

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
DOTACIÓN EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO,
DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

**ROSA ELVIRA HERRERA RAMÍREZ
CRISTHIAN GABRIEL JURADO GUERRERO
ALEXANDRA ZAMBRANO PASAJE**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA CESMAG
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE TRANSFERENCIA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SAN JUAN DE PASTO
2025**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
DOTACIÓN EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE PASTO
DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

**ROSA ELVIRA HERRERA RAMIREZ
CRISTHIAN GABRIEL JURADO GUERRERO
ALEXANDRA ZAMBRANO PASAJE**

**TRABAJO DE GRADO, PRESENTADA BAJO LA MODALIDAD DE ESTUDIO
DE FACTIBILIDAD, PARA OPTAR AL TÍTULO ADMINISTRADOR DE
EMPRESAS**

**INSTITUCION UNIVERSITARIA CESMAG
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE TRANSFERENCIA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
SAN JUAN DE PASTO
2025**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Director

Jurado

Jurado

San Juan de Pasto, Junio 4 de 2025

NOTA DE EXCLUSIÓN

El pensamiento que se expresa en esta obra es de exclusiva responsabilidad de sus autores y no compromete la ideología de la Institución Universitaria CESMAG

AGRADECIMIENTOS

AGRADECIMIENTOS

AGRADECIMIENTOS

CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN ANALÍTICO DE ESTUDIO	17
INTRODUCCIÓN	22
1. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN	23
1.1 TEMA DE INVESTIGACIÓN.	23
1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:	23
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	23
1.3.1 Descripción del problema.	23
1.3.2 Formulación del problema	25
1.4 OBJETIVOS	25
1.4.1 Objetivo general	25
1.4.2 Objetivos específicos	25
1.5 JUSTIFICACIÓN	25
2. MARCO REFERENCIAL	27
2.1 MARCO DE ANTECEDENTES	27
3. METODOLOGÍA	30
3.1 PLAN DE ACTIVIDADES	30
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	31
3.2.1 población.	31
3.2.2 Muestra.	31
3.3 FUENTES DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN:	31
3.3.1 Fuentes primarias	32
3.3.2 Fuentes secundarias	32
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.	32
4. ESTUDIO DE MERCADO	33
4.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	33
4.2 ANÁLISIS SECTORIAL.	33

4.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO.	36
4.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	36
4.4.1 Caracterización de la demanda.	36
4.4.2 Área de mercado.	49
4.4.3 Cuantificación de la demanda.	54
4.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA	55
4.5.1 Cuantificación de la Oferta:	69
4.6 ANÁLISIS DE PRECIOS.	70
4.7 CANALES DE DISTRIBUCIÓN O COMERCIALIZACIÓN.	72
5. ESTUDIO TÉCNICO	75
5.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	75
5.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	76
5.2.1. Macro localización.	76
5.2.2. Micro localización.	77
5.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO	78
5.3.1 Ficha técnica del producto o servicio	79
5.3.2 Proceso de producción o prestación del servicio	80
5.3.3 Diagrama de flujo del proceso	82
5.3.4 Distribución de planta física	83
6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	87
6.1. ORGANIGRAMA	87
6.2. PERFIL DE CARGOS Y FUNCIONES:	88
6.3 REGLAMENTOS	95
6.4 ASPECTOS LEGALES Y DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	96
7. ESTUDIO FINANCIERO	99
7.1 DETERMINACIÓN DE LAS INVERSIONES	101
7.2 COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN	102
7.2.1 Costos de producción	102
7.3 GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN	104
7.4 GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	106
7.5 INGRESOS	108

7.6 BALANCE GENERAL INICIAL	108
7.6 PUNTO DE EQUILIBRIO	109
7.7 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS	111
7.8 FLUJO DE INVERSIÓN	113
8. EVALUACIÓN FINANCIERA	116
8.1 COSTO DE CAPITAL	117
8.2 CRITERIOS O INDICADORES DE RENTABILIDAD FINANCIERA	118
9. IDENTIFICACIÓN DE LAS INCIDENCIAS DE TIPO ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL.	121
CONCLUSIONES	123
RECOMENDACIONES	124
BIBLIOGRAFÍA	125
ANEXOS	126

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Tipo de actividad que pertenece la empresa	38
Gráfica 2. Tipo de empresa	39
Gráfica 3. Número de empleados que pertenecen a la empresa	40
Gráfica 4. Productos de ropa de dotación empresarial	41
Gráfica 5. Frecuencia de compra de ropa de dotación empresarial	42
Gráfica 6. Entrega de dotación	43
Gráfica 7. Precio de compra de dotación	44
Gráfica 8. Tallas de dotación empresarial	45
Gráfica 9. Modelo de ropa de dotación empresarial	46
Gráfica 10. Características y cualidades de las prendas	47
Gráfica 11. Inconvenientes con proveedor	48
Gráfica 12. Cambio de proveedor	49
Gráfica 13. Estaría dispuesto a cambiar su proveedor por un nuevo proveedor de ropa de dotación empresarial	56
Gráfica 14. Dentro de los productos que usted comercializa o distribuye se encuentran camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero	57
Gráfica 15. Qué aspectos le motivarían a comprar camisa y pantalón estilo pijamero para dama o caballero	58
Gráfica 16. Le gustaría comprar camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero en estilos novedosos, de excelente calidad a precios cómodos y producidos por una nueva empresa en la ciudad de Pasto	59
Gráfica 17. Qué valor está dispuesto a pagar por una camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero	60
Gráfica 18. Qué cantidad de camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero en las diferentes marcas compra usted mensualmente	61
Gráfica 19. Qué características se debe cumplir para ser proveedor de sus productos	62
Gráfica 20. Porque medios publicitarios le gustaría recibir información de nuestros productos	63
Gráfica 21. Qué modelos de camisa y pantalón estilo pijamero les gustaría más	64

Gráfica 22. Inflación 2014-2018	100
Gráfica 23. Punto de equilibrio	111
Gráfica 24. FNC	115
Gráfica 25. VPN – TIR%	120

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Marco de antecedentes	27
Cuadro 2. Plan de actividades	30
Cuadro 3. Empresas más representativas Municipio de Pasto (creaciones Karol)	66
Cuadro 4. Empresas más representativas Municipio de Pasto (confecciones Romady)	67
Cuadro 5. Empresas más representativas Municipio de Pasto (Dotaciones Balmer)	68
Cuadro 6. Empresas más representativas Municipio de Pasto (Dotaciones Maxiel)	68
Cuadro 7. Empresas más representativas Municipio de Pasto (confecciones Goretty)	69
Cuadro 8. Ficha técnica del producto o servicio	79
Cuadro 9. Proceso de producción	80
Cuadro 10. Cargo Gerente	88
Cuadro 11. Cargo Administrador	89
Cuadro 12. Cargo Secretaria	90
Cuadro 13. Cargo Contador	91
Cuadro 14. Cargo Cortador	92
Cuadro 15. Cargo Fileteador	93
Cuadro 16. Cargo Asesor Comercial	94
Cuadro 17. Aspectos legales y de constitución de la empresa	96

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Movimiento registró público	35
Tabla 2. A qué tipo de actividad pertenece esta empresa	38
Tabla 3. Qué tipo de empresa es	39
Tabla 4. Cuál es el número de empleados que pertenecen a su empresa	40
Tabla 5. Qué productos de ropa de dotación empresarial requieren	41
Tabla 6. Cada cuánto compran la ropa de dotación empresarial	41
Tabla 7. Cada cuánto tiempo entrega la dotación	42
Tabla 8. A qué precios compran la dotación empresarial requerida	43
Tabla 9. En qué tallas las compran	44
Tabla 10. Qué modelo le gustaría encontrar la ropa de dotación empresarial	45
Tabla 11. Cuáles son las características y cualidades buscan en estas prendas	46
Tabla 12. Ha tenido inconvenientes con su proveedor actual	47
Tabla 13. Cambio de proveedor	48
Tabla 14. Proyección de ventas	50
Tabla 15. Promedio de empleados	54
Tabla 16. Número de uniformes	55
Tabla 17. Estaría dispuesto a cambiar su proveedor por un nuevo proveedor de ropa de dotación empresarial	55
Tabla 18. Dentro de los productos que usted comercializa o distribuye se encuentran camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero	56
Tabla 19. Qué aspectos le motivarían a comprar camisa y pantalón estilo pijamero para dama o caballero	57
Tabla 20. Le gustaría comprar camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero en estilos novedosos, de excelente calidad a precios cómodos y producidos por una nueva empresa en la ciudad de Pasto	58
Tabla 21. Qué valor está dispuesto a pagar por una camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero	59
Tabla 22. Qué cantidad de camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero en las diferentes marcas compra usted mensualmente	60

Tabla 23. Qué características se debe cumplir para ser proveedor de sus productos	61
Tabla 24. Porque medios publicitarios le gustaría recibir información de nuestros productos	62
Tabla 25. Qué modelos de camisa y pantalón estilo pijamero les gustaría más	63
Tabla 26. Ventas mensuales proveedores	69
Tabla 27. Total, ventas	70
Tabla 28. Análisis de precio	71
Tabla 29. Tamaño del proyecto	75
Tabla 30. Matriz de localización	78
Tabla 31. Calculo Inflación promedio 2014-2018	100
Tabla 32. Inversión Activos fijos	102
Tabla 33. Inversión Diferida	102
Tabla 34. Materia Prima	103
Tabla 35. Materiales Directos	103
Tabla 36. Factores Prestacionales	104
Tabla 37. Mano de Obra directa	104
Tabla 38. Nomina Administrativa	105
Tabla 39. Consolidado de costos y gastos operacionales	107
Tabla 40. Ingresos proyectados	108
Tabla 41. Balance general inicial	109
Tabla 42. Cálculo punto de equilibrio	110
Tabla 43. Estado de resultados	112
Tabla 44. Flujo de Inversión	113
Tabla 45. Flujo Operativo	114
Tabla 46. Flujo neto de caja	115
Tabla 47. Indicadores de Rentabilidad	119

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Logo	51
Figura 2. Aviso publicitario páginas amarillas	51
Figura 3. Volante	52
Figura 4. Mapa	77
Figura 5. Dirección: calle 18 N' 27-27	77
Figura 6. Flujo grama del proceso productivo para la confección de uniformes	82
Figura 7. Primer piso:	83
Figura 8. Parte administrativa	83
Figura 9. Lugar de relajamiento	83
Figura 10. Planos de las zonas de la empresa	84
Figura 11. Maquina Plana	84
Figura 12. Filete adora	85
Figura 13. Máquina Collarín	85
Figura 14. Máquina Bordadora	85
Figura 15. Cortadora de tela	86
Figura 16. Mesa de corte	86
Figura 17. Tijeras	86
Figura 18. Reglas	86
Figura 19. Personal requerido	87
Figura 20. Diagrama Estructura Financiera del Proyecto	101

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Encuesta para determinar la demanda.	127
Anexo B. Encuesta dirigida a comerciantes y/o distribuidores. para determinar la oferta.	129
Anexo C. Supuestos macroeconómicos para las proyecciones	131

RESUMEN ANALÍTICO DE ESTUDIO R.A.E

CODIGO: _____

PROGRAMA ACADEMICO: Administración de empresas

FECHA DE ELABORACIÓN: diciembre 2019

AUTORES: Cristian Gabriel Jurado, Rosa Herrera, Alexandra Zambrano

ASESOR: Ana lucia Casanova Guerrero

JURADOS: Guillermo Javier Hidalgo Martínez, Orlando Estupiñan

TÍTULO: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de dotación empresarial en la ciudad de san juan de pasto, departamento de Nariño.

PALABRAS CLAVES: estudio de factibilidad, producción, comercialización y crecimiento, confección, dotaciones,

DESCRIPCIÓN: el presente estudio de factibilidad se enfoca en los aspectos fundamentales para crear una empresa como los siguientes: estudio de mercado, técnico, administrativo y financiero, además los resultados que, de la investigación como impacto económico, social y ambiental, con el objetivo de determinar si es viable o montar una empresa dedicada a la confección textil, dotaciones empresariales en la ciudad de san juan de pasto.

Esta investigación se basa en el crecimiento y desarrollo de la región, con el fin de capacitar y dar trabajo a madres cabeza de familia en la ciudad de pasto.

CONTENIDO: en este estudio que se realizó contiene 4 capítulos en el que in inicia la investigación con el marco general de la investigación en donde determina el tema, línea, planteamiento del problema, descripción objetivos justificación.

En el segundo capítulo empieza con el marco referencial donde describe los antecedentes internacional, nacional y regional.

En el tercer capítulo se determina la metodología, plan de acción, población y muestra, fuentes de recolección de información, técnicas y instrumento de recolección de información.

En el cuarto capítulo se empieza con el título estudio de mercado se realiza la investigación de mercado, análisis sectorial, características del producto, análisis de la demanda, análisis de la oferta, análisis de precios, canales de distribución.

En el quinto capítulo se realiza un estudio técnico que contiene el tamaño del proyecto, localización del proyecto, ingeniería del proyecto.

En el sexto capítulo se encuentra el estudio organizacional y legal el organigrama, los perfiles de cargo, reglamentos, aspecto legal y constitución de la empresa.

En el séptimo capítulo está el estudio financiero donde se determinan las inversiones, costos y gastos de operación, gastos operacionales de administración, gastos operacionales de ventas, ingresos, balance general inicial, punto de equilibrio, resultados proyectados, flujo de inversión.

En el octavo capítulo es la evaluación financiera donde se describe el costo de capital, criterios o indicadores de rentabilidad financiera.

Y en el último capítulo se identifican las incidencias de tipo económico social y ambiental. Esta investigación concluye con sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

METODOLOGÍA: En la metodología aplicada a este proyecto se manejan diferentes variables como es el paradigma, enfoques de investigación, tipo de investigación. En esta investigación descriptiva se busca obtener detalladamente los mercados potenciales realizando un plan de acción para la determinación de actividades de confección textil.

CONCLUSIONES

Se observa un alto nivel de aceptación del consumidor para producto por actual por lo tanto se puede decir que hay una disponibilidad de compra en la ciudad de pasto.

Con en análisis presentado en este proyecto se observa que la empresa cuenta con unos recursos económicos necesarios para implementar y desarrollar la producción que se desea alcanzar en los próximos años.

El deseo de alcanzar las metas propuestas en este proyecto con el fin de brindar un apoyo al desarrollo social de la comunidad nariñense apoyando a madres cabezas de familia que se encuentran los sectores bajos de la ciudad de pasto.

RECOMENDACIONES

En general los empleados no tienen la adecuada capacitación y metas propuestas a futuro se recomienda dar con claridad todas las actividades y diferentes modelos que ofrece la empresa para que ellos se relacionen con los puestos de los demás compañeros y así haiga una rotación de labores diariamente con el fin de que si alguna persona falta a su labor alguien más pueda remplazarlo fácilmente.

En la investigación en el sector de Nariño la competitividad y el fortalecimiento de una empresa de confección y marca de ropa es importante planificar, investigar el mercado y sus tendencias, además de innovar en cada proceso. Recuerde: La marca y sus diseños deben apuntar al estilo de vida del consumidor al que su empresa quiere llegar.

Ala realización de esta investigación se recomienda que para empezar un negocio propio nunca es fácil, pero es aún más difícil mantenerlo competitivo. Esta verdad es especialmente fuerte en la industria textil y de confección, uno de los sectores más dinámicos y competitivos del mundo.

Cuando alguien que trabaja en la industria textil y de ropas puede aprender con la experiencia es que este sector es orientado por las relaciones. La moda es parte importante de nuestro sector por eso se tiene que innovar en el producto a ofrecer

BIBLIOGRAFÍA

Agusto, C. (s.f.). Curso de filosofía positivo. Lecciones 1 y 2.2. Ediciones Orbis 1980. 137p.

Bogota, A. d. (13 de mayo de 2018). Alcaldia de Bogota. Obtenido de www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=1523

Jurídica, O. A. (s.f.). MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. Obtenido de <http://www.mineduacion.gov.co/1621/article-86928.html>

Martinez, A. C. (21 de agosto de 2017). Fundación Universidad de América. Obtenido de <http://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/104/1/1030592249-2016-2-II.pdf>

Nacional, M. d. (14 de agosto de 2017). Oficina Asesoría Jurídica. Obtenido de <http://www.mineduacion.gov.co/1621/article-86928.htm>

UNIMINUTO-CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS. (14 de agosto de 2017). Obtenido de

http://repository.uniminuto.edu:8080/xmlui/bitstream/handle/10656/2509/TA_GarayDiazLuz_2010.pdf?sequence=1

Urbina, G. B. (4 de noviembre de 2017). Evaluación de proyectos. Obtenido de <https://ianemartinez.files.wordpress.com/2012/09/evaluacion-de-proyectos-gabriel-baca-urbina-corregido.pdf>

Socia, M. d. (2011). CÓDIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO- 2011. Obtenido de <https://www.ilo.org/dyn/travail/docs/1539/CodigoSustantivodelTrabajoColombia.pdf>

ANEXOS

Anexo A. Encuesta para determinar la demanda.

Anexo B. Encuesta dirigida a comerciantes y/o distribuidores. para determinar la oferta.

Anexo C. Supuestos macroeconómicos para las proyecciones

INTRODUCCIÓN

En estas últimas décadas todas las Empresas se preocupan por agregar cierta formalidad al trabajo; los uniformes de una Empresa; además de que dan sentido de pertenencia a las personas que trabajan en ella, presentan seguridad a los empleados durante sus labores. La Empresa siempre tiene que proporcionar seguridad, el usar ropa de trabajo adecuada ayuda a mejorar la productividad de los trabajadores y por ende la imagen de la Empresa.

En estos últimos años en la fabricación de cada prenda usada en el uniforme se tiene muy en cuenta la funcionalidad, la libertad de movimiento, ergonómica, la comodidad y más que todo representar para cada trabajador economía.

La Empresa **ARVIS**, tiene como Misión satisfacer las necesidades y expectativas de comodidad y bienestar a la hora de lucir un cómodo uniforme que evoquen la expresión de una viva imagen de la Empresa a la cual pertenecen; los productos serán económicos, de alta calidad, y sus productores o confeccionistas contarán con una administración ágil confiable que brinde beneficios económicos, promoviendo así, el mejoramiento de la calidad de vida y el progreso Regional al contar con una Empresa que genere trabajo a personas capacitadas en el oficio, además la creación de un catálogo Nariñense, para la comercialización del producto.

Ahora bien si ponemos una mirada en la difícil situación a la que se enfrentan las madres cabeza de familia para sacar a delante a sus hijos, tropiezan con la falta de oportunidades laborales, **ARVIS** cuya sigla significa amar, vivir, servir, pretende generar alternativas laborales en el campo de la confección, distribución y ventas por catálogo a todas las personas en especial a las Madres cabeza de familia para mejorarles su calidad de vida y las de sus hijos.

Por otro lado el sector de la Industria de Confección en la ciudad no ha tenido el suficiente apoyo financiero para que pueda desarrollarse a plenitud, a pesar de contar con suficiente potencial humano capaz de diseñar y confeccionar con calidad estos productos y muchos más, personal preparado por el SENA y la Universidad Autónoma; en cambio sí se ve reflejado en el mercado la presencia masiva de Empresas de otras regiones que ofrecen sus productos por catálogos a precios muy altos, anotando así que hace falta en nuestra ciudad un catálogo especial, Nariñense para exhibir con grandeza todos los productos elaborados por manos laboriosas que ameritan también ser reconocidas a nivel regional y Nacional. La revista **ARVIS** en un futuro tiene como visión hacer pautar a diferentes empresas para comercializar sus productos y así contribuir al progreso Regional.

1. MARCO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 TEMA DE INVESTIGACIÓN.

Estudios de factibilidad.

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

El proyecto se basa en la línea de investigación sobre el crecimiento y el desarrollo regional, puesto que evalúa y formula un proyecto que puede o no ser factible para propiciar el progreso de la ciudad de Pasto en cuanto a infraestructura y al desarrollo cultural e integrar de la sociedad, donde nos permite disminuir el índice de desempleo más que todo para madres de familia de Pasto.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.3.1 Descripción del problema. La confección ha jugado un papel protagónico en el crecimiento económico del país por eso es importante tener en cuenta como la confección que se encuentra en el departamento de Nariño no ha tenido gran participación en el mercado nacional por la falta de presencia de empresas bien posicionadas. Al igual se encuentran compañías dedicadas a la dotación empresarial con bajos niveles de competitividad y desarrollo tecnológico. De manera particular se ha detectado que dichas empresas se rigen al diseño que el empleador lo requiera sin tener en cuenta los gustos y deseos de los empleados.

Es así, como se identifica una oportunidad dentro del mercado regional de Nariño especialmente en la ciudad de San Juan de Pasto, para tener la oportunidad de hacer crecer la economía desde la actividad de la confección en la región y aportar los índices del desempleo, ya que la tasa de desempleo se encuentra en el 9,2.

Es una empresa familiar que se dedicara a la fabricación y comercialización de chaquetas de modelos deportivos y clásicos para caballeros y damas; para el proyecto cuenta con tres líneas de negocio en donde genere ingresos la línea principal de comercialización sería a través de distribuidores mayoristas con ventas sobre pedido, la segunda es por contratos para suministros de informes de dotaciones para empresas públicas y privadas y la tercera es con un punto de ventas que sea propio para la marca. En la ciudad de Pasto se encuentran diferentes puntos de ventas o micro empresas que pasan desapercibidas por la ciudadanía por lo tanto se hace un estudio de implementar un proyecto de factibilidad que demuestre que las empresas del sector son de diferentes personas con el fin de que cada trabajador tenga una chaqueta de diferentes modelos pero con el logo empresarial que le corresponde con la idea de crear una empresa que produzca y comercializarse chaquetas con el propósito de dar trabajo a madres cabeza de familia y así minimizar el desempleo y la pobreza en la región el cual podamos

distinguir el sector empresarial de la ciudadanía para así tratar de que cada distribuidor tenga su propia ropa de dotación de acuerdo a las necesidades de sus clientes y tenga su logo empresarial que las distinga a pesar del crecimiento en las ventas de diferentes marcas que no son propias de la región en donde encontramos marcas de Medellín y otros sectores del país se puede llegar a un punto donde la empresa llegue a distribuir en las empresas o sedes empresarias que se encuentran en la ciudad.

La idea surge de analizar las necesidades que tienen las madres cabeza de familia hoy en día y lo útiles que puedes ser sin la necesidad de un título profesional solo con la experiencia que le dio una máquina de coser en la comunidad nariñense hay diferentes mujeres que les ha tocado sobrevivir solas con sus hijos mientras sus esposos las abandonan y el gobierno no ayuda a que las personas sigan adelante hoy en día sean implementado proyectos académicos que ayudan a la formación de estas personas y como no poder brindarles un apoyo económico que ellas puedan sobrevivir en esta actualidad pudiendo hacer parte del cambio del país brindando trabajo a quien más necesite para ello necesitamos saber las necesidades básicas que tienen la comunidad de mujeres cabeza de familia y en que más se desempeñan donde a conocer las bases de las confecciones que se realizan podemos organizar una buena producción de calidad sin tener un capital alto para desarrollarse.

En Colombia se ve reflejado un gran índice alto de dependencia de los profesionales al empleo y con alta competencia laboral y poca posibilidad de estos a emprender proyectos nuevos para la creación de empresa e independencia laboral, con la creación de pequeñas o micro empresas ayudar a generar oportunidades de empleo digno, para atenuar la pobreza y la desocupación en el municipio de Pasto, enfocado en dar empleo a las madres cabezas de familia. Por ello se pretende realizar este trabajo para determinar su factibilidad y viabilidad para la creación de empresa que ayude a determinar las necesidades insatisfechas de la población, se podrán utilizar datos estadísticos que serán de mucha utilidad.

Resulta inquietante entonces para diferentes sectores como el empresarial, el hecho que nuestra ciudad no cuente en la actualidad con empresas reconocidas a nivel regional y nacional del sector textil-confección que se dedique al desarrollo de dotación empresarial aprovechando las oportunidades competitivas de la ciudad se destaque entre la oferta que se puede encontrar hoy en el mercado de dotación empresarial.

El gran reto para la empresa es aceptar las actuales condiciones del entorno obligan a realizar un profundo estudio de factibilidad para reducir la incertidumbre, y determinar la viabilidad del proyecto en el municipio de Pasto.

1.3.2 Formulación del problema

Es factible financieramente la creación de una empresa de dotaciones empresariales en la ciudad de San Juan de Pasto.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo general

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de dotación empresarial en la ciudad de San Juan de Pasto

1.4.2 Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado que permita determinar la oferta, demanda, precios y canales de distribución del producto.
- Identificar los requerimientos técnicos necesarios para la creación y puesta en marcha de la empresa de confecciones en la ciudad de San Juan de Pasto
- Realizar un estudio administrativo que permita conformar organizacionalmente la futura empresa.
- Estructurar el estudio financiero que permita determinar y cuantificar las variables inversiones, ingresos, costos y gastos.
- Evaluar financieramente el proyecto para determinar su rentabilidad, mediante indicadores o criterios que definan cuantitativamente su viabilidad.
- Identificar la incidencia social económica y ambiental del proyecto.

1.5 JUSTIFICACIÓN

Mediante el desarrollo del trabajo de investigación, se pretende ofrecer diferentes alternativas en cuanto a la dotación para empresas dedicadas a la distribución de dotaciones empresariales las cuales han crecido gradualmente en la ciudad de Pasto permitiendo ofrecer productos de calidad y con diseños personalizados que permiten conocer los gustos y preferencias dando un sello personal a la marca del producto.

La moda es tendencia mundial, y está presente en todos los ámbitos sociales, culturales, influye directa e indirectamente en la sociedad de acuerdo a la necesidad de la población, es muy importante esta variable para analizar los gustos de los clientes.

La falta de tecnología y estándares técnicos en la producción permite la producción con baja calidad y procesos productivos deficientes.

El aspecto social es indispensable determinar gran necesidad de generar empleo para las señoras cabezas de familia en la ciudad de Pasto.

Para las personas que van a trabajar en esta empresa van a tener un mejoramiento del nivel de vida ya que esta es una empresa familiar dedicada a la fabricación y comercialización de blusa y pantalón de caballero y dama para uso empresarial; al igual que permita elevar el bienestar social de las familias que integren la empresa mencionada.

Esta propuesta, además busca impulsar el espíritu innovador y comunitario de un grupo de madres cabeza de familia que laboran en la misma empresa a la cual dedican la mayor parte de tiempo y han construido lazos afectivos que les permite construir proyectos de mayor alcance, lo cual se puede lograr con la ejecución de la idea propuesta.

Como justificación metodológica en el presente trabajo se quiere aplicar cada una de las fases o partes del proyecto empresarial a fin de determinar la viabilidad de la propuesta.

Como justificación práctica, este estudio además de aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera profesional, brinda la posibilidad de proyectarlo a un futuro plan de negocios y así fomentar la idea de crear empresas en el municipio Pasto realizando un análisis de todas las posibles empresas que produzcan y comercialice dotaciones empresariales dando a conocer las oportunidades de ingreso como producto y marca nueva al mercado.

Este plan de factibilidad, así como aporta a nuestros conocimientos y experiencias que se adquieren en la universidad y que nos va a ayudar a desempeñar a nivel académico y laborar en las diferentes empresas que vamos a ejercer como futuros administradores de empresas así también aportando al progreso de la ciudadanía dando trabajo a personas que no han podido otorgar un nivel académico alto en donde pueda adquirir un trabajo justo y con salario digno.

