



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

1 de 2

Neiva, 19 de octubre de 2018

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

Andrés Felipe Padilla Cuellar

con C.C. No. 1075263435

Autor (es) de la tesis y/o trabajo de grado o

Titulado estudio de factibilidad para la creación de una empresa de ropa interior femenina en la ciudad de Neiva, presentado y aprobado en el año 2018 como requisito para optar al título de Administrador Financiero

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales “open access” y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

Vigilada Mineducación



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

2 de 2

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, “Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores” , los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

Andrés F. Podilla

Firma: _____



TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de ropa interior femenina en la ciudad de Neiva

AUTOR O AUTORES:

Primero Y Segundo Apellido	Primero Y Segundo Nombre
Padilla Cuellar	Andrés Felipe

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
Bernal Cerquera	Francisco Rivelino

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
----------------------------	--------------------------

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: ADMINISTRADOR FINANCIERO

FACULTAD: ECONOMIA Y ADMINISTRACION

PROGRAMA O POSGRADO: ADMINISTRACION FINANCIERA

CIUDAD: NEIVA **AÑO DE PRESENTACIÓN:** 2018 **NÚMERO DE PÁGINAS:** 121

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una X):

Vigilada mieducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO

CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 4
---------------	---------------------	----------------	----------	-----------------	-------------	---------------	---------------

Diagramas X Fotografías X Grabaciones en discos ___ Ilustraciones en general X Grabados ___
 Láminas ___ Litografías ___ Mapas X Música impresa ___ Planos X Retratos ___ Sin ilustraciones ___
 Tablas o Cuadros X

SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento:

MATERIAL ANEXO:

PREMIO O DISTINCIÓN (*En caso de ser LAUREADAS o Meritoria*):

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

<u>Español</u>	<u>Inglés</u>	<u>Español</u>	<u>Inglés</u>
1. Coleccion	Collection	6. Conjunto	Set
2. Diseñador	Designer	7. Maquina	Machine
3. Lenceria	Lingerie	8. Mujer	Woman
4. Talla	Size	9. Belleza	Beauty
5. Accesorios	Accessories	10. Moda	Fashion

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

Este proyecto de estudio de Factibilidad para la creación de la empresa de ropa interior para mujeres ubicada en la ciudad de Neiva se orienta a ofrecer ropa íntima para las mujeres mayores de 40 años que hoy en día se tiene exclusión aun con las mujeres mayores y existe un estereotipo de mujer joven, delgada y de estatura alta. Por medio del diseño de la ropa interior femenina, al salir de compras será para ellas una experiencia plena, donde podrá encontrar su prenda de vestir tal como lo necesita, podrá adquirir elegancia, prendas modernas y juveniles, hechas a la talla de las mujeres “maduras” en la ciudad de Neiva. Se realizó estudios con los datos que se encuentran almacenados en la pagina del DANE y otras fuentes como la estratificación de las Ceibas empresas públicas de Neiva, donde se conoció el mercado objetivo para la empresa con un total de 29.533 mujeres de las edades de 40 años en delante de los estratos 1 al 4 de la ciudad de Neiva, donde se realizaron 96 encuestas aplicadas en la calle. Se realizó estudio a las 4 pautas a tener en cuenta para crear empresa, como lo es el estudio administrativo, legal, técnico y



financiero, este último se realizó un esquema financiero donde se pudo establecer que la empresa sería rentable debido a que la tasa de oportunidad nos arrojó un valor de 167.91% y la relación beneficio costo de 6.60 un beneficio que supera la inversión de la empresa.

ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

This feasibility study project for the creation of the company of underwear for women located in the city of Neiva is aimed at offering intimate clothing for women over 40 years of age who still have exclusions even with women. older and there is a stereotype of a young woman, thin and tall. By means of the design of the feminine underwear, when going shopping it is for them a full experience, where you can find your garment as you need it, you can acquire elegance, modern and youthful clothes, made to the size of women adults in the city of Neiva. Studies were carried out with the data stored on the DANE website and other sources such as the stratification of the Ceibas public companies of Neiva, where the target market for the company was known, with a total of 29,533 women of the ages of 40 years ahead of stratum 1 to 4 of the city of Neiva, where 96 surveys were carried out on the street. A study was made of the 4 guidelines to be taken into account in order to create a company, such as the administrative, legal, technical and financial study, the latter was a financial scheme where it could be established that the company would be profitable because the rate of opportunity we throw a value of 167.91% and the cost benefit ratio of 6.60 a benefit that exceeds the investment of the company.

APROBACION DE LA TESIS

Nombre Presidente Jurado:

Firma:

Nombre Jurado: CARLOS HARVEY SALAMANCA FALLA

Firma:

Nombre Jurado: RAFAEL ARMANDO MENDEZ LOZANO

Firma:

Vigilada mieducación



**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS**

DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO



CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	4 de 4
---------------	---------------------	----------------	----------	-----------------	-------------	---------------	---------------

Vigilada mieducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional www.usco.edu.co, link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
ROPA INTERIOR FEMENINA EN LA CIUDAD DE NEIVA**

ANDRES FELIPE PADILLA CUELLAR

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION
PROGRAMA DE ADMINISTRACION FINANCIERA CICLO PROFESIONAL
NEIVA
2018**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
ROPA INTERIOR FEMENINA UBICADA EN LA CIUDAD DE NEIVA**

ANDRES FELIPE PADILLA CUELLAR

**Trabajo de grado presentado como requisito parcial para optar al título de
Administrador Financiero**

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACION
PROGRAMA DE ADMINISTRACION FINANCIERA CICLO PROFESIONAL
NEIVA
2018**

NOTA DE ACEPTACION

Firma presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Neiva, 5 de Octubre de 2018

AGRADECIMIENTOS

“Agradezco Inmensamente A Dios Por Darme La Vida Y Tenerme Hoy En Día Donde Estoy, Agradezco A Mis Padres Por Enseñarme buenos modales desde casa, a Mi Futura Esposa Por Su Gran Apoyo Y Fortaleza Todos Los Días, Por Brindarme Ese Amor Incondicional Y Su Fidelidad Para Mi. Gracias A Todas Las Personas Que Me Han Hecho Crecer Como Persona Y Profesional.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	15
1. OBJETIVOS	16
1.1 OBJETIVOS GENERALES	16
1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	16
2. JUSTIFICACION	17
1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	21
1.4.1 Antecedentes.	21
1.2 MARCO TEORICO	22
1.5 MARCO CONCEPTUAL	23
2. ESTUDIO DE MERCADOS	27
2.1 INVESTIGACION DE MERCADOS	27
2.2 METODOLOGIA DE RECOLECCION:	27
2.2.1 Diseño de la muestra	27
2.2.2 Técnica de muestreo	27
2.2.3 Población objetivo	30
2.3 PLANEACION DEL ESTUDIO	30
2.3.1 Diseño de la investigación	30
2.3.2 Método de la investigación	31
2.3.3 Naturaleza de la investigación	32
2.4 PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE LOS DATOS	32

2.5 ANALISIS DEL SECTOR	41
2.5.1 Análisis del sector textil y modas	41
2.6 ANALISIS DEL MERCADO	44
2.6.1 Análisis de la demanda.	44
2.7 ANALISIS DE LA COMPETENCIA	45
2.7.1 Competencia actual y potencial	45
2.7.2 Competencia Indirecta en Neiva.	47
2.8 DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DEL MERCADO	48
2.8.1 El producto	48
2.8.2 Características del producto	51
2.8.3 Presentación del producto	51
2.8.4 Empaque del producto	51
2.8.5 Ficha técnica del producto.	52
2.8.6 Estrategias de distribución	54
2.8.7 Estrategias de precio	55
2.8.8 Estrategias de servicio	57
2.8.9 Estrategias de aprovisionamiento.	58
3. ESTUDIO TECNICOS	59
3.1 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA	59
3.2 MICRO LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA	60
3.3 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	61
3.4 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO	62
3.5 MATERIAS PRIMAS, INSUMOS, MAQUINAS Y DESPERDICIOS	65

3.5.1 Maquinaria	65
3.5.2 Utilaje y equipo	67
3.5.3 Materia prima e insumos	68
3.5.4 Desperdicio	68
3.5.5 Distribución de los equipos en la planta	69
3.5.5.1 Condiciones de seguridad en el trabajo	69
3.5.5.2 Ubicación de la materia prima	72
4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	73
4.1.1 Misión	73
4.1.2 Visión	73
4.1. 3 Principios de la organización.	73
4.1. 4 Valores corporativos.	74
4.1.5 Políticas de la empresa	74
4.1.6 Objetivos del talento humano.	74
4.1.7 Objetivos de calidad	75
4.2 ORGANIGRAMA	75
4.2.1 Análisis del organigrama	76
4.2.2 Normas de la empresa.	76
4.2.3 Programas de la empresa.	76
4.2.4 Mapa de procesos.	77
4.3 DESCRIPCION DE LOS CARGOS	77
4.3.1 Perfil de cargos del gerente.	78

4.3.2 Perfil de cargos del ingeniero de calidad.	82
4.3.3 Perfil de cargos alta costura.	85
4.3.4 Perfil de cargos alta costura 2.	89
4.4 PRESTACION DE SERVICIO SOCIAL	93
4.4.1 Afiliación a EPS	93
4.4.2 Fondo de pensiones y cesantías.	99
4.4.3 Estrategia organizacional de confecciones	104
5. ESTRUCTURA LEGAL DE LA EMPRESA	106
5.1 RAZÓN SOCIAL	106
5.2 OBJETO SOCIAL	106
5.3 CONTENIDO DEL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN	107
5.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS	108
5.4.1 Gastos de puesta en marcha de la empresa	108
5.4.2 Gastos de administración	109
5.5 ESTUDIO FINANCIERO	110
5.5.1 Ingresos	110
5.5.2 Egresos	110
5.5.3 Amortización del crédito	110
5.5.4 Flujo financiero.	111
5.5.4.1 Estado de resultados integral proyectado.	111
5.5.4.2 Flujo de caja proyectado.	112
5.5.4.3 Punto de equilibrio.	112
5.5.4.4 Estado situación financiera proyectado.	113

5.5.5 Evaluación financiera.	114
5.5.5.1 Volumen de producción	115
6. CONCLUSIONES	116
BIBLIOGRAFIA	118
ANEXO	119

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Población Neivana (Subdividida por Sexo y Tipo de vivienda).....	18
Cuadro 2. Población Huilense (Subdividida por Sexo Femenino -Edades)	19
Cuadro 3. Población Neiva (Subdividida por Sexo Femenino -Edades)	19
Cuadro 4. Nivel de confianza	28
Cuadro 5. Tabulación encuesta de muestreo	29
Cuadro 6. Resultados pregunta 1	33
Cuadro 7. Resultados pregunta 2	33
Cuadro 8. Respuesta pregunta 3	34
Cuadro 9. Pregunta 4.....	35
Cuadro 10. Pregunta 5.....	36
Cuadro 12. Pregunta 7.....	38
Cuadro 13. Pregunta 8.....	39
Cuadro 14. Pregunta 9.....	40
Cuadro 15. Análisis de la demanda	44
Cuadro 16. Competencia indirecta.....	47
Cuadro 17. Ficha Técnica del producto	52
Cuadro 18 Estrategia comercialización.....	54
Cuadro 19 Precio de Venta Unitario promedio.....	56
Cuadro 20. Estrategias de Precio	56
Cuadro 21. Estrategia de Servicio	57
Cuadro 22. Estrategia de Aprovisionamiento.....	58

Cuadro 23. Maquinaria.....	65
Cuadro 24. Requerimiento Por unidad de Brasier y Panty.....	68
Cuadro 25. Matriz DOFA.....	105
Cuadro 26 Gastos de Administración de Venta	108
Cuadro 27. Puesta en Marcha de la empresa.....	108
Cuadro 28. Gastos de Administración.....	109
Cuadro 29. Capital de trabajo.	110
Cuadro 30. Egresos	110
Cuadro 31. Tasa de crédito.....	111
Cuadro 32. Amortización crédito.....	111
Cuadro 33. Estado de resultados integral proyectado	111
Cuadro 34. Flujo de caja proyectado	112
Cuadro 35. Pto de equilibrio.....	112
Cuadro 36. Estado situación financiera proyectado	113
Cuadro 37. Evaluación financiera	114
Cuadro 38. Análisis de sensibilidad	115

