, art. 159).

ART. 11.—El trabajo suplementario o de horas extras, a excepción de los casos señalados en el artículo 163 del Código Sustantivo del Trabajo, sólo podrá efectuarse en dos (2) horas diarias y mediante autorización expresa del Ministerio de la Protección Social o de una autoridad delegada por este (D. 13/67, art. 1°).

ART. 12. —Tasas y liquidación de recargos.

1. El trabajo nocturno, por el solo hecho de ser nocturno se remunera con un recargo del treinta y cinco por ciento (35%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno, con excepción del caso de la jornada de treinta y seis (36) horas semanales prevista en el artículo 20 literal c) de la Ley 50 de 1990.

2. El trabajo extra diurno se remunera con un recargo del veinticinco por ciento (25%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno.

3. El trabajo extra nocturno se remunera con un recargo del setenta y cinco por ciento (75%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno.

4. Cada uno de los recargos antedichos se produce de manera exclusiva, es decir, sin acumularlo con alguno otro (L. 50/90, art. 24).

PAR. —La empresa podrá implantar turnos especiales de trabajo nocturno, de acuerdo con lo previsto por el Decreto 2352 de 1965.

ART. 13.—La empresa no reconocerá trabajo suplementario o de horas extras sino cuando expresamente lo autorice a sus trabajadores de acuerdo con lo establecido para tal efecto en el artículo 11 de este reglamento.

PAR. 1°—En ningún caso las horas extras de trabajo, diurnas o nocturnas, podrán exceder de dos (2) horas diarias y doce (12) semanales.

PAR. 2°—Descanso en sábado. Pueden repartirse las cuarenta y ocho (48) horas semanales de trabajo ampliando la jornada ordinaria hasta por dos horas, por acuerdo entre las partes, pero con el fin exclusivo de permitir a los trabajadores el descanso durante todo el sábado. Esta ampliación no constituye trabajo suplementario o de horas extras.

## **CAPÍTULO VI**

### **Días de descanso legalmente obligatorios**

ART. 14. —Serán de descanso obligatorio remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales en nuestra legislación laboral.

1. Todo trabajador, tiene derecho al descanso remunerado en los siguientes días de fiesta de carácter civil o religioso: 1° de enero, 6 de enero, 19 de marzo, 1° de mayo, 29 de junio, 20 de julio, 7 de agosto, 15 de agosto, 12 de octubre, 1° de noviembre, 11 de noviembre, 8 y 25 de diciembre, además de los días jueves y viernes santos, Ascensión del Señor, Corpus Christi y Sagrado Corazón de Jesús.

2. Pero el descanso remunerado del seis de enero, diecinueve de marzo, veintinueve de junio, quince de agosto, doce de octubre, primero de noviembre, once de noviembre, Ascensión del Señor, Corpus Christi y Sagrado Corazón de Jesús, cuando no caigan en día lunes se trasladarán

al lunes siguiente a dicho día. Cuando las mencionadas festividades caigan en domingo, el descanso remunerado, igualmente se trasladará al lunes.

3. Las prestaciones y derechos que para el trabajador originen el trabajo en los días festivos, se reconocerá con relación al día de descanso remunerado establecido en el inciso anterior (L. 51, art. 1º, dic. 22/83).

PAR. 1º—Cuando la jornada de trabajo convenida por las partes, en días u horas, no implique la prestación de servicios en todos los días laborables de la semana, el trabajador tendrá derecho a la remuneración del descanso dominical en proporción al tiempo laborado (L. 50/90, art. 26, núm. 5º).

PAR. 2º—Labores agropecuarias. Los trabajadores de empresas agrícolas, forestales y ganaderas que ejecuten actividades no susceptibles de interrupción, deben trabajar los domingos y días de fiesta remunerándose su trabajo en la forma prevista en el artículo 25 de la Ley 789 de 2002 y con derecho al descanso compensatorio (L. 50/90, art. 28).

PAR. 3º—Trabajo dominical y festivo. (L. 789/2002, art. 26) modificó artículo 179 del Código Sustantivo del Trabajo.

1. El trabajo en domingo y festivos se remunerará con un recargo del setenta y cinco por ciento (75%) sobre el salario ordinario en proporción a las horas laboradas.

2. Si con el domingo coincide otro día de descanso remunerado sólo tendrá derecho el trabajador, si trabaja, al recargo establecido en el numeral anterior.

3. Se exceptúa el caso de la jornada de treinta y seis (36) horas semanales previstas en el artículo 20 literal c) de la Ley 50 de 1990 (L. 789/2002, art. 26).

PAR. 3.1.—El trabajador podrá convenir con el empleador su día de descanso obligatorio el sábado o domingo, que será reconocido en todos sus aspectos como descanso dominical obligatorio institucionalizado.

Interprétese la expresión dominical contenida en el régimen laboral en este sentido exclusivamente para el efecto del descanso obligatorio.

Las disposiciones contenidas en los artículos 25 y 26 de la Ley 789 del 2002 se aplazarán en su aplicación frente a los contratos celebrados antes de la vigencia de la presente ley hasta el 1° de abril del año 2003.

Aviso sobre trabajo dominical. Cuando se tratare de trabajos habituales o permanentes en domingo, el empleador debe fijar en lugar público del establecimiento, con anticipación de 12 horas lo menos, la relación del personal de trabajadores que por razones del servicio no pueden disponer el descanso dominical. En esta relación se incluirán también el día y las horas de descanso compensatorio (CST, art. 185).

ART. 15.—El descanso en los domingos y los demás días expresados en el artículo 21 de este reglamento, tiene una duración mínima de 24 horas, salvo la excepción consagrada en el literal c) del artículo 20 de la Ley 50 de 1990 (L. 50/90, art. 25).

ART. 16.—Cuando por motivo de fiesta no determinada en la Ley 51 del 22 de diciembre de 1983, la empresa suspendiere el trabajo, está obligada a pagarlo como si se hubiere realizado. No está obligada a pagarlo cuando hubiere mediado convenio expreso para la suspensión o compensación o estuviere prevista en el reglamento, pacto, convención colectiva o fallo arbitral. Este trabajo compensatorio se remunerará sin que se entienda como trabajo suplementario o de horas extras (CST, art. 178).

## Vacaciones remuneradas

ART. 17.—Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios durante un (1) año tienen derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas (CST, art. 186, núm. 1°).