2. MARCO REFERENCIAL

2.1 MARCO DE ANTECEDENTES

Cuadro 1. Marco de antecedentes

ZONA	TITULO	AUTOR	AÑO	OBJETIVO GENERAL	CONCLUSIÓN	APORTE
INTERNACIONAL	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de confección de ropa deportiva en la ciudad de Sangolquí	Luis Fernando Sagnay Anaguano	2012	Analizar el nivel de aceptación que tendrá la creación de la empresa de confección y comercialización de ropa deportiva "NISA CASA DEPORTIVA DEL VALLE" en la ciudad de Sangolquí en el año 2012	Entre las distintas posibilidades de constitución de la empresa "NISA Casa Deportiva del Valle", como Compañía de Responsabilidad Limitada, es la mejor opción, donde gracias a la estructura organizacional; se puede garantizar la ejecución de los procesos, para alcanzar la visión y misión de la empresa, las mismas que permiten resaltar valores como: confianza, responsabilidad y efectividad; y principios de liderazgo, innovación, puntualidad y cumplimiento.	Esta propuesta nos aporta en nuestro trabajo porque nos guía para la estructuración de una empresa, y como deberíamos hacer paso a paso para que nuestra organización tenga la aceptación en la sociedad, además nos enseña cómo ser cada día innovadores en nuestros diseños de confección de ropa para dotaciones empresariales

ZONA	TITULO	AUTOR	AÑO	OBJETIVO GENERAL	CONCLUSIÓN	APORTE
NACIONAL	Estudio de factibilidad de una empresa comercializadora de dotación empresarial ubicada en el departamento de Cundinamarca-provincia sabana de occidente-corredor industrial calle 80.	Luz Dary Garay Díaz	2010	Crear una empresa dedicada a la comercialización de dotación empresarial en el departamento de Cundinamarca - Provincia sabana Occidente-Zona Industrial calle 80.	Es muy importante aportar nuestros conocimientos para fomentar proyectos que permitan generación de empleo, o para que los empleados se independicen creando su propia empresa. Igualmente a nivel social, el aporte en proyectos que permitan mejorar la calidad de vida tanto del sector urbano como el sector rural.	Este trabajo aporta mucho a la investigación del estudio de factibilidad ya que nos muestra cómo se desarrolló la temática, e impulsando a la creación de empresas pensando en beneficiar a la comunidad a través de general empleo mejorando la calidad de vida, ya que se puede visualizar la importancia que tiene de manejar las herramientas para la toma de decisiones para la posterior elaboración y ejecución de proyectos.

ZONA	TITULO	AUTOR	AÑO	OBJETIVO GENERAL	CONCLUSIÓN	APORTE
REGIONAL	Formulación de un plan de negocios para la creación de una empresa dedicada al diseño, confección y comercialización de ropa para mujer de talla grande	Sandra Milena Argoty María Mercedes Enríquez Lady Solarte	2014	Crear una empresa dedicada al diseño, confección y comercialización de ropa para mujer de talla grande.	Para financiera la empresa se requieren dos frentes de financiación, una interna que corresponde a los socios, y otra externa, la financiación a través de un crédito con una entidad financiera, el éxito de la empresa en el mundo comercial se lograra mediante el cumplimiento de lo presupuestado.	Este trabajo nos aporta mucho porque nos enseña la elaboración de las prendas de vestir deben utilizarse materiales de primera calidad que aseguren la resistencia y la durabilidad de las prendas, igualmente ofrecer mucha variedad en los diseños para que el cliente se sienta satisfecho.

Fuente. Propia de esta investigación

3. METODOLOGÍA

- **Paradigma:** La investigación se enmarca en el paradigma positivista ya que se considera una realidad objetiva la cual según **conmete** se puede conocer a través de la observación, la experimentación y la razón para luego formular y especificar en el área de cartera a que se lleve una buena administración y se genera más utilidades que perdidas las anteriores herramientas para formular un plan de factibilidad que permite relacionar las causas con sus efectos y que explique las singularidades destacadas, verificando luego de manera empírica ciertas leyes que producirán el cambio positivo para toda la empresa en general.
- **Enfoques de investigación:** Se acoge el enfoque de investigación cuantitativo, por lo que el estudio se requiere de un marco de referencia dado por unidades de análisis cuantificables y medibles utilizando y aplicando recursos de análisis estadísticos.
- **Tipo de investigación**
El tipo de investigación que se aplicara es descriptivo ya que atreves de este se detallan propiedades, características y perfiles de las personas, objetos procesos o fenómenos que se sometan análisis para recolectar como medir y evaluar datos sobre las variables de investigación.

3.1 PLAN DE ACTIVIDADES

Cuadro 2. Plan de actividades

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	ACTIVIDADES
Realizar un estudio de mercado para determinar variables como la oferta la demanda y el precio.	<ul style="list-style-type: none">• Diseño del instrumento• Aplicación del instrumento• Tabulación del instrumento• Análisis de resultados
Realizar un estudio técnico para determinar la ubicación el tamaño y la distribución física de la planta.	<ul style="list-style-type: none">• Determinar Tamaño del proyecto• Establecer Localización del proyecto• Crear la ingeniera del proyecto
Elaborar un estudio administrativo para establecer la estructura jerárquica con las normas legales para su construcción.	<ul style="list-style-type: none">• Crear el Organigrama• Determinar los Perfiles de cargos y funciones• Construir Reglamentos• Implementar los Aspectos legales y de constitución de la empresa

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	ACTIVIDADES
Realizar el estudio financiero del proyecto que permite evaluar su viabilidad económica	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar presupuesto de inversión inicial inversión fija, diferida y en capital de trabajo • Definir la estructura de costos y gastos de operación • Elaborar los estados financieros • Determinar los puntos de equilibrio • Analizar la evaluación económica
Analizar los posibles impactos del proyecto.	Determinar posibles impactos: <ul style="list-style-type: none"> • Económicos • Sociales • Ambientales

Fuente. Propia de esta investigación

3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1 población. Este estudio de factibilidad va dirigido a empresas dedicadas a la distribución de dotación empresarial.

3.2.2 Muestra. Teniendo en cuenta la población se realizará una encuesta, con la información que se obtuvo de la cámara de comercio, de las empresas que hay en Pasto como son de salud, clínicas estéticas, odontológicas, y peluquerías, se analizará a través de encuesta la oferta que hay en la localidad, teniendo en cuenta las 227 empresas que actualmente hay en el momento.

3.3 FUENTES DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN:

Se encuentra a las empresas de salud, como centros de estética, odontología, para determinar la demanda.

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

Análisis para la demanda

$$(n) = \frac{231 \times 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}{(231-1) \times (0.05)^2 + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5} = 143$$

$$(231-1) \times (0.05)^2 + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5$$

Se realizará encuesta enfocada a los distribuidores y comerciantes de la ciudad de pasto.

Análisis de la oferta

$$(n) = \frac{227 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{(227-1) * (0.05)^2 + 1.96^2 + 0.5 * 0.5} = 142$$

3.3.1 Fuentes primarias

- Encuestas dirigidas a las empresas dedicadas a la distribución de dotación empresarial, y empresas de salud, clínicas de estética, odontología y peluquerías, donde será nuestra muestra objetivo.

3.3.2 Fuentes secundarias

- Cámara de comercio
- Trabajos de grado
- DANE

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN.

- **ENCUESTA.** Es un método donde permite diseñar un cuestionario de preguntas y así recopilar la información adecuada para la investigación, donde la encuesta puede ser entregada de forma escrita, grafica o tabla.

4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.

Realizar la investigación de mercado permite identificar, seleccionar, analizar y aplicar la información relacionada con la compra de dotación empresarial en la ciudad de San Juan de Pasto. La investigación de mercados, sirve como un referente comercial, para identificar y definir los segmentos de mercados atractivos donde se llegará al comprador potencial y los tipos de productos que desean adquirir las empresas, para ello se realiza una encuesta cuantitativa.

A partir de esta información, se establece la oferta de productos que la empresa de confección de dotación empresarial deberá exponer al mercado. De manera particular, la investigación pretende alcanzar los siguientes objetivos:

- Identificar el potencial de mercado existente
- Analizar las tendencias de consumo de uniformes para estudiantes de escuelas técnicas (gustos y preferencias)
- Buscar el comportamiento de consumo de los jóvenes.
- Consolidar la información necesaria para el diseño del plan de mercadeo de la idea de negocio.
- Lograr desde el aspecto económico, aportar al crecimiento económico en la ciudad de San Juan de Pasto.
- Desde lo social, aportar trabajo para madres cabezas de familia.

4.2 ANÁLISIS SECTORIAL.

El desarrollo de actividades se centra en el suroccidente del territorio colombiano, en el departamento de Nariño, específicamente en la ciudad de, Pasto respectivamente con empresas que están interesadas en la dotación empresarial es importante tener en cuenta que la ubicación geográfica del departamento es estratégica, está conectado a la frontera con Ecuador, lo que permite una actividad con unos elevados estándares de calidad y las ventas tengan un mejor resultado.

En la ciudad de pasto para determinar el crecimiento económico que se presenta. Para tal razón se debe identificar el número de establecimientos de comercio y el número de empleos generados; en los siguientes cuadros se presenta una relación de dicho sector Cuadro 3. Cámara de Comercio de Pasto. Numero de comerciantes, según sector económico y tamaño 2011 Fuente: CÁMARA DE COMERCIO DE

PASTO. Anuario estadístico. Movimiento de registro público 2011. Pasto, Nariño, 2011. p. 30. Según el Cuadro 3 se observa que en el sector de comercio y reparación de vehículos ha venido creciendo de manera gradual, situándolo así al sector como el sector demás auge, representado con un 56.6% del total de establecimientos registrados para el año 2011, seguido del sector hotelero y restaurantes con un 10.4% del total de empresas registradas y con un 9.2% para industrias manufactureras. Siendo el sector salud el objeto de estudio y de acuerdo a la tabla nos muestra que está representado por un 2.2% del total de empresas registradas, lo que nos indica que el mercado al cual se quiere incursionar no está tan saturado y por tanto es posible la incursión de nuevas empresas para este sector. Dotación constante.

Tabla 1. Movimiento registró público

Actividad económica	Micro		Pequeña		Mediana		Grande		Total	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
(A) Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	156	1,0%	12	2,4%	2	3,7%		0,0%	170	1,1%
(B) Pesca	22	0,1%		0,0%		0,0%		0,0%	22	0,1%
(C) Explotación de Minas	42	0,3%	3	0,6%		0,0%		0,0%	45	0,3%
(D) Industria Manufacturera	1402	9,2%	38	7,6%	9	16,7%		0,0%	1449	9,2%
(E) Suministro de Electricidad, Gas y Agua	16	0,1%	5	1,0%	1	1,9%	3	50,0%	25	0,2%
(F) Construcción	242	1,6%	46	9,2%	3	5,6%		0,0%	291	1,9%
(G) Comercio y Reparación de Vehículos	8625	56,9%	245	49,1%	19	35,2%	2	33,3%	8891	56,6%
(H) Hoteles y Restaurantes	1612	10,6%	17	3,4%	2	3,7%		0,0%	1631	10,4%
(I) Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	682	4,5%	40	8,0%	3	5,6%		0,0%	725	4,6%
(J) Servicios de Intermediación Financiera	167	1,1%	3	0,6%	3	5,6%		0,0%	173	1,1%
(K) Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	1077	7,1%	42	8,4%	4	7,4%		0,0%	1123	7,1%
(L) Administración Pública y Defensa, Seguridad Social	9	0,1%	2	0,4%	1	1,9%		0,0%	12	0,1%
(M) Educación	124	0,8%	8	1,6%		0,0%		0,0%	132	0,8%
(N) Servicios Sociales y de Salud	312	2,1%	30	6,0%	4	7,4%	1	16,7%	347	2,2%
(O) Otros Servicios	671	4,4%	8	1,6%	3	5,6%		0,0%	682	4,3%
Total	15159	100,0%	4.99	100,0	54	100,0%	6	100,0%	15718	100,0

Fuente: CÁMARA DE COMERCIO DE PASTO. Anuario estadístico. Movimiento de registro público 2011. Pasto, Nariño, 2011. P.30.

4.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO.

Los productos propuestos en este proyecto estarán conformados por una serie de características que en conjunto propendan por cumplir con las expectativas de las consumidoras, dichas características se verán reflejadas en las siguientes estrategias: los principales productos para las mujeres y hombres de los institutos son:

- Camisa, Blusa y Pantalón, categorías a partir de las cuales se clasificarán los productos. Estos productos específicamente, se ha definido que deben reunir las características de excelente calidad y oportuno diseño, ambos netamente relacionados con lo que proviene de la moda y la tendencia respectivas del entorno en general.
- El diseño para estas prendas contará con telas y detalles que brinden la mayor comodidad para los estudiantes de los institutos, una camisa estilo manga larga, entallada al cuerpo para estilizar mejor su figura de la mujer; una blusa manga corta holgada o entallada al cuerpo de la mujer con el fin de que brinde confort en cualquier momento y un pantalón tela clásica, entallado al cuerpo, bota recta o ancha con el fin de dar el toque femenino, moderno Finalmente, el enfoque que se va a destinar con respecto a las prendas y su definición estará comprendido entre el estilo Formal.
- Para el género masculino se tendrá diseños que ellos se sientan seguros y cómodos camisa de manga larga estilos juveniles, pantalones acordes a la moda. Se tendrá un estilo, combinado de aspecto tradicional, formal que los consumidores objetivo a la hora de necesitar y buscar las prendas con las que pretenden obtener un estilo adecuado en el estudio o cualquier lugar, puedan encontrarlas fácilmente entre las que se estarán ofertando por esta parte.
- En las prendas utilizaremos telas de la Lafayette ya que es una empresa textil verticalmente integrada y orgullosamente colombiana donde sus telas son de excelente calidad y a un precio muy exequible.

4.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

4.4.1 Caracterización de la demanda. En el municipio de pasto existe actual 231 empresas que requieren de dotación para el buen desarrollo de sus funciones tal como lo estipula el decreto 1978 de 1989. **Artículo 1º.-** Los trabajadores permanentes vinculados mediante relación legal y reglamentaria o por contrato de trabajo, al servicio de los Ministerios, departamentos administrativos, superintendencias, establecimientos públicos, unidades administrativas especiales, empresas industriales o comerciales de tipo oficial y sociedades de economía mixta tanto en el orden nacional como en las entidades territoriales; tendrán derecho a

que la respectiva entidad les suministre en forma gratuita, cada cuatro meses, un par de zapatos y un vestido de trabajo.

Radicación 471 del 27 de octubre de 1992. Sala de Consulta y Servicio Civil.

“Artículo 2º.- El suministro a que se refiere el artículo anterior deberá hacerse los días 30 de abril, 30 de agosto y 30 de diciembre de cada año. La entrega de esta dotación para el trabajo, no constituye salario ni se computará como factor del mismo en ningún caso”.

De esta forma la ley fue regulando el calzado y vestido de labor como una obligación legal del empleador, estipulando que debe ser entregada tres veces al año, que se les debe entregar a los trabajadores que lleven un tiempo en la empresa no inferior a tres meses, sin tener en cuenta la actividad que se desarrolle. Y se ha establecido que ni los empleados transitorios o accidentales, ni los que devenguen un salario superior a dos salarios mínimos vigentes a la fecha de la entrega tendrán derecho a reclamar calzado y vestido de labor.

Además, se puede afirmar que favorece y estimula la demanda del producto que se pretende sacar al mercado. Adicionalmente se determina en la investigación realizada que en la cámara de comercio se encuentran inscritas 231 empresas, las cuales se categorizan de la siguiente forma:

- 88 establecimientos médicos
- 43 centros de veterinaria
- 100 establecimientos dedicados a la estética y otro tipo de belleza

Los cuales son nuestro mercado objetivo y a quienes se les aplico las encuestas para su caracterización. Así mismo se indago quienes son los establecimientos o empresas que cubren esta demanda en cuanto aparecen registrados 231 empresas que se dedican a la confección de ropa de dotación empresarial.

Para el estudio de factibilidad se tiene en cuenta 2 mercados los cuales son:

1. Empresas de salud a quienes se les ofrece el servicio de confeccionar la dotación de su empresa, las cuales se participa en licitaciones.
2. Empresas que actualmente comercializan y que pueden convertirse en los canales de distribución.

La información que se desea conseguir por medio de la encuesta, se hará la aplicación de instrumento de carácter cuantitativo y cualitativo que dará respuesta a interrogantes, que permitan determinar la aceptación y viabilidad comercial de

este tipo de productos junto a los factores que influyen en la toma de decisiones de compra de ropa de dotación.

A continuación, se da a conocer las preguntas a las cuales se les desea conocer la respuesta, para resolver las necesidades de información de la demanda.

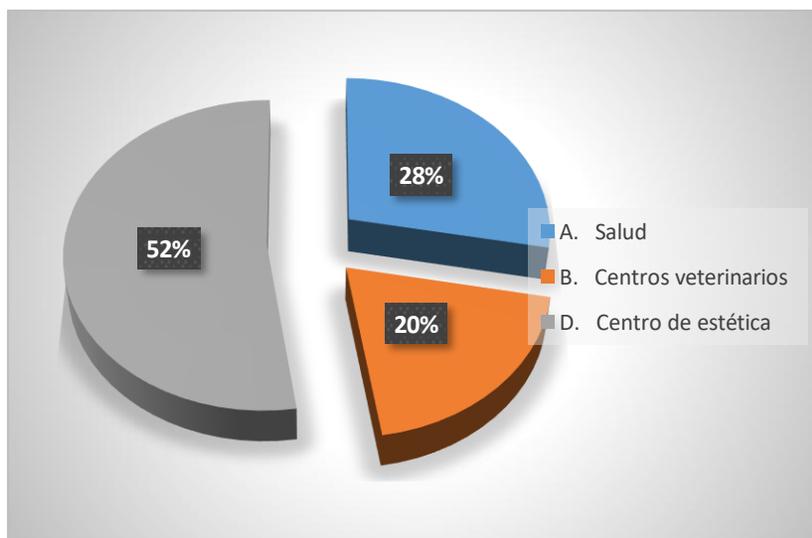
La cual arrojo los siguientes resultados:

Tabla 2. A qué tipo de actividad pertenece esta empresa

1. ¿A qué tipo de actividad pertenece esta empresa?	%	CANTIDAD
A. Salud	28%	40
B. Centros veterinarios	20%	28
D. Centro de estética	52%	75
TOTAL	100%	143

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 1. Tipo de actividad que pertenece la empresa



Fuente. Propia de esta investigación

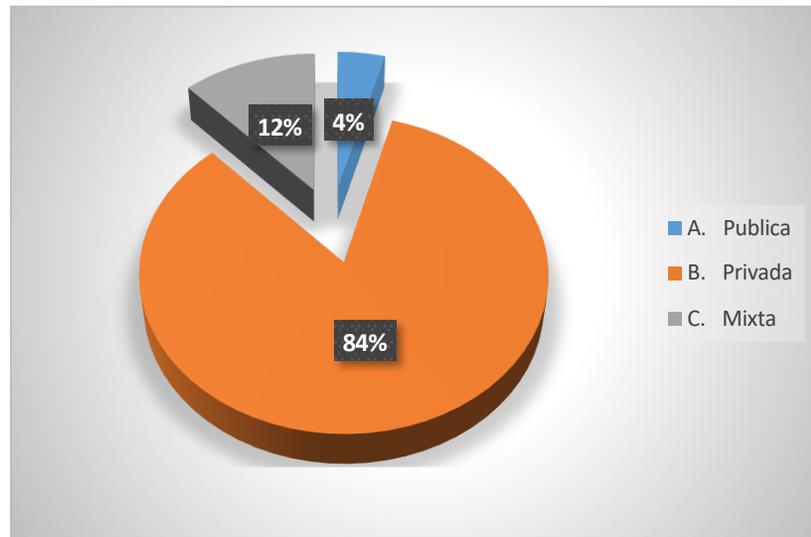
Como se puede observar en la investigación se puede determinar que en la pregunta número 1 de la encuesta 143 empresas pertenecen a la línea del sector de salud del departamento de Nariño, donde el 52% pertenece a las clínicas de estética, el 28% entre hospitales y centros odontológicos y finalizando el 20 % pertenece a los centros de veterinaria. Es decir que el producto que se va a ofrecer nuestro mercado objetivo debe son las clínicas estéticas y empresas de salud.

Tabla 3. Qué tipo de empresa es

2. ¿Qué tipo de empresa es?	%	CANTIDAD
A. Publica	4%	6
B. Privada	84%	120
C. Mixta	12%	17
TOTAL	100%	143

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 2. Tipo de empresa



Fuente. Propia de esta investigación

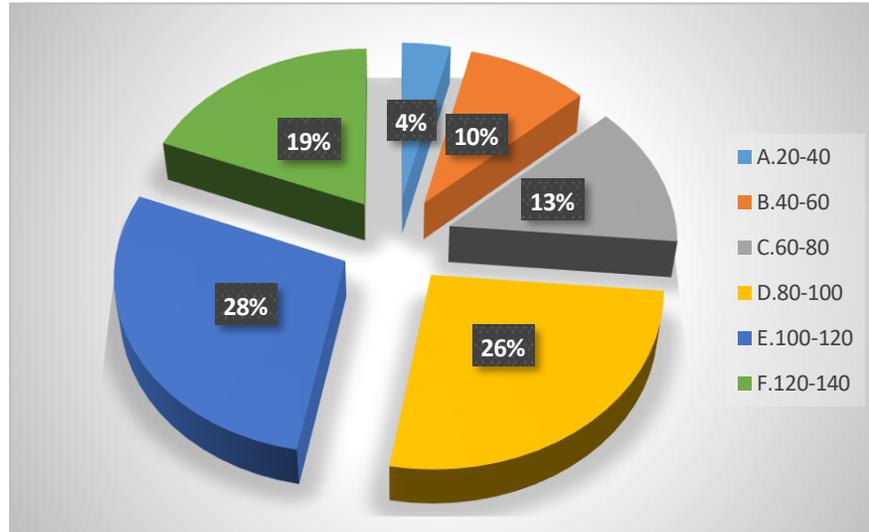
Como se observa el 84% de las empresas del departamento de Nariño son privadas, el 12 % son mixtas, y el 4% del sector público. A quienes se les puede ofrecer la dotación empresarial para sus empleados como lo estipula la ley.

Tabla 4. Cuál es el número de empleados que pertenecen a su empresa

3. ¿Cuál es el número de empleados que pertenecen a su empresa?	%	CANTIDAD
20 - 40	1%	2
40 - 60	3%	5
60 - 80	5%	7
80 -100	10%	14
100-120	10%	15
120-140	7%	10
140-160	35%	50
160-180	13%	19
180-200	15%	21
TOTAL	100%	143

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 3. Número de empleados que pertenecen a la empresa



Fuente. Propia de esta investigación

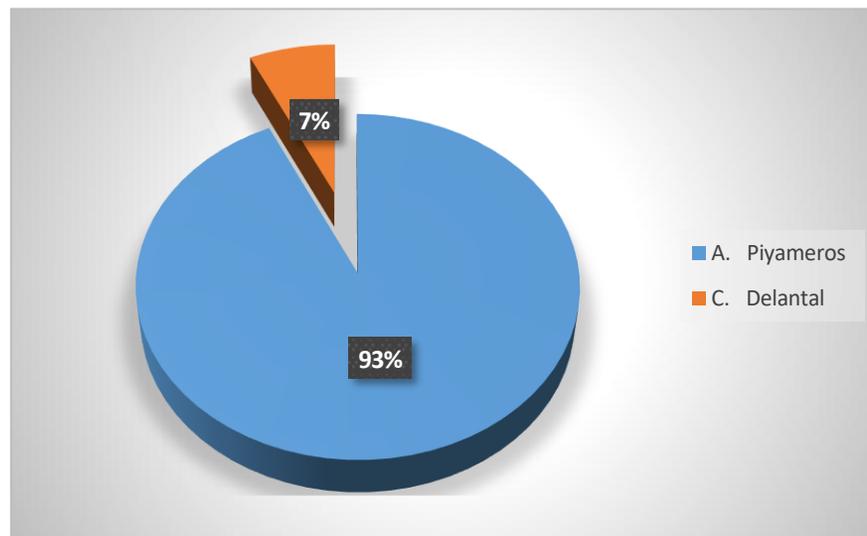
En la investigación de la pregunta número 3 se determina que las empresas el 35% tienen entre 140-160 empleados, el 15 % entre 180-200 empleados, el 13% entre 160-180 empleados, esto ayuda a determinar la cantidad que se debe ofrecer a las empresas del sector de salud para la dotación de sus empleados.

Tabla 5. Qué productos de ropa de dotación empresarial requieren

4. ¿Qué productos de ropa de dotación empresarial requieren?	%	CANTIDAD
A. Piyameros	93%	133
C. Delantal	7%	10
TOTAL	100%	143

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 4. Productos de ropa de dotación empresarial



Fuente. Propia de esta investigación

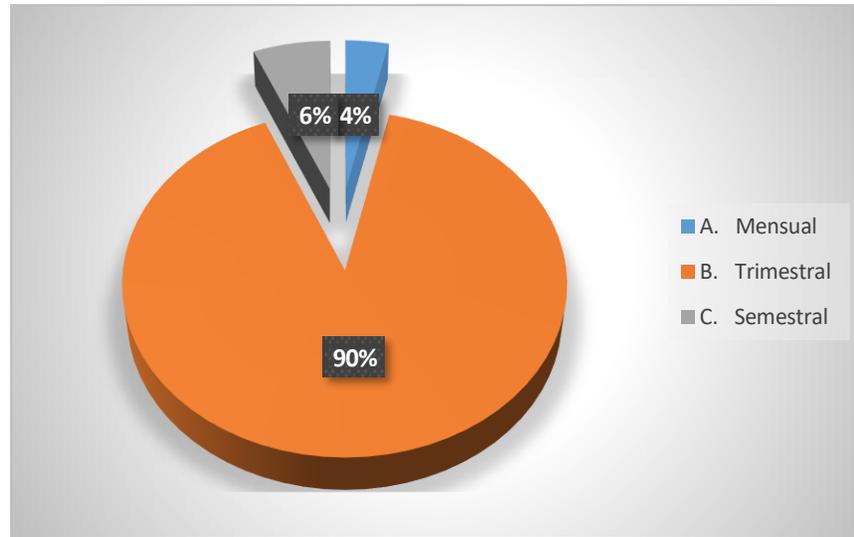
En el resultado de la investigación en la pregunta número 4 arrojo que el total de las empresas de la muestra estadística requieren el 93% solicitan uniforme estilo pijamero, ya que es una prenda mucho más cómoda para la actividad laboral que estas empresas realizan y es así que se determina el estilo de dotación empresarial que se ofrecerá al mercado.

Tabla 6. Cada cuánto compran la ropa de dotación empresarial

5. ¿Cada cuánto compran la ropa de dotación empresarial?	%	CANTIDAD
A. Mensual	3%	5
B. Trimestral	90%	129
C. Semestral	6%	9
TOTAL	100%	143

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 5. Frecuencia de compra de ropa de dotación empresarial



Fuente. Propia de esta investigación

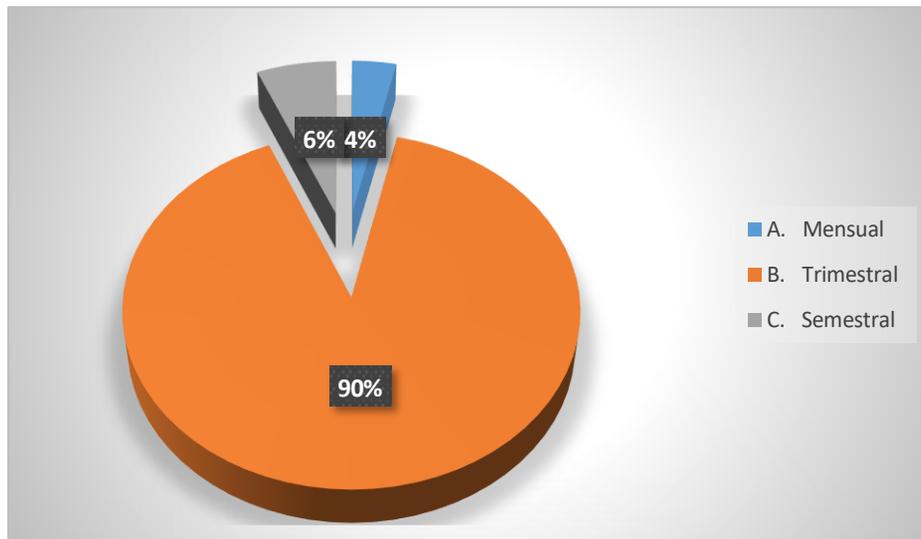
En el estudio, se determina que el periodo de compra más representativo con un 90% es trimestral debido que la ley en el artículo deberá hacerse los días 30 de abril, 30 de agosto y 30 de diciembre de cada año. La entrega de esta dotación para el trabajo, esto ayuda a determinar la frecuencia que las empresas realizan la compra y que meses se debe visitar los clientes para asegurar las licitaciones de entregar la dotación.