LISTA DE GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 1. Población Neiva (subdividida por sexo y tipo de vivienda)	18
Gráfica 2. Población Neivana (Subdividida por Sexo Femenino -Edades)	20
Gráfica 3. Relación frecuencia de compra	33
Gráfica 4. Consideración a la hora de comprar ropa interior.....	34
Gráfica 5. Pagar por conjunto de ropa interior	35
Gráfica 6. Preferencia de colores.....	36
Gráfica 7. Preferencia de sostén.....	37
Gráfica 8. Modo de compra de ropa interior.....	38
Gráfica 9. Satisfacción del cliente	39
Gráfica 10. Estilo y talla de ropa interior	40
Gráfica 11. Atención de la asesora	41
Gráfica 12. Total industria manufacturera 2000/I-2009/IV.....	43
Gráfica 13. Variación del PIB de los subsectores 20013-2016Pr.....	43

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Tamaño de muestra	28
Figura 2. Pantis para mujer	48
Figura 3. Presentación	51
Figura 4. Empaque propuesto.....	51
Figura 5. Página Oficial.....	55
Figura 6. Mapa de la ciudad de Neiva.....	59
Figura 7. Distribución de la planta.....	61
Figura 8. Flujograma de procesos.....	63
Figura 9. Operaciones de la confección de ropa interior	64
Figura 10. Maquina plana de dos agujas Singer	66
Figura 11. Maquina fileteadora Singer	66
Figura 12. Maquina Fileteadora Singer	67
Figura 13. Extintor clase A.	70
Figura 14. Botiquín de primeros auxilios	71
Figura 15. Señalización.....	71
Figura 16. Organigrama	75
Figura 17. Mapa de procesos	77
Figura 18. Formato de afiliación para EPS	98
Figura 19. Formato de afiliación al fondo de pensiones.....	101
Figura 20. Afiliación a fondo de cesantías	102

RESUMEN

Este proyecto de estudio de Factibilidad para la creación de la empresa de ropa interior para mujeres ubicada en la ciudad de Neiva se orienta a ofrecer ropa íntima para las mujeres mayores de 40 años que hoy en día se tiene exclusión aun con las mujeres mayores y existe un estereotipo de mujer joven, delgada y de estatura alta. Por medio del diseño de la ropa interior femenina, al salir de compras será para ellas una experiencia plena, donde podrá encontrar su prenda de vestir tal como lo necesita, podrá adquirir elegancia, prendas modernas y juveniles, hechas a la talla de las mujeres “maduras” en la ciudad de Neiva. Se realizó estudios con los datos que se encuentran almacenados en la página del DANE y otras fuentes como la estratificación de las Ceibas empresas públicas de Neiva, donde se conoció el mercado objetivo para la empresa con un total de 29.533 mujeres de las edades de 40 años en adelante de los estratos 1 al 4 de la ciudad de Neiva, donde se realizaron 96 encuestas aplicadas en la calle. Se realizó estudio a las 4 pautas a tener en cuenta para crear empresa, como lo es el estudio administrativo, legal, técnico y financiero, este último se realizó un esquema financiero donde se pudo establecer que la empresa sería rentable debido a que la tasa de oportunidad nos arrojó un valor de 167.91% y la relación beneficio costo de 6.60 un beneficio que supera la inversión de la empresa.

Palabras clave: colección, conjunto, diseño, máquina lencería, mujer, talla, belleza, accesorios, moda

INTRODUCCIÓN

Actualmente la ropa interior femenina es de mucha importancia ya que las mujeres al sentirse bien y cómodas con sus prendas se sienten únicas teniendo en cuenta que en la ciudad de Neiva no existe una empresa dedicada a la confección de ropa interior femenina para mujeres mayores de 40 años en adelante siendo esta la mayor ventaja para entrar en el mercado de confección de ropa interior femenina que cumpla con las necesidades de las mujeres mayores de 40 años que adquieran nuestros productos.

Las grandes empresas que manejan este sector en el país la cual se dedican a la confección de ropa interior para mujeres delgadas y jóvenes donde en gran parte sus catálogos son modelos entre los 18 y 25 años dejando a un lado las mujeres de 40 años en adelante por eso para ellas es difícil encontrar un producto acorde a su edad y que las hagan sentir bien abarcando sus gustos en cuanto a los diseños y tendencia en moda la cual brinde una satisfacción que refleje la elegancia y el buen vestir de la ropa interior femenina.

El presente estudio busca identificar el grado de aceptación y viabilidad para la creación de una empresa de ropa interior femenina en la ciudad de Neiva especializada en confeccionar y diseñar prendas femeninas. Esta idea de negocio se origina al observar las dificultades de las mujeres de 40 años en los diferentes entornos familiar, laboral, social, entre otros, al momento de adquirir su ropa interior.

Con el estudio de factibilidad se evaluarán todos los aspectos susceptibles de ser considerados para la creación de una empresa de confección en la ciudad de Neiva, aspectos como la justificación de la creación de la empresa en esta zona de la ciudad de Neiva, rubros que serán de vital importancia como los consumos de materia prima, el valor de la nómina, costos de producción y venta; aspectos de la operación del sistema organizativo de la empresa, diseño de su estructura administrativa, de producción, contable, y de personal.

La definición de la línea de productos que se fabricara, sus características, precios, principales compradores y mercado al cual se dirija, los canales de distribución, publicidad y sistemas de producción.

1. OBJETIVOS

1.1 OBJETIVOS GENERALES

Realizar el estudio de factibilidad para determinar los factores que se deben considerar para la creación de una empresa de confección de ropa interior ubicada en la ciudad de Neiva.

1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

❖ Realizar un estudio de mercado para identificar las características del producto, los futuros clientes, los proveedores, la competencia, los precios, la demanda y los canales de comercialización.

❖ Elaborar un estudio que permita conocer las necesidades en cuanto a materias primas, los procesos de la producción, las maquinarias necesarias, los equipos y la ubicación o infraestructura.

❖ Ejecutar un estudio organizacional para fijar la organización jurídica y legal, estructura de la organización, y los perfiles de cargos requeridos en el personal de la empresa.

❖ Definir los recursos financieros necesarios para la creación y sostenimiento de la empresa de Confecciones Loren´S ubicada en la ciudad de Neiva.

2. JUSTIFICACION

Este proyecto de estudio de Factibilidad para la creación de la empresa de ropa interior para mujeres ubicada en la ciudad de Neiva se orienta a ofrecer ropa íntima femenina para las mujeres mayores de 40 años que hoy en día se tiene exclusión aun con las mujeres mayores y existe un estereotipo de mujer joven, delgada y de estatura alta. Por medio del diseño de la ropa interior femenina, al salir de compras será para ellas una experiencia plena, donde podrá encontrar su prenda de vestir tal como lo necesita, podrá adquirir elegancia, prendas modernas y juveniles, hechas a la talla de las mujeres “maduras” en la ciudad de Neiva.

Al entrar a nuestra tienda de ropa interior femenina, las clientas llegarán a un lugar tranquilo, un espacio donde se sentirán cómodas y habrá variedad de prendas.

Por otro lado, el proyecto de la empresa de confección de ropa interior estará comprometido con el medio ambiente, donde tenemos la responsabilidad de tener sentido de pertenencia y amor por el medio ambiente. Aquí los clientes se sentirán orgullosas de adquirir un producto en nuestra empresa, debido a que no solamente se luchará contra la contaminación si no que se precisarán programas de 3R como los es reciclar, reutilizar y reducir. Se trabajará con prendas adquiridas de proveedores donde también cuenten con programas de medio ambiente.

Lo anterior, es un proyecto para desarrollar en la ciudad de Neiva, donde se enfocará en la confección y comercialización de ropa interior femenina para mujeres mayores de 40 años ofreciéndole así empleo a dos mujeres madres cabeza de familia profesionales que sean profesionales en el tema. Se pensara en la oportunidad de lograr capacitar a éstas personas que hagan parte de la compañía para así mismo innovar en la empresa. Este proyecto de empresa estará comprometido con el personal y con el medio ambiente.

La mujer mayor esperará sentirse incluida, donde no se sienta avergonzada por el pasar de los años en su cuerpo, porque así lo ha hecho mostrar la sociedad, donde vemos en las revistas mujeres jóvenes, perfectas, sin arrugas y cuerpos tonificados. Quiero devolver la confianza y autoestima a esa mujer mayor, que por ser mujer ya es una verdadera obra de arte.

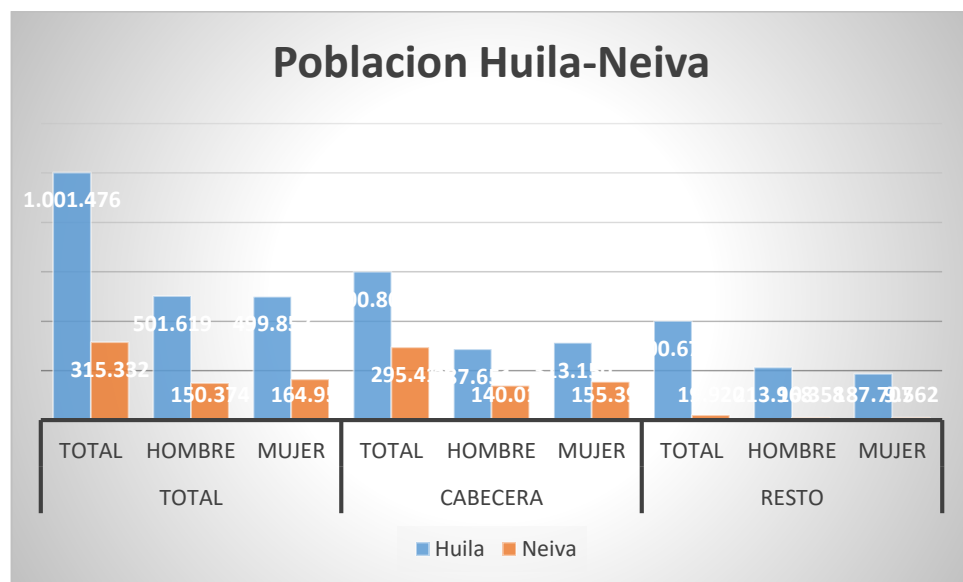
Este proyecto de creación de empresa centra su oportunidad con los clientes basándose con información contenida en la página del DANE (Departamento

Administrativo Nacional de Estadísticas) con el censo general del 2005 de la población Neivana, dividida de la siguiente manera.

Cuadro 1. Población Neivana (Subdividida por Sexo y Tipo de vivienda)

Neiva	Total			Cabecera			Resto		
	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer
Huila	1.001.476	501.619	499.857	600.801	287.651	313.150	400.675	213.968	187.707
Neiva	315.332	150.374	164.958	295.412	140.016	155.396	19.920	10.358	9.562

Gráfica 1. Población Neiva (subdividida por sexo y tipo de vivienda)



Esta grafica lo que nos puede indicar es que la población neivana tiene una diferencia mayor de la población de las mujeres frente a los hombres.

La Cuadro que se presenta a continuación muestra la división de Neiva por edades de mujeres, lo que podemos observar cómo está dividida la población femenina de datos recopilados por el DANE.