ART. 18. —La época de vacaciones debe ser señalada por la empresa a más tardar dentro del año subsiguiente y ellas deben ser concedidas oficiosamente o a petición del trabajador, sin perjudicar el servicio y la efectividad del descanso.

El empleador tiene que dar a conocer al trabajador con 15 días de anticipación la fecha en que le concederán las vacaciones (CST, art. 187).

ART. 19.—Si se presenta interrupción justificada en el disfrute de las vacaciones, el trabajador no pierde el derecho a reanudarlas (CST, art. 188).

ART. 20. —Se prohíbe compensar las vacaciones en dinero, pero el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social puede autorizar que se pague en dinero hasta la mitad de ellas en casos especiales de perjuicio para la economía nacional o la industria; cuando el contrato termina sin que el trabajador hubiere disfrutado de vacaciones, la compensación de estas en dinero procederá por un año cumplido de servicios y proporcionalmente por fracción de año. En todo caso para la compensación de vacaciones, se tendrá como base el último salario devengado por el trabajador (CST, art. 189).

ART. 21.—En todo caso, el trabajador gozará anualmente, por lo menos de seis (6) días hábiles continuos de vacaciones, los que no son acumulables.

Las partes pueden convenir en acumular los días restantes de vacaciones hasta por 2 años.

La acumulación puede ser hasta por 4 años, cuando se trate de trabajadores técnicos, especializados, y de confianza (CST, art. 190).

ART. 22. —Durante el período de vacaciones el trabajador recibirá el salario ordinario que esté devengando el día que comience a disfrutar de ellas. En consecuencia, sólo se excluirán para la liquidación de las vacaciones el valor del trabajo en días de descanso obligatorio y el valor del trabajo suplementario o de horas extras. Cuando el salario sea variable, las vacaciones se liquidarán con el promedio de lo devengado por el trabajador en el año inmediatamente anterior a la fecha en que se concedan.

ART. 23.—Todo empleador llevará un registro de vacaciones en el que se anotará la fecha de ingreso de cada trabajador, fecha en que toma sus vacaciones, en que las termina y la remuneración de estas (D. 13/67, art. 5°).

PAR. —En los contratos a término fijo inferior a un (1) año, los trabajadores tendrán derecho al pago de vacaciones en proporción al tiempo laborado cualquiera que este sea (L. 50/90, art. 3°, par.).

#### Permisos

ART. 24.—La empresa concederá a sus trabajadores los permisos necesarios para el ejercicio del derecho al sufragio y para el desempeño de cargos oficiales transitorios de forzosa aceptación, en caso de grave calamidad doméstica debidamente comprobada, para concurrir en su caso al servicio médico correspondiente, para desempeñar comisiones sindicales inherentes a la organización y para asistir al entierro de sus compañeros, siempre que avisen con la debida oportunidad a la empresa y a sus representantes y que en los dos últimos casos, el número de los

que se ausenten no sea tal, que perjudiquen el funcionamiento del establecimiento. La concesión de los permisos antes dichos estará sujeta a las siguientes condiciones:

- En caso de grave calamidad doméstica, la oportunidad del aviso puede ser anterior o posterior al hecho que lo constituye o al tiempo de ocurrir este, según lo permitan las circunstancias.
- En caso de entierro de compañeros de trabajo, el aviso puede ser hasta con un día de anticipación y el permiso se concederá hasta el 10% de los trabajadores.
- En los demás casos (sufragio, desempeño de cargos transitorios de forzosa aceptación y concurrencia al servicio médico correspondiente) el aviso se hará con la anticipación que las circunstancias lo permitan. Salvo convención en contrario y a excepción del caso de concurrencia al servicio médico correspondiente, el tiempo empleado en estos permisos puede descontarse al trabajador o compensarse con tiempo igual de trabajo efectivo en horas distintas a su jornada ordinaria, a opción de la empresa (CST, art. 57, núm. 6°).

## **CAPÍTULO VII**

### **Salario mínimo, convencional, lugar, días, horas de pagos y períodos que lo regulan**

ART. 25. —Formas y libertad de estipulación:

1. El empleador y el trabajador pueden convenir libremente el salario en sus diversas modalidades como por unidad de tiempo, por obra, o a destajo y por tarea, etc., pero siempre respetando el salario mínimo legal o el fijado en los pactos, convenciones colectivas y fallos arbitrales.
2. No obstante lo dispuesto en los artículos 13, 14, 16, 21 y 340 del Código Sustantivo del Trabajo y las normas concordantes con estas, cuando el trabajador devengue un salario ordinario superior

a diez (10) salarios mínimos legales mensuales, valdrá la estipulación escrita de un salario que además de retribuir el trabajo ordinario, compense de antemano el valor de prestaciones, recargos y beneficios tales como el correspondiente al trabajo nocturno, extraordinario o al dominical y festivo, el de primas legales, extralegales, las cesantías y sus intereses, subsidios y suministros en especie; y, en general, las que se incluyan en dicha estipulación, excepto las vacaciones.

En ningún caso el salario integral podrá ser inferior al monto de 10 salarios mínimos legales mensuales, más el factor prestacional correspondiente a la empresa que no podrá ser inferior al treinta por ciento (30%) de dicha cuantía.

3. Este salario no estará exento de las cotizaciones a la seguridad social, ni de los aportes al SENA, ICBF, y cajas de compensación familiar, pero la base para efectuar los aportes parafiscales es el setenta por ciento (70%).

4. El trabajador que desee acogerse a esta estipulación, recibirá la liquidación definitiva de su auxilio de cesantía y demás prestaciones sociales causadas hasta esa fecha, sin que por ello se entienda terminado su contrato de trabajo (L. 50/90, art. 18).

ART. 26.—Se denomina jornal el salario estipulado por días y sueldo, el estipulado con períodos mayores (CST, art. 133).

ART. 27.—Salvo convenio por escrito, el pago de los salarios se efectuará en el lugar en donde el trabajador presta sus servicios durante el trabajo, o inmediatamente después del cese (CST, art. 138, num. 1°).

Períodos de pago:

Ejemplo:      quincenales      mensuales (uno de los dos o los dos).

ART. 28. —El salario se pagará al trabajador directamente o a la persona que él autorice por escrito así:

1. El salario en dinero debe pagarse por períodos iguales y vencidos. El período de pago para los jornales no puede ser mayores de una semana, y para sueldos no mayor de un mes.
2. El pago del trabajo suplementario o de horas extras y el recargo por trabajo nocturno debe efectuarse junto con el salario ordinario del período en que se han causado o a más tardar con el salario del período siguiente (CST, art. 134).