Tabla 7. Cada cuánto tiempo entrega la dotación

6. ¿Cada cuánto tiempo entrega la dotación?	%	CANTIDAD
A. Mensual	3%	5
B. Trimestral	90%	129
C. Semestral	6%	9
TOTAL	100%	143

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 6. Entrega de dotación



Fuente. Propia de esta investigación

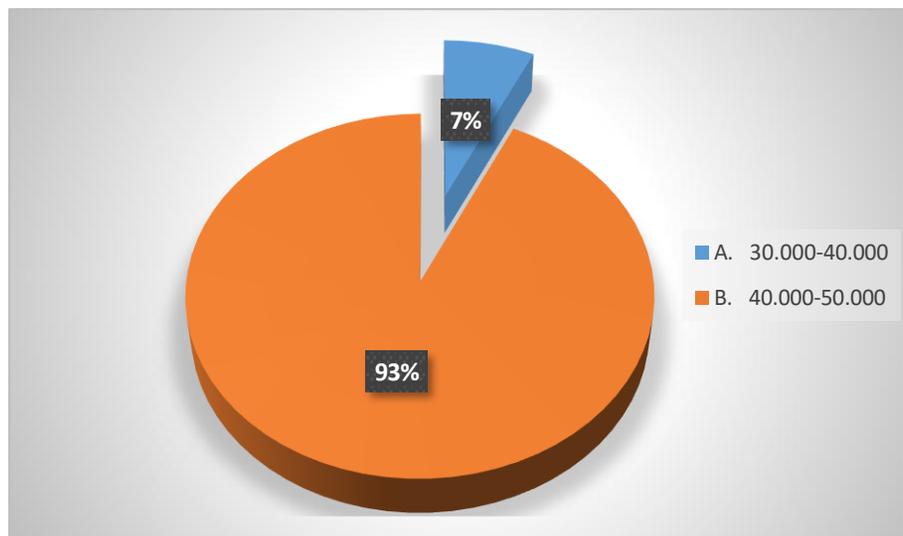
En la pregunta numero 6 nos indica que las empresas el 90% entregan a sus empleados cada trimestre, esto nos indica la frecuencia de compra de ropa de dotación que las empresas tienen, además es un requisito por parte del gobierno que impone a las empresas donde los empleados que devenguen menos de 2 S.M.L.V tienen que entregar dotación cada tres meses en abril, agosto y diciembre.

Tabla 8. A qué precios compran la dotación empresarial requerida

7. ¿A qué precios compran la dotación empresarial requerida?	%	CANTIDAD
A. 30.000-40.000	7%	10
B. 40.000-50.000	93%	133
TOTAL	100%	143

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 7. Precio de compra de dotación



Fuente. Propia de esta investigación

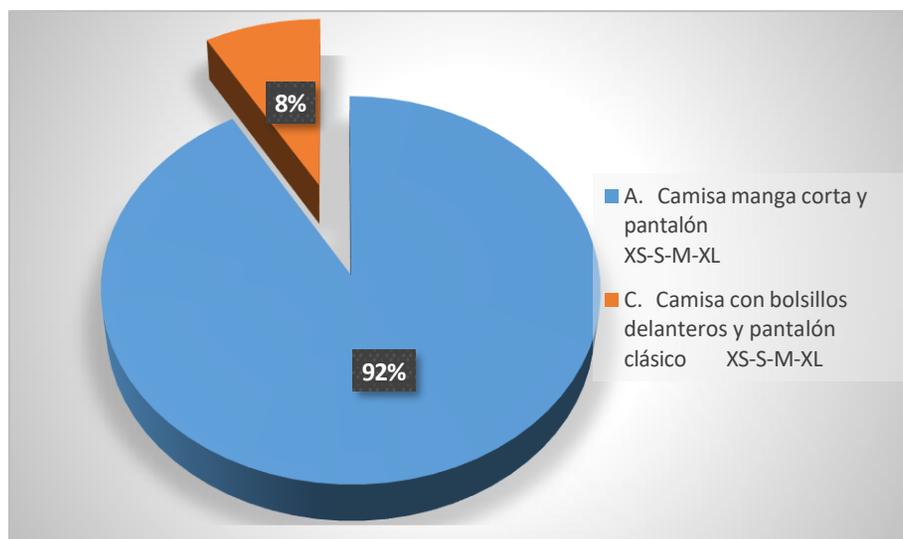
El precio de compra de la ropa de dotación, varía dependiendo del tamaño y actividad comercial que tenga la empresa, el 95 % de las empresas compran su ropa de dotación entre los valores de \$40.000 y \$50.000 y el 7% entre \$ 30.000 y \$40.000, esta pregunta nos ayuda a determinar el precio que debemos tener para ser competitivos dentro del mercado de empresas dedicadas a la dotación empresarial de la línea de salud.

Tabla 9. En qué tallas las compran

8. ¿En qué tallas las compran?	%	CANTIDAD
A. Camisa manga corta y pantalón XS-S-M-XL	92%	131
C. Camisa con bolsillos delanteros y pantalón clásico XS-S-M-XL	8%	12
TOTAL	100%	143

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 8. Tallas de dotación empresarial



Fuente. Propia de esta investigación

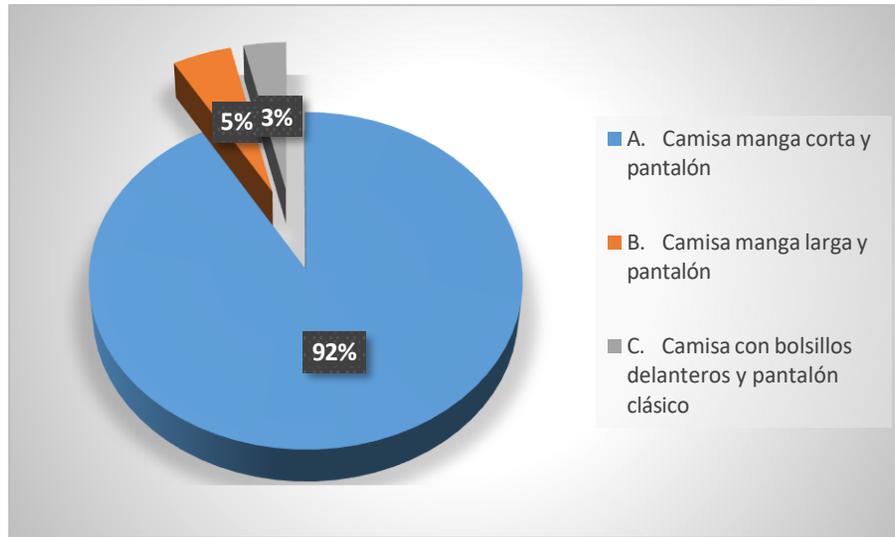
El gráfico anterior nos permite concluir que el total de las empresas encuestadas el 92 % compran prendas de dotación empresarial en todas las tallas adultas, debido a que no existe un patrón de referencia para el tamaño físico de los empleados que trabajan en cada una de las empresas correspondientes a la actividad comercial de la salud del departamento de Nariño.

Tabla 10. Qué modelo le gustaría encontrar la ropa de dotación empresarial

9. ¿En qué modelo le gustaría encontrar la ropa de dotación empresarial?	%	CANTIDAD
A. Camisa manga corta y pantalón	92%	131
B. Camisa manga larga y pantalón	5%	7
C. Camisa con bolsillos delanteros y pantalón clásico	3%	5
TOTAL	100%	143

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 9. Modelo de ropa de dotación empresarial



Fuente. Propia de esta investigación

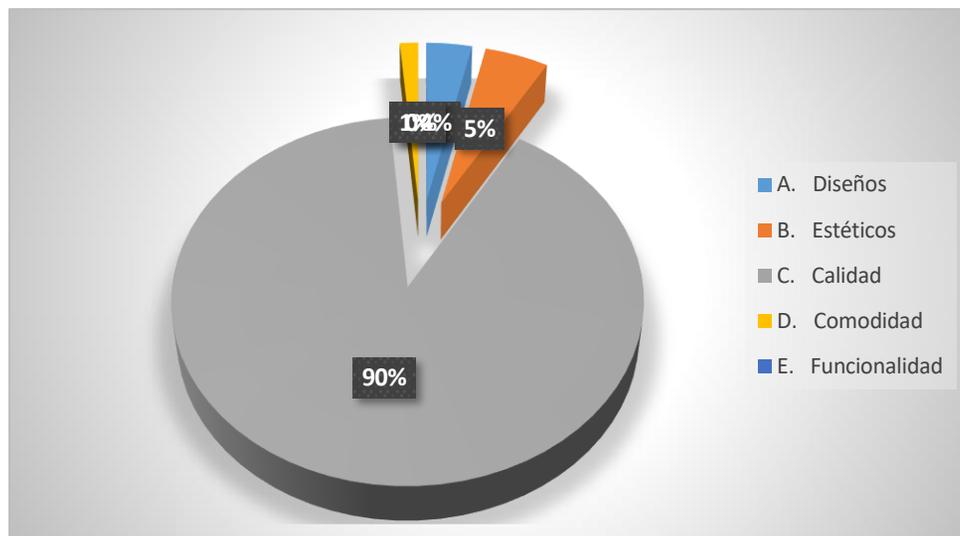
La investigación de la pregunta 9 nos indica que el 92 % de las empresas prefieren comprar camisa de manga corta para dotación de sus empleados, debido a la actividad que ellos realizan dentro de sus funciones teniendo más comodidad y efectividad. Esta pregunta nos ayuda a tener en cuenta que estilo de camisa más atractivo para las empresas de salud debemos tener para ofrecer en nuestro portafolio.

Tabla 11. Cuáles son las características y cualidades buscan en estas prendas

10. ¿Cuáles son las características y cualidades buscan en estas prendas?	%	CANTIDAD
A. Diseños	3%	5
B. Estéticos	5%	7
C. Calidad	90%	129
D. Comodidad	1%	2
E. Funcionalidad	0%	0
TOTAL	100%	143

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 10. Características y cualidades de las prendas



Fuente. Propia de esta investigación

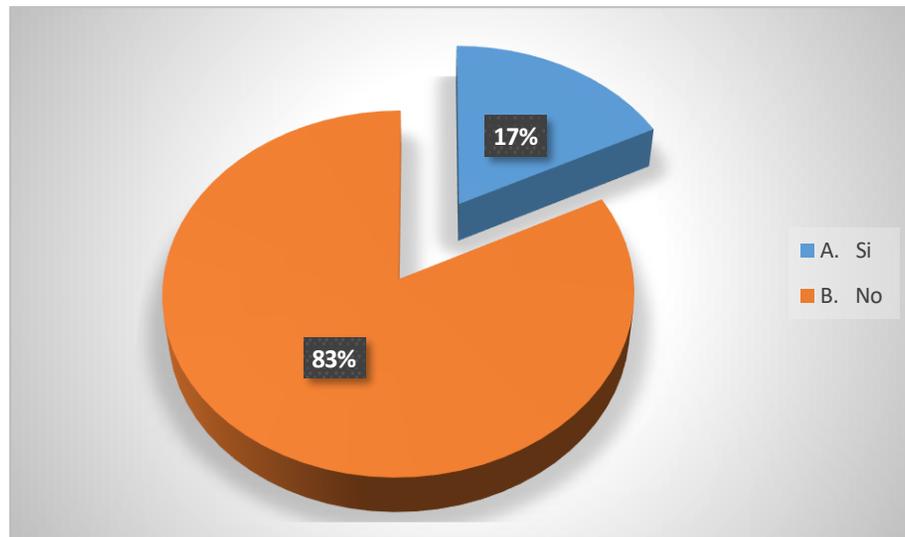
La pregunta número 10 de la indagación nos indica que el 90 % de las empresas a la hora de comprar la ropa de dotación el principal factor es la calidad, seguido por el estético en las prendas médicas, basados en la calidad los compradores hacen referencia al tipo de tela del uniforme, la cual es de gran importancia en las prendas utilizadas en este medio laboral, con esto ayuda a establecer qué tipo de telas se deben utilizar en las prendas para ser competitivos en el mercado objetivo.

Tabla 12. Ha tenido inconvenientes con su proveedor actual

11. ¿Ha tenido inconvenientes con su proveedor actual?	%	CANTIDAD
A. Si	17%	25
B. No	83%	118
TOTAL	100%	143

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 11. Inconvenientes con proveedor



Fuente. Propia de esta investigación

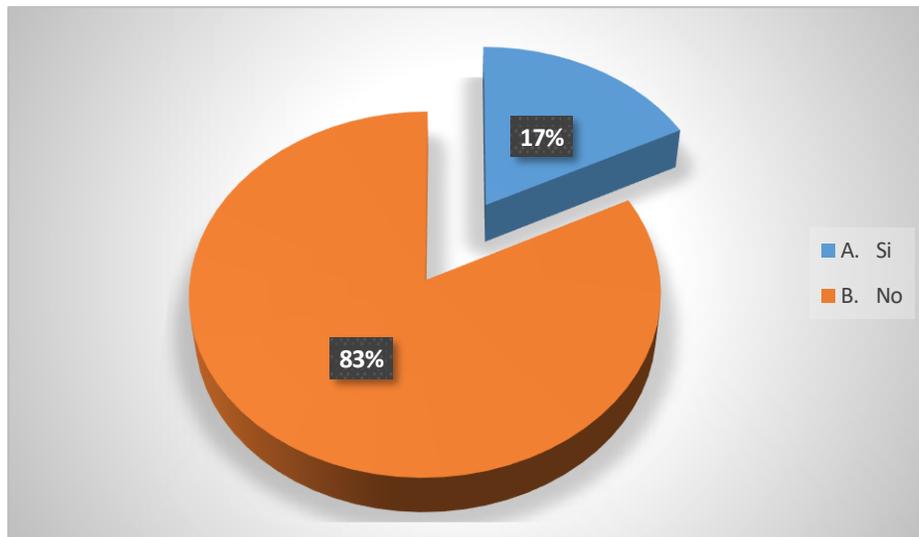
En la pregunta número 11 de la investigación, indica que la mayoría de las empresas que participaron en la muestra estadística no han tenido inconvenientes con su proveedor de ropa de dotación, pero existe el 17 % de empresas que han tenido inconvenientes, dejando ver que existe una oportunidad para ingresar al mercado objetivo.

Tabla 13. Cambio de proveedor

12. ¿Estaría dispuesto a cambiar su proveedor por un nuevo proveedor de ropa de dotación empresarial?	%	CANTIDAD
A. Si	17%	25
B. No	83%	118
TOTAL	100%	143

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 12. Cambio de proveedor



Fuente. Propia de esta investigación

En el estudio arrojó que el 83 % de las empresas estarían dispuestas a cambiar su proveedor de ropa de dotación empresarial, por un nuevo, que presente mejores diseños y precios competentes. Este porcentaje es imprescindible en el cálculo de la demanda objetiva del presente estudio.

4.4.2 Área de mercado. La idea del plan de mercadeo es identificar como llegaremos a los clientes. Adicional a esto se puede definir más claramente a que tipos de clientes debe orientarse la empresa, como llegar a ellos y como hacerles seguimiento para crear unos nuevos Tomando en cuenta las “P” del plan de mercadeo; producto, precio, plaza, promoción, personas, publicidad se especificara en cada uno de estas variables para posteriormente proponer las estrategias correspondientes que lleven a una ventaja competitiva en el sector.

- ❖ **PRODUCTO:** Los productos que suministrara la nueva empresa están dentro de las características técnicas de dotación empresarial. Con telas adecuadas para el uso de comodidad (línea de salud) que le permiten a la empresa y a los empleados contar con prendas adecuadas para el uso laboral.
- ❖ **PRECIO:** los precios se definirán con respecto a la oferta y demanda que se realiza en el mercado actual según el estudio que se realizó a diferentes empresas y sectores donde en la industria textil se encuentran diferentes competencias potenciales de otras regiones y a nivel de Nariño son pocas las industrias textiles y sus precios varían según la competencia actualmente el precio está entre 60.000 y 80.000 mil pesos por unidad de pijameros anti fluidos.

Sin embargo, en el estudio financiero se detallará más profundamente todos factores de viabilidad de la empresa, se determinará el precio real, el cual se espera se acerque al promedio que dio como resultado las fichas de costos. Adicional a esto se debe tener en cuenta que es una empresa nueva en el sector y el producto está en el ciclo de introducción el precio deberá ser igual o inferior a la competencia para poder contar inicialmente con clientes a los cuales su factor de compra sea el precio para posteriormente contar con clientes los cuales su elección sea la imagen corporativa de la organización.

Las ventas que se proyectan para 5 años en el estudio de factibilidad para la empresa de dotaciones, con el total de unidades proyectadas que se toman de la encuesta la cual relaciona un promedio de 4004 unidades al año, Se pretende realizar un incremento del 5% anual, esto debido a que el incremento que está relacionado directamente con las ventas que se realizaron el anterior año, esto implica contar con una infraestructura física adecuada para todo el manejo y procedimientos del el piyamero.

Tabla 14. Proyección de ventas

CONJUNTO ESTILO PIYAMERO	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	AÑO 2021	AÑO 2022
PRECIO DE VENTA	\$ 38000	\$ 39216	\$ 40.470.9	\$ 41.766	\$ 43.102.5
UNIDADES VENDIDAS	4004	4.204	4.414	4.635	4.867
VENTAS	\$ 152.152.000	\$164.871.907	\$178.655.199	\$193.590.773	\$209.774.962

Fuente. Propia de esta investigación

- ❖ **PLAZA:** Inicialmente el lugar donde se distribuirán los productos serán las empresas de la zona de salud del departamento de Nariño, ya que el crecimiento económico presentado en los últimos años permite visualizar un cliente potencial para la nueva empresa. Por otro lado, el tipo de distribución utilizada será directa y por medio de sub distribuidores hacer llegar nuestras prendas al cliente final.
- ❖ **PROMOCIÓN:** En cuanto a la promoción la empresa estará en contacto directo con el jefe de recursos humanos ofreciendo las últimas prendas en dotación empresarial, adicional a esto la empresa contará con un CATÁLOGO DE PRODUCTOS donde se encuentran las especificaciones técnicas de cada uno de los productos. En cuanto a la publicidad se contará con una valla que informe los datos básicos de la empresa para tener un mensaje de recordación en la zona.

- ❖ **PERSONAS:** Empleados; La empresa contará inicialmente con 1 vendedores como función principal tendrán a cargo ofrecer los productos de la compañía, adicional a esto proporcionarán a la empresa información sobre las necesidades de los clientes y presentación de nuevas empresas. Este grupo de colaboradores estarán en constante capacitación frente a los productos, programas de salud ocupacional y normatividad frente al tema de dotación empresarial.
- Cliente: El cliente directo de la nueva empresa serán las empresas del sector, sin embargo, el usuario final del producto y quien será el que referencie las prendas de dotación será uno de los principales clientes de la compañía a quien se le deberá dar la mayor atención y servicio para obtener una fidelidad y confianza que permitirá un valor agregado a la compañía.

❖ **PUBLICIDAD.**

Figura 1. Logo



Fuente. Imagen internet

AVISO PÁGINAS AMARILLAS: Se publicará en las páginas amarillas de Pasto (N) con el siguiente aviso publicitario.

Figura 2. Aviso publicitario páginas amarillas



Fuente. Imagen internet

VOLANTES: Se repartirán los siguientes volantes en las principales empresas del sector de salud.

Figura 3. Volante



Fuente. Imagen internet

❖ PÁGINA WEB

La empresa contará con una página web la que le permitirá a los Clientes conocer más de la empresa, sus productos, sus promociones y todo a Cerca de dotación empresarial. Adicional a esto mantendrá informado a los clientes de las fechas de dotación Empresarial, actualización en legislación y normatividad de salud ocupacional.

❖ ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

La principal estrategia que se pretende establecer es la de EMPRESA-EMPRESA Donde el contacto directo con el cliente permitirá dar a conocer la nueva empresa Y los beneficios de la cercanía en el sector.

Para llevar a cabo esta estrategia se realizará un plan de visitas para apoyar al Cliente en identificar las necesidades en cuanto a dotación empresarial para sus Empleados, en este acompañamiento se pretenderá afianzar las relaciones de Benéfico-costos entre la nueva empresa y los clientes.

Cubrimiento geográfico inicial y expansión: Este es tal vez el punto más importante en la estrategia de promoción por la ubicación de la empresa se tendrá un contacto más cercano con el cliente lo que permitirá un tiempo de entrega más rápido frente a las demás empresas, adicional a esto en cualquier momento del año en el cual el

cliente solicite de un producto ya sea por la incursión de personal nuevo a la empresa o por la creación de una nueva empresa en el sector, se tendrá la nueva empresa como la opción más cercana y rápida para atender las necesidades de dotación empresarial.

En cuanto al presupuesto de promoción se diseñarán volantes con los productos que ofrecerá la nueva empresa, enfatizando en el tiempo de entrega rápido y la cercanía en el sector. El asesoramiento de imagen corporativa para los clientes ofreciendo en las prendas de dotación el logo de las compañías intercambiable. (Solo la prenda es la que se cambia, el logo de la empresa vendría con el nombre-cargo y dpto.)

Lanzamiento y publicidad del negocio: La campaña de publicidad estará enfocada al servicio de acompañamiento al cliente en la necesidad de dotación la estrategia establecida "EMPRESA-EMPRESA" permitirá a los clientes el reconocimiento de una empresa cerca del sector para cubrir en menos tiempos sus requerimientos.

❖ **ESTRATEGIA DE SERVICIO**

La atención personalizada con el cliente será el servicio más importante que ofrecerá la empresa, teniendo a la disposición del cliente una página web donde él pueda encontrar:

- Portafolio de productos.
- Recordación de fechas de dotación.
- Promociones del mes
- Los diferentes tipos de riesgos profesionales
- Las actualizaciones legales en cuanto al tema de dotación y seguridad en el trabajo.
- El personal de servicio de la compañía.
- Realizar sus pedidos y/o cotizaciones.
- Información sobre existencia de productos.
- Estado de la cartera con la empresa.
- Correo personalizado.

Esta página será diseñada no solo para el cliente externo sino para el cliente interno, los funcionarios de la empresa podrán acceder a dejar sus ideas en cuanto a innovación de los procesos y productos para un mejor sentido de pertenencia y crecimiento de la compañía.

La página sería un aspecto diferenciador frente a la competencia ya que las empresas identificadas no cuentan actualmente con página web, solo se encuentran en las páginas amarillas con los datos básicos de contacto.

Este servicio le permitirá al cliente tener acceso a la empresa y buscar la información que necesite sin esperar días para una respuesta.

4.4.3 Cuantificación de la demanda. El estudio de la demanda permite enfocarse en el grupo específico (nicho de mercado) al cual está dirigido la empresa para identificar sus necesidades a su vez determinará la cantidad de productos que las empresas estarán dispuestas a adquirir.

Teniendo en cuenta los tipos de funciones que se presentan en las organizaciones la nueva empresa cuenta con 1 línea de productos que se especificaron en la caracterización del bien, para cuantificar la demanda se debe tener en cuenta el promedio de empleados en la siguiente tabla se encuentra la información.

Tabla 15. Promedio de empleados

Número de empleados		fi	Fi	xi	xi * fi
20	40	2	2	30	60
40	60	5	7	50	250
60	80	7	14	70	490
80	100	14	28	90	1260
100	120	15	43	110	1650
120	140	10	53	130	1300
140	160	50	103	150	7500
160	180	19	122	170	3230
180	200	21	143	190	3990
TOTAL PROMEDIO					19730
					138

Fuente. Propia de esta investigación

La investigación realizada da un resultado que el número de empleados en promedio de las empresas es de 138 lo cual nos ayuda a determinar la cantidad de prendas de dotación empresarial que vamos a ofrecer al mercado objetivo, y así también ayuda a determinar si nuestro proyecto es rentable dentro del mercado de empresas de dotación empresarial.

De igual manera dentro de los factores de la demanda se puede destacar que para el caso de estudio el factor primordial es NUMERO DE CONSUMIDORES ya que la generación de empleo en estas compañías está directamente relacionado con el usuario final, mientras crezcan las empresas aumentaría los cargos y aumentaría la demanda de la dotación empresarial

Tabla 16. Número de uniformes

Número de empresas	231
Número de empleados promedio	138
Total	31.878
Número de empresas menos el 7% (empresas que usan delantal)	215
Número de empleados promedio	138
TOTAL EMPLEADOS	29.670
DOTACIONES AL AÑO	3
UNIFORMES TOTALES EN EL AÑO	89.010
Porcentaje	4,5%
Total de uniformes	4004

Fuente. Propia de esta investigación

Según los datos anteriores la cantidad de uniformes con base al promedio de empleados que pertenecen a las empresas que se tiene como objetivo en el sector de salud del departamento de Nariño son 4004 uniformes estilo piyamero que ofrece al mercado.

Es una cantidad favorable para la rentabilidad de la empresa, además se debe tener en cuenta que la cantidad de uniformes se aumenta ya que siempre hay nuevas empresas en el mercado extendiendo la demanda.

4.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA

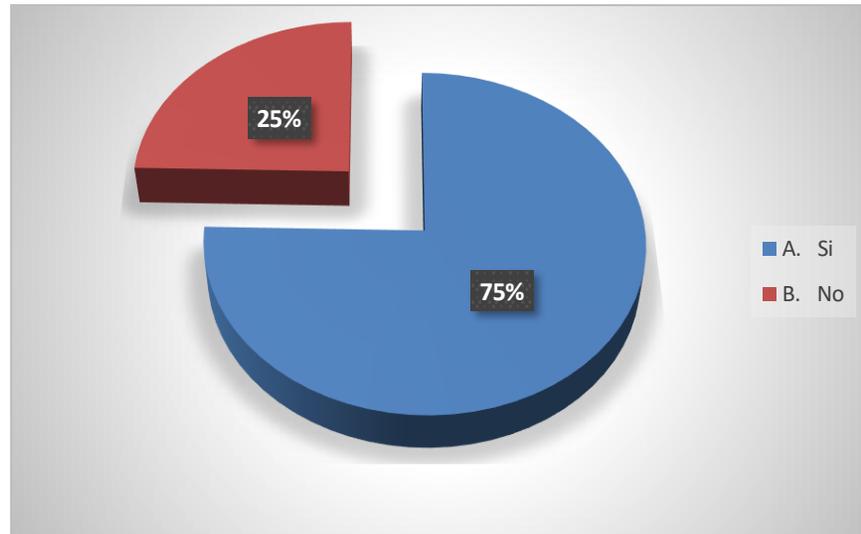
Las conclusiones que se pudieron obtener luego de la aplicación de la encuesta son:

Tabla 17. Estaría dispuesto a cambiar su proveedor por un nuevo proveedor de ropa de dotación empresarial

1. ¿Estaría dispuesto a cambiar su proveedor por un nuevo proveedor de ropa de dotación empresarial?	%	CANTIDAD
A. Si	75%	107
B. No	25%	35
TOTAL	100%	142

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 13. Estaría dispuesto a cambiar su proveedor por un nuevo proveedor de ropa de dotación empresarial



Fuente. Propia de esta investigación

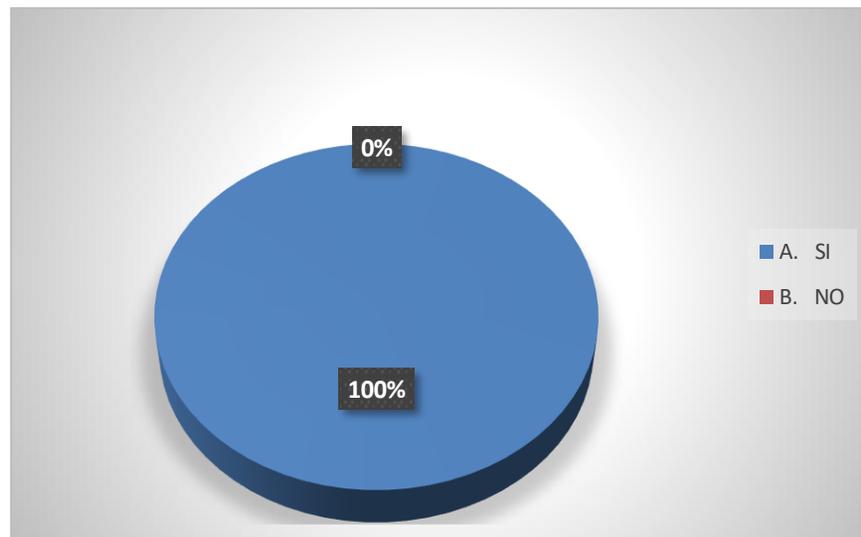
En la investigación el 75% de los encuestados están dispuestos a cambiar de proveedor, y el 25% no cambia a su proveedor porque ya le tienen confianza y conocen los productos y calidad.