Cuadro 2. Población Huilense (Subdividida por Sexo Femenino -Edades)

Neiva	2009			2010			2011		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
Total	1.068.844	536.675	532.169	1.083.189	543.843	539.346	1.097.584	551.011	546.573
0-4	112.564	57.536	55.028	112.700	57.617	55.083	112.834	57.702	55.132
5-9	115.321	58.843	56.478	113.995	58.184	55.811	113.086	57.742	55.344
10-14	118.482	60.447	58.035	117.567	59.985	57.582	116.327	59.340	56.987
15-19	111.251	56.848	54.403	113.308	57.864	55.444	114.591	58.495	56.096
20-24	93.635	47.919	45.716	96.389	49.337	47.052	99.487	50.904	48.583
25-29	80.543	40.687	39.856	82.384	41.722	40.662	84.399	42.841	41.558
30-34	70.947	35.191	35.756	72.408	36.019	36.389	73.944	36.898	37.046
35-39	64.614	31.635	32.979	65.008	31.846	33.162	65.775	32.262	33.513
40-44	63.045	30.862	32.183	63.325	30.961	32.364	63.465	31.001	32.464
45-49	57.276	28.112	29.164	58.719	28.788	29.931	59.940	29.353	30.587
50-54	47.185	23.249	23.936	48.975	24.113	24.862	50.857	25.007	25.850
55-59	37.811	18.691	19.120	39.230	19.351	19.879	40.737	20.058	20.679
60-64	29.393	14.622	14.771	30.640	15.204	15.436	31.881	15.781	16.100
65-69	22.403	11.080	11.323	23.016	11.373	11.643	23.802	11.748	12.054
70-74	18.208	8.851	9.357	18.452	8.969	9.483	18.541	8.999	9.542
75-79	12.600	5.932	6.668	13.205	6.229	6.976	13.729	6.480	7.249
80 Y MÁS	13.566	6.170	7.396	13.868	6.281	7.587	14.189	6.400	7.789

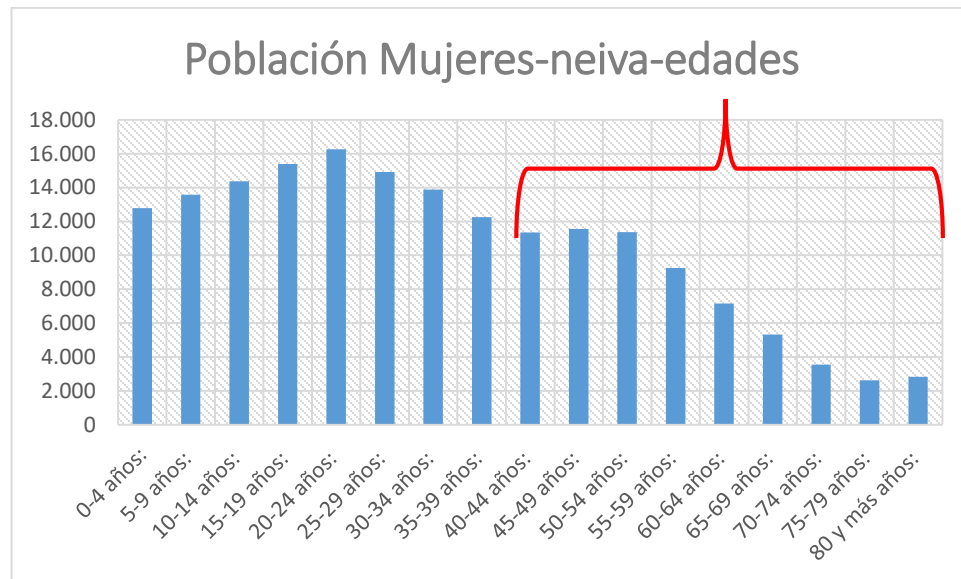
Cuadro 3. Población Neiva (Subdividida por Sexo Femenino -Edades)

Edades Mujeres	Total
0-4 años:	12.790
5-9 años:	13.571
10-14 años:	14.374
15-19 años:	15.383
20-24 años:	16.257
25-29 años:	14.919
30-34 años:	13.882
35-39 años:	12.253
40-44 años:	11.344
45-49 años:	11.565
50-54 años:	11.360
55-59 años:	9.256
60-64 años:	7.160
65-69 años:	5.328
70-74 años:	3.543

Edades Mujeres	Total
75-79 años:	2.622
80 y más años:	2.830
Total	178.437

Fuente DANE.

Gráfica 2. Población Neivana (Subdividida por Sexo Femenino -Edades)



Al realizar un análisis de la gráfica, se observa que la mayor población femenina en la ciudad de Neiva se encuentra entre los 20-24 años, pero también vemos una parte muy significativa de la población comprendido entre las edades 40 años en adelante, lo cual se pretendería llegar a éste mercado. Siendo así, las edades de 40 años hasta las edades 80 años y más años es de 65.008.

Estos datos me permiten observar el cual sería mi mercado más favorable, y así centrar mi atención en dirigir el producto que quiero desarrollar mediante mi empresa, y así satisfacer las necesidades a este rango de mujeres con necesidades.

1.4 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.4.1 Antecedentes. Lombardo¹ describía así a las mujeres de 40 años: "Ella, antes tan activa y animosa, se cansa fácilmente, duerme mal y solo se siente segura cuando tiene a su lado a ese esposo que cada vez se aparta más del hogar. Si se ha casado muy joven, posiblemente sus hijos ya no necesitan de sus cuidados y sus mimos, se siente sola, inútil, menospreciada. Tiende a pasar periodos de melancolía que, aunque ella no lo note, afectan a cuantos la rodean".

Mucho ha llovido desde aquel 1977. Hemos pasado de sentirnos "solas, inútiles y menospreciadas", como nos describía aquel artículo, a convertirnos en 'perennials' (eternas) o a formar parte de la llamada 'ageless generation' (generación sin edad): mujeres nacidas entre los años 60 y 70 difíciles de encasillar, ni jóvenes ni viejas, y mucho menos en la mediana edad. Simplemente dueñas de un destino que se aleja de la historia que trazaron madres y abuelas: aquellas, a los 40, estaban casi condenadas al olvido. Relegadas a la vida doméstica y dependientes en grado extremo de la pareja. No importaba que quisieran o no.

Eran otros tiempos. El salto ha sido brutal. Si uno lo piensa, da vértigo. Hoy, no es tan descabellado restarle años a una mujer de 40 y confundirla con una en la treintena. Al fin y al cabo, visten parecido. Los converse, los tenis, los jeans ajustados y las chaquetas de cuero lucen igual en un cuerpo de 30 que en uno de 40. Como dijo Hernández

Asistimos a una pérdida de fronteras entre generaciones, una distinción líquida entre etapas que estaban mucho más marcadas en el pasado. Cada vez vivimos más, así que las generaciones se estiran, la juventud se alarga y ya no hablamos de crisis de los 40 (...). Tampoco hay una asociación plena entre belleza y juventud, la mujer se cuida desde muy pronto y llega a los 40 o supera los 50 con una apariencia sin nada que envidiar a las mujeres con 10 años menos. Tenemos más referentes, la capacidad de cuidar nuestro aspecto y unos cánones de moda menos restrictivos que no anteponen aspectos relacionados con la edad a otros como por ejemplo las tendencias. Todo eso, sumado a la solvencia económica y al hecho de que las mujeres ya no están recluidas en el ámbito privado o doméstico y que muchas ya no son madres o retrasan la maternidad, hace que algunos estereotipos como el de la 'señora de mediana edad' ya no sean atractivos.²

¹ LOMBARDO, Maru. Rompiendo esquemas. En: Revista Carrusel. 2017. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/carrusel/las-mujeres-de-40-anos-del-siglo-xxi-135914>.

²Ibid.

Un estudio de la agencia de marketing SuperHuman, publicado recientemente en el diario The Telegraph con encuestas a 500 mujeres, corrobora las palabras de Ester Hernández: El 96 por ciento de las de más de 40 años no se siente de mediana edad; el 89 por ciento cree que los supuestos de la sociedad sobre las mujeres de mediana edad no representan sus vidas; el 67 por ciento se considera en su plenitud; el 84 por ciento dice que no se define por su edad y el 91 por ciento no cree que los anunciantes las entiendan.

Lo cierto es que los 40 ya no suponen una temible caída libre. Al contrario. Las mujeres en este segmento se inscriben perfectamente en aquello que reza que los 40 son los nuevos 30. Aunque no todo es color de rosa, claro. El paso del tiempo es inevitable. Y el cuerpo lo sabe. A esta edad, explica Diana Lorena Vélez Rizo, médica especialista en ginecología y obstetricia, ocurren cambios drásticos como la disminución de la fertilidad o el hecho de que se produce menos colágeno en todos los tejidos, especialmente en la piel, que se torna flácida y se producen las temidas arrugas (¿o ya no tan temidas?). "En esta etapa es cuando empiezan a confluír las consecuencias de lo que se ha hecho toda la vida: el no dormir bien, la forma de alimentarse, el buen cuidado físico", dice Vélez.³ Y algo más: vamos perdiendo la capacidad de producir testosterona y disminuye el interés por tener relaciones sexuales.

1.2 MARCO TEORICO

Este proyecto de creación de empresa intenta dar la oportunidad a aquellas mujeres mayores un poco reservadas con los años de su cuerpo, o si han tenido alguno tipo de cirugías en sus cuerpos que les han dejado cicatrices en él. Hoy por hoy, la sociedad se ha encargado de crear el tipo de mujer "perfecta", una mujer joven no mayor a 30 años, delgada, alta y con cuerpo tonificado o fitness como lo llamamos hoy en día.

Por tal razón, esta empresa está dirigida a este mercado olvidado por la sociedad, olvidado por mucho tiempo de incluirlas e incluirlas igualmente y para cumplir con esto, se tomará las teorías que ofrece la administración tal como no los enseñó Federick W. Taylor y Henry Fayol como padre de la administración moderna, así como formuló el proceso administrativo y los 14 principios de la administración.

³ VELEZ RIZO, Diana Lorena. Rompiendo esquemas. En: Revista Carrusel. 017. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/carrusel/las-mujeres-de-40-anos-del-siglo-xxi-135914>

Con todos estos conocimientos adquiridos durante la carrera de administración financiera, se establece que un plan de negocios es un proyecto donde se sintetiza una idea y se estructura la propuesta escrita, donde se evaluarán varios aspectos orientados al funcionamiento, la proyección y materialización empresarial del negocio.

1.5 MARCO CONCEPTUAL

El planteamiento del plan de negocios que pretende dar a las mujeres mayores de sentirse cómodas y seguras de ellas mismas, muestra algunos conceptos relevantes para la realización de la investigación y realización hecho para suplir unas necesidades de mercado objetivo, estos se describen así:

COLECCIÓN: prendas que son diseñadas y creadas para una temporada del año.

DISEÑADOR (A): persona o personas dedicadas a plasmar su idea en un molde con profesionalismo para luego crear prendas.

PRENDAS: Pieza o vestimenta para usar una persona.

LENCERIA: todas aquellas prendas que componen la ropa interior de la vestimenta, pero que además presentan como principal característica la delicadeza y elegancia en sus diseños.⁴

REALCE: el término permite referirse a la brillantez o el esplendor de algo, ya sea en términos físicos o simbólicos, en nuestro tema, son aquellos brasier que hacen forma a los senos de la mujer y logran subirlos un poco más.

TALLAS: Todas las referencias tienen sus propias tallas o tamaños de acuerdo al cuerpo del cliente.

MAQUINA COLLARIN⁵: Está compuesta por 5 conjuntos tensores de los cuales 3 corresponden a 3 agujas, otro al looper inferior y el otro superior que recubre, y es

⁴ BEMBIBRE, Cecilia. Lencería. Disponible en internet: <https://www.definicionabc.com/general/lenceria.php>.

utilizada en el área de confección para la elaboración de dobladillos y recubrimientos en prendas de vestir.

MAQUINA FILETEADORA⁶: Es un mecanismo de entrelazamiento de un hilo y dos hilazas produciéndose así una costura tejida llamada de sobrehilado.

MAQUINA PLANA⁷: Mecanismo de auto alimentación superior e inferior que es el entrelazamiento de un hilo superior con un hilo inferior a través de la tela produciéndose así una costura recta; es utilizada en el área de confección para la elaboración de prendas de vestir y facilita el proceso de la transformación de la materia prima textil.

HILAZA: hilado, porción de fibra textil reducida a hilo.

ACCESORIOS⁸: El término accesorio hace referencia a todo aquel elemento u objeto que se utiliza para complementar otra cosa y que es opcional tener en cuenta. El accesorio es siempre un auxiliar de aquello que es central y esto puede aplicarse a un sinnúmero de elementos de diferente tipo, aunque hay determinados ámbitos o expresiones en las que la palabra accesorio se usa con mayor frecuencia.

CONJUNTO: Un conjunto es la agrupación, clase, o colección de objetos o en su defecto de elementos que pertenecen y responden a la misma categoría o grupo de cosas, por eso se los puede agrupar en el mismo conjunto.

Textil⁹: La industria textil es aquella área de la economía que se encuentra abocada a la producción de telas, fibras, hilos y asimismo incluye a los productos derivados de éstos. Cabe destacarse que la producción de la industria textil es ampliamente consumida y por caso todos los productos que de ella provienen son vendidos en importantes cantidades en todo el mundo. Además, por tal situación es una de las industrias que más trabajadores emplea, tanto en la producción directa de los productos como en los comercios afines.

Ropa Interior: La ropa son las prendas de vestir, utilizadas para cubrir el cuerpo y que son fabricadas a partir de materiales sintéticos o de tejidos animales. Cuando se habla de ropa interior, también conocida como ropa íntima, se hace referencia a

⁵ EDITH, María. La colección con máquinas industriales. Disponible en internet: <http://wikidicconfeccion.wikispaces.com/>.

⁶Ibid.

⁷Ibid.

⁸BEMBIBRE, Op. cit.

⁹ UCHA, Florencia. Definición ABC. Disponible en internet: <https://www.definicionabc.com/economia/textil.php>

aquellas piezas que se destinan a cubrir la zona genital, siendo utilizados debajo de la ropa externa, para protegerlas de las secreciones que estos órganos puedan expulsar. Aunque, aquella que está confeccionada con textiles térmicos tiene el propósito de brindar calidez adicional a ciertas zonas, la ropa íntima está relacionada, en determinados casos, con el erotismo humano, además de ciertas implicaciones sociales y religiosas, relacionados con el reprimir de los mismos impulsos.*

Mercado¹⁰: El Mercado es el lugar destinado por la sociedad en el que vendedores y compradores se reúnen para tener una relación comercial, para esto, se requiere un bien o servicio que comercializar, un pago hecho en dinero y el interés para realizar la transacción. Popularmente, la palabra mercado sirve para hacer referencia a aquel sitio en el que se dispensan productos, donde la persona va a hacer sus compras y este ofrece productos al mayor y al detal, según este concepto común, la palabra proviene del latín “Mercatus” ya que en la antigüedad ya se realizaban estas reuniones de comerciantes esperando a que los clientes compren lo que necesite.