## CAPÍTULO VIII

### **Servicio médico, medidas de seguridad, riesgos profesionales, primeros auxilios en caso de accidentes de trabajo, normas sobre labores en orden a la mayor higiene, regularidad y seguridad en el trabajo**

ART. 29. —Es obligación del empleador velar por la salud, seguridad e higiene de los trabajadores a su cargo. Igualmente, es su obligación garantizar los recursos necesarios para implementar y ejecutar actividades permanentes en medicina preventiva y del trabajo, y en higiene y seguridad industrial, de conformidad al programa de salud ocupacional, y con el objeto de velar por la protección integral del trabajador.

ART. 30. —Los servicios médicos que requieran los trabajadores se prestarán por el Instituto de Seguros Sociales o EPS, ARP, a través de la IPS a la cual se encuentren asignados. En caso de no afiliación estará a cargo del empleador sin perjuicio de las acciones legales pertinentes.

ART. 31. —Todo trabajador dentro del mismo día en que se sienta enfermo deberá comunicarlo al empleador, su representante o a quien haga sus veces el cual hará lo conducente para que sea examinado por el médico correspondiente a fin de que certifique si puede continuar o no en el trabajo y en su caso determine la incapacidad y el tratamiento a que el trabajador debe someterse. Si este no diere aviso dentro del término indicado o no se sometiere al examen médico que se haya ordenado, su inasistencia al trabajo se tendrá como injustificada para los efectos a que haya lugar, a menos que demuestre que estuvo en absoluta imposibilidad para dar el aviso y someterse al examen en la oportunidad debida.

ART. 32. —Los trabajadores deben someterse a las instrucciones y tratamiento que ordena el médico que los haya examinado, así como a los exámenes y tratamientos preventivos que para todos o algunos de ellos ordena la empresa en determinados casos. El trabajador que sin justa causa se negare a someterse a los exámenes, instrucciones o tratamientos antes indicados, perderá el derecho a la prestación en dinero por la incapacidad que sobrevenga a consecuencia de esa negativa.

ART. 33. —Los trabajadores deberán someterse a todas las medidas de higiene y seguridad que prescriban las autoridades del ramo en general, y en particular a las que ordene la empresa para prevención de las enfermedades y de los riesgos en el manejo de las máquinas y demás elementos de trabajo especialmente para evitar los accidentes de trabajo.

PAR.—El grave incumplimiento por parte del trabajador de las instrucciones, reglamentos y determinaciones de prevención de riesgos, adoptados en forma general o específica, y que se encuentren dentro del programa de salud ocupacional de la respectiva empresa, que la hayan comunicado por escrito, facultan al empleador para la terminación del vínculo o relación laboral por justa causa, tanto para los trabajadores privados como los servidores públicos, previa

autorización del Ministerio de la Protección Social, respetando el derecho de defensa (D. 1295/94, art. 91).

ART. 34.—En caso de accidente de trabajo, el jefe de la respectiva dependencia, o su representante, ordenará inmediatamente la prestación de los primeros auxilios, la remisión al médico y tomará todas las medidas que se consideren necesarias y suficientes para reducir al mínimo, las consecuencias del accidente, denunciando el mismo en los términos establecidos en el Decreto 1295 de 1994 ante la EPS y la ARP.

ART. 35. —En caso de accidente no mortal, aun el más leve o de apariencia insignificante, el trabajador lo comunicará inmediatamente al empleador, a su representante o a quien haga sus veces, para que se provea la asistencia médica y tratamiento oportuno según las disposiciones legales vigentes, indicará, las consecuencias del accidente y la fecha en que cese la incapacidad.

ART. 36. —Todas las empresas y las entidades administradoras de riesgos profesionales deberán llevar estadísticas de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales para lo cual deberán en cada caso determinar la gravedad y la frecuencia de los accidentes de trabajo o de las enfermedades profesionales de conformidad con el reglamento que se expida.

Todo accidente de trabajo o enfermedad profesional que ocurra en una empresa o actividad económica deberá ser informado por el empleador a la entidad administradora de riesgos profesionales y a la entidad promotora de salud, en forma simultánea, dentro de los dos días hábiles siguientes de ocurrido el accidente o diagnosticada la enfermedad.

ART. 37.—En todo caso, en lo referente a los puntos de que trata este capítulo, tanto la empresa como los trabajadores, se someterán a las normas de riesgos profesionales del Código Sustantivo del Trabajo, a la Resolución 1016 de 1989 expedida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad

Social y las demás que con tal fin se establezcan. De la misma manera ambas partes están obligadas a sujetarse al Decreto-Ley 1295 de 1994, y la Ley 776 del 17 de diciembre de 2002, del sistema general de riesgos profesionales, de conformidad con los términos estipulados en los preceptos legales pertinentes y demás normas concordantes y reglamentarias antes mencionadas.

## **CAPÍTULO IX**

### **Prescripciones de orden**

ART. 38. —Los trabajadores tienen como deberes los siguientes:

- a) Respeto y subordinación a los superiores.
- b) Respeto a sus compañeros de trabajo.
- c) Procurar completa armonía con sus superiores y compañeros de trabajo en las relaciones personales y en la ejecución de labores.
- d) Guardar buena conducta en todo sentido y obrar con espíritu de leal colaboración en el orden moral y disciplina general de la empresa.
- e) Ejecutar los trabajos que le confíen con honradez, buena voluntad y de la mejor manera posible.
- f) Hacer las observaciones, reclamos y solicitudes a que haya lugar por conducto del respectivo superior y de manera fundada, comedida y respetuosa.
- g) Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relacionadas con el trabajo, con su verdadera intención que es en todo caso la de encaminar y perfeccionar los esfuerzos en provecho propio y de la empresa en general.
- h) Observar rigurosamente las medidas y precauciones que le indique su respectivo jefe para el manejo de las máquinas o instrumentos de trabajo.

i) Permanecer durante la jornada de trabajo en el sitio o lugar en donde debe desempeñar las labores siendo prohibido salvo orden superior, pasar al puesto de trabajo de otros compañeros.

## **CAPÍTULO X**

### **Orden jerárquico**

ART. 39. —El orden jerárquico de acuerdo con los cargos existentes en la empresa, es el siguiente:  
Ejemplo: gerente general, subgerente, director financiero, director talento humano director de operaciones, director comercial y director de calidad.