Tabla 18. Dentro de los productos que usted comercializa o distribuye se encuentran camisa y pantalón estilo piyamero para dama y caballero

2. ¿Dentro de los productos que usted comercializa o distribuye se encuentran camisa y pantalón estilo piyamero para dama y caballero?	%	CANTIDAD
A. SI	100%	142
B. NO	0%	0
TOTAL	100%	142

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 14. Dentro de los productos que usted comercializa o distribuye se encuentran camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero



Fuente. Propia de esta investigación

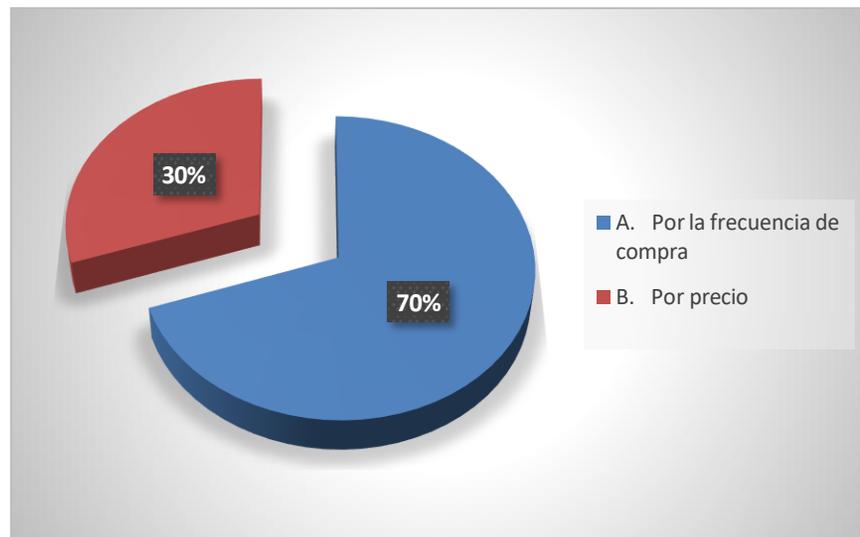
En el estudio se puede analizar que el 100% comercializa y distribuye, dotación empresarial estilo pijamero, ya que este estilo de producto tiene mucho auge en la empresa de salud, estética, salones de belleza, centros odontológicos y servicios generales porque son telas que repelen las salpicaduras.

Tabla 19. Qué aspectos le motivarían a comprar camisa y pantalón estilo pijamero para dama o caballero

3. ¿Qué aspectos le motivarían a comprar camisa y pantalón estilo pijamero para dama o caballero?	%	CANTIDAD
A. Por la frecuencia de compra	70%	99
B. Por precio	30%	43
TOTAL	100%	142

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 15. Qué aspectos le motivarían a comprar camisa y pantalón estilo piyamero para dama o caballero



Fuente. Propia de esta investigación

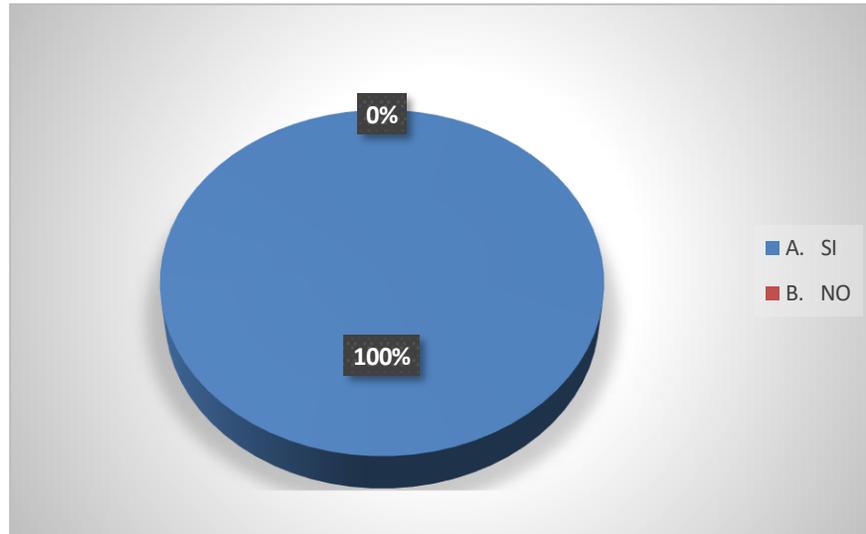
En el estudio realizado el 70% lo motivan a comprar para distribuir dotación empresarial estilo piyamero por la frecuencia de compra, y un 30% por el precio, ya que este producto es muy buscado por su comodidad y beneficio que es de proteger de salpicaduras de elementos líquidos.

Tabla 20. Le gustaría comprar camisa y pantalón estilo piyamero para dama y caballero en estilos novedosos, de excelente calidad a precios cómodos y producidos por una nueva empresa en la ciudad de Pasto

4. ¿Le gustaría comprar camisa y pantalón estilo piyamero para dama y caballero en estilos novedosos, de excelente calidad a precios cómodos y producidos por una nueva empresa en la ciudad de Pasto?	%	CANTIDAD
A. SI	100%	142
B. NO	0%	0
TOTAL	100%	142

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 16. Le gustaría comprar camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero en estilos novedosos, de excelente calidad a precios cómodos y producidos por una nueva empresa en la ciudad de Pasto



Fuente. Propia de esta investigación

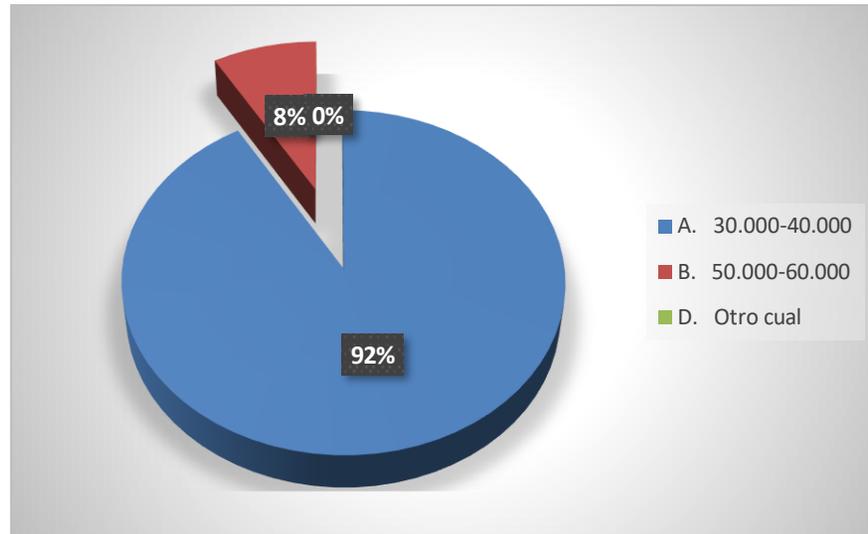
El 100% de las empresa distribuidoras y comercializadoras les gustaría comprar ropa de dotación estilo pijamero con excelente calidad y aun precio cómodo, ya que es un producto con mucha salida por la cantidad de empresas que utilizan este pijamero.

Tabla 21. Qué valor está dispuesto a pagar por una camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero

5. ¿Qué valor está dispuesto a pagar por una camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero?	%	CANTIDAD
A. 30.000-40.000	92%	130
B. 50.000-60.000	8%	12
D. Otro cual	0%	0
TOTAL	100%	142

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 17. Qué valor está dispuesto a pagar por una camisa y pantalón estilo piyamero para dama y caballero



Fuente. Propia de esta investigación

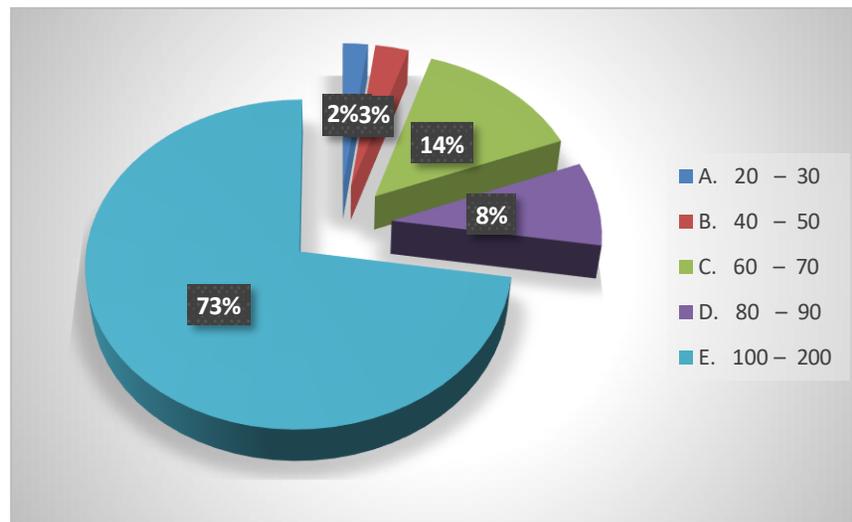
El 92% está más dispuesto a pagar \$ 30.000 - \$ 40.000 por un conjunto de dotación estilo piyamero, y solo el 8 pagaría de \$50.000 a \$ 60.000, son unos precios cómodos para poder distribuirlos y venderlos al cliente final.

Tabla 22. Qué cantidad de camisa y pantalón estilo piyamero para dama y caballero en las diferentes marcas compra usted mensualmente

6 ¿Qué cantidad de camisa y pantalón estilo piyamero para dama y caballero en las diferentes marcas compra usted mensualmente?	%	CANTIDAD
A. 20 – 30	2%	3
B. 40 – 50	3%	4
C. 60 – 70	14%	20
D. 80 – 90	8%	12
E. 100 – 200	73%	103
TOTAL	100%	142

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 18. Qué cantidad de camisa y pantalón estilo piyamero para dama y caballero en las diferentes marcas compra usted mensualmente



Fuente. Propia de esta investigación

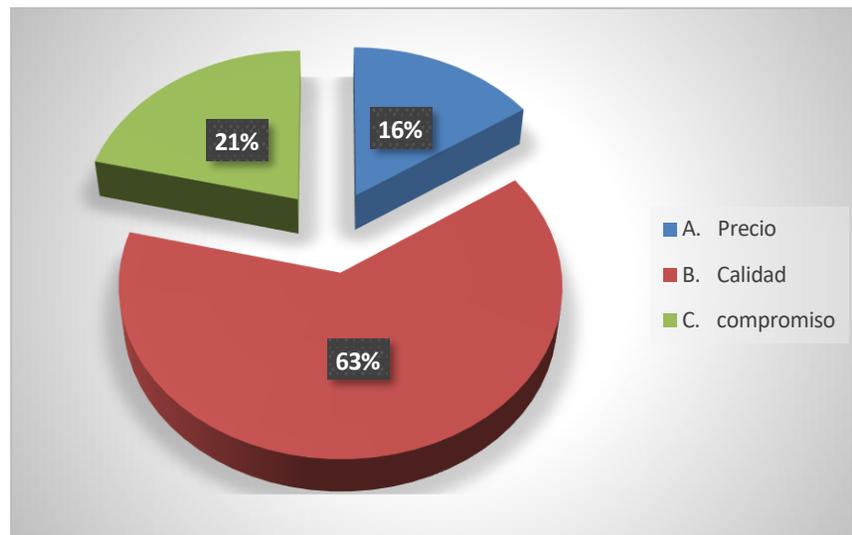
En la investigación se determinó que la cantidad que compran los distribuidores y comerciantes es en un promedio de 49% que es de 40-50 unidades mensual y un 25% compra 20-30 unidades mensuales.

Tabla 23. Qué características se debe cumplir para ser proveedor de sus productos

7. ¿Qué características se debe cumplir para ser proveedor de sus productos?	%	CANTIDAD
A. Precio	15%	22
B. Calidad	63%	90
C. compromiso	21%	30
TOTAL	100%	142

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 19. Qué características se debe cumplir para ser proveedor de sus productos



Fuente. Propia de esta investigación

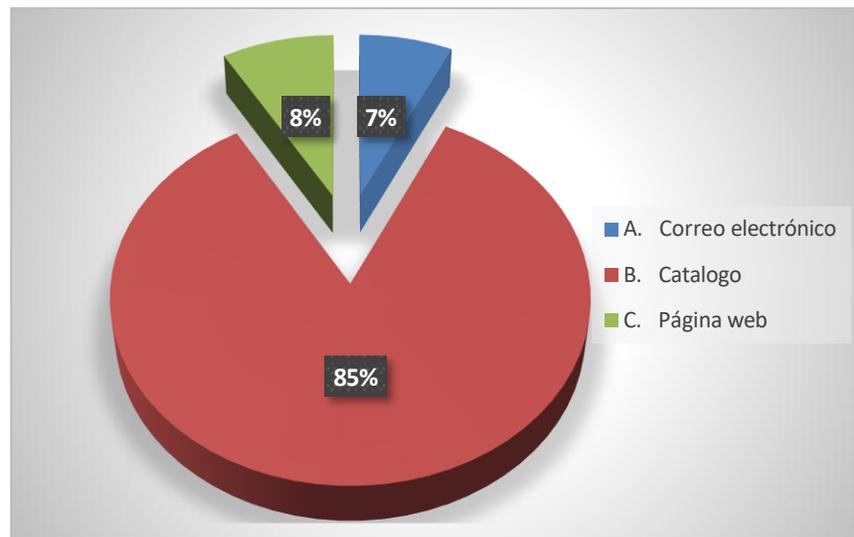
La característica principal que determinan los comerciantes y distribuidores es, el 63% la calidad que se les puede ofrecer en el producto, y un 21% el compromiso que se tiene con la empresa en la entrega del producto. Ya que la calidad representa ante los clientes confianza, y fidelidad, y por segundo el compromiso ya que los clientes les gusta que su entrega sea en las fechas indicadas.

Tabla 24. Porque medios publicitarios le gustaría recibir información de nuestros productos

8. ¿Por qué medios publicitarios le gustaría recibir información de nuestros productos?	%	CANTIDAD
A. Correo electrónico	7%	10
B. Catalogo	85%	120
C. Página web	8%	12
TOTAL	100%	142

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 20. Porque medios publicitarios le gustaría recibir información de nuestros productos



Fuente. Propia de esta investigación

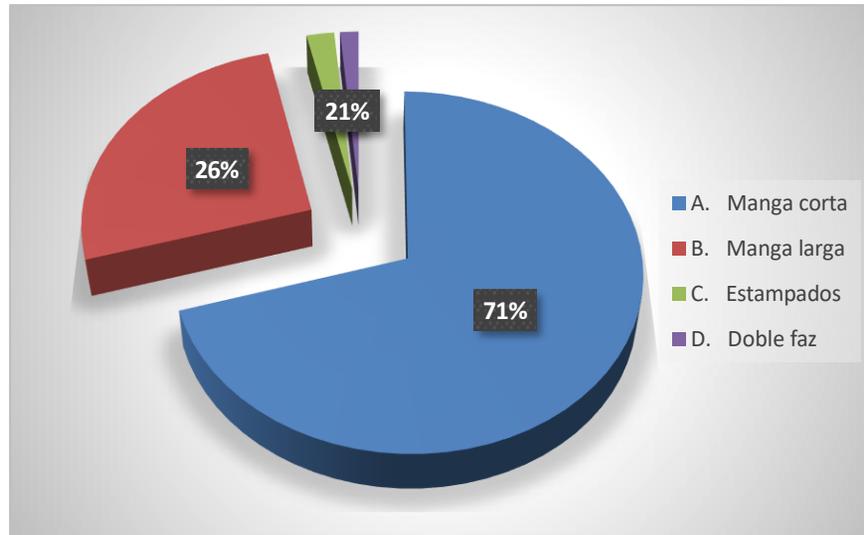
El 85% les gustaría que los productos se presenten a través de catálogos para poder mirar el producto y negociar con el vendedor, y un 8% a través de páginas web.

Tabla 25. Qué modelos de camisa y pantalón estilo pijamero les gustaría más

9. ¿Qué modelos de camisa y pantalón estilo pijamero les gustaría más?	%	CANTIDAD
A. Manga corta	70%	100
B. Manga larga	26%	37
C. Estampados	2%	3
D. Doble faz	1%	2
TOTAL	100%	142

Fuente. Propia de esta investigación

Gráfica 21. Qué modelos de camisa y pantalón estilo pijamero les gustaría más



Fuente. Propia de esta investigación

El 56% de las empresas les gusta el modelo de manga corta, y 42% manga larga. Ya que este modelo es más fácil de llevar y sus manos están despejadas para realizar las diferentes actividades.

En la investigación se tiene en cuenta los productores que se encuentran en la ciudad de Pasto, se hace una descripción de los diferentes fabricantes que se encuentran en la localidad.

- **Modistas o Sastre:** es un sector que está representado por madres cabezas de familia que tienen su taller en casa para esta pendiente de sus familias, es un sector que no tiene formación profesional, el cual no cuentan con soportes contables que determinen el precio de venta, no tienen en cuenta las utilidades, horas extras, costos indirectos de fabricación, ya que es fundamental para las empresas.

Las modistas son contratadas por intermediarios como otras empresas de dotación industrial a almacenes de prendas de vestir como satélites alternos de producción, con el fin bajar costos; representa una alternativa para las fabricas ya que estas pueden cumplir con pedidos a tiempo, pero se presentan inconvenientes en cuanto a los acabados de las prendas no siempre son homogéneos, y se debe realizar un control para asegurar la entrega en óptimas condiciones de calidad al cliente final.

- **Talleres pequeños:** son operarios que se unen para elaboran prendas de vestir, estos grupos son organizados de forma particular después de haber recibido formación técnica o tecnológica en alguna institución educativa, no suelen duran

en el tiempo ya que pueden disolverse por conflictos personales o están creados para realizar un contrato grande y después terminar con la sociedad.

- **Fábricas de confección:** se encuentra en la ciudad de Pasto 227 empresas de confección constituidas para el año 2017, en la cual se ve las más representativas como son Romady, Creaciones Goretty, Balmer, creaciones Karol, son empresas dedicadas a la confección de todo tipo de dotación empresarial y uniformes para colegios, como también dotación industrial de salud, educación. Estas fábricas se caracterizan porque los propietarios tienen talleres los cuales controlan la producción asumiendo los costos fijos y contratando personal interno con salarios fijos o por obra. Acceder a la información de estas empresas es muy complicado ya que existe un recelo a suministrar información interna.

Con relación a la oferta que se encuentra en el momento, la cámara de Comercio de Pasto brinda un listado en el cual relaciona, que en la actualidad hay 227 empresas de confección, las cuales están registradas.

A continuación se relaciona los principales competidores de empresas de dotaciones actuales que están presentes en la ciudad de Pasto, a lo largo de realizar un análisis acerca del concepto que manejan en sus prendas, representa una competencia directa, el análisis realizado a las principales empresas de dotaciones, tiene por objetivo entender su participación en el mercado: posicionamiento del producto, precios, canales de distribución entre otros, lo cual permite construir una perspectiva clara sobre las condiciones de competencia en que se desenvuelve la idea.

Cuadro 3. Empresas más representativas Municipio de Pasto (creaciones Karol)

<p>Empresa</p>	
<p>Localización</p>	<p>Punto de venta Calle 16 N° 16-26 -81 Ed. Milan FABRICA:Cra.16A N°10 A - 22 B/Atahualpa</p>
<p>Análisis de precio de venta</p>	<p>Piyamero Antifluido \$ 80.000 Piyamero Microprint \$ 80.000</p>
<p>Segmento al que están dirigida</p>	<p>Uniformes para Colegios y Universidades. Ropa Hospitalaria. Chaquetas Distintivas para Colegios y Empresas. Uniformes Personal de la Salud. Ropa Deportiva y de Trabajo. Dotación para Hoteles</p>

Fuente. Propia de esta investigación

Cuadro 4. Empresas más representativas Municipio de Pasto (confecciones Romady)

<p>Empresa</p>	
<p>Localización</p>	<p>Calle 18 N° 12-53 Fatima</p>
<p>Análisis de precio de venta</p>	<p>Piyamero antifluido \$ 80.000</p>
<p>Segmento al que están dirigida</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ropa elegante para dama y caballero con la más alta calidad en materiales y diseño, confección completa clásica y a la moda. • Uniformes para Colegios y Universidades. • Uniformes Personal de la Salud. • <u>Ropa Deportiva y de Trabajo.</u>

Fuente. Propia de esta investigación

Cuadro 5. Empresas más representativas Municipio de Pasto (Dotaciones Balmer)

Empresa	
Localización	Calle 16 29-87 Barrio. San Andrés
Análisis de precio de venta	Piyamero anti fluido \$ 68.000
Segmento al que están dirigida	Confección ropa de trabajo, deportiva, dotaciones para instituciones

Fuente. Propia de esta investigación

Cuadro 6. Empresas más representativas Municipio de Pasto (Dotaciones Maxiel)

Empresa	
Localización	Calle 12 N° 19-05 Atahualpa Av Boyaca
Análisis de precio de venta	Piyamero Microprints Pat Primo \$ 65.000 Piyamero Antifluido Lafayet \$ 85.000
Segmento al que están dirigida	una empresa dedicada a la comercialización y elaboración de uniformes: universitarios, para odontología, enfermería, veterinaria, médicos, pediatras, cocina, peluquería etc. delantales, overoles, chaquetas, dotaciones para hospital, hostelería, cocina, servicio general, colegios, jardines, y diferentes entidades; tallaje exclusivo y sobre medidas, garantía en nuestra confección, materiales Colombianos, Antifluido Lafayette, entre otros antifluidos, Driles elásticos,

Fuente. Propia de esta investigación

Cuadro 7. Empresas más representativas Municipio de Pasto (confecciones Goretty)

Empresa	CONFECCIONES GORETTI
Localización	Cr20 A 14-86
Análisis de precio de venta	Piyamero Microprint \$ 80.000 Piyamero Antifluido \$ 70.000
Segmento al que están dirigida	Fabricación y comercialización de uniformes de colegio, y dotación empresarial en la que manejan una línea de dotación estilo piyamero está dirigido a empresas dedicadas a la salud, educación. Como son centros de estética, odontología, peluquerías, servicios generales.

Fuente. Propia de esta investigación

4.5.1 Cuantificación de la Oferta: Pasto es un municipio su principal sector económico es el agropecuario, pero con el crecimiento que este ha presentado en cuanto a establecimientos de comercio se puede analizar que muestra un incremento de 51% en su variación para el año 2015-2016; Pasto se convierte en el principal distribuidor comercial e industrial de los municipios aledaños ya que las estadísticas de la cámara de comercio en el municipio crecieron en 3063 establecimientos. El crecimiento de la industria de la construcción y manufacturera incrementa la demanda potencial de ropa de dotación, el sector que se puede analizar que está creciendo en el departamento de Nariño y Municipio de Pasto es las clínicas de belleza, centros estéticos y escuelas técnicas en el cual encuentran registrados en cámara de comercio 547 establecimientos, debido a esto se incrementa la demanda de dotación estilo piyamero ya que estas empresas utilizan esta dotación por ser cómoda y de materiales que tienen un acabado protector que repele líquidos y salpicaduras. Permite satisfacer las necesidades de estas empresas.

Tabla 26. Ventas mensuales proveedores

Cantidad de ventas mensual		Fi	Fi	Xi	xi * fi
20	30	3	3	25	75
40	50	4	7	45	180
60	70	20	27	65	1300
80	90	10	37	85	850
100	200	98	135	150	14700
0	10	7	142	5	35
Total		142	351	375	17.140
			Promedio		121

Fuente. Propia de esta investigación

En la investigación de la oferta se determina que dentro de las empresas estudiadas se encuentra que sus ventas mensuales tienen un promedio de 121 conjuntos Piyameros, los cuales cubren la demanda de las empresas de la ciudad de Pasto. Lo cual lleva a concluir que las empresas que representan el sector de la confección producen un promedio anual de 41.208 conjuntos.

Tabla 27. Total, ventas

Número de empresas	227
Promedio de ventas mensual	121
Total	27.467
Número de empresas menos el 10%	204
Promedio de ventas mensual	202
total ventas mensual	41.208
porcentaje	10%
total ventas mensual 10%	4.121

Fuente. Propia de esta investigación

4.6 ANÁLISIS DE PRECIOS.

Para la determinación de precios, se toma como referencia dos aspectos fundamentales: los precios manejados por los competidores actuales en el mercado y la información suministrada por las empresas de clínicas de salud encuestadas en torno a la percepción de los precios. Además, se establecerá sobre el costo de producción de una prenda un margen de utilidad del 30%, este porcentaje como valor cerca basado en que convencionalmente las industrias suelen ganar un 30% por encima del costo de cada producto.

Al revisar entonces la información consignada en las encuestas, se identifica que los valores promedios por prenda que las empresas de salud y afines se encuentran dispuestas a pagar son: \$60.000- \$ 80.000

Tabla 28. Análisis de precio

MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	COSTO
CORTE				
cosmos anti fluido	1,5	METRO	\$6.900	\$ 10.350
mano de obra	0,17	HORAS	\$ 2.200	\$ 374
costos indirectos	0,17	HORAS	\$ 1.200	\$ 204
			TOTAL	\$10.928
CONFECCIÓN				
Etiquetas y marquillas	2	unidad	\$ 75	\$150
cierre	1	unidad	\$ 550	\$ 550
hilo	0,5	mts	\$ 1.600	\$ 800
hilaza	0,4	mts	\$ 1.800	\$ 720
Mano de Obra	0,42	horas	\$ 3.200	\$ 1.344
Costos indirectos	0,32	horas	\$ 1.600	\$ 512
			TOTAL	\$ 4.076
ACABADO				
Mano de obra	0,13	horas	\$ 900	\$ 117
Costos indirectos	0,12	horas	\$ 900	\$ 108
			TOTAL	\$ 225
Total costo estándar de camisa				\$15.229

MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	COSTO
CORTE				
costos anti fluido	1,35	metro	\$ 6.900	\$9.315
mano de obra	0,16	horas	\$ 2.200	\$ 352
costos indirectos	0,15	horas	\$ 1.200	\$ 180
			TOTAL	\$ 9.847
CONFECCIÓN				
Etiquetas y marquillas	2	unidad	\$75	\$150
Botones	1	unidad	\$ 22	\$ 22
cremallera 15 cm	1	unidad	\$ 250	\$ 250
hilo	0,3	mts	\$ 1.600	\$ 480
hilaza	0,6	mts	\$ 1.800	\$ 1.080
Mano de Obra	0,31	horas	\$ 3.200	\$ 992
Costos indirectos	0,31	horas	\$ 900	\$ 279
			TOTAL	\$ 3.253
ACABADO				
Mano de obra	0,1	horas	\$900	\$ 90
Costos indirectos	0,1	horas	\$ 900	\$ 90
			TOTAL	\$ 180
Total costo estándar de pantalón				\$13.280

Fuente. Propia de esta investigación

4.7 CANALES DE DISTRIBUCIÓN O COMERCIALIZACIÓN.

La estrategia de distribución de los productos para la idea de negocio, se fundamentará en la implementación de fábrica y puntos de venta propios. Esta decisión se toma con el ánimo de dar respuesta a la tendencia expresada por las consumidoras en la investigación de mercado, ya que el 75 % de los encuestados estarían dispuestos a cambiar a su distribuidor actual, para la fabricación de dotación empresarial de pijameros.

Para la consolidación de la fábrica, inicialmente se arrendará el lugar, una bodega para adecuar las máquinas de costura en el cual se llevará a cabo los procesos de confección; razón por la cual se presupuesta un valor aproximado de arrendamiento del sitio por \$600.000 mensuales, lo que equivale al año un total de 7.200.000 Se proyecta la compra de un vehículo que facilite la movilización, y un costo aproximado de \$ 16.000.000. Se prefiere el transporte propio ya que se tiene un mayor control inicial con respecto a la distribución de las prendas y así poder entregar a tiempo los pedidos ya que el 21% de los encuestados respondieron que les gusta el compromiso, algunos de los beneficios de implementar este sistema de distribución serían:

- Reconocimiento exclusivo de la marca y sus productos
- Creación de vínculos emocionales con las compradoras
- Adecuación autónoma de los espacios de venta y fabricación
- Mayor dominio en los procesos de distribución y suministro de productos
- Eficacia en la entrega de los productos al mercado

Se creará un catálogo con las prendas de vestir estilo pijamero con los diferentes diseños y calidades con su respectivo precio, ya que en la encuesta a los distribuidores con un 85% les gusta más negociar directamente con el vendedor para pactar precios y descuentos.