Innovación¹¹: Innovación es una acción de cambio que supone una novedad.

Página Web¹²: Se conoce como página web al documento que forma parte de un sitio web y que suele contar con enlaces (también conocidos como hipervínculos o links) para facilitar la navegación entre los contenidos.

Plan de Negocios: Un plan de negocios (también conocido como proyecto de negocio o plan de empresa) es un documento en donde se describe y explica un negocio que se va a realizar, así como diferentes aspectos relacionados con éste, tales como sus objetivos, las estrategias que se van a utilizar para alcanzar dichos objetivos, el proceso productivo, la inversión requerida y la rentabilidad esperada.

Valor Agregado: Valor agregado o valor añadido, en términos de marketing, es una característica o servicio extra que se le da a un producto o servicio con el fin de darle un mayor valor en la percepción del consumidor.

Maquina industrial¹³: Robots o máquinas utilizadas en la automatización industrial. Las máquinas industriales son artefactos que se utilizan en el subsector

* Tomado de Concepto de definición URL: <https://conceptodefinicion.de/ropa-interior/>

¹⁰ Tomado de Concepto de definición URL: <https://conceptodefinicion.de/mercado/>

¹¹Significados de innovación. Disponible en internet <https://www.significados.com/innovacion/>

¹² PEREZ, Julián y MERINO, María. Definición de mercado. Disponible en internet: <https://definicion.de/pagina-web/>.

¹³LINTSEN, H.W. Geschiedenis van de techniek in Nederland. De wording van een moderne samenleving 1800-1890. Deel IV., 1993. p. 41.

de la industria. La mayoría de los fabricantes de maquinaria se llaman fábricas de máquinas.

La industria de la maquinaria llegó a existir durante la revolución industrial. A principios del siglo XX varios fabricantes de automóviles y motocicletas comenzaron sus propias fábricas de máquinas.

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 INVESTIGACION DE MERCADOS

Se considera en este capítulo identificar la demanda y también conocer las expectativas que tienen las mujeres mayores de 40 años de edad en la ciudad de Neiva esto mediante la aplicación de una encuesta. Aquí se identifica el tipo de ropa que actualmente visten las mujeres mayores de 40 años en la ciudad de Neiva, se determina la frecuencia con que las mujeres realizan sus compras de prendas íntimas, se conoce el presupuesto de las mujeres y lo que están dispuestas a pagar por las prendas.

La Observación será la metodología a emplearse y el diseño del cuestionario, será una encuesta donde se aplicará a los futuros clientes.

Diseño de Cuestionario (Ver Anexo. Encuesta)

2.2 METODOLOGIA DE RECOLECCION:

2.2.1 Diseño de la muestra. En el desarrollo de la investigación de mercados, tomaré como mi población objetivo en el estudio de factibilidad de creación de empresa, a las mujeres mayores de 40 años, en delante de la ciudad de Neiva, quienes son las que estarían principalmente en el estudio del mercado.

2.2.2 Técnica de muestreo. Se realizó una prueba piloto con el fin de determinar el tamaño de la muestra con la veracidad de la encuesta.

La formula para la aplicación de la muestra seria la siguiente:

$$\frac{\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2}}{1 + \left(\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2 N} \right)}$$

Donde:

N= Tamaño de la población
 e = margen de error (porcentaje expresado con decimales)
 z puntuación z

La puntuación z es la cantidad de desviaciones estándar que una proporción determinada se aleja de la media. Para encontrar la puntuación z adecuada, consulta el cuadro a siguiente:

Cuadro 4. Nivel de confianza

Nivel de confianza deseado	Puntuación z
80%	1.28
85%	1.44
90%	1.65
95%	1.96
99%	2.58

Figura 1. Tamaño de muestra

Calcula el tamaño de la muestra

Tamaño de la población ?

Nivel de confianza (%) ?

Margen de error (%) ?

Tamaño de la muestra

96

- Prueba piloto: 96 encuestas se realizaron donde se tomó como guía la pregunta No 10 donde hacía referencia a: ¿Te gustaría una tienda de ropa interior donde se preocupe por la comodidad y resalte tu belleza de todas las tallas y formas?´

- La pregunta 10 fue tabulada de manera binaria donde las respuestas eran 1 afirmativo y 2 negativa.

Cuadro 5. Tabulación encuesta de muestreo

# de Escuesta	Pregunta No. 10	# de Escuesta	Pregunta No. 10	# de Escuesta	Pregunta No. 10	# de Escuesta	Pregunta No. 10
1	1	25	1	49	1	73	1
2	1	26	0	50	1	74	1
3	1	27	1	51	1	75	1
4	1	28	1	52	1	76	1
5	1	29	1	53	1	77	1
6	1	30	1	54	0	78	1
7	1	31	1	55	1	79	1
8	1	32	1	56	1	80	1
9	0	33	1	57	1	81	1
10	1	34	1	58	1	82	1
11	1	35	0	59	1	83	1
12	1	36	1	60	1	84	1
13	1	37	1	61	1	85	1
14	0	38	1	62	1	86	1
15	1	39	1	63	1	87	1
16	1	40	1	64	1	88	1
17	1	41	1	65	1	89	1
18	1	42	1	66	0	90	1
19	1	43	1	67	0	91	1
20	1	44	1	68	1	92	1
21	0	45	1	69	1	93	1
22	1	46	1	70	1	94	1
23	1	47	0	71	1	95	1
24	1	48	1	72	1	96	1
Afirmativas	87					Negativas	9

El 90.6% de las mujeres encuestadas respondieron a la pregunta No. 10 de la encuesta afirmativamente siendo de las 96 encuestas aplicadas 87 afirmativas y 9 respuestas negativas. Esto me permite inicialmente definir que existe atracción al producto que se quiere ofrecer.

2.2.3 Población objetivo. El total de la población de mujeres en la ciudad de Neiva son **65.008** mayores de 40 años y nuestro producto será dirigido a mujeres de los estratos 1, 2, 3 y 4, y este corresponde al 45.43% de la población según el reporte facilitado por Las Ceibas Empresas públicas de Neiva donde está contenido en el número total de usuario de EPN.

$$\underline{65.008} * 45.43\% = \underline{29.533,13}$$

Entonces decimos que el mercado potencial de clientes para la empresa CONFECCIONES LOREN'S es de 29.533 mujeres.

2.3 PLANEACION DEL ESTUDIO

2.3.1 Diseño de la investigación. En este estudio de investigación para lograr determinar las percepciones que tiene el futuro cliente con base en las características del producto, y los perfiles de los clientes potenciales, se utilizará la investigación descriptiva. Según Van Dalen y Meyer ¹⁴ El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento.

Etapas:

1. Examinan las características del problema escogido.
2. Lo definen y formulan sus hipótesis.
3. Enuncian los supuestos en que se basan las hipótesis y los procesos adoptados.

¹⁴VAN DALEN, Deobold y MEYER, William. Síntesis de "Estrategia de la investigación descriptiva" en Manual de técnica de la investigación educacional de 12 de septiembre de 2006.

4. Eligen los temas y las fuentes apropiados.
5. Seleccionan o elaboran técnicas para la recolección de datos.
6. Establecen, a fin de clasificar los datos, categorías precisas, que se adecuen al propósito del estudio y permitan poner de manifiesto las semejanzas, diferencias y relaciones significativas.
7. Verifican la validez de las técnicas empleadas para la recolección de datos.
8. Realizan observaciones objetivas y exactas.
9. Describen, analizan e interpretan los datos obtenidos, en términos claros y precisos.

Debido a estas etapas, por medio de esta investigación se podrá determinar el mercado, los gustos de los consumidores, los perfiles de los futuros clientes, y se realizará por medio de encuestas, entrevistas, observación y registros de documentos.

2.3.2 Método de la investigación. Para lograr comprender globalmente el producto y mercado al que se quiere dirigir este proyecto, y lograr realizar correctamente el análisis de los objetivos propuestos, se basará en los métodos de investigación cuantitativo y cualitativo.

- **Método cuantitativo:** con este método se puede medir y cuantificar la posible demanda del producto de mi proyecto de negocio y determinar el rango de los posibles precios que el posible cliente estaría dispuesto a pagar por la ropa interior. Por medio de los resultados se puede analizar y definir las estrategias de mercadeo, de precios y ofertas.

Para la recolección de esta información se optó por realizar encuestas en donde se realizarán algunas preguntas con el fin de obtener una muestra significativa.

- **Método Cualitativo:** este método permite determinar los hábitos de consumo de los clientes y las expectativas del consumidor se realizará los grupos focales. Por medio de este, se logra entender las preferencias, necesidades frente a los productos que se ofrece en el mercado y que se desea ofrecer por medio de este proyecto. El número de participantes en el grupo focal serán de 10 participantes.

- **Opciones de respuestas:** en el cuestionario también fue necesario colocar opciones a las respuestas para que sirvan de una manera como ayuda a las encuestadas.

2.3.3 Naturaleza de la investigación. Para esto se tendrá que diseñar un cuestionario, para poder tener claros los objetivos de la investigación; se diseñará el formato de las preguntas y respuestas, se recurrirá a realizar preguntas cerradas, por lo que se espera tener respuestas fijas y certeras por parte de las personas entrevistadas. También se recurrirá a las preguntas con opción múltiple de respuestas, preguntas de escala para medir el grado de sentimiento.

Una vez realizada la técnica de muestreo para la aplicación de las encuestas, durante 1 semana se realizó el trabajo en la calle, según el rango de las edades y teniendo en cuenta que fueran mujeres de estratos 1, 2,3 y 4 residentes de la ciudad de Neiva. Al finalizar esta labor se efectuó una Cuadro tabulada lo cual facilitó el análisis del mismo.

2.4 PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE LOS DATOS

Una vez realizada la técnica de muestreo para la aplicación de las encuestas, durante 1 semana se realizó el trabajo en la calle, según el rango de las edades y teniendo en cuenta que fueran mujeres de estratos 1, 2,3 y 4 residentes de la ciudad de Neiva. Al finalizar esta labor se efectuó una Cuadro tabulada lo cual facilitó el análisis del mismo.

Se mostraran a continuación los resultados y análisis de los datos obtenidos luego de haber realizado y aplicado las encuestas en los diferentes sectores de la ciudad.

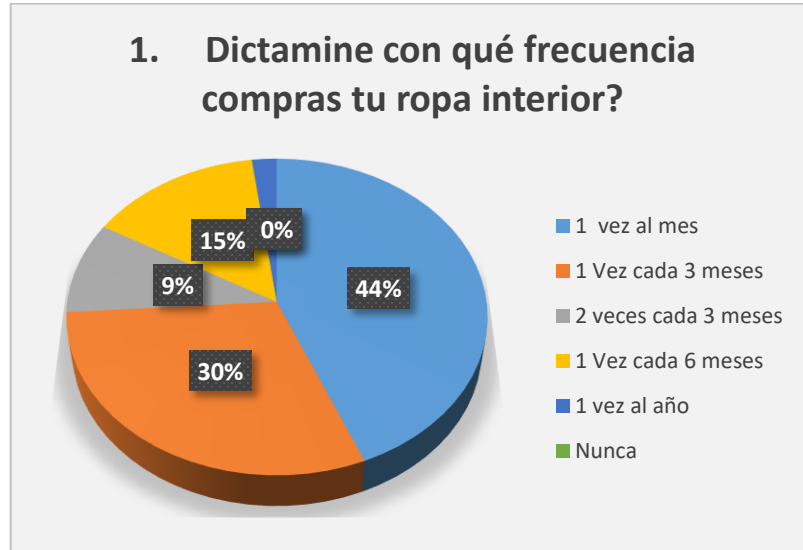
Los análisis que se presentarán son muestras aleatorias de las mismas,

- Dictamine con qué frecuencia compras tu ropa interior?