PAR. —De los cargos mencionados, tienen facultades para imponer sanciones disciplinarias a los trabajadores de la empresa: Ejemplo: el gerente y el director de talento humano.

## **CAPÍTULO XI**

### **Labores prohibidas para mujeres y menores**

ART. 40.—Queda prohibido emplear a los menores de dieciocho (18) años y a las mujeres en trabajo de pintura industrial, que entrañen el empleo de la cerusa, del sulfato de plomo o de cualquier otro producto que contenga dichos pigmentos. Las mujeres sin distinción de edad y los menores de dieciocho (18) años no pueden ser empleados en trabajos subterráneos de las minas ni en general trabajar en labores peligrosas, insalubres o que requieran grandes esfuerzos (CST, art. 242, ords. 2º y 3º).

ART. 41. —Los menores no podrán ser empleados en los trabajos que a continuación se enumeran, por cuanto suponen exposición severa a riesgos para su salud o integridad física:

1. Trabajos que tengan que ver con sustancias tóxicas o nocivas para la salud.
2. Trabajos a temperaturas anormales o en ambientes contaminados o con insuficiente ventilación.

3. Trabajos subterráneos de minería de toda índole y en los que confluyen agentes nocivos, tales como contaminantes, desequilibrios térmicos, deficiencia de oxígeno a consecuencia de la oxidación o la gasificación.
4. Trabajos donde el menor de edad está expuesto a ruidos que sobrepasen ochenta (80) decibeles.
5. Trabajos donde se tenga que manipular con sustancias radiactivas, pinturas luminiscentes, rayos X, o que impliquen exposición a radiaciones ultravioletas, infrarrojas y emisiones de radiofrecuencia.
6. Todo tipo de labores que impliquen exposición a corrientes eléctricas de alto voltaje.
7. Trabajos submarinos.
8. Trabajo en basurero o en cualquier otro tipo de actividades donde se generen agentes biológicos patógenos.
9. Actividades que impliquen el manejo de sustancias explosivas, inflamables o cáusticas.
10. Trabajos en pañoleros o fogoneros, en los buques de transporte marítimo.
11. Trabajos en pintura industrial que entrañen el empleo de la cerusa, del sulfato de plomo o de cualquier otro producto que contenga dichos elementos.
12. Trabajos en máquinas esmeriladoras, afilado de herramientas, en muelas abrasivas de alta velocidad y en ocupaciones similares.
13. Trabajos en altos hornos, horno de fundición de metales, fábrica de acero, talleres de laminación, trabajos de forja, y en prensa pesada de metales.
14. Trabajos y operaciones que involucren la manipulación de cargas pesadas.

15. Trabajos relacionados con cambios de correas de transmisión, aceite, engrasado y otros trabajos próximos a transmisiones pesadas o de alta velocidad.
16. Trabajos en cizalladoras, cortadoras, laminadoras, tornos, fresadoras, troqueladoras, otras máquinas particularmente peligrosas.
17. Trabajos de vidrio y alfarería, trituración y mezclado de materia prima, trabajo de hornos, pulido y esmerilado en seco de vidriería, operaciones de limpieza por chorro de arena, trabajo en locales de vidriado y grabado, trabajos en la industria cerámica.
18. Trabajo de soldadura de gas y arco, corte con oxígeno en tanques o lugares confinados, en andamios o en molduras precalentadas.
19. Trabajos en fábricas de ladrillos, tubos y similares, moldeado de ladrillos a mano, trabajo en las prensas y hornos de ladrillos.
20. Trabajo en aquellas operaciones y/o procesos en donde se presenten altas temperaturas y humedad.
21. Trabajo en la industria metalúrgica de hierro y demás metales, en las operaciones y/o procesos donde se desprenden vapores o polvos tóxicos y en plantas de cemento.
22. Actividades agrícolas o agroindustriales que impliquen alto riesgo para la salud.
23. Las demás que señalen en forma específica los reglamentos del Ministerio de la Protección Social.

PAR.—Los trabajadores menores de 18 años y mayores de catorce 14, que cursen estudios técnicos en el Servicio Nacional de Aprendizaje o en un instituto técnico especializado reconocido por el Ministerio de Educación Nacional o en una institución del sistema nacional de bienestar familiar

autorizada para el efecto por el Ministerio de la Protección Social, o que obtenga el certificado de aptitud profesional expedido por el Servicio Nacional de Aprendizaje “SENA”, podrán ser empleados en aquellas operaciones, ocupaciones o procedimientos señalados en este artículo, que a juicio del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pueden ser desempeñados sin grave riesgo para la salud o la integridad física del menor mediante un adecuado entrenamiento y la aplicación de medidas de seguridad que garanticen plenamente la prevención de los riesgos anotados. Quedan prohibidos a los trabajadores menores de 18 años todo trabajo que afecte su moralidad. En especial le está prohibido el trabajo en casas de lenocinio y demás lugares de diversión donde se consuman bebidas alcohólicas. De igual modo se prohíbe su contratación para la reproducción de escenas pornográficas, muertes violentas, apología del delito u otros semejantes (D. 2737/89, arts. 245 y 246).

Queda prohibido el trabajo nocturno para los trabajadores menores, no obstante los mayores de dieciséis (16) años y menores de dieciocho (18) años podrán ser autorizados para trabajar hasta las ocho (8) de la noche siempre que no se afecte su asistencia regular en un centro docente, ni implique perjuicio para su salud física o moral (D. 2737/89, art. 243) .

## **CAPÍTULO XII**

### **Obligaciones especiales para la empresa y los trabajadores**

ART. 42. —Son obligaciones especiales del empleador:

1. Poner a disposición de los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, los instrumentos adecuados y las materias primas necesarias para la realización de las labores.