Se creará una página web con la marca de la empresa y sus diferentes prendas de vestir estilo pijamero para todos los clientes, en cual percibirá precio, diseño y forma de entrega.

Se creará construirá una base de datos de compradores que permita manejar promociones, ofertas, descuentos y en general, interactuar de manera directa con los distribuidores y compradores. Sumado a esto, se desarrollará un manejo especial con los clientes pioneros del producto y aquellos que mayor tiempo lleven consumiendo la marca.

Se dará a conocer los productos de confección estilo pijamero a través de correos, y redes sociales para dar a conocer la marca de la empresa.

Se ofrecerá las características que consiste en: un conjunto estilo pijamero de pantalón y blusa liso o estampado que será personalizado a la necesidad del cliente para que reciba la mayor satisfacción con un producto de calidad, será elaborado con telas de Lafayette, que es una empresa que maneja, telas como el anti fluido con un alta repelencia a los líquidos entre un 70y 100% , no permite que las telas se manchen ante salpicaduras accidentales, garantiza frescura y comodidad al vestir, en la cual se encuentran telas que van desde 110 g/m2 hasta 225 gm2 que son muy livianas.

Ya que este tipo de conjunto son muy requeridos por las entidades de salud, educación, por su beneficio que ofrece en cuanto a seguridad, higiene, lavado e imagen.

El producto que se ofrecerá es una prenda de dotación para empresas de salud, educación y estética, su finalidad es que sean utilizadas en las labores diarias que hagan parte de la actividad de la empresa en cual se desarrollara una línea especial para entidades de salud y estética.

5. ESTUDIO TÉCNICO

El presente estudio técnico permite identificar los diferentes procesos, localización, ingeniería y el tamaño del proyecto, garantizando así que los recursos sean acordes a lo necesario para que la empresa de dotaciones cumpla con sus objetivos organizacionales.

5.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Para identificar el tamaño de proyecto se tiene en cuenta, el estudio de mercado que da como resultado que las empresas suministras dotaciones acordes a la norma legal, esta se da tres veces al año considerando esta información y la capacidad de producción de la empresa de dotaciones se puede afirmar que se atenderá el 5% del total de la demanda para un numero de 4.004 uniformes como se observa en la siguiente tabla.

Tabla 29. Tamaño del proyecto

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	DIARIO
SALARIO	\$ 781.242,00	\$ 26.041,40
AUX TRANS	\$ 88.211,00	\$ 2.940,37
SUELDO NETO	\$ 869.453,00	\$28.981,77
	PORCENTAJE	VALOR MENSUAL
SALUD	8,50%	\$ 66.405,57
PENSIÓN	12%	\$ 93.749,04
CESANTÍAS	8,33%	\$ 72.425,43
INTERÉS A CESANTÍAS	1%	\$ 724,25
PRIMA LABORAL	8,33%	\$ 72.425,43
VACACIONES	4,17%	\$ 32.577,79
ARL	1,04%	\$ 8.156,17
SENA	2%	\$ 15.624,84
ICBF	3%	\$ 23.437,26
CAJA DE COMPENSACIÓN	4%	\$31.249,68
CARGA PRESTACIONAL MENSUAL		\$416.775,47

DESCRIPCIÓN		MENSUAL		DIARIO
CARGA PRESTACIONAL DIARIA				\$ 13.892,52
VALOR DIA				\$ 42.602,41
VALOR HORA				\$ 5.325,30
VALOR MINUTO				\$88,76
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN			OPERARIO	VALOR MINUTOS
CORTE	3,8	MIT /UND	1	\$ 88,75
BORDADO	3	MIT /UND	1	\$ 88,75
CONFECCIÓN	40,2	MIT /UND	1	\$ 88,75
TOTAL	47	MIT /UND		
TOTAL A PRODUCIR				
UNIFORMES DIARIOS			32	
HORAS			47	
TOTAL HORAS			517	
VALOR UND			\$ 4.171,27	
VALOR TOTAL			\$ 45.883,92	
TOTAL, A PRODUCIR CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN			4202	

Fuente. Propia de esta investigación

5.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El estudio de localización determina donde es más conveniente ubicar la empresa de dotaciones que distribuya uniformes para las empresas del sector de salud para esto es necesario analizar la macro localización correspondiente al departamento de Nariño y la micro localización que corresponde a la ciudad de Pasto.

5.2.1. Macro localización. En el departamento de Nariño se pretende crear una empresa que fabrique dotaciones empresariales, para las empresas de salud en el sector comercial, ya que Nariño al ser un departamento fronterizo con el país vecino del Ecuador ha incrementado la presencia nacional y extranjera con diferentes marcas de ropa, esto tiene consecuencias positivas y negativas, al ser un departamento fronterizo hay muchos comerciantes que ofrecen productos similares a los que se pretende incluir en el mercado. En Nariño sobresalen las ciudades de San Juan de Pasto Ipiales y Tumaco que puede ser participe de un comercio de nuevos productos y procesos de calidad.

Figura 4. Mapa



5.2.2. Micro localización. Como se ha planteado la ubicación de la nueva empresa estará presente en la ciudad San Juan de Pasto, catalogado como la capital del departamento de Nariño, ubicado en el centro oriente del departamento y al sur occidente de Colombia.

Para su micro localización se tiene en cuenta que la empresa tenga a su disposición de buenas vías de acceso y servicios públicos adecuados.

De acuerdo a esto la localización del proyecto más adecuada será la calle 18

N 27-27 ya que esta, se encuentra ubicada en el centro de la ciudad y es una zona de mayor comercialización y circulación peatonal donde las personas de la región transitan a diario para llegar a sus destinos, permitiendo distinguir la marca y los diferentes producto y precios restablecidos para el mercado.

Figura 5. Dirección: calle 18 N' 27-27



Tabla 30. Matriz de localización

Fuerzas de localización	Califica	Alternativas					
		Calle.18 N 27-27 centro		Sur orientales		Avenida los estudiantes	
		Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
Mercado	0,21	5	1,05	4	0,84	3	0,63
Ambiental	0,14	3	0,42	4	0,56	4	0,56
Costos	0,17	4	0,68	3	0,51	3	0,51
Vías de acceso	0,2	5	1	2	0,4	4	0,8
Servicios públicos	0,14	4	0,56	3	0,42	3	0,42
Seguridad	0,14	4	0,56	4	0,56	3	0,42
Total	1		4,27		3,29		3,34

Fuente. Propia de esta investigación

5.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

Para este estudio se presenta a continuación los siguientes aspectos:

- Ficha técnica del producto o servicio
- Proceso de producción o prestación del servicio
- Diagrama de flujo del proceso
- Distribución de la planta física

5.3.1 Ficha técnica del producto o servicio

Cuadro 8. Ficha técnica del producto o servicio

UNIFORMES ANTIFLUIDO	
FICHA TÉCNICA UNIFORME ANTIFLUIDO	
IMAGEN REFERENCIAL	
DISEÑO	Modelo según requerimiento, el cuello debe ser doble en tejido, que soporte lavado constante, las mangas, la blusa deben terminar en un dobladillo de la misma tela, pantalón tipo sudadera sin o con bolsillos, refuerzo en la parte posterior del tiro
MATERIAL	Tela universal (Lafayette) importada, anti fluido impermeable resistente a tensión, rasgado, repele líquidos y factores ambientales, no destiñe o decolora, no se encoge, lavado a máquina. No utilizar detergentes con blanqueador, no frotar ni retorcer, no secar al sol, planchar a temperatura media, no dejar en remojo
HILO – HILAZAS	100% poliéster o algodón
TALLAS HOMBRE	S – M – L – XL
TALLAS MUJER	XS – S - M – L -XL

Fuente. Propia de esta investigación

5.3.2 Proceso de producción o prestación del servicio

Cuadro 9. Proceso de producción

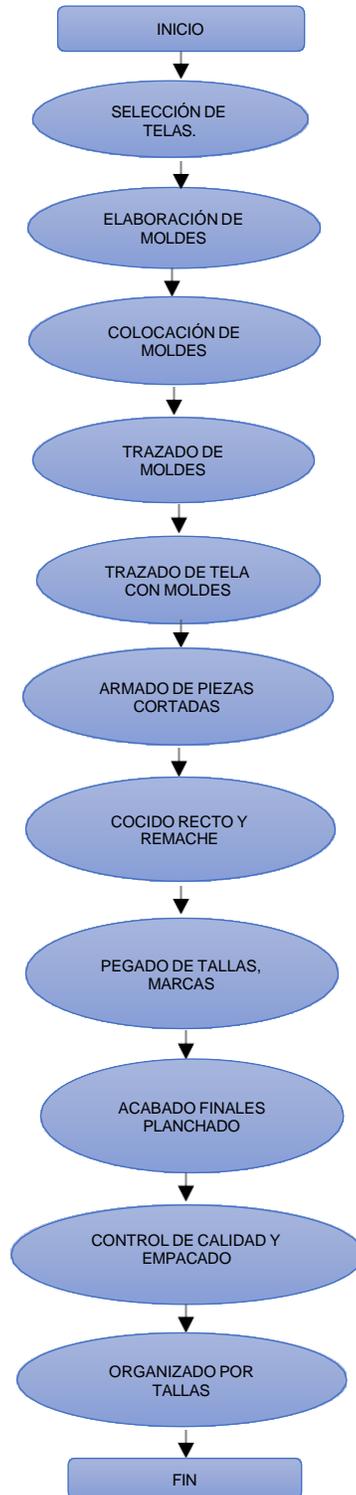
No	PROCESO	MAQUINARIA	IMAGEN	No. TRAB.	TIEMPO
1	Selección de telas.	Manual		2	15 min
2	Elaboración de moldes.	Manual		2	30 hora
3	Colocación de moldes sobre la tela seleccionada	Manual		2	4.68 min
4	Trazado de moldes.	Manual		2	4.2Minutos
5	Corte de moldes trazados en la tela seleccionada	MAQUINA		2	16.8 Minutos

No	PROCESO	MAQUINARIA	IMAGEN	No. TRAB.	TIEMPO
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, marcas o algún detalle llamativo.	Maquina Bordadora		1	20 SEGUNDOS
9	Acabado finales planchado.	Manual y filete adora		2	5.64 min
10	Empacado.	Manual		2	6 SEGUNDOS
11	Organizado por tallas.	Manual		2	30 minutos
Tiempo total					8 horas

Fuente. Propia de esta investigación

5.3.3 Diagrama de flujo del proceso

Figura 6. Flujo grama del proceso productivo para la confección de uniformes



5.3.4 Distribución de planta física

Figura 7. Primer piso:



Zona de descargue y cargue de materias primas y productos ya terminados con un espacio de confecciones donde se encuentran ubicadas las maquinarias que se necesitan como la cortadora fileteadora, maquina plana, maquina collarín. Maquina bordadora es este espacio consta de 8 metros de fondo con 4 de ancho también van ubicadas las gradas para subir al segundo piso

Figura 8. Parte administrativa



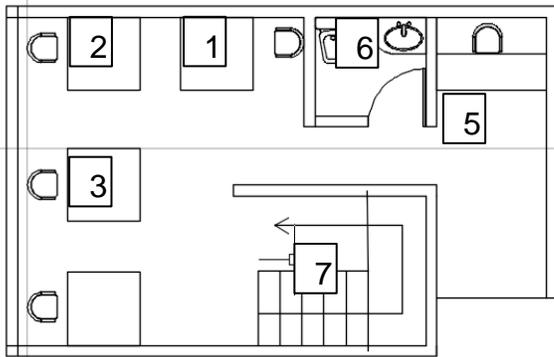
En este espacio como se puede observar se encuentra la parte administrativas donde se podrá llevar con un orden financieramente en los cuales las personas encargadas de llevar este proyecto por un buen camino podrán realizar sus cuentas y planteamientos para el manejo adecuado de recursos que se han invertido en este estudio de dotaciones empresariales.

Figura 9. Lugar de relajamiento



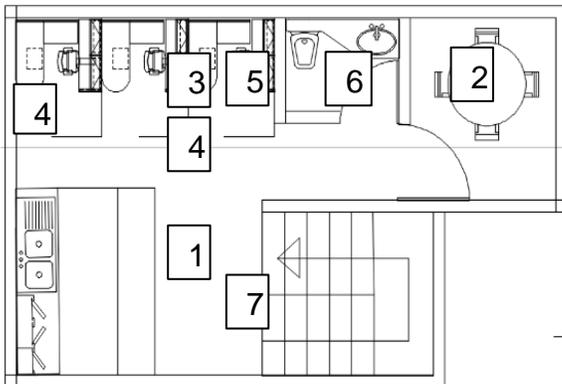
En este lugar se implementará un lugar donde los trabajadores puedan descansar o tomar sus pausas activas como se lo conoce en el ámbito laboral la hora del café se encuentra alado de las oficinas administrativas y en ella también encontramos un baño.

Figura 10. Planos de las zonas de la empresa



Piso 1:

El numero 1 corresponde a la maquina plana el numero 2 al filete adora, 3 a la maquina collarin y el numero 4 maquina bordadora, numero 5 corresponde a la zona de descargue de mercancías el 6 el baño y el 7 las escaleras.



Piso 2:

Subiendo las escaleras que corresponde al número 7 al iniciar el segundo piso encontramos la recesión y atención al cliente con el numero 1 el número 2 está la oficina de ventas, en el número 3 se encuentra la oficina de finanzas y el numero 4 la oficina del gerente. En el número 5 ubicamos en baño y numero 6 la cafetería donde todos los empleados toman su receso.

FICHAS TÉCNICA DE MAQUINAS:

Figura 11. Maquina Plana

Referencia 8436016680011

Modelo 393

Marca: Alfa

Producto: Confección de prendas

Proceso: Máquina cuyo proceso tiene como objeto la confección de uniformes estilo pijameros

Precio: \$1.569.900



Figura 12. Filete adora

Referencia: 87839466689864

Modelo: 14SH654

Marca Singer

Producto: Confección de prendas

Proceso: Realiza una cadeneta y cuando lleva una segunda aguja realiza una puntada de seguridad, permite que la prenda terminada quede sin ondulaciones

Precio: \$1.066.900



Figura 13. Máquina Collarín

Referencia: 8436035896954

Modelo: 2340

Marca Brother

Producto: Confección de prendas

Proceso: Es la máquina ideal para la creación de sus puntadas decorativas y de remate de alta calidad y presentación, puntada de cadeneta para dobladillo.

Precio: \$2.999.000



Figura 14. Máquina Bordadora

Referencia: 8436016683760 Modelo: 5900

Marca: Singer

Producto: Confección de prendas.

Proceso: Máquina para crear dibujos localizados mediante hilos de colores en la superficie de una prenda para conseguir motivos decorativos.

Precio: \$6.430.900



Figura 15. Cortadora de tela

PROCESO: realiza operaciones de corte de la tela. Son máquinas de cuchillas rotatorias las cuales son adecuadas para cortes rectos o con curva graduales.

Precio: \$ 918.700



Figura 16. Mesa de corte

PROCESO: benefician al trabajador a tener más comodidad a la hora de realizar procesos de corte de tela

Precio: \$330.000



Figura 17. Tijeras

PROCESO: CORTE DE TELA
PRECIO: \$34.000



Figura 18. Reglas

PROCESO: realiza mediciones de tallas correspondientes a cada prenda.

Precio: \$42.000

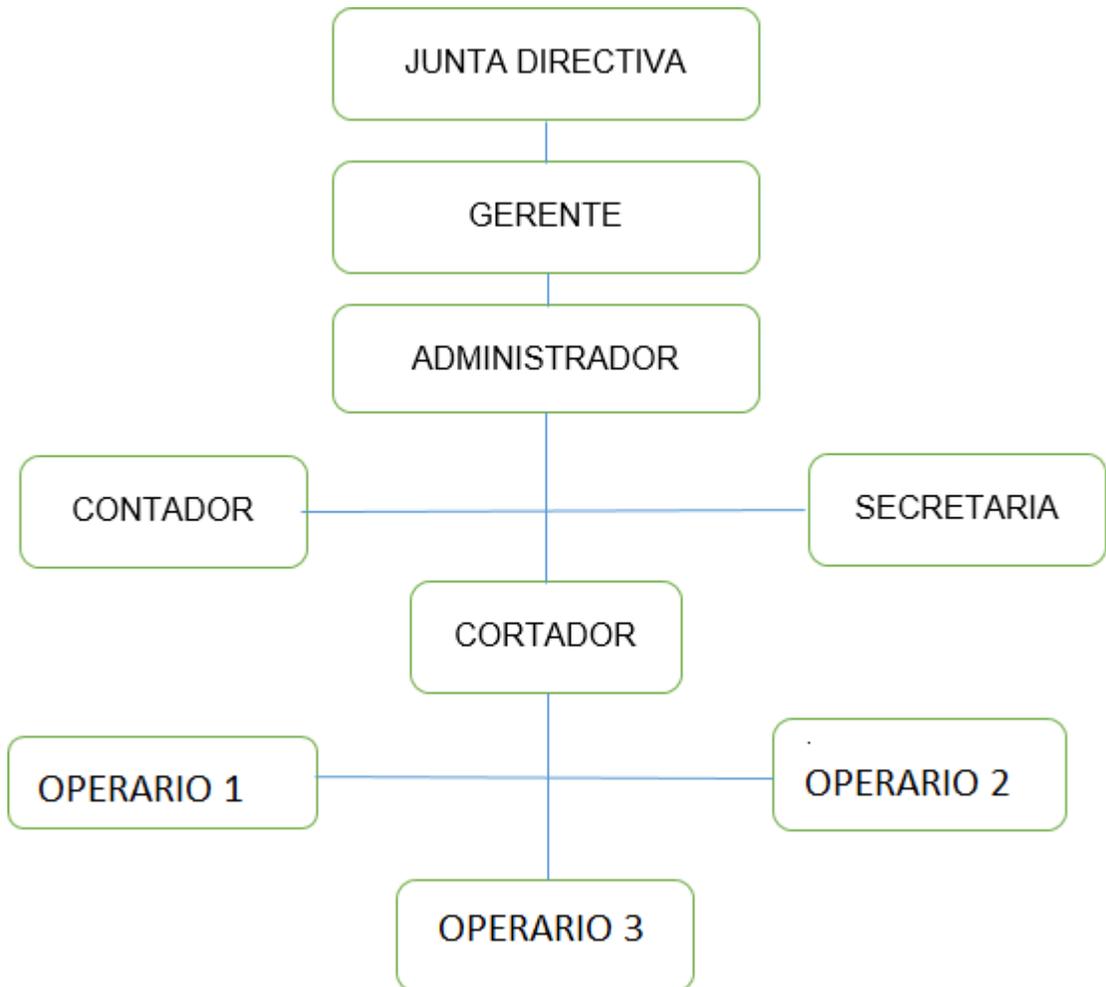


6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

6.1. ORGANIGRAMA

Descripción del Organigrama La estructura plana es la más adecuada para el tamaño de la empresa, creando un ambiente de trabajo ágil, basado en la efectividad con un equipo de trabajo participativo en las acciones de la organización.

Figura 19. Personal requerido



6.2. PERFIL DE CARGOS Y FUNCIONES:

Cuadro 10. Cargo Gerente

CARGO: NIVEL DEL CARGO	Gerente Administrativo
AREA:	Administrativa
No. DE CARGOS	1
JEFE INMEDIATO	Gerente
DESCRIPCIÓN DEL CARGO: Este profesional es encargado de realizar la elaboración preliminar del presupuesto de la empresa analizando las partidas más favorables que serán autorizadas para su control, garantizando y la expresión oportuna de la nómina y verificando que todos los pagos realizados correspondan a la planilla autorizada por la junta directiva.	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES: -Coordinar la dirección general administrando los costos restablecidos para la formulación y el seguimiento del control presupuestal asignada a proyectos consolidados por la empresa. -Realizar propuestas de análisis estratégicos para la financiación de proyectos soportando la carga financiera que estos requiere para su continuo procedimiento. -Se realizara conjuntamente con la junta directiva la elaboración del presupuesto, analizando las partidas de mayor importancia que serán fundamental para el proceso y control de la empresa.	

Cuadro 11. Cargo Administrador

CARGO: NIVEL DEL CARGO	Administrador Administrativo
AREA:	Administrativa
No. DE CARGOS	1
JEFE INMEDIATO	Gerente
RESUMEN DEL CARGO: Este profesional es el encargado de gestionar la información financiera y comercial de una organización. El contador sabe cuánto dinero entra a la empresa, cuánto dinero sale, cuánto se debería gastar, cuánto se debe pagar en tributos, cuándo están en problemas, en fin. En otras palabras, el contador lleva las cuentas. Su conocimiento lo pone en una posición tan privilegiada como crítica: en teoría, está capacitado para elaborar una interpretación que permita, digamos, que la empresa sea más rentable, óptima y competitiva en el mercado.	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">- Ejercer su profesión colaborando con la Dirección en el cumplimiento de los objetivos planteados.- Realizar controles de gestión y evaluaciones de control interno.- Diseñar, implantar y administrar sistemas de información.- Realizar informes de gestión del área de su desempeño, relevando, analizando, sistematizando y presentando la información en diferentes formatos (estadísticas, planillas, cuadros, formularios, otros).- Elaborar informes sobre la situación presupuestal, financiera y contable de la organización.- Diseñar o rediseñar los procedimientos necesarios para el cumplimiento de los objetivos del área.	

Cuadro 12. Cargo Secretaria

CARGO: NIVEL DEL CARGO AREA: No. DE CARGOS JEFE INMEDIATO	SECRETARIA ADMINISTRATIVO ADMINISTRATIVA 1 GERENTE ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO
RESUMEN DEL CARGO: La Secretaría Administrativa se encarga de proponer e instrumentar las políticas, normas, sistemas y procedimientos necesarios para salvaguardar los bienes de la organización, verificar la exactitud y seguridad de los datos contenidos en el registro de las operaciones presupuestales y contables, desarrollar la eficiencia.	
ESPECIFICACIONES: EDUCACIÓN: bachiller con estudios en secretariado general EXPERIENCIA: experiencia mínima de un año como secretaria administrativa HABILIDADES: <ul style="list-style-type: none">- Ser una persona pro-activa- Capacidad para aprender procesos relacionados con su cargo- Desarrollar trabajo en equipo- Esfuerzo por alcanzar o mejorar un estándar de excelencia laboral- Flexibilidad en el manejo de las situaciones de cambio- Busca la más alta sinergia en sus operaciones- Buenos valores, responsabilidad, ética y carisma	

Cuadro 13. Cargo Contador

<p>CARGO: NIVEL DEL CARGO AREA: No. DE CARGOS JEFE INMEDIATO</p>	<p>contador ADMINISTRATIVO ADMINISTRATIVA GERENTE</p>
<p>CARGO: NIVEL DEL CARGO ÁREA: No. DE CARGOS</p>	<p>GERENTE ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO DIRECTIVO ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA</p>
<p>RESUMEN DEL CARGO:</p> <p>Su misión es Gestionar y supervisar los recursos económicos y financieros de la compañía para poder trabajar con las mejores condiciones de coste, liquidez, rentabilidad y seguridad. Desarrollar y supervisar los procedimientos operativos y administrativos.</p>	
<p>DESCRIPCION DE FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Diseñar, instaurar y controlar las estrategias financieras de la empresa. -Coordinar las tareas de contabilidad, tesorería, auditora interna y análisis financiero. -Realizar y mantener negociaciones con las entidades financieras y otros proveedores. -Optimizar los recursos económicos y financieros necesarios para conseguir los objetivos planteados. -Analizar, definir y dirigir las inversiones de la empresa. <p>EDUCACIÓN: profesional de las áreas administrativas o carreras a fines</p> <p>EXPERIENCIA: experiencia mínima de dos años como administrador</p> <p>HABILIDADES: Ser un líder ejemplar, modelo a seguir para sus colaboradores Habilidad para motivar y propiciar un buen trabajo de equipo Habilidad para comunicarse tanto a nivel interno como externo Saber asumir responsabilidades del desempeño laboral, junto con demás valores como la honestidad y ética que requiere</p>	

Cuadro 14. Cargo Cortador

CARGO: NIVEL DEL CARGO ÁREA: No. DE CARGOS JEFE INMEDIATO	CORTADOR OPERARIO PRODUCCIÓN 1 GERENTE ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO
RESUMEN DEL CARGO: Preparan los patrones, marcan y cortan la materia para confeccionar prendas de vestir, guantes y otros productos de tela, cuero, piel y materiales similares.	
DESCRIPCION DE FUNCIONES: - Analizar bosquejos, muestras de artículos y especificaciones de diseños para determinar número, talla y forma de los patrones y cantidad de tela requerida para fabricar el producto. - Dibujar, trazar, disponer y cortar los patrones principales de trajes, vestidos, camisas, blusas, guantes, sombreros, gorros y otras prendas de vestir. Marcar los contornos de los patrones en las telas, cueros, pieles u otro material para que sirvan de guía a los cortadores. - Delinear partes del patrón sobre papel y marcar detalles como ubicación de bolsillos y pliegues en prendas, ojetes y otros detalles de los productos. - Crear variedad de tallas del patrón principal, utilizando computador o instrumentos de dibujo. - Marcar la talla, identificación, estilo y otra información sobre patrones muestra. - Cortar, siguiendo las líneas del patrón, material para confeccionar prendas de vestir. - Preparar los patrones, marcar y cortar los materiales para la confección.	
ESPECIFICACIONES: EDUCACION: bachiller con estudios en modistería EXPERIENCIA: experiencia mínima de un año como cortador HABILIDADES: - Ser una persona pro-activa - Capacidad para aprender procesos relacionados con su cargo - Desarrollar trabajo en equipo - Esfuerzo por alcanzar o mejorar un estándar de excelencia laboral - Flexibilidad en el manejo de las situaciones de cambio - Busca la más alta sinergia en sus operaciones - Buenos valores, responsabilidad, ética y carisma	

Cuadro 15. Cargo Fileteador

<p>CARGO: NIVEL DEL CARGO AREA: No. DE CARGOS JEFE INMEDIATO</p>	<p>FILETEADOR OPERARIO PRODUCCION 1 ADMINISTRATIVO</p>
<p>RESUMEN DEL CARGO: Conocimiento en manejo de maquina plana y filete adora, disponibilidad de tiempo, trabajo bajo presión, habilidad en el manejo de prendas para vestir. OPERARIO DE MAQUINA PLANA, Responsable de realizar costuras y ensamblar los distintos componentes de las prendas en la máquina, cumpliendo con las indicaciones de calidad y estándares de tiempos1. Realizar costuras en diferentes máquinas.</p>	
<p>ESPECIFICACIONES:</p> <p>EDUCACION: bachiller con estudios en modistería</p> <p>EXPERIENCIA: experiencia mínima de un año como fileteador</p> <p>HABILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none">- Ser una persona pro-activa- Capacidad para aprender procesos relacionados con su cargo- Desarrollar trabajo en equipo- Esfuerzo por alcanzar o mejorar un estándar de excelencia laboral- Flexibilidad en el manejo de las situaciones de cambio- Busca la más alta sinergia en sus operaciones- Buenos valores, responsabilidad, ética y carisma	

Fuente. Propia de esta investigación

Cuadro 16. Cargo Asesor Comercial

<p>CARGO: NIVEL DEL CARGO AREA: No. DE CARGOS JEFE INMEDIATO</p>	<p>ASESOR COMERCIAL ADMINISTRATIVO SERVICIOS 1 GERENTE ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO</p>
<p>RESUMEN DEL CARGO: El asesor comercial sirve de enlace entre el cliente y la empresa. En sus negociaciones con el cliente, un buen asesor comercial debe informar veraz y oportunamente, conocer acertadamente los productos y servicios de la organización. Asesorar de manera real y objetiva a los clientes y sus necesidades. Orientar, ayudar y manejar el grupo de asesores del punto de venta. Administrar coherentemente su agenda de trabajo.</p>	
<p>ESPECIFICACIONES:</p> <p>EDUCACION: profesional en mercadeo EXPERIENCIA: experiencia mínima de un año desempeñando cargos en el área de mercadeo</p> <p>HABILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • - Capacidad de escucha: esta es una de las habilidades más buscadas entre los asesores comerciales • - Comunicación eficaz: para un vendedor es fundamental demostrar unas habilidades comunicativas excelentes. ... • - Empatía y confianza • - Proactividad. • - Paciencia e insistencia. • - Planificación y organización del trabajo. • - Autonomía. 	