Cuadro 6. Resultados pregunta 1

1 vez al mes	1 Vez cada 3 meses	2 veces cada 3 meses	1 Vez cada 6 meses	1 vez al año	Nunca	Total
42	29	9	14	2	0	96

Gráfica 3. Relación frecuencia de compra



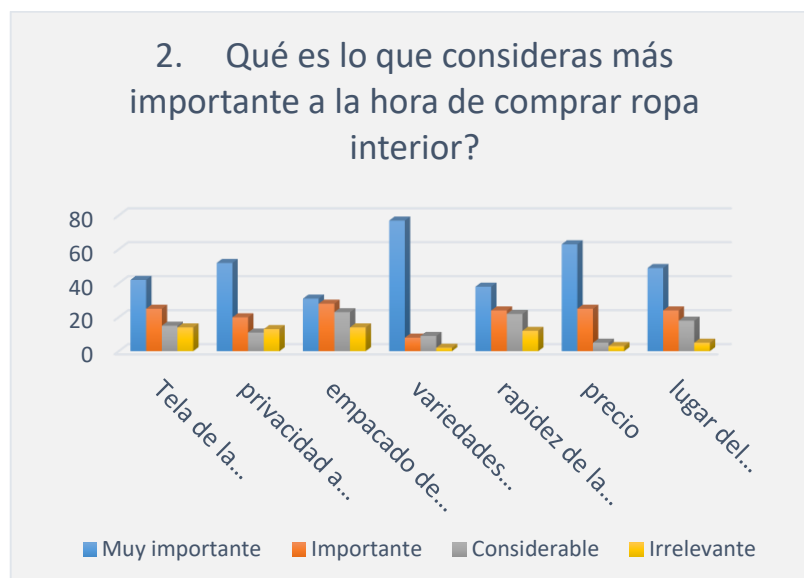
Análisis: en la gráfica se puede observar que el 44% de las mujeres compran su ropa interior con frecuencia de 1 vez al mes, son mujeres que así como cambian su ropa de closets les gusta estar cambiando su ropa interior, y esto es realmente muy importante para nosotros ya que nos permite así tener en cuenta la demanda.

- Qué es lo que consideras más importante a la hora de comprar ropa interior?

Cuadro 7. Resultados pregunta 2

	Muy importante	Importante	Considerable	Irrelevante
Tela de la prenda	42	25	15	14
privacidad a la hora de comprar	52	20	11	13
empacado de la prenda	31	28	23	14
variedades de estilo	77	8	9	2
rapidez de la atención	38	24	22	12
precio	63	25	5	3
lugar del establecimiento	49	24	18	5

Gráfica 4. Consideración a la hora de comprar ropa interior



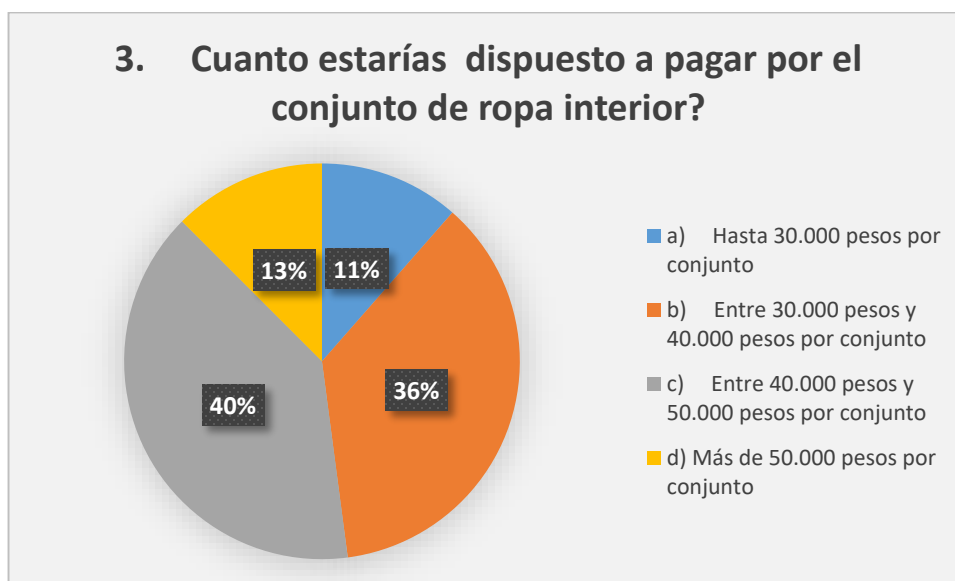
Análisis: en esta grafica podemos observar que para las mujeres es realmente importante que haya variedad de prendas para así mismo escoger la que más les guste y se sientan hermosas. También es relevante destacar que el precio es considerado fuertemente a la hora de comprar, si vamos a comprar un producto esperamos que valga la pena adquirirlo, que sea un producto de calidad, que satisfaga nuestra necesidad.

- Cuanto estarías dispuesto a pagar por el conjunto de ropa interior?

Cuadro 8. Respuesta pregunta 3

Opciones	Total
a) Hasta 30.000 pesos por conjunto	11
b) Entre 30.000 pesos y 40.000 pesos por conjunto	35
c) Entre 40.000 pesos y 50.000 pesos por conjunto	38
d) Más de 50.000 pesos por conjunto	12
TOTAL	96

Gráfica 5. Pagar por conjunto de ropa interior



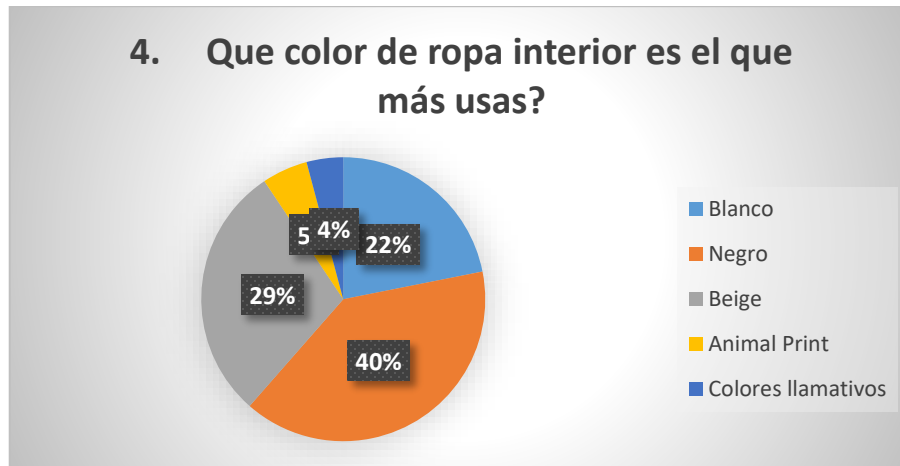
Análisis: esta pregunta fue una de las más importantes, porque a pesar de que las encuestadas respondieron en el formato se preguntó sobre la decisión de sus respuestas donde el 40% que respondió que estaba dispuesta a pagar entre 40.000 pesos y 50.000 por conjunto admitieron que por la ropa interior no podían ser tan mezquinas ya que es una prenda que se usa diariamente y permite sentirse cómodas.

- Que color de ropa interior es el que más usas?

Cuadro 9. Pregunta 4

Opciones	Total
Blanco	21
Negro	38
Beige	28
Animal Print	5
Colores llamativos	4
Total	96

Gráfica 6. Preferencia de colores



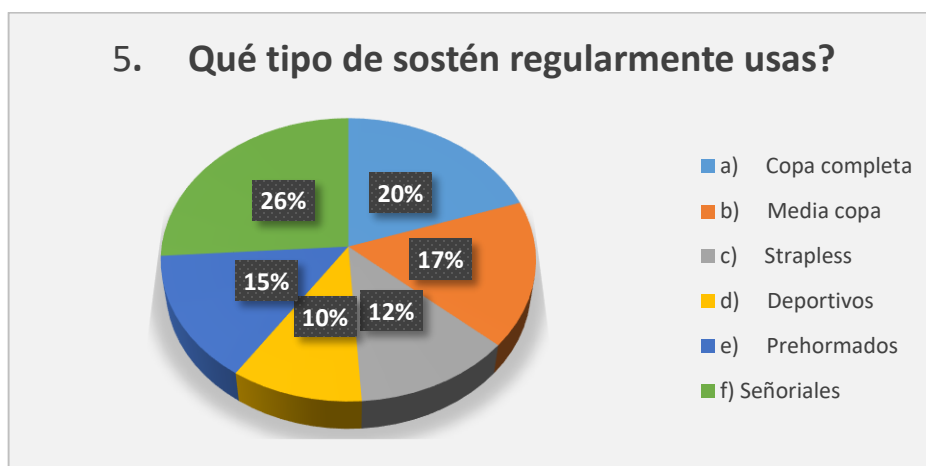
Análisis: en esta grafica podemos observar que la preferencia es muy alta al color negro, beige y blanco lo cual son colores neutros y “serios” para mujeres maduras El 4% de las mujeres encuestas dijeron que gustaban de los colores llamativos, color que aunque está de moda no ocupa un lugar relevante y los colores llamativos son para las mujeres jóvenes tal como lo mencionaron algunas.

- Qué tipo de sostén regularmente usas?

Cuadro 10. Pregunta 5

Opciones	Total
a) Copa completa	19
b) Media copa	16
c) Strapless	12
d) Deportivos	10
e) Prehormados	14
f) Señoriales	25
Total	96

Gráfica 7. Preferencia de sostén



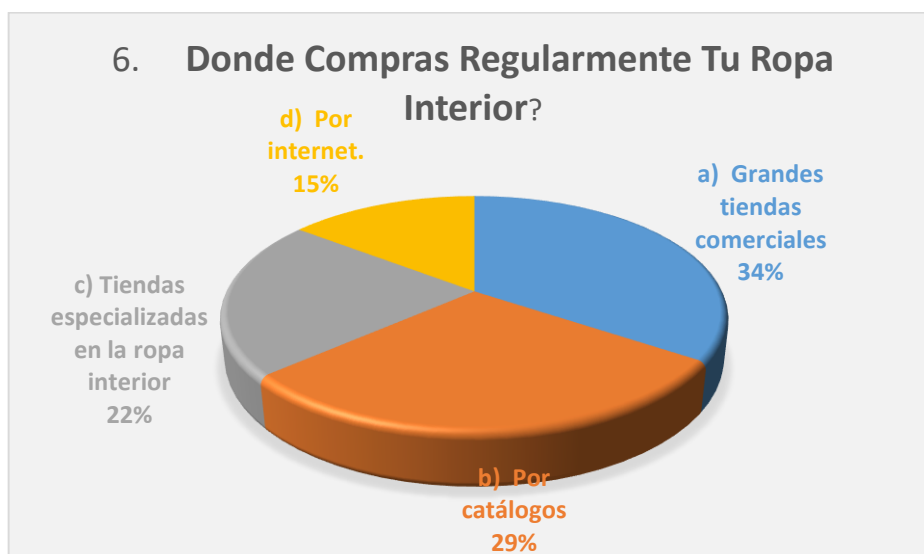
Análisis: En esta grafica podemos observar que hay una relación muy estrecha con la pregunta No 2, donde 77 mujeres respondieron que era muy importante la variedad de estilos a la hora de comprar la ropa interior. Están muy cercanas las respuestas donde el 26% de las mujeres encuestadas prefieren usar el sostén señorial, seguido del sostén media copa con un 20%. La empresa Confecciones Loren´S necesita tener variedades de estilos de ropa íntima para así satisfacer a las clientas.

- Donde compras regularmente tu ropa interior?

Cuadro 11. Pregunta 6

Opciones	Total
a) Grandes tiendas comerciales	33
b) Por catálogos	28
c) Tiendas especializadas en la ropa interior	21
d) Por internet.	14
Total	96

Gráfica 8. Modo de compra de ropa interior



Análisis: en esta grafica podemos observar que en Neiva las mujeres generalmente compran en las grandes cadenas comerciales, en estos casos contamos con almacenes como éxito, San pedro Plaza, San Juan Plaza, Unicentro y Único entre otros centros comerciales, y en estos lugares las prendas por lo general son de muy altos costos. También están las compras por catálogos que hoy en día estar afiliados con esas empresas es realmente fácil o tener en diferentes sectores de la ciudad las asesoras de las revistas. Pero mi empresa quiere especializarse en confeccionar y comercializar la ropa interior femenina, donde las mujeres puedan encontrar variedad, cantidad, calidad, economía y garantía del producto, donde salgan del local con una buena prenda.

- La ropa interior que actualmente estás adquiriendo te proporciona comodidad y seguridad?