2. Procurar a los trabajadores locales apropiados y elementos adecuados de protección contra accidentes y enfermedades profesionales en forma que se garanticen razonablemente la seguridad y la salud.
3. Prestar de inmediato los primeros auxilios en caso de accidentes o enfermedad. Para este efecto, el establecimiento mantendrá lo necesario según reglamentación de las autoridades sanitarias.
4. Pagar la remuneración pactada en las condiciones, períodos y lugares convenidos.
5. Guardar absoluto respeto a la dignidad personal del trabajador y sus creencias y sentimientos.
6. Conceder al trabajador las licencias necesarias para los fines y en los términos indicados en el artículo 24 de este reglamento.
7. Dar al trabajador que lo solicite, a la expiración del contrato, una certificación en que conste el tiempo de servicio, índole de la labor y salario devengado, e igualmente si el trabajador lo solicita, hacerle practicar examen sanitario y darle certificación sobre el particular, si al ingreso o durante la permanencia en el trabajo hubiere sido sometido a examen médico. Se considerará que el trabajador por su culpa elude, dificulta o dilata el examen, cuando transcurridos 5 días a partir de su retiro no se presenta donde el médico respectivo para las prácticas del examen, a pesar de haber recibido la orden correspondiente.
8. Pagar al trabajador los gastos razonables de venida y regreso, si para prestar su servicio lo hizo cambiar de residencia, salvo si la terminación del contrato se origina por culpa o voluntad del trabajador.

Si el trabajador prefiere radicarse en otro lugar, el empleador le debe costear su traslado hasta concurrencia de los gastos que demandaría su regreso al lugar donde residía anteriormente. En los gastos de traslado del trabajador se entienden comprendidos los familiares que con él convivieren.

9. Abrir y llevar al día los registros de horas extras.

10. Conceder a las trabajadoras que estén en período de lactancia los descansos ordenados por el artículo 238 del Código Sustantivo del Trabajo.

11. Conservar el puesto a los trabajadores que estén disfrutando de los descansos remunerados, a que se refiere el numeral anterior, o de licencia de enfermedad motivada por el embarazo o parto. No producirá efecto alguno el despido que el empleador comunique a la trabajadora en tales períodos o que, si acude a un preaviso, este expire durante los descansos o licencias mencionadas.

12. Llevar un registro de inscripción de todas las personas menores de edad que emplee, con indicación de la fecha de nacimiento de estas.

13. Cumplir este reglamento y mantener el orden, la moralidad y el respeto a las leyes.

14. Además de las obligaciones especiales a cargo del empleador, este garantizará el acceso del trabajador menor de edad a la capacitación laboral y concederá licencia no remunerada cuando la actividad escolar así lo requiera. Será también obligación de su parte, afiliarlo al Sistema de Seguridad Social Integral, suministrarles cada 4 meses en forma gratuita, un par de zapatos y un vestido de labor, teniendo en cuenta que la remuneración mensual sea hasta dos veces el salario mínimo vigente en la empresa (CST, art. 57).

ART. 43. —Son obligaciones especiales del trabajador:

1. Realizar personalmente la labor en los términos estipulados; observar los preceptos de este reglamento, acatar y cumplir las órdenes e instrucciones que de manera particular le imparta la empresa o sus representantes según el orden jerárquico establecido.
2. No comunicar a terceros salvo autorización expresa las informaciones que sean de naturaleza reservada y cuya divulgación pueda ocasionar perjuicios a la empresa, lo que no obsta para denunciar delitos comunes o violaciones del contrato o de las normas legales de trabajo ante las autoridades competentes.
3. Conservar y restituir en buen estado, salvo deterioro natural, los instrumentos y útiles que les hayan facilitado y las materias primas sobrantes.
4. Guardar rigurosamente la moral en las relaciones con sus superiores y compañeros.
5. Comunicar oportunamente a la empresa las observaciones que estimen conducentes a evitarle daño y perjuicios.
6. Prestar la colaboración posible en caso de siniestro o riesgo inminentes que afecten o amenacen las personas o las cosas de la empresa.
7. Observar las medidas preventivas higiénicas prescritas por el médico de la empresa o por las autoridades del ramo y observar con suma diligencia y cuidados las instrucciones y órdenes preventivas de accidentes o de enfermedades profesionales.
8. Registrar en las oficinas de la empresa su domicilio y dirección y dar aviso oportuno de cualquier cambio que ocurra (CST, art. 58).

ART. 44. —Se prohíbe a la empresa:

1. Deducir, retener o compensar suma alguna del monto de los salarios y prestaciones en dinero que corresponda a los trabajadores sin autorización previa escrita de estos, para cada caso y sin mandamiento judicial, con excepción de los siguientes:

a) Respecto de salarios pueden hacerse deducciones, retenciones o compensaciones en los casos autorizados por los artículos 113, 150, 151, 152 y 400 del Código Sustantivo de Trabajo.

b) Las cooperativas pueden ordenar retenciones hasta del cincuenta por ciento (50%) de salarios y prestaciones, para cubrir sus créditos, en la forma y en los casos en que la ley los autorice.

c) El Banco Popular, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 24 de 1952, puede igualmente ordenar retenciones hasta de un cincuenta por ciento (50%) de salario y prestaciones, para cubrir sus créditos en la forma y en los casos en que la ley lo autoriza, y

d) En cuanto a la cesantía y las pensiones de jubilación, la empresa puede retener el valor respectivo en los casos del artículo 250 del Código Sustantivo de Trabajo.

2. Obligar en cualquier forma a los trabajadores a comprar mercancías o víveres en almacenes que establezca la empresa.

3. Exigir o aceptar dinero del trabajador como gratificación para que se admita en el trabajo o por motivo cualquiera que se refiera a las condiciones de este.

4. Limitar o presionar en cualquier forma a los trabajadores el ejercicio de su derecho de asociación.

5. Imponer a los trabajadores obligaciones de carácter religioso o político o dificultarles o impedirles el ejercicio del derecho al sufragio.

6. Hacer o autorizar propaganda política en los sitios de trabajo.

7. Hacer o permitir todo género de rifas, colectas o suscripciones en los mismos sitios.
8. Emplear en las certificaciones de que trata el ordinal 7º del artículo 57 del Código Sustantivo del Trabajo signos convencionales que tiendan a perjudicar a los interesados o adoptar el sistema de “lista negra”, cualquiera que sea la modalidad que se utilice para que no se ocupe en otras empresas a los trabajadores que se separen o sean separados del servicio.
9. Cerrar intempestivamente la empresa. Si lo hiciera además de incurrir en sanciones legales deberá pagar a los trabajadores los salarios, prestaciones, o indemnizaciones por el lapso que dure cerrada la empresa. Así mismo cuando se compruebe que el empleador en forma ilegal ha retenido o disminuido colectivamente los salarios a los trabajadores, la cesación de actividades de estos será imputable a aquél y les dará derecho a reclamar los salarios correspondientes al tiempo de suspensión de labores.
10. Despedir sin justa causa comprobada a los trabajadores que les hubieren presentado pliego de peticiones desde la fecha de presentación del pliego y durante los términos legales de las etapas establecidas para el arreglo del conflicto.
11. Ejecutar o autorizar cualquier acto que vulnere o restrinja los derechos de los trabajadores o que ofenda su dignidad (CST, art. 59).