Fuente. Propia de esta investigación

6.3 REGLAMENTOS

Reglamento interno de trabajo

De acuerdo con los art.104 y siguientes del Código sustantivo del trabajo, están obligados a tener un reglamento interno de trabajo todos los empleadores (personas naturales o jurídicas) que ocupen a más de cinco (5) trabajadores de carácter permanente, si la empresa es comercial; o las que ocupen a más de diez (10), si la empresa es industrial; o las que ocupen a más de 20, si la empresa está dedicada a actividades agrícolas, ganaderas o forestales.

Por consiguiente, a continuación, se muestra un modelo de “Reglamento interno de Trabajo” en el que se incluyen las cláusulas más comunes con las cuales se cumplan los requisitos mínimos exigidos, según la norma del art.108 del Código Sustantivo del Trabajo, para la empresa ARVIS empresa productora y comercializadora de dotaciones para la ciudad de pasto. (Ver anexo 2)

Sistema de Seguridad Social

Tiene el objetivo de mejorar las condiciones laborales y el ambiente en el trabajo, además de la salud en el trabajo, que conlleva la promoción del mantenimiento del bienestar físico, mental y social de los empleados. (Ver anexo 2)

Según lo establecido en la Ley 100 de 1993, las EPS deben organizar la forma y mecanismos a través de los cuales los afiliados y sus familias, puedan acceder a los servicios de salud, así como afiliar y administrar la prestación del Plan Obligatorio de Salud en las Instituciones Prestadoras de Servicios (IPS). Para la prestación del Plan de Beneficios y con el fin de garantizar un verdadero cuidado de la salud, la EPS Seguro Social dispone de una red de prestadores de servicios en todos los niveles de complejidad contratadas entre las cuales se encuentran siete Empresas Sociales del Estado que cuenta con IPS en todo el país y se complementa con otras IPS públicas y privadas, y con profesionales de la salud independientes.

6.4 ASPECTOS LEGALES Y DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

La empresa se constituirá como Sociedad por Acción Simple (**S. A. S.**):

Cuadro 17. Aspectos legales y de constitución de la empresa

Número de socios	De una personas en adelante pueden ser personas naturales o jurídicas
Capital	Se determina por número de acciones de igual denominación
Responsabilidad	Solo se ara por el monto de las acciones
Objeto social	Cualquier actividad económica lícita
Revisión y Rep. Legal	No es obligatoria una junta directiva, la revisión fiscal solo se exige si la ley lo determina.
Duración	Puede tener término indefinido

En el momento de crear una empresa nueva en el mercado es necesario y de vital importancia tener en cuenta todos los requisitos jurídicos que se debe cumplir para su constitución legal y lo cual solicita el estado.

La empresa ARVIS se constituirá de una forma jurídica como una sociedad por acciones simplificada S.A.S, creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que constará en documento privado.

El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.

Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.

Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas. Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.

- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

Aspectos legales

La sociedad por acciones simplificadas o conocidas por las siglas S.A.S. Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad.

Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; el domicilio principal de la sociedad y el de 75 las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.

La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas, pero seguido de las siglas “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.

8 Requisitos para la constitución y legalización de la empresa ARVIS S.A.S

- ✓ Se verifica la disponibilidad del nombre en la Cámara de Comercio.
- ✓ Acta de constitución: se transmite ante un notario publico
- ✓ Matricula y Registro: se transmite en la Cámara de Comercio
- ✓ Registro único tributario RUT: legalización de la empresa ante la DIAN, documento que se puede obtener en la Cámara de Comercio en el momento del registro de la empresa.
- ✓ Licencia de funcionamiento: se obtiene por medio del inspector por parte de la Secretaria de Medio Ambiente y Salud Pública.
- ✓ Industria y Comercio: se obtiene en la Alcaldía Municipal es un gravamen de carácter general y obligatorio, se debe matricular al inicio de la actividad y cada año ser declarado.

- ✓ Certificado Cuerpo de Bomberos: se obtiene a partir de la inspección técnica de la seguridad de las instalaciones de la empresa.
- ✓ Sayco y Acimpro: se cancela una cuota según el tipo de establecimiento.
- ✓ Licencia de Funcionamiento Alcaldía Municipal: se diligencia formulario correspondiente y se anexa los siguientes documentos:
 - Certificado Cámara de Comercio
 - Certificado de Industria y comercio
 - Paz y Salvo municipal
 - Certificado de Bomberos
 - Licencia Sanitaria
 - Paz y Salvo Sayco y Acimpro
- ✓ Inscribir libros de comercio ante la Cámara de Comercio

7. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero conforma la tercera etapa de los planes de negocio, en el que figura de manera sistemática y ordenada la información de carácter monetario, en resultado a la investigación y análisis efectuado en la etapa anterior - Estudio Técnico- ; que será de gran utilidad en la evaluación de la rentabilidad del proyecto.

Este estudio en especial, comprende el monto de los recursos económicos necesarios que implica la realización del proyecto previo a su puesta en marcha, así como la determinación del costo total requerido en su periodo de operación.

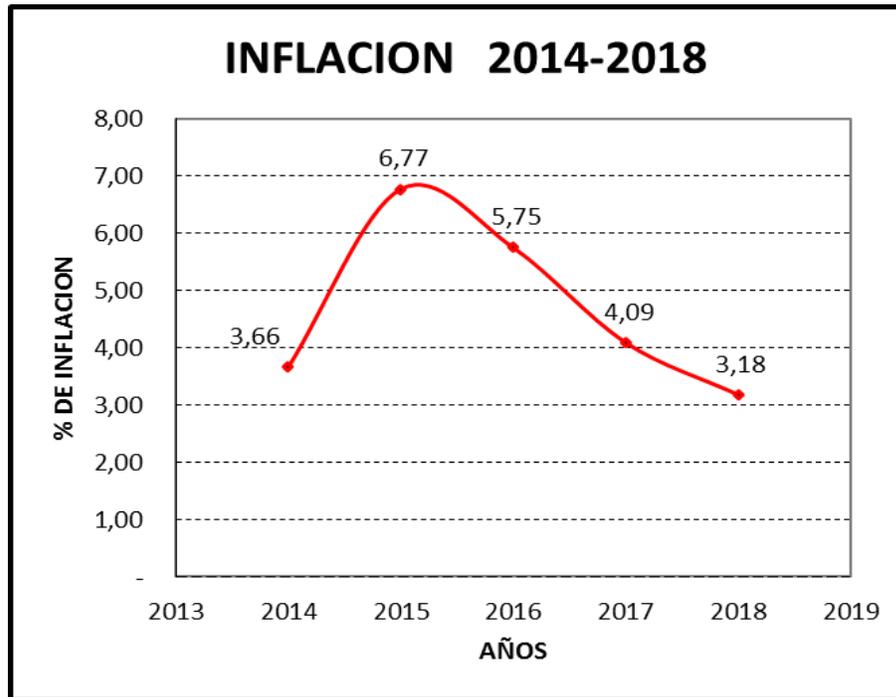
Los objetivos propuestos para el desarrollo de este capítulo son los siguientes:

- Determinar el monto de inversión inicial total requerida y el tiempo en que será realizada.
- Llevar a cabo el presupuesto de ingresos y egresos en que incurrirá el proyecto.
- Determinar el flujo de caja del proyecto que será la base para la evaluación financiera.

Para el caso del plan de negocio se inicia detallando el comportamiento inflacionario de los últimos 5 años y su promedio es el punto de partida para los datos que se van a proyectar de acuerdo a la estructura del proyecto.

Se trabaja con una inflación promedio geométrico de los últimos cinco años anteriores a la formulación del proyecto, según la siguiente tabla del comportamiento inflacionario. Inflación promedio 4.50%

Gráfica 22. Inflación 2014-2018

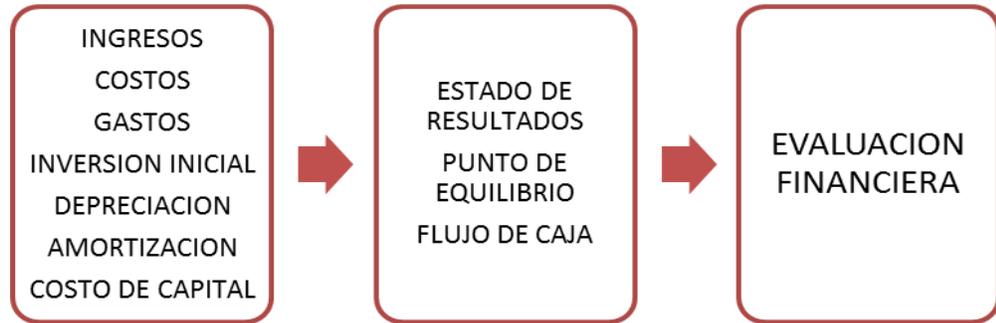


Fuente: DANE. Enero 2019

Tabla 31. Calculo Inflación promedio 2014-2018

AÑO	%	Log
2014	3,66	0,563
2015	6,77	0,831
2016	5,75	0,760
2017	4,09	0,612
2018	3,18	0,502

Figura 20. Diagrama Estructura Financiera del Proyecto



Fuente: esta investigación, 2018

7.1 DETERMINACIÓN DE LAS INVERSIONES

Inversiones Fijas. Las inversiones fijas son aquellas que se realizan en bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización y se adquieren para utilizarse durante su vida útil.

Inversiones Diferidas. Las inversiones diferidas son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto tales como: los estudios técnicos, económicos y legales; los gastos de organización y montaje, ensayos y puesta en marcha, capacitación y entrenamiento de personal.

Capital de Trabajo. La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo.

Con el fin de hacer pagos en efectivo se mantiene esta partida. El monto de esta asignación se calcula con base en los costos administrativos y de ventas; se puede sugerir que 30 días del costo total de operación, exceptuando las depreciaciones y la amortización de diferidos, lo cual resulta una aceptable aproximación.

A continuación, se presentan los presupuestos y bases para la estimación de cada una de ellas.

Tabla 32. Inversión Activos fijos

INVERSION ACTIVOS FIJOS	INVERSION	DEPRECIACION
Maquinaria y Equipo	16.675.200	1.667.520
Muebles y Enseres	817.500	81.750
Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas	2.951.700	590.340
TOTAL	20.444.400	2.044.440

Tabla 33. Inversión Diferida

INVERSION ACTIVOS FIJOS	INVERSION	AMORTIZACION
Gastos de Constitución	1.500.000	300.000
Matricula Mercantil	1.000.000	200.000
Adecuaciones locativas	3.000.000	600.000
TOTAL	5.500.000	1.100.000

7.2 COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN

7.2.1 Costos de producción. Son los costos que se generan en el proceso de prestación del servicio.

Materia prima: Son los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto terminado. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final. Un producto terminado tiene incluido una serie de elementos, que mediante un proceso de transformación permiten obtener el producto final.

Tabla 34. Materia Prima

AÑO	MATERIA PRIMA
1	39.041.002
2	40.797.847
3	42.633.750
4	44.552.269
5	46.557.121

Materiales directos. Son aquellos involucrados en la elaboración de un producto, Estos se incluyen como parte de los costos indirectos de fabricación.

Tabla 35. Materiales Directos

AÑO	MATERIALES DIRECTOS
1	9.350.000
2	9.770.750
3	10.210.434
4	10.669.903
5	11.150.049

Mano de obra directa. Se entiende como Mano de Obra todos los salarios, prestaciones sociales, aportes parafiscales y demás conceptos laborales, que se pagan a las personas que participan de forma directa en la producción del bien o la prestación del servicio.

Se ha denominado históricamente "Segundo Elemento del Costo", sin embargo, en la mayoría de las empresas de servicios es el elemento del costo más representativo.

Tabla 36. Factores Prestacionales

CONCEPTO	FACTOR
CESANTIAS	8,33%
PRIMA SERVICIOS	8,33%
VACACIONES	4,17%
INTERES CESANTIA	1,00%
	21,83%
SENA	2%
ICBF	3%
CAJA DE COMPENS.	4%
SALUD	8,50%
PENSION	12,00%
A.R.L.	0,52%
	30,022%

Tabla 37. Mano de Obra directa

	SUELDO	SUBSIDIO	TOTAL	TOTAL	PREST. SOC.
CARGO	MES	TRANSPORTE	MES	AÑO	APPROPIACIONES
Operario 1	828.116	97.032	925.148	11.101.776	5.756.493
Operario 2	828.116	97.032	925.148	11.101.776	5.756.493
Operario 3	828.116	97.032	925.148	11.101.776	5.756.493
TOTAL	2.484.348	291.096	2.775.444	33.305.328	17.269.479

7.3 GASTOS OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN

Los gastos operacionales de administración son los ocasionados en el desarrollo del objeto social principal del ente económico y registra, sobre la base de causación, las sumas o valores en que se incurre durante el ejercicio, directamente relacionados con la gestión administrativa encaminada a la dirección, planeación, organización de las políticas establecidas para el desarrollo de la actividad operativa del ente económico incluyendo básicamente

las incurridas en las áreas ejecutiva, financiera, comercial, legal y administrativa.¹

Sueldos: comprende los sueldos del personal que se estima según el estudio de la organización del proyecto contenido en la parte correspondiente al estudio técnico del mismo.

Prestaciones: con el mismo criterio anotado anteriormente se calcula el monto de las prestaciones y apropiaciones sobre la nómina administrativa. Se trabaja con un factor prestacional del 51.852% que implica aproximadamente la parte proporcional de prestaciones y la proporción correspondiente a apropiaciones.

Tabla 38. Nomina Administrativa

	SUELDO	SUBSIDIO	TOTAL	TOTAL	PREST. SOC.
CARGO	MES	TRANSP.	MES	AÑO	APROP.
Gerente	1.700.000	97.032	1.797.032	21.564.384	11.181.564
Secretaria Aux. Contable	950.000	97.032	1.047.032	12.564.384	6.514.884
Contador (Staff)	450.000		450.000	5.400.000	
TOTAL	3.100.000	194.064	2.844.064	39.528.768	17.696.449

Arrendamiento: se registra el valor de los gastos originados por el servicio de arrendamientos de bienes, para el desarrollo del objeto social.

Servicios Públicos: se registra el valor de los gastos por concepto de servicios tales como aseo y vigilancia y servicios públicos

Impuestos: se registra el valor de los gastos originados en impuestos o tasas de carácter obligatorio a favor del Estado diferentes a los de renta y complementarios, de conformidad con las normas legales vigentes.

Seguros: se registra el valor de los gastos por concepto de seguros en sus diversas modalidades, tal es el caso del seguro integral para la industria

¹Actualicece.com. comerciantes. 2015. Disponible en la dirección electrónica: <http://actualicese.com/puc/comerciantes/51>. (08, 04, 2018)

Depreciaciones: se trata de la depreciación de activos fijos que tienen su origen en el área administrativa y de prestación del servicio. Se utiliza el método de depreciación por línea recta.

Amortización de Diferidos: corresponde a la amortización de diferidos que tienen origen en el área administrativa. Se amortizan los diferidos a cinco años vida útil del proyecto.

Mantenimiento y reparaciones. Registra los gastos ocasionados por concepto de mantenimiento y reparaciones que se efectúan en desarrollo del giro operativo del ente económico.

Gastos Legales. Registra el valor de los gastos pagados o causados por el ente económico en cumplimiento de disposiciones legales de carácter obligatorio tales como: gastos notariales, aduaneros y consulares, registro mercantil, trámites y licencias.

Diversos. Registra los gastos no operacionales ocasionados por conceptos diferentes a los especificados anteriormente.

7.4 GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS

Gastos de Comercialización: entre los costos de comercialización podemos distinguir los siguientes: publicidad en diarios, radio y otros medios que permitan promocionar la empresa y sus servicios.

Se estiman a precios de mercado \$500.000 pesos mensuales un equivalente a \$ 6.000.000 anuales

Tabla 39. Consolidado de costos y gastos operacionales

PERIODO	1	2	3	4	5
1. COSTOS DE PRODUCCION	98.965.809	103.419.270	108.073.137	112.936.428	118.018.568
1,1 Materia Prima	39.041.002	40.797.847	42.633.750	44.552.269	46.557.121
1.2 Materiales Directos	9.350.000	9.770.750	10.210.434	10.669.903	11.150.049
1.3 Mano de obra directa	50.574.807	52.850.673	55.228.953	57.714.256	60.311.398
2.GASTOS ADMINISTRATIVOS	80.399.657	83.792.016	87.333.598	91.030.979	94.891.025
2.1.Sueldos, prestaciones- Aprop.	57.225.217	59.800.352	62.491.367	65.303.479	68.242.135
2.2.Depreciacion	2.044.440	2.044.440	2.044.440	2.044.440	2.044.440
2.3.Seguros - Activos	1.160.000	1.207.328	1.256.587	1.307.856	1.361.216
2.4.Impuestos	450.000	468.360	487.469	507.358	528.058
2,5. Arrendamiento	12.000.000	12.489.600	12.999.176	13.529.542	14.081.547
2.6 Mantenimiento y repaciones	1.200.000	1.248.960	1.299.918	1.352.954	1.408.155
2,7 Diversos	1.200.000	1.248.960	1.299.918	1.352.954	1.408.155
2,8 Gastos legales	420.000	437.136	454.971	473.534	492.854
2.9 Servicios Publicos	3.600.000	3.746.880	3.899.753	4.058.863	4.224.464
2.10 Amortizacion	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000
2.GASTOS DE VENTAS	6.000.000	6.220.800	6.449.725	6.687.075	6.933.160
3.1.Costos de comercializaciòn	6.000.000	6.220.800	6.449.725	6.687.075	6.933.160
COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN	185.365.465	193.432.086	201.856.461	210.654.483	219.842.752

7.5 INGRESOS

En el proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de la venta de los productos. La estimación de los ingresos depende de los cálculos realizados en el estudio de mercado en cuanto se refiere a la demanda del producto y a la fijación de precios.

Tabla 40. Ingresos proyectados

Total Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio Promedio	47.000	49.115	51.325	53.635	56.048
Volumen de ventas	4.004	4.204	4.414	4.635	4.867
Ventas totales anuales	188.188.000	206.479.460	226.549.322	248.597.335	272.787.437

7.6 BALANCE GENERAL INICIAL

(Periodo de Instalación) - Estado de situación financiera inicial

El balance inicial es aquel balance que se hace al momento de iniciar una empresa o un negocio, en el cual se registran los activos, pasivos y patrimonio con que se constituye e inician operaciones.

Cuando se crea una nueva empresa se requiere que los socios aporten una serie de activos y posiblemente se deba incurrir en algunas obligaciones para poder operar o adquirir los activos, lo que su conjunto conforman el balance inicial.

Tabla 41. Balance general inicial

BALANCE GENERAL INICIAL (ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL)		
Activos		
Disponible		15.185.085
Caja	15.185.085	
Propiedades, planta y equipo		20.444.400
Maquinaria y Equipo	16.675.200	
Muebles y enseres	817.500	
Equipo de computación y Comunicación	2.951.700	
Equipo de Oficina	-	
Equipo de Transporte	-	
Activos diferidos e intangibles		5.500.000
Preoperativos	2.500.000	
Mejoras en propiedades ajenas	3.000.000	
Total activo		41.129.485
Pasivos		
Total pasivo		-
Patrimonio		
Capital Social		41.129.485
Total patrimonio		41.129.485
Total pasivo y patrimonio		41.129.485

7.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Una vez obtenido el comportamiento de los costos fijos y costos variables para cada uno de los años de vida útil del proyecto así mismo haber determinado los ingresos, se puede calcular el punto de equilibrio del proyecto.

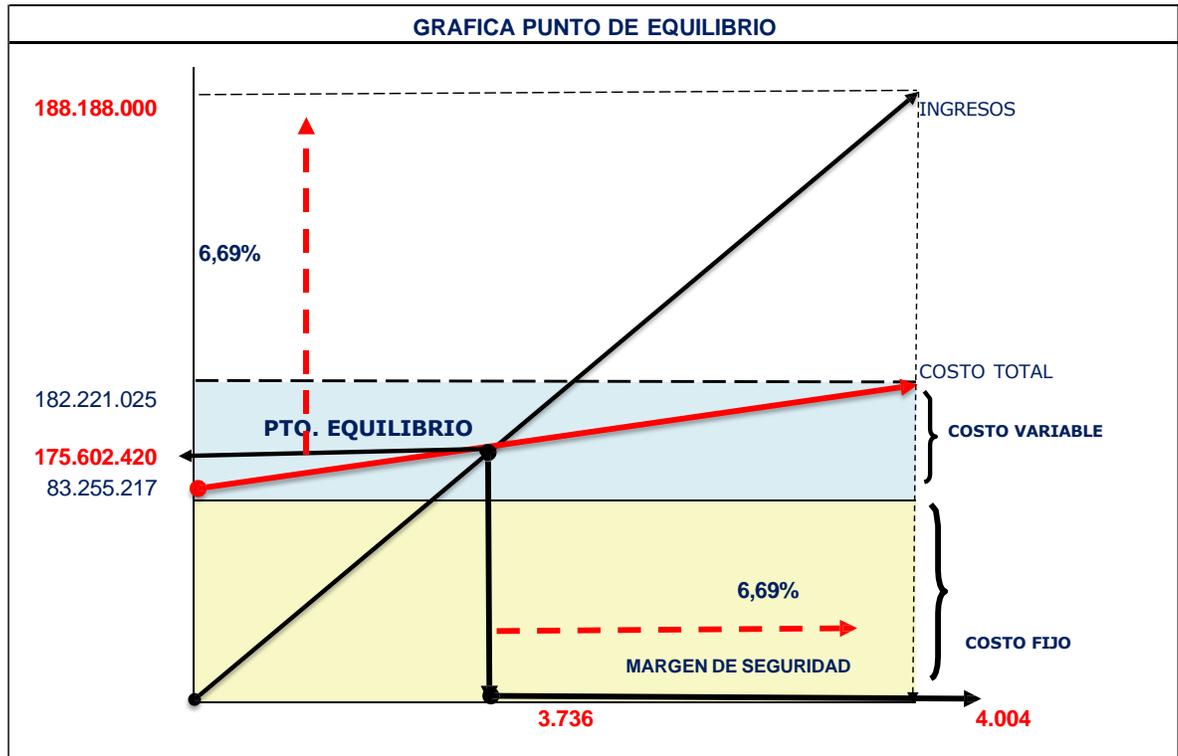
A continuación, se determina el punto de equilibrio para el año 1, anotando que su correspondiente análisis es un indicador fundamental en la estructura financiera del proyecto, ya que muestra cuanto hay que vender para que no haya ni pérdidas ni ganancias, es decir es un parámetro que muestra la cantidad mínima de ventas que iguala ingresos con costos y gastos

La dirección del proyecto deberá propender por elevar el ingreso por ventas y mantener una adecuada estructura de costos y gastos para generar margen de seguridad y beneficios en el proyecto.

Tabla 42. Cálculo punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO		
COSTOS FIJOS	83.255.217	
COSTOS VARIABLES	98.965.809	
CAP. INSTALADA	4.004	Unidades
PRECIO DE VENTA	47.000	
COSTO VARIABLE * Q	24.717	
INGRESOS	188.188.000	
1. CANTIDAD DE EQUILIBRIO Qe.	3.736	Unidades
2. VENTAS DE EQUILIBRIOS \$e.	175.602.420	
3. % DE COSTO VARIABLE	52,59%	
4. COMPROBACION		
VENTAS DE EQUILIBRIO	175.602.420	
(-) CV. EN VENTAS DE E.	92.347.203	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	83.255.217	
(-) COSTOS FIJOS	83.255.217	
5. % MARGEN DE SEGURIDAD	6,69%	
Q. DE MARGEN DE SEGURIDAD	268	Unidades
% MARGEN DE SEGURIDAD	6,69%	
\$. DE MARGEN DE SEGURIDAD	12.585.580	

Gráfica 23. Punto de equilibrio



7.7 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

El estado de resultados nos permite analizar cuáles han sido los resultados obtenidos por un proyecto, así como comparar los resultados que ha obtenido en distintos periodos.

Un estado de resultado proyectado nos permite realizar proyecciones sobre los futuros ingresos costos y gastos que generaría un proyecto, conociendo así su futura rentabilidad o viabilidad (al elaborar un estado de resultados proyectado).

Tabla 43. Estado de resultados

		PERIODO PRODUCTIVO				
Periodo anual	-	1	2	3	4	5
Concepto						
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		188.188.000	206.479.460	226.549.322	248.597.335	272.787.437
Menos Costos de ventas		98.965.809	103.419.270	108.073.137	112.936.428	118.018.568
Ganancia bruta		89.222.191	103.060.190	118.476.185	135.660.906	154.768.870
Otros Ingresos						
Gastos operacionales de Administración		80.399.657	83.792.016	87.333.598	91.030.979	94.891.025
Gastos operacionales de ventas		6.000.000	6.220.800	6.449.725	6.687.075	6.933.160
Ganacia por actividades de operación		2.822.535	13.047.374	24.692.862	37.942.851	52.944.685
Gastos financieros		-	-	-	-	-
Ganacia antes de impuesto a la renta		2.822.535	13.047.374	24.692.862	37.942.851	52.944.685
Gastos por impuesto a la renta (33%)		931.436	4.305.634	8.148.644	12.521.141	17.471.746
GANANCIA NETA DEL PERIODO		1.891.098	8.741.741	16.544.217	25.421.710	35.472.939

7.8 FLUJO DE INVERSIÓN

El primer paso es identificar plenamente los ingresos y egresos en el momento en que ocurren. "El "flujo neto de caja" es un esquema que presenta en forma orgánica y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos Líquidos registrados período por período"².

El principio básico de la evaluación es que el proyecto resulta recomendable en la medida que los beneficios superen a los costos. Tanto beneficios como costos para los diferentes años de vida útil del proyecto se han identificado y cuantificado adecuadamente teniendo como soporte los estudios de mercado y técnico del proyecto.

Es bien importante resaltar los elementos involucrados en el flujo de caja:

Las erogaciones correspondientes a las inversiones que se realizan principalmente en el período de instalación del proyecto.

El flujo de caja es el documento que muestra los componentes financieros del proyecto, a lo largo de la vida útil del proyecto y arroja resultados que motivan la evaluación del proyecto.

Para la estructura del flujo neto de caja previamente se conforman los flujos de inversión y de producción.