Cuadro 11. Pregunta 7

Opciones	Total
Siempre	11
A veces	46
Nunca	39
Total	96

Gráfica 9. Satisfacción del cliente



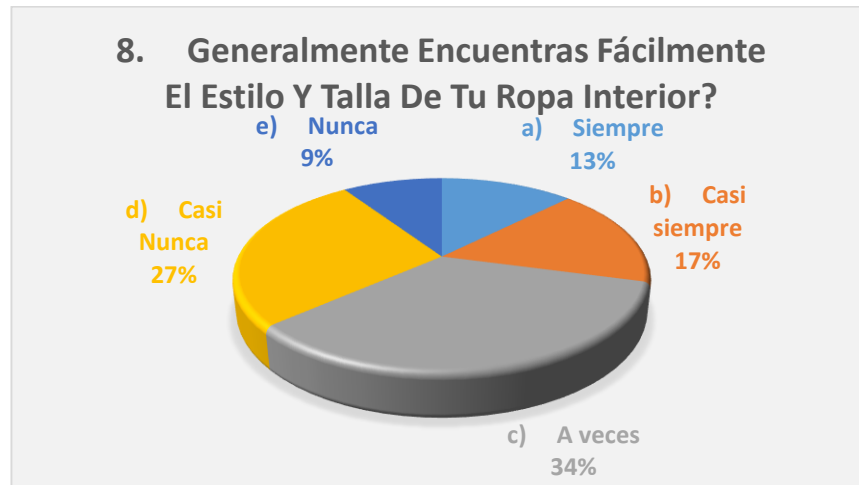
Análisis: en esta grafica podemos observar la gran necesidad que en la ciudad de Neiva exista una empresa que pueda lograr cambiar su manera de pensar actualmente de las mujeres debido a que casi la mitad de las mujeres encuestadas en este caso el 48% respondieron “A veces” y el 41% que casi Nunca se sienten ni cómodas ni seguras, se necesita una empresa de confección de ropa interior que brinde a sus clientes comodidad y seguridad a la hora de adquirir el producto y usar. Confecciones Loren’S estará comprometido 100% en brindar seguridad a la mujer en especial aquellas mayores que requieren más de esto.

- Generalmente encuentras fácilmente el estilo y talla de tu ropa interior?

Cuadro 12. Pregunta 8

Opciones	Total
a) Siempre	12
b) Casi siempre	16
c) A veces	33
d) Casi Nunca	26
e) Nunca	9
Total	96

Gráfica 10. Estilo y talla de ropa interior



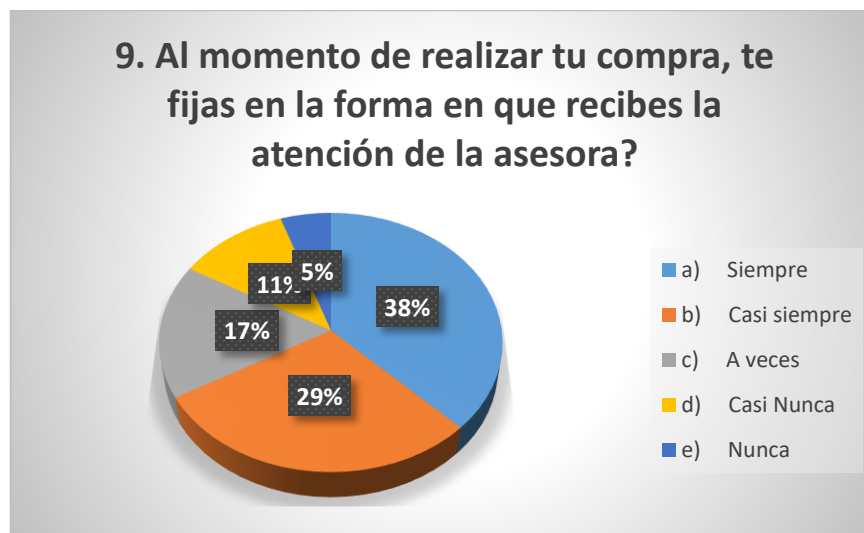
Análisis: En esta grafica podemos observar que no es tan fácil para las mujeres mayores de 40 años lograr encontrar un brasier que se adecue a su cuerpo y figura, un panty que sea acorde a su talla y por eso se obtuvo un 34% en la opción “A veces” y muy al extremo que casi Nunca encuentren algo que las haga sentir bien es un 27%.

- Al momento de realizar tu compra, te fijas en la forma en que recibes la atención de la asesora?

Cuadro 13. Pregunta 9

Opciones	Total
a) Siempre	36
b) Casi siempre	28
c) A veces	16
d) Casi Nunca	11
e) Nunca	5
Total	96

Gráfica 11. Atención de la asesora



Análisis: En esta grafica podemos observar que para las mujeres encuestadas es muy importante atención en la asesoría, aquí las mujeres coinciden que para ellas es agradable que otra mujer les ayude al momento de escoger la ropa interior, que les vaya indicando si el color o el modelo les favorece o no. Es igual cuando nos vestimos y buscamos la opinión de nuestras madres o esposas para saber cómo nos vemos. Solo 11 personas marcaron que nunca se fijan en la atención de la asesora.

2.5 ANALISIS DEL SECTOR

2.5.1 Análisis del sector textil y modas.* Para el año 2016, la industria manufacturera experimentó un crecimiento del 3,0% comparado con el año anterior, jalonado por el incremento de fabricación de productos de la refinación del petróleo en 23,2%, elaboración de bebidas en 8,4%; y fabricación de productos de molinería en 4,8%, lo cual significó el 11,2% de participación en el PIB Nacional. Por su parte el sector textil-confecciones tuvo una participación del 8,8% en el PIB de la industria manufacturera (La actividad de preparación e hilaturas y tejedura de productos textiles y fabricación de tejidos y prendas de vestir presentaron una variación negativa del 2,5% y 3,9% respectivamente, contrario a esta situación la actividad de fabricación de otros productos textiles evidenció un aumento del 1,1%).

*Tomado de: OICA (2017) - Elaboración Grupo de Estudios Económicos y Financieros – Supersociedades

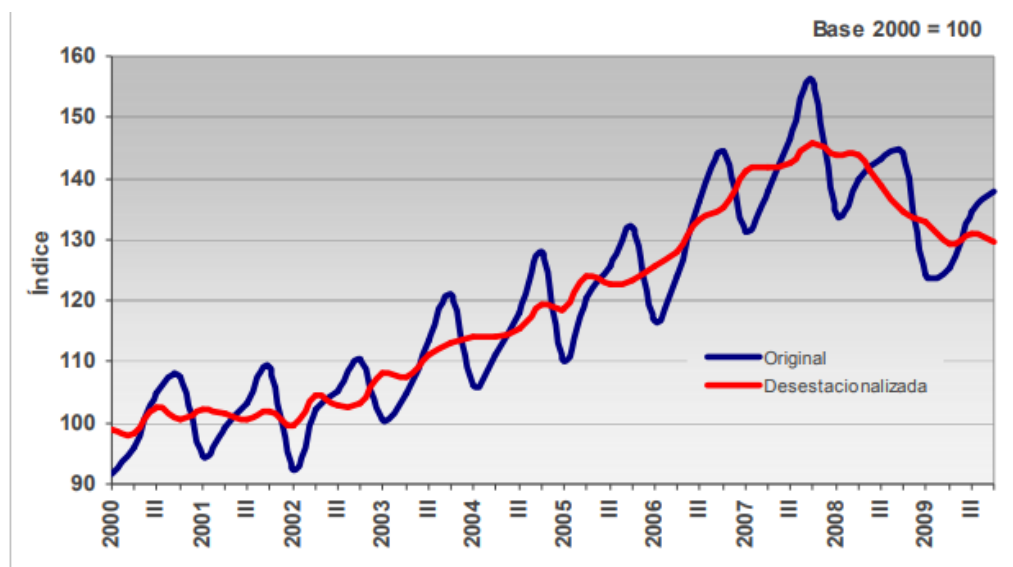
Durante el año 2009 el resultado de la industria manufacturera respecto a 2008, presentó una variación de -6,3%. En los años anteriores se registraron crecimientos de -1,8% en 2008 y de 9,5% en 2007.

Tabla. Variación anual de la industria manufacturera 2009/2008

<i>Variación porcentual - Serie desestacionalizada</i>		
Periodo	2009 / 2008	2008 / 2007
Carnes y pescados	1,5	5,3
Aceites, grasas, cacao y otros productos alimenticios	-3,7	3,2
Productos lácteos	-2,5	-0,7
Productos de molinería, almidones y sus productos	-3,2	-2,2
Productos de café y trilla	-21,1	-1,4
Azúcar y panela	15,1	-0,7
Bebidas	4,2	-1,5
Productos de tabaco	-18,3	-6,4
Hilados e hilos; tejidos de fibras textiles incluso afelpados	-8,6	-11,5
Artículos textiles, excepto prendas de vestir	-18,6	-5,2
Tejidos de punto y ganchillo; prendas de vestir	-17,1	-6,3
Curtido y preparado de cueros, productos de cuero y calzado	-14,6	-5,3
Productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables	-1,8	-9,8
Productos de papel, cartón y sus productos	-5,8	4,6
Edición, impresión y artículos análogos	-4,9	8,1
Productos de la refinación del petróleo; combustible nuclear	-2,6	-7,4
Sustancias y productos químicos	-0,4	0,9
Productos de caucho y de plástico	-4,9	3,0
Productos minerales no metálicos	-11,8	0,7
Productos metalúrgicos básicos (excepto maquinaria y equipo)	-2,7	-2,3
Maquinaria y equipo	-13,6	-2,6
Otra maquinaria y aparatos eléctricos	-12,8	-2,0
Equipo de transporte	-19,3	-27,9
Muebles	-7,7	-6,6
Otros bienes manufacturados n.c.p.	-20,2	5,1
Industria Manufacturera	-6,3	-1,8

Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

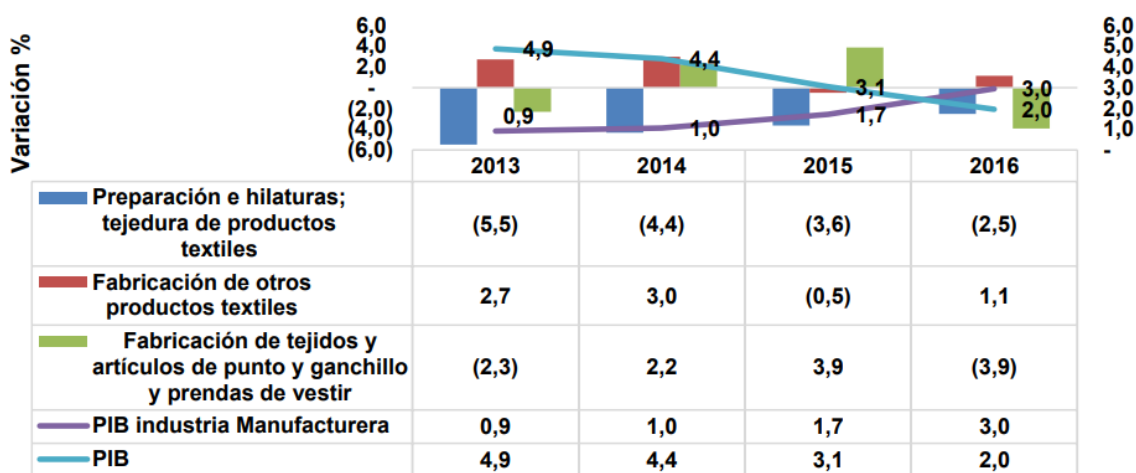
Gráfica 12. Total industria manufacturera 2000/I-2009/IV



Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

El sector de la manufactura es interesante internacionalmente por sus variadas características tales como materias primas, acceso a los mercados, recurso humano capacitado y competitivo.

Gráfica 13. Variación del PIB de los subsectores 20013-2016Pr



Fuente: OICA (2017) – Elaboración grupo de estudios económicos y financieros –Supersociedades.

2.6 ANALISIS DEL MERCADO

2.6.1 Análisis de la demanda.

Cuadro 145. Análisis de la demanda

Segmentando el Mercado	Características
MUJER	Mujeres apasionadas
	Se emocionan por cosas que les gusta
	No necesitan mostrar su cuerpo para ser hermosas
	Mujer inteligente que cautiva con su carisma
	Trabajadoras e independientes
	Luchadora
	Personalidades que enamoran
MUJER ADULTA (MAYOR A 40 AÑOS)	Mujeres profesionales y trabajadoras
	Comprometidas con la familia, trabajo y con ellas mismas
	Mujer vanidosa
	Mujer romántica
	Cuidan su cuerpo y salud
	No temen al rechazo, ya que tienen amor propio
	Las experiencias vividas les permiten solucionar los problemas de manera calmada.
	No están pendientes de las opiniones de las personas, por ende no le importa nada que de lo que le digan.
	Pueden hablar de cualquier tema, las experiencias le han ensañado de muchas cosas.
	Son perfectas para dar consejos y hablar abiertamente con ellas.
	Se visten acorde a su edad, pero en ocasiones quieren vestirse a la moda sin perder su esencia.
Quieren vestirse y sentirse como en su juventud	

Segmentando el Mercado	Características
MUJER MAYOR DE 40 AÑOS (ENTRE LOS ESTRATOS 1 AL 4 DE NEIVA.)	Preocupadas por su salud y cuerpo
	Mujeres que devengan menos de 1 salarios mínimo, 1 salarios mínimo o más de 1 salario mínimo.
	Cuentan con los recursos para adquirir el producto
	Mujeres sencillas que buscan comodidad, seguridad, calidad y que las haga sentir hermosas.