ART. 45. —Se prohíbe a los trabajadores:

1. Sustraer de la fábrica, taller o establecimiento los útiles de trabajo, las materias primas o productos elaborados sin permiso de la empresa.
2. Presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo la influencia de narcótico o de drogas enervantes.

3. Conservar armas de cualquier clase en el sitio de trabajo a excepción de las que con autorización legal puedan llevar los celadores.
4. Faltar al trabajo sin justa causa de impedimento o sin permiso de la empresa, excepto en los casos de huelga, en los cuales deben abandonar el lugar de trabajo.
5. Disminuir intencionalmente el ritmo de ejecución del trabajo, suspender labores, promover suspensiones intempestivas del trabajo e incitar a su declaración o mantenimiento, sea que se participe o no en ellas.
6. Hacer colectas, rifas o suscripciones o cualquier otra clase de propaganda en los lugares de trabajo.
7. Coartar la libertad para trabajar o no trabajar o para afiliarse o no a un sindicato o permanecer en él o retirarse.
8. Usar los útiles o herramientas suministradas por la empresa en objetivos distintos del trabajo contratado (CST, art. 60).

## **CAPÍTULO XIII**

### **Escala de faltas y sanciones disciplinarias**

ART. 46.—La empresa no puede imponer a sus trabajadores sanciones no previstas en este reglamento, en pactos, convenciones colectivas, fallos arbitrales o en el contrato de trabajo (CST, art. 114).

ART. 47—Se establecen las siguientes clases de faltas leves, y sus sanciones disciplinarias, así:

- a) El retardo hasta de quince (15) minutos en la hora de entrada sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez, multa de la décima parte

del salario de un día; por la segunda vez, multa de la quinta parte del salario de un día; por tercera vez suspensión en el trabajo en la mañana o en la tarde según el turno en que ocurra, y por cuarta vez suspensión en el trabajo por tres días.

b) La falta en el trabajo en la mañana, en la tarde o en el turno correspondiente, sin excusa suficiente cuando no causa perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez suspensión en el trabajo hasta por tres días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por ocho días.

c) La falta total al trabajo durante el día sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica, por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y por segunda vez, suspensión en el trabajo hasta por dos meses.

d) La violación leve por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias implica por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por 2 meses.

La imposición de multas no impide que la empresa prescinda del pago del salario correspondiente al tiempo dejado de trabajar. El valor de las multas se consignará en cuenta especial para dedicarse exclusivamente a premios o regalos para los trabajadores del establecimiento que más puntual y eficientemente, cumplan sus obligaciones.

ART. 48. —Constituyen faltas graves:

a) El retardo hasta de 15 minutos en la hora de entrada al trabajo sin excusa suficiente, por quinta vez.

- b) La falta total del trabajador en la mañana o en el turno correspondiente, sin excusa suficiente, por tercera vez.
- c) La falta total del trabajador a sus labores durante el día sin excusa suficiente, por tercera vez.
- d) Violación grave por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias.

Procedimientos para comprobación de faltas y formas de aplicación de las sanciones disciplinarias

ART. 49. —Antes de aplicarse una sanción disciplinaria, el empleador deberá oír al trabajador inculcado directamente y si este es sindicalizado deberá estar asistido por dos representantes de la organización sindical a que pertenezca. En todo caso se dejará constancia escrita de los hechos y de la decisión de la empresa de imponer o no, la sanción definitiva (CST, art. 115).

ART. 50.—No producirá efecto alguno la sanción disciplinaria impuesta con violación del trámite señalado en el anterior artículo (CST, art. 115).

## **CAPÍTULO XIV**

### **Reclamos: personas ante quienes deben presentarse y su tramitación**

ART. 51. —Los reclamos de los trabajadores se harán ante la persona que ocupe en la empresa el cargo de: Ejemplo: gerente, subgerente, quien los oír y resolverá en justicia y equidad (diferente del que aplica las sanciones).

ART. 52. —Se deja claramente establecido que para efectos de los reclamos a que se refieren los artículos anteriores, el trabajador o trabajadores pueden asesorarse del sindicato respectivo.

PAR. —En la empresa Bambú Sport S.A.S no existen prestaciones adicionales a las legalmente obligatorias.

## **CAPÍTULO XV**

## **Publicaciones**

ART. 53.—Dentro de los quince (15) días siguientes al de la notificación de la resolución aprobatoria del presente reglamento, el empleador debe publicarlo en el lugar de trabajo, mediante la fijación de dos (2) copias de caracteres legibles, en dos (2) sitios distintos. Si hubiere varios lugares de trabajo separados, la fijación debe hacerse en cada uno de ellos. Con el reglamento debe fijarse la resolución aprobatoria (CST, art. 120).

## **CAPÍTULO XVI**

### **Vigencia**

ART. 54.—El presente reglamento entrará a regir 8 días después de su publicación hecha en la forma prescrita en el artículo anterior de este reglamento (CST, art. 121).

## **CAPÍTULO XVII**

### **Disposiciones finales**

ART. 55. —Desde la fecha que entra en vigor este reglamento, quedan sin efecto las disposiciones del reglamento que antes de esta fecha haya tenido la empresa.

## **CAPÍTULO XVIII**

### **Cláusulas ineficaces**

ART. 56.—No producirán ningún efecto las cláusulas del reglamento que desmejoren las condiciones del trabajador en relación con lo establecido en las leyes, contratos individuales,

pactos, convenciones colectivas o fallos arbitrales los cuales sustituyen las disposiciones del reglamento en cuanto fueren más favorables al trabajador (CST, art. 109).

## **CAPÍTULO XIX**

### **Mecanismos de prevención del abuso laboral y procedimiento interno de solución**

ART. 57. —Los mecanismos de prevención de las conductas de acoso laboral previstos por la empresa constituyen actividades tendientes a generar una conciencia colectiva conviviente, que promueva el trabajo en condiciones dignas y justas, la armonía entre quienes comparten vida laboral empresarial y el buen ambiente en la empresa y proteja la intimidad, la honra, la salud mental y la libertad de las personas en el trabajo.