Tabla 44. Flujo de Inversión

Concepto	Periodo anual	PERIODO BASE IMPRODUCTIVO
Activos fijos		- 20.444.400
Diferidos		- 5.500.000
Capital de trabajo		- 15.185.085
Recursos de Crédito		
FLUJO DE INVERSION		- 41.129.485

² MOKATE, Karen Marie. Evaluación financiera de proyectos de inversión. Universidad de los Andes, Bogotá: BIBLIO Clase, 2000. p.23

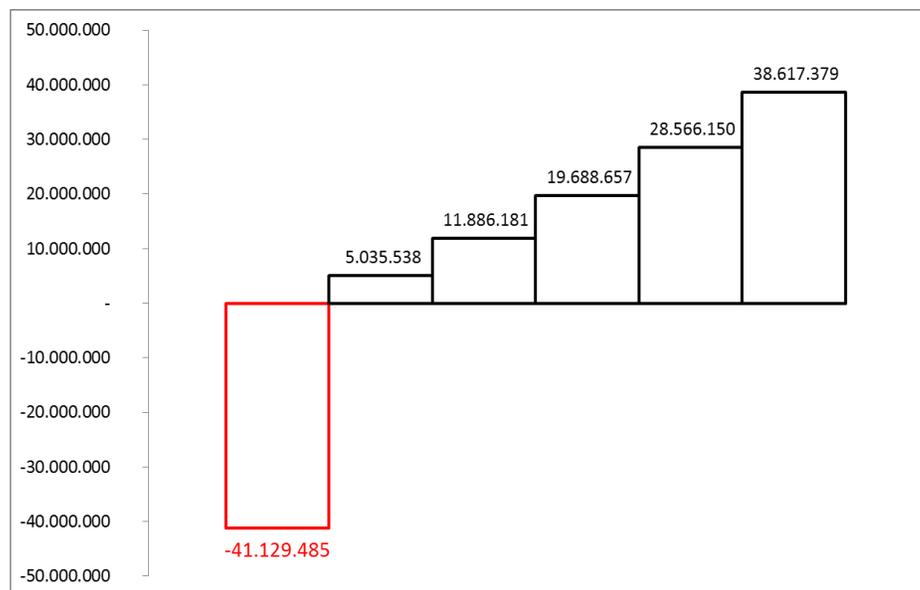
Tabla 45. Flujo Operativo

		PERIODO PRODUCTIVO				
Periodo anual	-	1	2	3	4	5
Concepto						
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		188.188.000	206.479.460	226.549.322	248.597.335	272.787.437
Menos Costos de ventas		98.965.809	103.419.270	108.073.137	112.936.428	118.018.568
Ganancia bruta		89.222.191	103.060.190	118.476.185	135.660.906	154.768.870
Otros Ingresos						
Gastos operacionales de Administración		80.399.657	83.792.016	87.333.598	91.030.979	94.891.025
Gastos operacionales de ventas		6.000.000	6.220.800	6.449.725	6.687.075	6.933.160
Ganacia por actividades de operación		2.822.535	13.047.374	24.692.862	37.942.851	52.944.685
Gastos financieros		-	-	-	-	-
Ganacia antes de impuesto a la renta		2.822.535	13.047.374	24.692.862	37.942.851	52.944.685
Gastos por impuesto a la renta (33%)		931.436	4.305.634	8.148.644	12.521.141	17.471.746
GANANCIA NETA DEL PERIODO		1.891.098	8.741.741	16.544.217	25.421.710	35.472.939
Mas Depreciación		2.044.440	2.044.440	2.044.440	2.044.440	2.044.440
Mas Amortización diferidos		1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000	1.100.000
FLUJO OPERATIVO		5.035.538	11.886.181	19.688.657	28.566.150	38.617.379

Tabla 46. Flujo neto de caja

Concepto	PRE-OPERATIVO	VIDA UTIL OPERATIVA DEL PROYECTO				
	AÑO 0	1	2	3	4	5
1.Flujo de inversiones	- 41.129.485					
2. Amortizacion						
3.Flujo de producción		5.035.538	11.886.181	19.688.657	28.566.150	38.617.379
FLUJO NETO DE CAJA	- 41.129.485	5.035.538	11.886.181	19.688.657	28.566.150	38.617.379

Gráfica 24. FNC



8. EVALUACIÓN FINANCIERA

La tarea fundamental de los analistas de proyectos es contribuir directa o indirectamente a que los recursos disponibles en la economía sean asignados en la forma más racional entre los distintos usos posibles.

Quienes deben decidir entre las diversas opciones de inversión o quienes deban sugerir la movilización de recursos hacia un determinado proyecto, asumen una gran responsabilidad, pues sus recomendaciones pueden afectar en forma significativa los intereses de los inversionistas (públicos o privados), al estimular la asignación de recursos hacia unos proyectos en detrimento de otros.

Antes que nada, es preciso definir un patrón o norma que permita calificar las diferentes opciones de utilización de los recursos escasos, en sus usos más eficientes. La evaluación de proyectos es precisamente la metodología escogida para determinar las ventajas y desventajas que se pueden esperar de asignar o no recursos hacia objetivos determinados; y toma como punto de partida la organización, estudio y análisis de los diferentes factores de orden económico, técnico, financiero, administrativo e institucional considerados en la formulación del proyecto.

En efecto, la tarea de evaluar consiste en medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes de la formulación del proyecto y convertirlas en cifras financieras con el fin de obtener indicadores útiles para medir su bondad. Es bien importante indicar lo que significa en términos económicos el concepto de invertir. MOKATE y SAPAG (2000), afirman que:

Por otro lado, “el proceso de invertir se justifica en la expectativa de lograr excedentes; esto significa, que estaremos dispuestos a consumir menos hoy en la medida que los recursos liberados del consumo se coloquen en una actividad que pueda cubrir sus erogaciones económicas y, además, generar valores adicionales superiores en el futuro”³

Dado que la inversión supone un sacrificio, es bien importante determinar con la mayor claridad posible si el proyecto de inversión generará o no los recursos suficientes que permitan justificar dicha privación. De ahí la importancia de la etapa de "formulación" en donde a través del estudio de los diferentes aspectos económicos, técnicos, administrativos, institucionales, políticos y ambientales determina el monto de las inversiones, los costos de operación y, obviamente, los

³MOKATE, Karen Marie. Evaluación financiera de proyectos de inversión. Universidad de los Andes, Bogotá: BIBLIO Clase, 2000. p.31

ingresos esperados, permitiendo así aplicar criterios conducentes a establecer la calidad, conveniencia y oportunidad del proyecto.

En consecuencia, el proceso de evaluación del proyecto consiste en determinar hasta qué punto se justifica el sacrificio de inversión por efecto de los resultados que se esperan obtener al confrontar las erogaciones con los ingresos, esto significa finalmente que la evaluación se orienta a determinar la rentabilidad de la inversión.

8.1 COSTO DE CAPITAL

Todo inversionista antes de asignar recursos hacia determinado propósito tiene en mente que el sacrificio económico que realiza se vea compensado con el mayor rendimiento sobre su inversión, esto se conoce con el nombre costo de capital o tasa mínima atractiva de rendimiento TMAR o TIO tasa de interés de oportunidad; por debajo de esta tasa no se puede invertir porque no se compensaría el costo de oportunidad de los promotores del proyecto.

Para determinar la TIO que se va a constituir en la base fundamental del proyecto en su etapa evaluativa, se tiene en cuenta dos aspectos que sirven para determinar la tasa de interés nominal a precios corrientes:

“Tasa de interés en el mercado financiero (DTF). La cual se concede por depósitos a término fijo (4.52% E.A.) efectivo anual”⁴.

El tipo de proyecto y su entorno GENERICO en cuanto se refiere al comportamiento de la demanda y la oferta, nivel de inversión, el impacto de entorno social, cultural, tecnológico, ambiental, etc., es decir proyectos con niveles crecientes de demanda como el que se presenta sin niveles considerables de competencia hacen que el riesgo a la inversión se minimice.

15.48% de prima al riesgo analizando el comportamiento del entorno genérico y específico del proyecto, para determinar la tasa referencial (Tasa de Internes de Oportunidad).

$$\text{TIO} = \text{DTF} + \text{PRI}$$

$$\text{TIO} = 4.52\% \text{ EA.} + 15.48 = 20\%$$

PRI: Premio al riesgo de inversión

⁴Portafolio.co. 2019. DTF. HOY. Disponible en la dirección electrónica: <http://www.portafolio.co>. (25-05-19)

8.2 CRITERIOS O INDICADORES DE RENTABILIDAD FINANCIERA

Valor Presente Neto (VPN): se define como la diferencia del valor presente de los ingresos menos el valor presente de los egresos y utiliza los siguientes criterios de decisión:

Criterios:

Si $VPN > 0$: viable financieramente, por cuanto a pesos de hoy los ingresos superan a los egresos, esa diferencia a favor del proyecto conocida como excedentes monetarios favorables ratifican la viabilidad financiera del proyecto.

Si $VPN < 0$: el proyecto no es viable financieramente, por cuanto a pesos de hoy, los egresos superan a los ingresos.

Si $VPN = 0$: la decisión es de indiferencia.

Tasa Interna de Retorno. Es una tasa de interés que hace que el VPN sea igual a cero, por lo tanto, surte un efecto neutro, igualando el valor presente de los ingresos con el de los egresos, por lo tanto, se dice que la TIR es la verdadera tasa de rendimiento del proyecto.

$$\text{Si } VPN = VPI - VPE$$

$$0 = VPI - VPE$$

$$VPE = VPI$$

Este método utiliza los siguientes criterios de decisión:

Si la $TIR > TIO$: el proyecto es viable financieramente, pues a esta tasa de interés se compensa el costo de oportunidad del dinero del inversionista dado por la TIO.

Si la $TIR < TIO$: el proyecto debe ser rechazado, por cuanto no compensa el costo de oportunidad.

Si la $TIR = TIO$: la decisión es de indiferencia pues solo alcanza a igualar el costo de oportunidad.

Relación beneficio costo. Se define como el cociente de dividir el valor presente de los ingresos sobre el valor presente de los egresos.

$$RBC = VPI / VPE$$

Si la relación Beneficio Costo es > 1 el proyecto es viable financieramente por cuanto a pesos de hoy, un peso invertido genera una suma mayor es decir excedentes monetarios a favor de los inversionistas.

Si la RBC es < 1 el proyecto debe ser rechazado porque un peso invertido en el proyecto, este está generando sumas menores a pesos de hoy.

Si la RBC = 1, el criterio es de indiferencia, por cuanto el VPI es igual al VPE.

Tabla 47. Indicadores de Rentabilidad

T.I.O.%		20,00%
AÑO	FNC	
0	-41.129.485	
1	5.035.538	
2	11.886.181	
3	19.688.657	
4	28.566.150	
5	38.617.379	
VPN		\$ 12.010.560
TIR		29,20%
RBC		\$ 1,29

Gráfica 25. VPN – TIR%



Dado que el VPN es mayor a cero \$ 12.010.560: El proyecto es viable financieramente, por cuanto a pesos de hoy los ingresos superan a los egresos, esa diferencia a favor del proyecto conocida como excedentes monetarios favorables ratifican la viabilidad financiera del proyecto.

Dado que la TIR del 29.20 supera a la TIO del 20%: el proyecto es viable financieramente en el escenario de riesgo, pues a esta tasa de interés se compensa el costo de oportunidad del dinero del inversionista dado por la TIO.

Dado que la relación Beneficio Costo es mayor a \$1 el proyecto es viable financieramente por cuanto a pesos de hoy, un peso invertido genera una suma mayor es decir excedentes monetarios a favor de los inversionistas de \$ 0,29 por cada peso invertido

El TRI (Tiempo de Recuperación de la Inversión) tiene como objetivo determinar el número de años en que se recupera la inversión, mediante la resta sucesiva de los flujos netos anuales descontados del monto de la inversión, hasta el punto en que se iguala o sobrepasa dicha inversión.

Tomando las cantidades que arroja la aplicación del método de VPN, es decir los flujos descontados, se determina el TRI mediante una mecánica simple de resta sucesiva hasta que tengamos una cifra positiva, la que se aprecia hasta el cuarto año

9. IDENTIFICACIÓN DE LAS INCIDENCIAS DE TIPO ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL.

Debido a esto se presenta la oportunidad de elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa dotación empresarial den la ciudad de San Juan de Pasto, La confección ha jugado un papel protagónico en el crecimiento económico del país por eso es importante tener en cuenta como la confección que se encuentra en el departamento de Nariño no ha tenido gran participación en el mercado nacional por la falta de presencia de empresas bien posicionadas. Al igual se encuentran compañías dedicadas a la dotación empresarial con bajos niveles de competitividad y desarrollo tecnológico. De manera particular se ha detectado que dichas empresas se rigen al diseño que el empleador lo requiera sin tener en cuenta los gustos y deseos de los empleados.

Es así, como se identifica una oportunidad dentro del mercado regional de Nariño especialmente en la ciudad de San Juan de Pasto, para tener la oportunidad de hacer crecer la economía desde la actividad de la confección en la región y aportar los índices del desempleo.

Con el estudio de factibilidad del proyecto de "ARVIS" se busca, que antes de su realización se tenga en cuenta una estrategia de mejoramiento e implementación que ayude al desarrollo en los diferentes sectores como: económico, social y ambiental, creando oportunidades y alternativas de mejoramiento en el entorno global donde se va a desarrollar dicho proyecto.

INCIDENCIAS ECONÓMICAS

- Generación de nuevos empleos tanto directos como indirectos.
- Puesta en marcha de pequeñas industrias en la ciudad.
- Nuevos proyectos para el sector textil.
- Nuevas alternativas de productos.
- Generación de impuestos.
- Dinamización de precios con la llegada de empresas competidoras.
- Aprovechamiento de los diferentes programas de fomento a PYME

INCIDENCIAS SOCIALES

- Generación de bienestar para las familias vinculadas con el proyecto (dotación empresarial).
- Mejorar el aprovechamiento de los recursos que brinda la naturaleza
- Disminución de los residuos sólidos en el relleno sanitario.
- Reconocimiento en el entorno social por nuestros clientes potenciales por la excelente calidad de los productos.

INCIDENCIAS AMBIENTALES

Existen diversos tipos de impactos ambientales en una empresa y son los siguientes:

- Usar eficientemente la luz: realizar auditorías energéticas de los procesos e instalaciones, ayudará a saber si estás utilizando las mejores técnicas disponibles. Revisar periódicamente los consumos y los aislamientos térmicos en equipos de frío y calor.
- Gestionar el agua de forma responsable: Es importante realizar un control periódico de los consumos y aplica las mejores técnicas disponibles.
- Pensar cómo puedes reducir el consumo o reutiliza algunas corrientes de agua de la instalación.
- Mejora la gestión: los materiales y residuos peligrosos.
- Toma en consideración el medio ambiente y haz que sea una parte importante de la gestión de tu empresa: Implementar sistemas de gestión medioambiental y responsabilidad social empresarial.

CONCLUSIONES

Se observa un alto nivel de aceptación del consumidor para producto por actual por lo tanto se puede decir que hay una disponibilidad de compra en la ciudad de pasto.

Con en análisis presentado en este proyecto se observa que la empresa cuenta con unos recursos económicos necesarios para implementar y desarrollar la producción que se desea alcanzar en los próximos años.

El deseo de alcanzar las metas propuestas en este proyecto con el fin de brindar un apoyo al desarrollo social de la comunidad nariñense apoyando a madres cabezas de familia que se encuentran los sectores bajos de la ciudad de pasto.

RECOMENDACIONES

En general los empleados no tienen la adecuada capacitación y metas propuestas a futuro se recomienda dar con claridad todas las actividades y diferentes modelos que ofrece la empresa para que ellos se relacionen con los puestos de los demás compañeros y así haiga una rotación de labores diariamente con el fin de que si alguna persona falta a su labor alguien más pueda remplazarlo fácilmente.

En la investigación en el sector de Nariño la competitividad y el fortalecimiento de una empresa de confección y marca de ropa es importante planificar, investigar el mercado y sus tendencias, además de innovar en cada proceso. Recuerde: La marca y sus diseños deben apuntar al estilo de vida del consumidor al que su empresa quiere llegar.

A la realización de esta investigación se recomienda que para empezar un negocio propio nunca es fácil, pero es aún más difícil mantenerlo competitivo. Esta verdad es especialmente fuerte en la industria textil y de confección, uno de los sectores más dinámicos y competitivos del mundo.

Cuando alguien que trabaja en la industria textil y de ropas puede aprender con la experiencia es que este sector es orientado por las relaciones. La moda es parte importante de nuestro sector por eso se tiene que innovar en el producto a ofrecer

BIBLIOGRAFÍA

- Agosto, C. (s.f.). *Curso de filosofía positivo. Lecciones 1 y 2.2.* Ediciones Orbis 1980. 137p.
- Bogota, A. d. (13 de Mayo de 2018). *Alcaldía de Bogota*. Obtenido de www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=1523
- Jurídica, O. A. (s.f.). *MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL*. Obtenido de <http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-86928.html>
- Martinez, A. C. (21 de Agosto de 2017). *Fundación Universidad de América*. Obtenido de <http://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/104/1/1030592249-2016-2-II.pdf>
- Nacional, M. d. (14 de Agosto de 2017). *Oficina Asesoría Jurídica*. Obtenido de <http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-86928.htm>
- UNIMINUTO-CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS*. (14 de Agosto de 2017). Obtenido de http://repository.uniminuto.edu:8080/xmlui/bitstream/handle/10656/2509/TA_GarayDiazLuz_2010.pdf?sequence=1
- Urbina, G. B. (4 de Noviembre de 2017). *Evaluación de proyectos*. Obtenido de <https://ianemartinez.files.wordpress.com/2012/09/evaluacion-de-proyectos-gabriel-baca-urbina-corregido.pdf>
- Socia, M. d. (2011). *CÓDIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO- 2011*. Obtenido de <https://www.ilo.org/dyn/travail/docs/1539/CodigoSustantivodelTrabajoColombia.pdf>

ANEXOS

Anexo A. Encuesta para determinar la demanda.



**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE DOTACION EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE
PASTO, DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

1. ¿A qué tipo de actividad pertenece esta empresa?
 - A. Salud
 - B. Educación
 - C. Servicio de estética
 - D. Otro cual _____

2. ¿Qué tipo de empresa es?
 - A. Publica
 - B. Privada
 - C. Mixta

3. ¿Cuál es el número de empleados que pertenecen a su empresa?
 - A. 10-20
 - B. 20-30
 - C. 30-40
 - D. 40-50
 - E. 50-60
 - F. Otro cual _____

4. ¿Qué productos de ropa de dotación empresarial requieren?
 - A. Pijameros
 - B. Overol
 - C. Delantal

5. ¿Cada cuánto compran la ropa de dotación empresarial?
 - A. Mensual
 - B. Trimestral
 - C. Semestral
 - D. Anual

6. ¿Cada cuánto tiempo entrega la dotación?
- A. Mensual
 - B. Trimestral
 - C. Semestral
 - D. Anual
7. ¿A qué precios compran la dotación empresarial requerida?
- A. 30.000-40.000
 - B. 40.000-50.000
 - C. 50.000-60.000
8. ¿En qué tallas las compran?
- A. Camisa manga corta y pantalón XS-S-M-XL
 - B. Camisa manga larga y pantalón XS-S-M-XL
 - C. Camisa con bolsillos delanteros y pantalón clásico XS-S-M-XL
9. ¿En qué modelo le gustaría encontrar la ropa de dotación empresarial?
- A. Camisa manga corta y pantalón
 - B. Camisa manga larga y pantalón
 - C. Camisa con bolsillos delanteros y pantalón clásico
10. ¿Cuáles son las características y cualidades buscan en estas prendas?
- A. Diseños
 - B. Estéticos
 - C. Calidad
 - D. Comodidad
 - E. Funcionalidad
 - F. Exclusividad
11. ¿Ha tenido inconvenientes con su proveedor actual?
- A. Si
 - B. No
12. ¿Estaría dispuesto a cambiar su proveedor por un nuevo proveedor de ropa de dotación empresarial?
- A. Si
 - B. No

Anexo B. Encuesta dirigida a comerciantes y/o distribuidores. para determinar la oferta.



**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DE DOTACION EN LA CIUDAD DE SAN JUAN DE
PASTO, DEPARTAMENTO DE NARIÑO**

1. ¿Estaría dispuesto a cambiar su proveedor por un nuevo proveedor de ropa de dotación empresarial?
 - A. Si
 - B. No

2. ¿Dentro de los productos que usted comercializa o distribuye se encuentran camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero?
 - A. SI
 - B. NO

3. ¿Qué aspectos le motivarían a comprar camisa y pantalón estilo pijamero para dama o caballero?
 - A. Por la frecuencia de compra
 - B. Por el estilo
 - C. Por precio
 - D. Otra cuales _____

4. ¿Cada cuánto adquiere camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero para ser comercializadas o distribuidas?
 - A. Mensual
 - B. Bimestral
 - C. Semestral
 - D. anual

5. ¿Le gustaría comprar camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero en estilos novedosos, de excelente calidad a precios cómodos y producidos por una nueva empresa en la ciudad de Pasto?
 - A. SI
 - B. NO

6. ¿Qué valor está dispuesto a pagar por una camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero?
- A. 30.000-40.000
 - B. 50.000- 60.000
 - C. 70.000- 80.000
 - D. 90.000-100.000
7. ¿Qué cantidad de camisa y pantalón estilo pijamero para dama y caballero en las diferentes marcas compra usted mensualmente?
- A. 20 – 30
 - B. 40 – 50
 - C. 60 – 70
 - D. 80 – 90
 - E. 100 – 200
8. ¿Qué características se debe cumplir para ser proveedor de sus productos?
- A. Precio
 - B. Calidad
 - C. compromiso
9. ¿Porque medios publicitarios le gustaría recibir información de nuestros productos?
- A. Correo electrónico
 - B. Catalogo
 - C. Página web
10. ¿Qué modelos de camisa y pantalón estilo pijamero les gustaría más?
- A. Manga corta
 - B. Manga larga
 - C. Estampados
 - D. Doble faz

Anexo C. Supuestos macroeconómicos para las proyecciones

Fecha		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variables Macroeconómicas (Solo para uso informativo)						
Inflación	%	3,40%	3,20%	3,10%	3,00%	3,00%
Devaluación	%	4,40%	4,58%	4,50%	4,34%	4,47%
IPP	%	2,71%	3,51%	3,72%	3,80%	3,50%
Crecimiento PIB	%	3,20%	3,40%	3,10%	3,30%	3,40%
DTF T.A.	%	4,91%	5,40%	5,45%	5,15%	5,10%

Anexo 2

Anexo 3. Reglamento Interno de Trabajo

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

ARVIS S.A.S. CAPÍTULO I

Anexo 3. Reglamento Interno de Trabajo

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

ARVIS S.A.S.

CAPÍTULO I

ART. 1º—El presente reglamento interno de trabajo prescrito por la empresa ARVIS S.A.S. domiciliada en el sur de la ciudad de San Juan de Pasto, Dirección: calle 18 N' 27-27 y a sus disposiciones quedan sometidas tanto la empresa como todos sus trabajadores.

Este reglamento hace parte de los contratos individuales de trabajo, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, que sin embargo sólo pueden ser favorables al trabajador.

CAPÍTULO II

Condiciones de admisión

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

- a) Cédula de ciudadanía o tarjeta de identidad según sea el caso y el pasado judicial.
- b) Certificado de los tres últimos empleadores con quien haya trabajado en que conste el tiempo de servicio, la índole de la labor ejecutada y el salario devengado.
- c) Certificado de personas honorables sobre su conducta y capacidad y en su caso del plantel de educación donde hubiere estudiado.
- d) Diplomas o constancias de los estudios e cursos realizados.

PARÁGRAFO 1.—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. 1º); 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. 1º y 2º, Convenio N° 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

ARTÍCULO 76. DEFINICIÓN. Período de prueba es la etapa inicial del contrato de trabajo que tiene por objeto, por parte del empleador, apreciar las aptitudes del trabajador, y por parte de éste, la conveniencia de las condiciones del trabajo.

ARTÍCULO 77. ESTIPULACIÓN.

1. 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.
2. En el contrato de trabajo de los servidores domésticos se presume como período de prueba los primeros quince (15) días de servicio.

ARTÍCULO 78. DURACIÓN MÁXIMA. <Modificado por el artículo 7o. de la Ley 50 de 1990. El nuevo texto es el siguiente:> El período de prueba no puede exceder de dos (2) meses.

En los contratos de trabajo a término fijo cuya duración sea inferior a un (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.

ARTÍCULO 78. DURACIÓN MÁXIMA. El período de prueba no puede exceder de dos (2) meses.

ARTÍCULO 79. PRÓRROGA. <Modificado por el artículo 8o. de la Ley 50 de 1990. El nuevo texto es el siguiente:> Cuando el período de prueba se pacte por un plazo menor al de los límites máximos expresados, las partes pueden prorrogar antes de vencerse el período inicialmente estipulado, sin que el tiempo total de la prueba pueda exceder dichos límites.

ARTÍCULO 79. PRÓRROGA. Cuando el período de prueba se pacte por un lapso menor al del límite máximo expresado, las partes pueden prorrogar antes de vencerse el período primitivamente estipulado, y sin que el tiempo total de la prueba pueda exceder de dos (2) meses.

ARTÍCULO 80. EFECTO JURÍDICO. <Modificado por el artículo 3o. del Decreto 617 de 1954. El nuevo texto es el siguiente:>

1. El período de prueba puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento, sin previo aviso.
2. Los trabajadores en período de prueba gozan de todas las prestaciones.

ARTÍCULO 80. EFECTO JURÍDICO.

1. El período de prueba puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento, sin previo aviso.
2. Los trabajadores en período de prueba gozan de todas las prestaciones, excepto auxilio de cesantía.

Texto original del Código Sustantivo del Trabajo

CAPÍTULO III
Accidentes de trabajo

ARTÍCULO 199. DEFINICIÓN DE ACCIDENTE. Se entiende por accidente de trabajo todo suceso imprevisto y repentino que sobrevenga por causa o con ocasión

del trabajo y que produzca al trabajador una lesión orgánica o perturbación funcional permanente o pasajera, y que no haya sido provocado deliberadamente o por culpa de la víctima.

ARTICULO 204. PRESTACIONES. Texto original del Decreto 3743 de 1950:
ARTÍCULO 12. PRESTACIONES. Los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales dan lugar a las siguientes prestaciones:

1a. Asistencia médica, farmacéutica, quirúrgica y hospitalaria hasta, por el tiempo que se requiera sin exceder de dos (2) años, comprendidos los exámenes complementarios, como radiografías, consulta de especialistas, las prescripciones terapéuticas completas, como transfusiones y fisioterapia, y el suministro de aparatos de ortopedia y prótesis que sean necesarios.

2a. Además, a las siguientes en dinero, según el caso:

a) En caso de incapacidad temporal el trabajador tiene derecho a que se le pague el setenta y cinco por ciento (75%) del salario ordinario, mientras dure esa incapacidad y hasta el límite de seis (6) meses.

b) En caso de incapacidad permanente parcial, el trabajador tiene derecho a una suma de dinero en proporción al daño sufrido, no inferior a un (1) mes ni superior a veintitrés (23) meses de salario. Esta suma se fija en caso de accidente, de acuerdo con la Tabla de Valuación de Incapacidades que aparece adoptada en el artículo 211, y en caso de enfermedad profesional, de acuerdo con el grado de incapacidad. Las incapacidades de que trata este ordinal serán fijadas por el médico del patrono y, en caso de controversia, por los médicos de la Oficina Nacional de Medicina e Higiene Industrial y, en su defecto, por los médicos legistas.

c) En caso de incapacidad permanente total el trabajador tiene derecho a una suma equivalente a veinticuatro (24) meses de salario.

d) En caso de gran invalidez el trabajador tiene derecho a una suma equivalente a treinta (30) meses de salario.

e) En caso de muerte se paga una suma equivalente a veinticuatro (24) meses de salario del trabajador a las personas que a continuación se indican y de acuerdo con la siguiente forma de distribución:

Si hubiere cónyuge e hijos legítimos y naturales, la mitad para el cónyuge y la otra mitad para los hijos, por partes iguales, teniendo en cuenta que cada uno de los hijos naturales lleva la mitad de lo que corresponde a cada uno de los hijos legítimos.

Si no hubiere cónyuge la suma se distribuye entre los hijos por partes iguales y teniendo en cuenta que cada uno de los hijos naturales lleva la mitad de la porción de cada uno de los legítimos.

Si no hubiere cónyuge ni hijos naturales, la suma se divide por partes iguales entre los hijos legítimos.

Si no hubiere cónyuge ni hijos legítimos, la suma se divide por partes iguales entre los hijos naturales.

Si no hubiere hijos legítimos ni naturales, la suma corresponde al cónyuge.

Si no existiera ninguna de las personas a que se refieren los incisos anteriores, la suma se paga a los ascendientes legítimos, por iguales partes; y si hubiere uno solo de ellos, a éste se le paga toda la suma.

A falta de alguna de las personas a que se refieren los incisos anteriores, la suma se paga a los padres naturales, por iguales partes; y si hubiere uno solo de ellos, a éste se paga toda la suma.

A falta de alguna de las personas a que se refieren los incisos anteriores, la suma se paga a quien probare que depende económicamente del trabajador fallecido, si además fuere menor de diez y ocho (18) años o estuviere incapacitado en forma permanente para trabajar. Si hubiere varias personas en estas circunstancias, la suma se divide entre ellas por partes iguales.