2.7 ANALISIS DE LA COMPETENCIA

2.7.1 Competencia actual y potencial.* En Colombia nos caracterizamos por tener diversidad de empresas y entre ellas por su puesto las dedicadas al sector textil de la moda.

Si hay una industria reconocida en Colombia es la de la ropa interior. Continuamente los diferentes medios de comunicación presentan nuevas empresas que se dedican a la comercialización de este tipo de productos y pertenecen a este sector de la economía. Hay marcas como Leonisa que tienen una tradición arraigada en el mercado colombiano y han expandido sus operaciones a nivel internacional, sin embargo no es el caso de la mayoría de las MiPyME de Ropa Interior Femenina (en adelante RIF) que se dedican a abastecer el mercado local. Al ampliar aún más la óptica, se puede observar que las exportaciones son insignificantes a pesar de que los productos son de buena calidad, y países como Canadá son un mercado en potencia, entonces el interrogante es ¿Se han beneficiado las MiPyME del sector confecciones RIF con el TLC Colombia Canadá?

La firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) es la oportunidad de expandir la industria a nuevos niveles, en especial cuando son mercados poco explorados como el canadiense. El desarrollo empresarial del sector RIF puede comprenderse mediante el análisis del crecimiento en la inversión de capital de trabajo en las empresas, el desarrollo de nuevas tecnologías y la generación de empleo desde la firma del tratado, y otras características por las cuales las organizaciones han

* Tomado de: Banco Mundial. (2015). Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB). Recuperado de: <http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>

evolucionado en sus parámetros de calidad y cultura organizacional. Este estudio aporta información sobre cómo las MiPYME avanzan con el paso del tiempo y la consecución del TLC Colombia-Canadá, analiza el rezago o estancamiento en la industria en el periodo que lleva vigente el acuerdo, siendo una herramienta de análisis útil para estudios posteriores sobre la investigación, innovación y desarrollo de nuevas tecnologías en el campo RIF y en general en las confecciones colombianas que aspiren a ingresar a mercados internacionales.

Los empresarios mencionan que no han aumentado la exportación desde la firma del tratado de libre comercio con Canadá, porque no han profundizado la cultura canadiense y consideran que la infraestructura colombiana no provee suficiente información sobre la cultura de negociación, el potencial del acuerdo y el apoyo a los productores de materias primas, este comportamiento deriva en un estancamiento en la generación de empleo, pues en la medida en que la oferta no mejore, los índices como la ocupación no presentarán mejoría. En cuanto a la competencia con empresas de diferentes países los empresarios coinciden en que la producción China es la principal, y la causante del cierre de muchas empresas del sector por el bajo costo de sus productos y no sólo de productos deficientes si no de productos de calidad. Los insumos de ese país de buena calidad cuentan con apoyo del estado en la cadena de producción, es decir, la interacción entre los proveedores y los fabricantes de RIF, así mismo destacan la falta de socialización de los tratados y la capacitación de los empresarios para la atención del cliente, no sólo en la venta si no en la post venta. Sin embargo, los chinos tienen tendencia a producir en masa, y en Canadá prefieren productos especializados y bajas cantidades de un solo producto para generar diversidad ante el tamaño del mercado, por lo que se generan oportunidades para las MiPyMES colombianas.

La industria de la moda en Colombia se caracteriza por el elevado número de empresas que componen el sector. Sin embargo, son muy pocas las que en realidad se consideran competencia directa para este proyecto. Aunque se evidencia que en el mercado existen otros almacenes para mujeres talla grande, estos no cumplen a cabalidad las expectativas e intereses de las consumidoras. Son algunos pocos almacenes en donde a pesar de encontrar tallas grandes, sus diseños y calidad no son los mejores. Se tratan de almacenes para un público más masivo en donde las prendas no tienen identidad, son diseñados para que le quede a todo el mundo. Por lo que se aprecia en el mercado, estos almacenes no cuidan los detalles de las prendas y mucho menos del servicio. Sus instalaciones son muy simples, con estantes desordenados, y casi que autoservicio. Debido a lo anterior, el concepto de negocio de este proyecto no presenta competidores directos en el mercado actual, esto se debe a que principalmente el mercado al que se dirige el producto y servicio es distinto al de los almacenes de este tipo.

2.7.2 Competencia Indirecta en Neiva.

Cuadro 15. Competencia indirecta

Competencia indirecta en Neiva		
LAURA*	LILI PINK**	ST. EVEN***
Es Una marca JOVEN, CREATIVA, FRESCA y DIVERTIDA pensada en mujeres con estas mismas características. El color, la comodidad y la tecnología son nuestras principales cualidades por la que nuestras consumidoras nos prefieren.	Lili Pink es una compañía que ha sido reconocida en el medio textil por el diseño, producción y comercialización de prendas en la línea interior femenina y masculina con altos parámetros de calidad y buen gusto tanto a nivel nacional en las principales cadenas de almacenes como internacional en 14 países.	St.Even es una marca donde crean y diseñan prendas únicas con diseños exclusivos que van a brindar toda la comodidad que necesitas en ropa interior, puedes encontrar brasieres con colores básicos como el negro o el blanco que sin duda nunca van a pasar de moda, la ropa deportiva es importante en toda ocasión, tener un short o un leggins deportivo que te haga sentir sexy en todo momento es fundamental, también contamos con una línea de vestidos de baño que van a ser fundamentales para tomar el sol.
Ofrece ropa interior femenina, Pantys, Top sin costura, Pantys sin costuras, Boxer en algodón, Siliconas, Brasieres invisibles, Siliconas Flowers	Ofrece ropa interior como Strapless, Bralettes, Sin aro, body, Panty control, Invisibles y boxer, y su diferenciación es la ropa interior para mujeres de busto pesado y brasieres maternales.	Ofrece ropa interior a mujeres desde las tallas 30B a 38B.
Se encuentra ubicada en el centro comercial San Pedro Plaz Local 283 en la Carrera 8A No 38-42	Se encuentra ubicado solamente en CENTRO COMERCIAL ÚNICO NEIVA Local 55	Sus prendas por separados van desde los precios \$37,000 hasta inclusive \$80.000 por brasier
Tambien se encuentra ubicada en el centro comercial santa lucia plaza Local N2-46 Calle 8No 48-105 Barrio Ipanema	Se dirige a mujeres de tallas 32,34,36 y 40, y en Pantys a S,M,L,XL	Se encuentra ubicado unicamente en C.C UNICO Dirección: Calle 64 # 1D - 140 Local 6
Y ubicado en el centro comercial Unico Local 29 Calle 64 No 1D -140 Barrio las Mercedes	Se dirige a mujeres de estratos 3,4 y 5 por el costo de sus prendas y con diseños más elegantes.	Cuenta con ventas por catalogos que tiene u costo de inscripcion de \$20.000 a INDUSTRIAS ST. EVEN S.A.
Se dirige a la mujer tallas 32B, 34B y 36B de las mujeres a estratos 2 y 3.		Se dirige a mujeres de estratos 3,4,5 y 6.

* Tomado de Pagina Oficial de Laura. URL: <https://www.laura.com.co/>

** Tomado de Pagina Oficial de Lili Pink. URL: <https://www.lilipink.com/>

*** Tomado de Pagina Oficial de ST. Even. URL: <https://www.stevensa.com/>

2.8 DISEÑO DE LA ESTRATEGIA DEL MERCADO

2.8.1 El producto. Los productos que Confecciones Loren'S brindarán son los siguientes:

Figura 2. Pantis para mujer



Lycra
Ref. 0101



B-Lycra
Ref. 0102



Encaje
Ref. 0201



Encaje
Ref. 0202



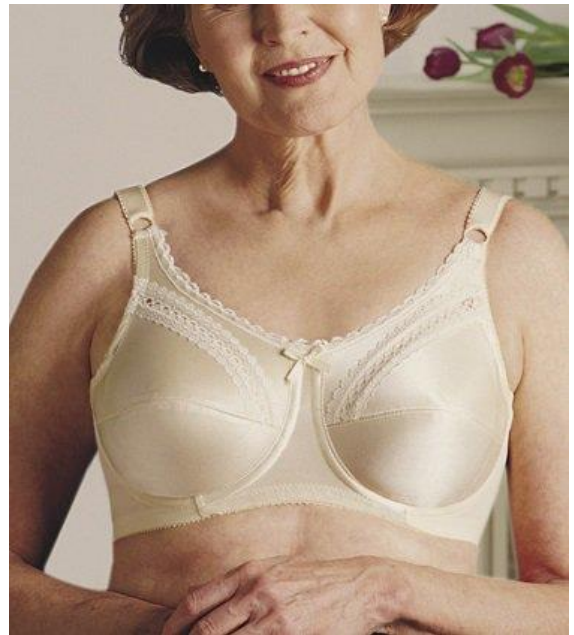
Baby Doll
Ref. 0301



Baby Doll
Ref. 0302



Brasier Señorial



Brasier Señorial
Ref. 0401 Ref. 0402



**Brasier Media Copa
Ref. 0501**



**Brasier Media Copa
Ref. 0502**



**Brasier En V Encanje
Ref. 0601**



**Brasier En V Encanje
Ref. 0602**

2.8.2 Características del producto. La ropa interior de Confecciones Loren´S será confeccionado mediante materiales nacionales de excelente calidad, como lo es el encaje, el hilo, la lycra, la franela, bajos los colores neutros tradicionales como el negro, blanco, beige, marfil, rojo, azul, salmón, verde, entre otros.

2.8.3 Presentación del producto. Un gancho de madera donde se exhiba la prenda uniendo el panty con el brasier, el cual ira cubierto por una bolsa estampada plástica degradable con el logo de la empresa.

Figura 3. Presentación



2.8.4 Empaque del producto. Con el fin de aportar el grano de arena para el cuidado del medio ambiente, se optara por usar empaques de bolsas de papel, donde tendrá estampado el logo de la empresa.

Figura 4. Empaque propuesto



2.8.5 Ficha técnica del producto.

Cuadro 16. Ficha Técnica del producto

Referencia	0-101
Nombre	Panty Lycra
Detalles	Cinta elastica ancha para mayor comodidad. Puede ser tambien sin costuras, Multicolores
Color	Multivariados
Tallas	S,M,L,X,XL,XXL

Referencia	0-201
Nombre	Panty Encaje
Detalles	Encajes delicados que dan una apariencia sensual y tierna. Diferentes diseños y acabados depende del diseño del cliente. Multicolores.
Color	Multivariados
Tallas	S,M,L,X,XL,XXL

Referencia	0-301
Nombre	Baby Doll
Detalles	Prenda Sexy hecha de encaje y franelas, Cintas elásticas que dan un toque sensual, piedras y acabados. Colores: Negro, Rojo, Blanco o el color que el cliente desee.
Color	Rojo, Negro, Beige, Blanco
Tallas	32-34-36-38-40

Referencia	0-401
Nombre	Brasier Señorial
Detalles	Prenda confeccionado en franela, lycra o encaje. Con tiras anchas para las mujeres de busto pesado, en la parte trasera es ancha para mejor comodidad.
Color	Multivariados
Tallas	32,34,36,38,40

Referencia	0-501
Nombre	Brasier Media copa
Detalles	Prenda confeccionada en franela, encaje o lycra, colores variados y estampados. Esta prenda es perfecta para toda ocasión.
Color	Multivariados
Tallas	32,34,36,38,40

Referencia	0-601
Nombre	Brasier En V encaje
Detalles	Prenda confeccionada en franela, encaje o lycra, colores variados y estampados. Esta prenda es perfecta para toda ocasión.
Color	Multivariados
Tallas	32,34,36,38,40

2.8.6 Estrategias de distribución. Como canal de distribución se abrirá un local Ubicado en la C 63 3 65 En el Barrio Villa Magdalena, ubicado a 3 cuadras del centro comercial UNICO, lugar donde se encuentran la mayoría de las empresas de la competencia. El lugar de la empresa es de fácil acceso para el transporte público y privado.

De igual manera, por medio de página Web y redes sociales tales como Facebook y WhatsApp los clientes pueden mirar las diferentes prendas diseñadas y confeccionadas y así hacer sus pedidos, y por si el cliente desea que su pedido sea llevado a su casa esto es posible.