ART. 58. —En desarrollo del propósito a que se refiere el artículo anterior, la empresa ha previsto los siguientes mecanismos (a título de ejemplo):

1. Información a los trabajadores sobre la Ley 1010 de 2006, que incluya campañas de divulgación preventiva, conversatorios y capacitaciones sobre el contenido de dicha ley, particularmente en relación con las conductas que constituyen acoso laboral, las que no, las circunstancias agravantes, las conductas atenuantes y el tratamiento sancionatorio.
2. Espacios para el diálogo, círculos de participación o grupos de similar naturaleza para la evaluación periódica de vida laboral, con el fin de promover coherencia operativa y armonía funcional que faciliten y fomenten el buen trato al interior de la empresa.
3. Diseño y aplicación de actividades con la participación de los trabajadores, a fin de:
  - a) Establecer, mediante la construcción conjunta, valores y hábitos que promuevan vida laboral conviviente;

b) Formular las recomendaciones constructivas a que hubiere lugar en relación con situaciones empresariales que pudieren afectar el cumplimiento de tales valores y hábitos y

c) Examinar conductas específicas que pudieren configurar acoso laboral u otros hostigamientos en la empresa, que afecten la dignidad de las personas, señalando las recomendaciones correspondientes.

4. Las demás actividades que en cualquier tiempo estableciere la empresa para desarrollar el propósito previsto en el artículo anterior.

ART. 59. —Para los efectos relacionados con la búsqueda de solución de las conductas de acoso laboral, se establece el siguiente procedimiento interno con el cual se pretende desarrollar las características de confidencialidad, efectividad y naturaleza conciliatoria señaladas por la ley para este procedimiento (a título de ejemplo):

1. La empresa tendrá un comité (u órgano de similar tenor), integrado en forma bipartita, por un representante de los trabajadores y un representante del empleador o su delegado. Este comité se denominará "comité de convivencia laboral".

2. El comité de convivencia laboral realizará las siguientes actividades:

a) Evaluar en cualquier tiempo la vida laboral de la empresa en relación con el buen ambiente y la armonía en las relaciones de trabajo, formulando a las áreas responsables o involucradas, las sugerencias y consideraciones que estimare necesarias.

b) Promover el desarrollo efectivo de los mecanismos de prevención a que se refieren los artículos anteriores.

c) Examinar de manera confidencial, cuando a ello hubiere lugar, los casos específicos o puntuales en los que se planteen situaciones que pudieren tipificar conductas o circunstancias de acoso laboral.

d) Formular las recomendaciones que se estimaren pertinentes para reconstruir, renovar y mantener vida laboral conviviente en las situaciones presentadas, manteniendo el principio de la confidencialidad en los casos que así lo ameritaren.

e) Hacer las sugerencias que considerare necesarias para la realización y desarrollo de los mecanismos de prevención, con énfasis en aquellas actividades que promuevan de manera más efectiva la eliminación de situaciones de acoso laboral, especialmente aquellas que tuvieran mayor ocurrencia al interior de la vida laboral de la empresa.

f) Atender las conminaciones preventivas que formularen los inspectores de trabajo en desarrollo de lo previsto en el numeral 2º del artículo 9º de la Ley 1010 de 2006 y disponer las medidas que se estimaren pertinentes.

g) Las demás actividades inherentes o conexas con las funciones anteriores.

3. Este comité se reunirá por lo menos, ..... designará de su seno un coordinador ante quien podrán presentarse las solicitudes de evaluación de situaciones eventualmente con figurantes de acoso laboral con destino al análisis que debe hacer el comité, así como las sugerencias que a través del comité realizaren los miembros de la comunidad empresarial para el mejoramiento de la vida laboral.

4. Recibidas las solicitudes para evaluar posibles situaciones de acoso laboral, el comité en la sesión respectiva las examinará, escuchando, si a ello hubiere lugar, a las personas involucradas; construirá con tales personas la recuperación de tejido conviviente, si fuere necesario; formulará

las recomendaciones que estime indispensables y, en casos especiales, promoverá entre los involucrados compromisos de convivencia.

5. Si como resultado de la actuación del comité, este considerare prudente adoptar medidas disciplinarias, dará traslado de las recomendaciones y sugerencias a los funcionarios o trabajadores competentes de la empresa, para que adelanten los procedimientos que correspondan de acuerdo con lo establecido para estos casos en la ley y en el presente reglamento.

6. En todo caso, el procedimiento preventivo interno consagrado en este artículo no impide o afecta el derecho de quien se considere víctima de acoso laboral para adelantar las acciones administrativas y judiciales establecidas para el efecto en la Ley 1010 de 2006.

Fecha: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_

Departamento: \_\_\_\_\_

Representante legal: \_\_\_\_\_

 <p>UNIVERSIDAD <b>CESMAG</b> NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN</p>	<b>CARTA DE ENTREGA TRABAJO DE GRADO O TRABAJO DE APLICACIÓN – ASESOR(A)</b>	<b>CÓDIGO:</b> AAC-BL-FR-032
		<b>VERSIÓN:</b> 1
		<b>FECHA:</b> 09/JUN/2022

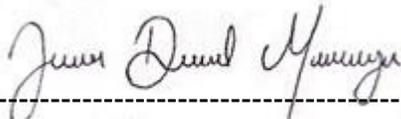
San Juan de Pasto, 12 de octubre de 2024

Biblioteca  
**REMIGIO FIORE FORTEZZA OFM. CAP.**  
Universidad CESMAG  
Pasto

Saludo de paz y bien.

Por medio de la presente se hace entrega del Trabajo de Grado / Trabajo de Aplicación denominado **Plan de negocio para la creación de una empresa de confección y comercialización de ropa deportiva a base de fibra de bambú en la ciudad de San de Pasto**, presentado por el (los) autor(es) **Jorge Luis Acosta Rodríguez del Programa Académico Administración de Empresas** al correo electrónico biblioteca.trabajosdegrado@unicesmag.edu.co. Manifiesto como asesor(a), que su contenido, resumen, anexos y formato PDF cumple con las especificaciones de calidad, guía de presentación de Trabajos de Grado o de Aplicación, establecidos por la Universidad CESMAG, por lo tanto, se solicita el paz y salvo respectivo.