CAPÍTULO IV

Horario de trabajo

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

Días laborables, los días laborables para el personal administrativo y personal operativo del área de cremación son de lunes a sábado jornada completa, distribuido así:

Personal administrativo lunes a viernes

Mañana: 8:00 a.m. a 12:00 m. Hora de almuerzo: 12:00 m. a 2:00 p.m. Tarde: 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

Sábado

Hora de entrada: 8:00am Hora de salida: 12:00pm.

Personal operativo: Primer turno: 8:00 a.m. a 12:00m. Segundo turno: 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

Sábado

Hora de entrada: 8:00am Hora de salida: 12:00pm

si la empresa ARVIS SAS llega a obtener unas ventas muy altas los trabajadores tendrán que realizar un horario extendido algunos domingos o festivos a los trabajados se reconocerá el debido pago dominical y/o festivo reflejado en la nómina.

El empleador y el trabajador pueden acordar la rotación de funciones y horarios extendidos en el transcurso del año con el fin de organizar los turnos, que permitan operar a la empresa sin problemas y que todos los trabajadores y clientes se sientan satisfechos durante todos los días de la semana, siempre y cuando el respectivo turno no exceda de ocho (8) horas al día y cuarenta y ocho (48) a la semana.

El empleador y el trabajador podrán acordar que la jornada semanal de cuarenta y ocho (48) horas se realice mediante jornadas diarias flexibles de trabajo si dado al caso de que la empresa tenga que aumentar la producción debido a su alto reconocimiento u aumento de ventas continuamente, distribuidas en máximo seis días a la semana con un día de descanso obligatorio, que podrá coincidir con el domingo e en semana según como acuerden con los operarios sin generar ningún recargo de labores y sea un trabajo equitativo para cada uno de los individuos de la empresa..

CAPÍTULO V

Jornada de trabajo

CAPÍTULO I.

DEFINICIONES

ARTÍCULO 158. JORNADA ORDINARIA. La jornada ordinaria de trabajo es la que convengan a las partes, o la falta de convenio, la máxima legal.

ARTICULO 159. TRABAJO SUPLEMENTARIO. Trabajo suplementario o de horas extras es el que excede de la jornada ordinaria, y en todo caso el que excede de la máxima legal.

ARTÍCULO 160. TRABAJO ORDINARIO Y NOCTURNO: ARTÍCULO MODIFICADO POR EL ARTÍCULO 25 DE LA LEY 789 DE 2002. DIARIO OFICIAL 45046 DEL 27/12/02.

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.).

ARTÍCULO 160. TRABAJO DIURNO Y NOCTURNO.

1. Trabajo diurno es el comprendido entre las seis horas (6 a.m.) y las dieciocho (6 p.m.).

2. Trabajo nocturno es el comprendido entre las dieciocho horas (6 p.m.) y las seis (6 a

CAPÍTULO II.

JORNADA MÁXIMA

ARTÍCULO 161. DURACIÓN. <Modificado por el artículo 20 de la Ley 50 de 1990. El nuevo texto es el siguiente:> La duración máxima de la jornada ordinaria de trabajo es de ocho (8) horas al día y cuarenta y ocho (48) a la semana, salvo las siguientes excepciones:

a). En las labores que sean especialmente insalubres o peligrosas, el gobierno puede ordenar la reducción de la jornada de trabajo de acuerdo con dictámenes al respecto.

b). La duración máxima legal de la jornada de trabajo del menor se sujetará a las siguientes reglas:

1. El menor entre doce y catorce años solo podrá trabajar una jornada máxima de cuatro de horas diarias y veinticuatro (24) horas a la semana, en trabajos ligeros.

2. Los mayores de catorce y menores de dieciséis años solo podrá trabajar una jornada máximas de seis (6) horas diarias y treinta y seis (36) horas a la semana.

3. La jornada del menor entre dieciséis y dieciocho años no podrá exceder de ocho (8) horas diarias y cuarenta y ocho (48) a la semana.

c) Modificado por el Artículo 51 de la Ley 789 de 2002. Diario Oficial 45046 del 27/12/02. El empleador y el trabajador pueden acordar temporal o indefinidamente la organización de turnos de trabajo sucesivos, que permitan operar a la empresa o secciones de la misma sin solución de continuidad durante todos los días de la semana, siempre y cuando el respectivo turno no exceda de seis (6) horas al día y treinta y seis (36) a la semana.

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: 1º de enero, 6 de enero, 19 de marzo, 1º de mayo, 29 de junio, 20 de julio, 7 de agosto, 15 de agosto, 12 de octubre, 1º 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 en 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 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 día 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 1º de abril del año 2003.

Aviso sobre trabajo dominical. Cuando se tratara 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 (CTS., art. 185).

ART. 15. —El descanso en los días 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 (CTS., art. 178).

Vacaciones remuneradas

ARTICULO 102. VACACIONES Y CESANTIAS. 1. Para el efecto de los derechos de vacaciones y cesantía, se entiende que el trabajo del año escolar equivale a trabajo en un año del calendario. 2. las vacaciones reglamentarias del respectivo establecimiento dentro del año escolar serán remuneradas y excluyen las vacaciones legales, en cuanto aquéllas excedan de quince (15) días.

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

ART. 19. —Si se presenta interrupción justificada en el disfrute de las vacaciones, el trabajador no pierde el derecho a reanudarlas (CTS., 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 (CTS., 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 (CTS., 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 las mismas (D. 13/67, art. 5º).

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. 3º, par.).

Permisos

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 (CTS., art. 57, núm. 6º).

CAPÍTULO VII Salarios

CAPÍTULO I. DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 127. ELEMENTOS INTEGRANTES. <Modificado por el artículo 14 del Ley 50 de 1990. El nuevo texto es el siguiente:> Constituye salario no sólo la remuneración ordinaria, fija o variable, sino todo lo que recibe el trabajador en dinero o en especie como contraprestación directa del servicio, sea cualquiera la forma o denominación que se adopte, como primas, sobresueldos, bonificaciones habituales, valor del trabajo suplementario o de las horas extras, valor del trabajo en días de descanso obligatorio, porcentajes sobre ventas y comisiones.

ARTÍCULO 128. PAGOS QUE NO CONSTITUYEN SALARIOS. <Modificado por el artículo 15 de la Ley 50 de 1990. El nuevo texto es el siguiente:> No constituyen salario las sumas que ocasionalmente y por mera liberalidad recibe el trabajador del empleador, como primas, bonificaciones o gratificaciones ocasionales, participación de utilidades, excedentes de las empresas de economía solidaria y lo que recibe en dinero o en especie no para su beneficio, ni para enriquecer su patrimonio, sino para desempeñar a cabalidad sus funciones, como gastos de representación, medios de transporte, elementos de trabajo y otros semejantes.

Tampoco las prestaciones sociales de que tratan los títulos VIII y IX, ni los beneficios o auxilios habituales u ocasionales acordados convencional o contractualmente u otorgados en forma extralegal por el empleador, cuando las partes hayan dispuesto expresamente que no constituyen salario en dinero o en especie, tales como la alimentación, habitación o vestuario, las primas extralegales, de vacaciones, de servicios o de navidad.

ARTICULO 128. PAGOS QUE NO CONSTITUYEN SALARIOS. No constituyen salario las sumas que ocasionalmente y por mera liberalidad recibe el trabajador del patrono, como las primas, bonificaciones y gratificaciones ocasionales, y lo que recibe en dinero o en especie no para su beneficio, ni para subvenir a sus necesidades, ni para enriquecer su patrimonio sino para desempeñar a cabalidad sus funciones, como gastos de representación, medios de transporte, elementos de trabajo y otros semejantes, ni tampoco las prestaciones sociales de que tratan los títulos VIII y IX.

ARTÍCULO 129. SALARIO EN ESPECIE. <Modificado por el artículo 16 de la Ley 50 de 1990. El nuevo texto es el siguiente:>

1. Constituye salario en especie toda aquella parte de la remuneración ordinaria y permanente que reciba el trabajador como contraprestación directa del servicio, tales como alimentación, habitación o vestuario que el empleador suministra al trabajador o a su familia.

2. El salario en especie debe valorarse expresamente en todo contrato de trabajo. A falta de estipulación o de acuerdo sobre su valor real se estimará pericialmente, sin que pueda llegar a constituir y conformar más del cincuenta por ciento (50%) de la totalidad del salario.

3. No obstante, cuando un trabajador devengue el salario mínimo legal, el valor por el concepto de salario en especie no podrá exceder del treinta por ciento (30%).

ARTÍCULO 130. VIÁTICOS. <Modificado por el artículo 17 de la Ley 50 de 1990. El nuevo texto es el siguiente:>

1. Los viáticos permanentes constituyen salario en aquella parte destinada a proporcionar al trabajador manutención y alojamiento; pero no en lo que sólo tenga por finalidad proporcionar los medios de transporte o los gastos de representación.

2. Siempre que se paguen debe especificarse el valor de cada uno de estos conceptos.

3. Los viáticos accidentales no constituyen salario en ningún caso. Son viáticos accidentales aquellos que sólo se dan con motivo de un requerimiento extraordinario, no habitual o poco frecuente. Texto original del Código Sustantivo del Trabajo.

Con la firma del Decreto 2451, del 27 de diciembre de 2018, el Presidente de la República, Iván Duque, fijó el salario mínimo de los colombianos para la vigencia del año 2019 en 828 mil 116 pesos, el cual regirá a partir de este primero de enero.

CAPÍTULO VIII

Prestación de servicio de seguridad social y servicio médico para los trabajadores y empleador.

Los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales dan lugar a las siguientes prestaciones:

1a. Asistencia médica, farmacéutica, quirúrgica y hospitalaria hasta por seis (6) meses, comprendidos los exámenes complementarios, como radiografías, consulta

de especialistas, las prescripciones terapéuticas completas, como transfusiones y fisioterapia, y el suministro de aparatos de ortopedia y prótesis que sean necesarios.

2a. Además, a las siguientes en dinero, según el caso:

a) En caso de incapacidad temporal el trabajador tiene derecho a que se le pague el setenta y cinco por ciento (75%) del salario ordinario, mientras dure esa incapacidad y hasta el límite de seis (6) meses.

b) En caso de incapacidad permanente parcial, el trabajador tiene derecho a una suma de dinero en proporción al daño sufrido, no inferior a un (1) mes ni superior a veintitrés (23) meses de salario. Esta suma se fija en caso de accidente, de acuerdo con la Tabla de Valuación de Incapacidades que aparece adoptada en el artículo 211, y en caso de enfermedad profesional, de acuerdo con el grado de incapacidad. Las incapacidades de que trata este ordinal serán fijadas por el médico del patrono y, en caso de controversia, por los médicos de la Oficina Nacional de Medicina e Higiene Industrial y, en su defecto, por los médicos legistas.

c) En caso de incapacidad permanente total el trabajador tiene derecho a una suma equivalente a veinticuatro (24) meses de salario. d) En caso de gran invalidez el trabajador tiene derecho a una suma equivalente a treinta (30) meses de salario. e) En caso de muerte se paga una suma equivalente a veinticuatro (24) meses de salario del trabajador a las personas que a continuación se indican y de acuerdo con la siguiente forma de distribución:

Si hubiere cónyuge e hijos legítimos y naturales, la mitad para el cónyuge y la otra mitad para los hijos, por partes iguales, teniendo en cuenta que cada uno de los hijos naturales lleva la mitad de lo que corresponde a cada uno de los hijos legítimos. Si no hubiere cónyuge la suma se distribuye entre los hijos por partes iguales y teniendo en cuenta que cada uno de los hijos naturales lleva la mitad de la porción de cada uno de los legítimos.

Si no hubiere cónyuge ni hijos naturales, la suma se divide por partes iguales entre los hijos legítimos. Si no hubiere cónyuge ni hijos legítimos, la suma se divide por partes iguales entre los hijos naturales. Si no hubiere hijos legítimos ni naturales, la suma corresponde al cónyuge.

ARTICULO 205. PRIMEROS AUXILIOS.

1. El empleador debe prestar al accidentado los primeros auxilios, aun cuando el accidente sea debido a provocación deliberada o culpa grave de la víctima.

2. Todo empleador debe tener en su establecimiento los medicamentos necesarios para las atenciones de urgencias en casos de accidentes o ataque súbito de

enfermedad, de acuerdo con la reglamentación que dicte la Oficina Nacional de Medicina e Higiene Industrial (Hoy División de Salud Ocupacional).

ARTICULO 206. ASISTENCIA INMEDIATA. El empleador debe proporcionar sin demora al trabajador accidentado o que padezca enfermedad profesional, la asistencia médica y farmacéutica necesaria.

CAPÍTULO IX

DEBERES DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN ARVIS S.A.S

Deberes derivados del contrato de trabajo

Las obligaciones que contrae el trabajador se convierten en derechos de su empresario. Los deberes de los trabajadores son:

- Cumplir las órdenes e instrucciones del empresario en el ejercicio regular de sus funciones directivas. Es el deber de obediencia del trabajador que queda sometido al poder disciplinario del empresario en el caso de incumplimientos de aquél y siempre que las órdenes o instrucciones no sean abusivas o ilegítimas.
- Cumplir con las obligaciones concretas de su puesto de trabajo, de conformidad a las reglas de la buena fe y diligencia. La empresa podrá verificar las faltas al trabajo por motivos de salud, y el trabajador deberá permitir su revisión médica. De lo contrario, perderá sus derechos económicos que estén a cargo del empresario.
- Contribuir a la mejora de la productividad. Al igual que el anterior supone, en este caso, una concreción del deber general de realizar la prestación laboral con la diligencia debida.
- No desarrollar actividades concurrentes con la empresa. Aunque tratado en la ley de manera específica no es más que una concreción del deber general de buena fe, su finalidad es la evitación de un perjuicio en la persona del empleador.
- Cumplir las medidas de seguridad e higiene que se adopten, tema relacionado con la seguridad y salud en el trabajo, y con las medidas de prevención de riesgos laborales por lo que se refiere a las obligaciones de los trabajadores.

Y en general, los demás deberes que se establezcan en el contrato de trabajo

CAPÍTULO X

Orden jerárquico de mayor a menor rango:

- 1- La constitución nacional
- 2- Leyes expedidas por el congreso ley-acto legislativo
- 3- Decretos expedidos por el presidente de la republica
- 4- Códigos: civil , penal, laboral, comercial, contencioso administrativo
- 5- Ordenanzas expedidas por la asamblea departamental, derechos expedidos por los alcaldes y acuerdos expedidos por el concejo municipal.
- 6- Las sentencias expedidas por los magistrados y jueces de la republica

7- Otras leyes de menos rango como son el código de la policía, el código de tránsito y el código minero.

CAPÍTULO XI

Obligaciones especiales para la empresa y los trabajadores

ARTICULO 57. OBLIGACIONES ESPECIALES DEL EMPLEADOR.

Son obligaciones especiales del patrono:

1. Poner a disposición de los trabajadores, salvo estipulación 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 los accidentes y enfermedades profesionales en forma que se garanticen razonablemente la seguridad y la salud.
3. Prestar inmediatamente los primeros auxilios en caso de accidente o de enfermedad. A este efecto en todo establecimiento, taller o fábrica que ocupe habitualmente más de diez (10) trabajadores, deberá mantenerse 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, a sus creencias y sentimientos.
6. Conceder al trabajador las licencias necesarias para el ejercicio del sufragio; para el desempeño de cargos oficiales transitorios de forzosa aceptación; en caso de grave calamidad doméstica debidamente comprobada; para desempeñar comisiones sindicales inherentes a la organización o para asistir al entierro de sus compañeros, siempre que avise con la debida oportunidad al {empleado}r o a su representante y que, en los dos (2) últimos casos, el número de los que se ausenten no sea tal que perjudique el funcionamiento de la empresa. En el reglamento de trabajo se señalarán las condiciones para las licencias antedichas.
7. Dar al trabajador que lo solicite, a la expiración de contrato, una certificación en que consten el tiempo de servicio, la índole de la labor y el 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 considera que el trabajador, por su culpa, elude, dificulta o dilata el examen, cuando transcurrido cinco (5) días a partir

de su retiro no se presenta donde el médico respectivo para la práctica del examen, a pesar de haber recibido la orden correspondiente.

8. Pagar al trabajador los gastos razonables de venida y de regreso, si para prestar sus servicios 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 patrono le debe costear su traslado hasta la concurrencia de los gastos que demandaría su regreso al lugar en donde residía anteriormente. En los gastos de traslado del trabajador, se entienden comprendidos los de los familiares que con el convivieren.

9. Cumplir el reglamento y mantener el orden, la moralidad y el respeto a las leyes.

10. <Numeral adicionado por el artículo 1 de la Ley 1280 de 2009. El nuevo texto es el siguiente:> Conceder al trabajador en caso de fallecimiento de su cónyuge, compañero o compañera permanente o de un familiar hasta el grado segundo de consanguinidad, primero de afinidad y primero civil, una licencia remunerada por luto de cinco (5) días hábiles, cualquiera sea su modalidad de contratación o de vinculación laboral. La grave calamidad doméstica no incluye la Licencia por Luto que trata este numeral.

Este hecho deberá demostrarse mediante documento expedido por la autoridad competente, dentro de los treinta (30) días siguientes a su ocurrencia.

11. <Numeral adicionado por el artículo 3o. de la Ley 1468 de 2011. El nuevo texto es el siguiente:> Conceder en forma oportuna a la trabajadora en estado de embarazo, la licencia remunerada consagrada en el numeral 1 del artículo 236, de forma tal que empiece a disfrutarla de manera obligatoria una (1) semana antes o dos (2) semanas antes de la fecha probable del parto, según decisión de la futura madre conforme al certificado médico a que se refiere el numeral 3 del citado artículo 236.

ARTICULO 58. OBLIGACIONES ESPECIALES DEL TRABAJADOR.

Son obligaciones especiales del trabajador:

1a. Realizar personalmente la labor, en los términos estipulados; observar los preceptos del reglamento y acatar y cumplir las órdenes e instrucciones que de modo particular la impartan el empleador o sus representantes, según el orden jerárquico establecido.

2a. No comunicar con terceros, salvo la autorización expresa, las informaciones que tenga sobre su trabajo, especialmente sobre las cosas que sean de naturaleza reservada o cuya divulgación pueda ocasionar perjuicios al empleador, lo que no

obsta para denunciar delitos comunes o violaciones del contrato o de las normas legales del trabajo ante las autoridades competentes.

3a. Conservar y restituir un buen estado, salvo el deterioro natural, los instrumentos y útiles que le hayan sido facilitados y las materias primas sobrantes.

4a. Guardar rigurosamente la moral en las relaciones con sus superiores y compañeros.

5a. Comunicar oportunamente al empleador las observaciones que estime conducentes a evitarle daños y perjuicios.

6a. Prestar la colaboración posible en casos de siniestro o de riesgo inminente que afecten o amenacen las personas o cosas de la empresa o establecimiento.

7a. Observar con suma diligencia y cuidado las instrucciones y órdenes preventivas de accidentes o de enfermedades profesionales.

8a. <Numeral adicionado por el artículo 4o. de la Ley 1468 de 2011. El nuevo texto es el siguiente:> La trabajadora en estado de embarazo debe empezar a disfrutar la licencia remunerada consagrada en el numeral 1 del artículo 236, al menos una semana antes de la fecha probable del parto.

CAPÍTULO XII

Escala de faltas y sanciones disciplinarias

La empresa ARVIS S.A.S puede imponer multas a sus trabajadores si no complun con el artículo 113 del código sustantivo del trabajo.

ARTICULO 111. SANCIONES DISCIPLINARIAS. Las sanciones disciplinarias no pueden consistir en penas corporales, ni en medidas lesivas de la dignidad del trabajador.

ARTICULO 112. SUSPENSIÓN DEL TRABAJO. Cuando la sanción consista en suspensión del trabajo, ésta no puede exceder de ocho (8) días por la primera vez, ni de dos (2) meses en caso de reincidencia de cualquier grado.

ARTICULO 113. MULTAS.

1. Las multas que se prevean, sólo puede causarse por retrasos o faltas al trabajo sin excusa suficiente; no puede exceder de la quinta (5a) parte del salario de un (1) día, y su importe se consigna en cuenta especial para dedicarse exclusivamente a premios o regalos para los trabajadores del establecimiento.

2. El empleador puede descontar las multas del valor de los salarios.

3. La imposición de una multa no impide que el empleador prescinda del pago del salario correspondiente al tiempo dejado de trabajar.

ARTICULO 114. SANCIONES NO PREVISTAS. El empleador no puede imponer a sus trabajadores sanciones no previstas en el reglamento, en pacto, en convención colectiva, en fallo arbitral o en contrato individual.

ARTICULO 115. PROCEDIMIENTO PARA SANCIONES. <Modificado por el artículo 10 del Decreto 2351 de 1965. El nuevo texto es el siguiente:> Antes de aplicarse una sanción disciplinaria el empleador, debe dar oportunidad de ser oídos tanto el trabajador inculpado como a dos (2) representantes del sindicato a que éste pertenezca.

No producirá efecto alguno la sanción disciplinaria que se imponga pretermitiendo este trámite.

CAPÍTULO XIII Reclamos: personas ante quienes deben presentarse y su tramitación

Los reclamos de los trabajadores se harán ante la persona que ocupe en la empresa el cargo de Gerente, quien los oirá y resolverá en justicia y equidad.

En la empresa ARVIS S.A.S no existen prestaciones adicionales a las legalmente obligatorias.

CAPÍTULO XIV Publicaciones

ART. 50. —Dentro de los quince (15) días siguientes al de la notificación de la resolución aprobatoria del presente reglamento, será publicado en el lugar de trabajo, mediante la fijación de dos (2) copias de caracteres legibles, en dos (2) sitios distintos. Con el reglamento debe fijarse la resolución aprobatoria (CTS., art. 120).

CAPÍTULO XV Vigencia

ART. 51. —El presente reglamento entrará a regir 8 días después de su publicación hecha en la forma prescrita en el artículo anterior de este reglamento (CTS., art. 121).

CAPÍTULO XVI Cláusulas ineficaces

ARTICULO 43. CLAÚSULAS INEFICACES. En los contratos de trabajo no producen ningún efecto las estipulaciones o condiciones que desmejoren la situación del trabajador en relación con lo que establezcan la legislación del trabajo, los respectivos fallos arbitrales, pactos, convenciones colectivas y reglamentos de

trabajo y las que sean ilícitas o ilegales por cualquier aspecto; pero a pesar de la ineficacia de esas estipulaciones, todo trabajo ejecutado en virtud de ellas, que constituya por si mismo una actividad lícita, da derecho al trabajador para reclamar el pago de sus salarios y prestaciones legales por el tiempo que haya durado el servicio hasta que esa ineficacia se haya reconocido o declarado judicialmente.

CAPÍTULO XVII Mecanismos de prevención del abuso laboral y procedimiento interno de solución

ART. 53. —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. 54. —En desarrollo del propósito a que se refiere el artículo anterior, la empresa ha previsto los siguientes mecanismos (a título de ejemplo): 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.

1. 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.

2. 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.
- 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.

3. Las demás actividades que en cualquier tiempo estableciere la empresa para desarrollar el propósito previsto en el artículo anterior.

ART. 55. —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:

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 convivente 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 tuvieren 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, 1 (una) vez cada dos meses designará de su seno un coordinador ante quien podrán presentarse las solicitudes de evaluación de situaciones eventualmente configurantes 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 convivente, 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: 06/05/2019

Empresa ARVIS SAS Ciudad: San Juan de Pasto

Departamento: Nariño

Representante legal:

Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo

ARVIS S.A.S.

Empresa: ARVIS S.A.S.

Identificación: Ciudad: San Juan de Pasto,

Departamento: Nariño,

Dirección: calle 18 N' 27-27 CENTRO

Actividad económica: Consiste en la confección y comercialización de prendas para la implementación de dotaciones empresariales más enfocado en empresas de salud y educación (PIYAMEROS)

Expide el presente reglamento, contenido en los siguientes términos:

Artículo 2.5.3.8.4.3.1 *Régimen jurídico de los actos.* Las Empresas Sociales del Estado estarán sujetas al régimen jurídico propio de las personas de derecho público, con las excepciones que consagren las disposiciones legales.

Artículo 2.5.3.8.4.3.2 *Régimen jurídico de los contratos*. A partir de la fecha de creación de una Empresa Social del Estado, se aplicará en materia de contratación las normas del Derecho Privado, sujetándose a la jurisdicción ordinaria conforme a las normas sobre la materia. Sin embargo, de conformidad con lo establecido en el numeral 6 del artículo 195 de la Ley 100 de 1993. Las Empresas Sociales del Estado podrán discrecionalmente utilizar las cláusulas exorbitantes previstas en el estatuto general de contratación de la administración pública.

Parágrafo. En el evento en que se encuentren contratos en ejecución en el momento de transformación de una entidad en Empresa Social del Estado, éstos continuarán rigiéndose hasta su terminación, por las normas vigentes en el momento de su celebración.

Artículo 2.5.3.8.4.3.3 *Régimen de personal*. Las personas que se vinculen a una Empresa Social del Estado tendrán el carácter de empleados públicos o trabajadores oficiales, en los términos establecidos en la normatividad vigente.

Artículo 2.5.3.8.4.3.4 *Régimen presupuestal*. De conformidad con lo establecido en el numeral 7 del artículo 195 de la Ley 100 de 1993, el régimen presupuestal será el que se prevea en la ley orgánica de presupuesto, de forma tal que se adopte un régimen con base en un sistema de anticipos y reembolsos contra prestación de servicios, y se proceda a la sustitución progresiva del sistema de subsidios de oferta por el de subsidios a la demanda, conforme a la reglamentación que al efecto se expida.

Artículo 2.5.3.8.4.3.5 *Asociación de Empresas Sociales del Estado*. Conforme a la ley que las autorice o a los actos de las corporaciones administrativas de las entidades territoriales, las Empresas Sociales del Estado podrán asociarse con el fin de:

1. Contratar la compra de insumos y servicios.
2. Vender servicios o paquetes de servicios de salud, y
3. Conformar o hacer parte de Entidades Promotoras de Salud.

Representante legal
Firma. CC.

 <p>UNIVERSIDAD CESMAG NIT: 800.109.387-7 VIGILADA Mineducación</p>	CARTA DE ENTREGA TRABAJO DE GRADO O TRABAJO DE APLICACIÓN – ASESOR(A)	CÓDIGO: AAC-BL-FR-032
		VERSIÓN: 1
		FECHA: 09/JUN/2022

San Juan de Pasto, 4 de Junio de 2025

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 : **Estudio De Factibilidad Para La Creación De Una Empresa De Dotación Empresarial En La Ciudad De San Juan De Pasto, Departamento De Nariño** , presentado por el (los) autor(es) Jenny Alexandra Zambrano Pasaje , Rosa Elvira Herrera Ramirez, y Cristhian Gabriel Jurado Guerrero del Programa Académico de 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,



ANA LUCÍA CASANOVA GUERRERO
CC. 30.733.080
Programa de Administración de Empresas
Celular 3013870150
alcasanova @unicesmag.edu.co

 UNIVERSIDAD CESMAG <small>NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	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

INFORMACIÓN DEL (LOS) AUTOR(ES)	
Nombres y apellidos del autor: JENNY ALEXANDRA ZAMBRANO PASAJE	Documento de identidad: 1085279676
Correo electrónico: Alexazambrano.90@gmail.com	Número de contacto: 3216682883
Nombres y apellidos del autor: ROSA ELVIRA HERRERA	Documento de identidad: 59313046
Correo electrónico: rosahabc123@gmail.com	Número de contacto: 3160766981
Nombres y apellidos del autor: CRISTHIAN GABRIEL JURADO	Documento de identidad: 1085297787
Correo electrónico: Cristianxd14@hotmail.com	Número de contacto: 3168427644
Nombres y apellidos del autor:	Documento de identidad:
Correo electrónico:	Número de contacto:
Nombres y apellidos del asesor: ANA CASANOVA	Documento de identidad: 30733080
Correo electrónico: alcasanova@unicesmag.edu.co	Número de contacto: 3013870150
Título del trabajo de grado: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de dotación empresarial en la ciudad de San Juan de Pasto departamento de Nariño	
Facultad y Programa Académico: FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	

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 CESMAG NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN</p>	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

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 ____04____ días del mes de ____06____ del año ____2024____

	
Nombre del autor: JENNY ZAMBRANO	Nombre del autor
	Firma del autor
Nombre del autor:	Nombre del autor:



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

Firma del asesor

Nombre del asesor: ANA LUCIA CASANOVA GUERRERO