Atentamente,



**Juan David Misnaza Gómez**  
1144071212  
Administración de Empresas  
3122398834  
jdmisnaza@unicesmag.edu.co

 <b>UNIVERSIDAD CESMAG</b> <small>NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	<b>AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> AAC-BL-FR-031
		<b>VERSIÓN:</b> 1
		<b>FECHA:</b> 09/JUN/2022

<b>INFORMACIÓN DEL (LOS) AUTOR(ES)</b>	
<b>Nombres y apellidos del autor:</b> Jorge Luis Acosta Rodríguez	<b>Documento de identidad:</b> 1087 047 173
<b>Correo electrónico:</b> <a href="mailto:Jorgelar358@gmail.com">Jorgelar358@gmail.com</a>	<b>Número de contacto:</b> 312 766 05 85
<b>Nombres y apellidos del autor:</b>	<b>Documento de identidad:</b>
<b>Correo electrónico:</b>	<b>Número de contacto:</b>
<b>Nombres y apellidos del autor:</b>	<b>Documento de identidad:</b>
<b>Correo electrónico:</b>	<b>Número de contacto:</b>
<b>Nombres y apellidos del autor:</b>	<b>Documento de identidad:</b>
<b>Correo electrónico:</b>	<b>Número de contacto:</b>
<b>Nombres y apellidos del asesor:</b> Juan David Misnaza Gómez	<b>Documento de identidad:</b> 1144071212
<b>Correo electrónico:</b> jdmisnaza@unicesmag.edu.co	<b>Número de contacto:</b> 3122398834
<b>Título del trabajo de grado: plan de negocio para la creación de una empresa de confección y comercialización de prendas deportivas a base de fibra de bambú en la ciudad de San Juan de Pasto</b>	
<b>Facultad y Programa Académico: ciencias administrativas y contables Administración de Empresas</b>	

En mi (nuestra) calidad de autor(es) y/o titular (es) del derecho de autor del Trabajo de Grado o de Aplicación señalado en el encabezado, confiero (conferimos) a la Universidad CESMAG una licencia no exclusiva, limitada y gratuita, para la inclusión del trabajo de grado en el repositorio institucional. Por consiguiente, el alcance de la licencia que se otorga a través del presente documento, abarca las siguientes características:

- a) La autorización se otorga desde la fecha de suscripción del presente documento y durante todo el término en el que el (los) firmante(s) del presente documento conserve (mos) la titularidad de los derechos patrimoniales de autor. En el evento en el que deje (mos) de tener la titularidad de los derechos patrimoniales sobre el Trabajo de Grado o de Aplicación, me (nos) comprometo (comprometemos) a informar de manera inmediata sobre dicha situación a la Universidad CESMAG. Por consiguiente, hasta que no exista comunicación escrita de mi(nuestra) parte informando sobre dicha situación, la Universidad CESMAG se encontrará debidamente habilitada para continuar con la publicación del Trabajo de Grado o de Aplicación dentro del repositorio institucional. Conozco(conocemos) que esta autorización podrá revocarse en cualquier momento, siempre y cuando se eleve la solicitud por escrito para dicho fin ante la Universidad CESMAG. En estos eventos, la Universidad CESMAG cuenta con el plazo de un mes después de recibida la

 <p>UNIVERSIDAD <b>CESMAG</b> NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN</p>	<b>AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL</b>	<b>CÓDIGO:</b> AAC-BL-FR-031
		<b>VERSIÓN:</b> 1
		<b>FECHA:</b> 09/JUN/2022

petición, para desmarcar la visualización del Trabajo de Grado o de Aplicación del repositorio institucional.

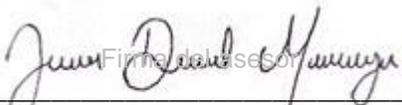
- b) Se autoriza a la Universidad CESMAG para publicar el Trabajo de Grado o de Aplicación en formato digital y teniendo en cuenta que uno de los medios de publicación del repositorio institucional es el internet, acepto(amos) que el Trabajo de Grado o de Aplicación circulará con un alcance mundial.
- c) Acepto (aceptamos) que la autorización que se otorga a través del presente documento se realiza a título gratuito, por lo tanto, renuncio(amos) a recibir emolumento alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y/o cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente autorización y de la licencia o programa a través del cual sea publicado el Trabajo de grado o de Aplicación.
- d) Manifiesto (manifestamos) que el Trabajo de Grado o de Aplicación es original realizado sin violar o usurpar derechos de autor de terceros y que ostento(amos) los derechos patrimoniales de autor sobre la misma. Por consiguiente, asumo(asumimos) toda la responsabilidad sobre su contenido ante la Universidad CESMAG y frente a terceros, manteniéndose indemne de cualquier reclamación que surja en virtud de la misma. En todo caso, la Universidad CESMAG se compromete a indicar siempre la autoría del escrito incluyendo nombre de(los) autor(es) y la fecha de publicación.
- e) Autorizo(autorizamos) a la Universidad CESMAG para incluir el Trabajo de Grado o de Aplicación en los índices y buscadores que se estimen necesarios para promover su difusión. Así mismo autorizo (autorizamos) a la Universidad CESMAG para que pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

**NOTA:** En los eventos en los que el trabajo de grado o de aplicación haya sido trabajado con el apoyo o patrocinio de una agencia, organización o cualquier otra entidad diferente a la Universidad CESMAG. Como autor(es) garantizo(amos) que he(hemos) cumplido con los derechos y obligaciones asumidos con dicha entidad y como consecuencia de ello dejo(dejamos) constancia que la autorización que se concede a través del presente escrito no interfiere ni transgrede derechos de terceros.

Como consecuencia de lo anterior, autorizo(autorizamos) la publicación, difusión, consulta y uso del Trabajo de Grado o de Aplicación por parte de la Universidad CESMAG y sus usuarios así:

- Permiso(permitimos) que mi(nuestro) Trabajo de Grado o de Aplicación haga parte del catálogo de colección del repositorio digital de la Universidad CESMAG por lo tanto, su contenido será de acceso abierto donde podrá ser consultado, descargado y compartido con otras personas, siempre que se reconozca su autoría o reconocimiento con fines no comerciales.

En señal de conformidad, se suscribe este documento en San Juan de Pasto a los 12 días del mes de octubre del año 2024

	
Nombre del autor:	Nombre del autor:
Jorge Luis Acosta Rodríguez	
	
Nombre del asesor: Juan David Misnaza Gómez	



UNIVERSIDAD  
**CESMAG**  
NIT: 800.109.387-7  
VIGILADA MINEDUCACIÓN

**AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE  
GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN  
REPOSITORIO INSTITUCIONAL**

**CÓDIGO:** AAC-BL-FR-031

**VERSIÓN:** 1

**FECHA:** 09/JUN/2022