Cuadro 17 Estrategia comercialización

Estrategia de Mercados	Objetivo del Marketing	Actividades	Presupuesto
DISTRIBUCION	Concretar la mejor manera de lograr llegar el producto al cliente	El local se ubicará en un solo punto de venta y será en la Dirección C 65 3 63 en Neiva	\$550.000 Arriendo mensual
	Con el fin de buscar beneficios, se hará de manera directa sin intermediarios.	Ventas a través de página creada mediante WIX, denominada Confecciones Loren ´S	\$6.600.000 Arriendo Anual
		Ventas a través de Red Social en Facebook denominado Confecciones Loren ´s.	

Estrategia de Mercados	Objetivo del Marketing	Actividades	Presupuesto
		Ventas mediante Red social Instagram denominado Confecciones Loren'S	
		Ventas mediante WhatsApp del número 314-265-25-13 donde se publicarán diariamente fotografías mediante los estados.	
Total Presupuesto			\$ 6.600.000

Figura 5. Página Oficial



2.8.7 Estrategias de precio. Para establecer los precios de las prendas, se realizó mediante método por promedio donde se sumó el precio de venta en el que se venderá y se dividió por el número de prendas.

Cuadro 18 Precio de Venta Unitario promedio

PRECIO DE VENTA UNITARIO PROMEDIO			
PRODCUTO		Talla	Costo Unitario
Prenda de Vestir Interior	Brasier Media Copa	34	\$ 30.000
	Tanga Encaje	M	\$ 12.000
	Tanga Lycra	M	\$ 8.000
	Tanga Franela	8	\$ 8.000
	Cachetero Franela	8	\$ 8.000
	Brasier Señorial	6	\$ 27.000
	Baby Doll	L	\$ 45.000
	Promedio		\$ 19.714

Cuadro 19. Estrategias de Precio

ESTRATEGIA DE MERCADOS	OBJETIVO DEL MARKETING	ACTIVIDADES
PRECIO	Desarrollar un sistema para fijar un precio por cada una de las prendas de forma justa, Se tendrá en cuenta los precios de las otras compañías que van dirigidas a los estratos relacionados. Relación Costo económicos y alta calidad.	Campañas de lanzamientos de los producto para atraer clientes
	Precio Bajo moderado Según Ricardo Fernández	Promociones en los precios de las prendas.

2.8.8 Estrategias de servicio. Confecciones Loren´S entendemos que los clientes son muy importantes y especiales, por tal motivo como lo hemos mencionado anteriormente el servicio será de profesional, contando con una asesora ventas donde tendrá el contacto de primera mano con el cliente, tratándolo con respecto y amabilidad.

Cuadro 20. Estrategia de Servicio

ESTRATEGIA DE MERCADOS	OBJETIVO DEL MARKETING	ACTIVIDADES	PRESUPUESTO
SERVICIO	Excelente servicio al cliente- Orientación al cliente	Capacitar al auxiliar en servicio al cliente para que así brinde asistencia como asesora de imagen de igual manera.	Auxiliar del servicio al cliente:\$1.200.800
		Servicio al cliente a domicilio cuando el cliente realiza la compra por medio virtual.	
	Garantizar el servicio al cliente que sea amable y respetuoso.	Efectuar evaluaciones constantes y periódicas al auxiliar de servicio al cliente.	
Total			\$ 1.200.800

2.8.9 Estrategias de aprovisionamiento.

Cuadro 21. Estrategia de Aprovisionamiento.

Estrategia de Mercados	Objetivo del Marketing	Actividades	Presupuesto
APROVISIONAMIENTO	Mantener en Almacén un óptimo nivel de materiales para la confección, los insumos y lo inventarios con el fin de llevar a cabo una buena logística y permitir el funcionamiento cíclico de la empresa.	Llevar a cabo un inventario diario detallados de lo que entra y sale	Inventario de materias primas por 30 días: \$1.275.000
		Llevar a cabo buenas relaciones con los proveedores	
	Determinar los tiempos de necesidades de los materiales e insumos.	Buscar relacionarse con más proveedores con el fin de escoger libremente quien más me convenga.	
	Mantener en el banco los tiempos de pago acorde a las fechas, para así contar con el banco cuando se requiera.	Mantener unos calendarios de pagos en los bancos y proveedores.	
Total			\$ 1.275.000

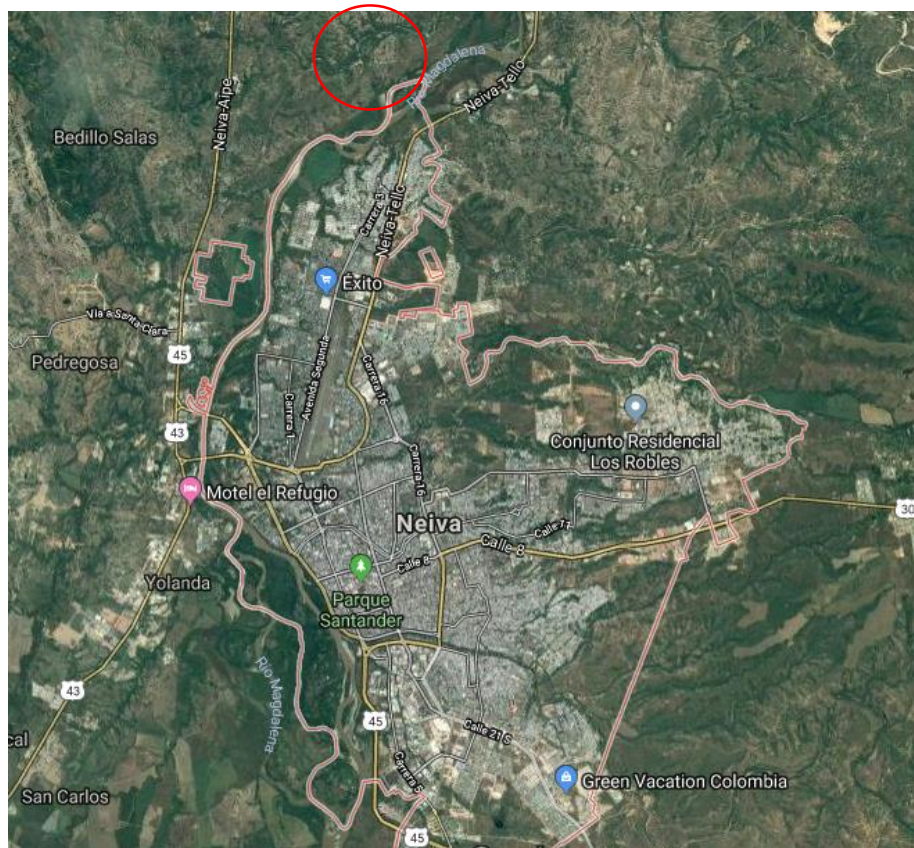
3. ESTUDIO TECNICOS

En este capítulo presentaré el estudio técnico como parte esencial para el plan de creación de la empresa Confecciones Loren's, comprende los aspectos técnicos necesarios para el desarrollo del proyecto. Involucra el tamaño del proyecto, la ubicación, la infraestructura, y la ingeniería del mismo. Acá se dimensionará el proyecto, de qué tamaño será, la capacidad y se definirá el montaje y la puesta en marcha de la empresa.

3.1 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Como lo hemos mencionado anteriormente el punto de confección y de venta estará ubicado en la ciudad de Neiva en el Barrio Villa Magdalena C 65 3 63 donde se ofrece varias vías de acceso y transporte:

Figura 6. Mapa de la ciudad de Neiva



- Hacia el nororiente por la Av. 26 Camino hacia el barrio Alberto Galindo.

- Hacia el Noroccidental Carrera 2da con calle 64

Con los proveedores en Neiva es relativamente cerca, en tiempo estimado es 20 minutos aproximadamente, es una zona estrato 2, donde existen varios puntos de entretenimientos como las canchas del barrio el Cortijo donde los fines de semana se encuentra concentrado de personas.

A pesar que la empresa se encuentra cerca al centro comercial UNICO ahí se encuentran las competencias de altos precios. Ofrece una infraestructura adecuada, de servicio públicos óptimos, el acceso por el estado de las carreteras

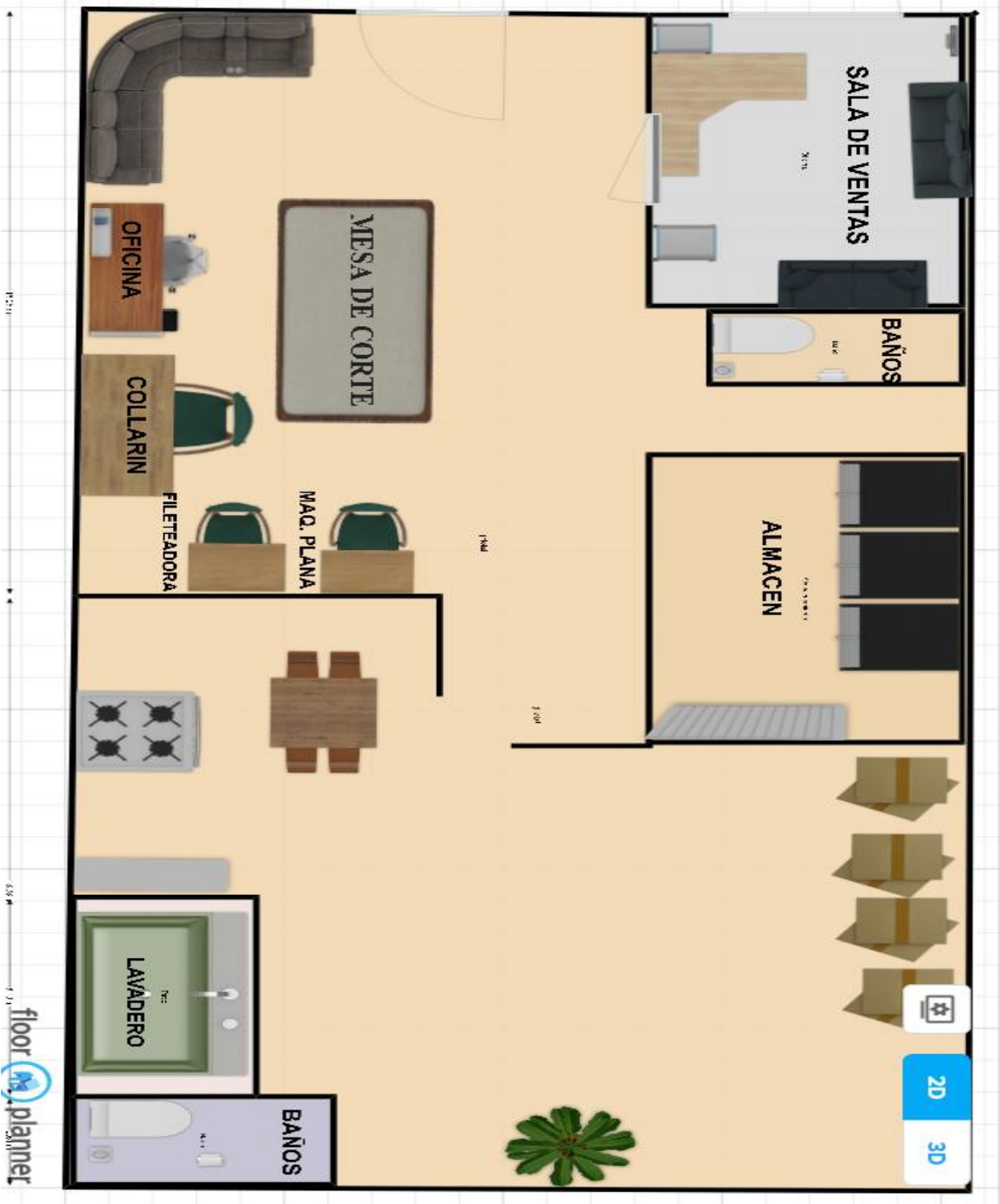
3.2 MICRO LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

El terreno de la empresa es metros cuadrados es de 84: 6 metros de frente (Ancho) x 14 metros de largo, 84 metros cuadrados en total y es óptima para el funcionamiento de la empresa.

La entrada principal de la vivienda es una puerta con un ancho de 1.25 metros, a partir de ahí se encuentra la sala seguida de la primer habitación, luego se encuentra segunda habitación y en medio de ambas 1 baño. Además cuenta con un patio muy grande y 1 baño.

3.3 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Figura 7. Distribución de la planta



La vivienda cuenta con los servicios públicos tales como agua, luz, gas y además red para telefonía e internet.

- Sala de Ventas
- Sala
- Mesa de corte
- Oficina
- Baños
- Almacén
- Cocina
- Bodega
- Patio
- Baños
- Lavadero

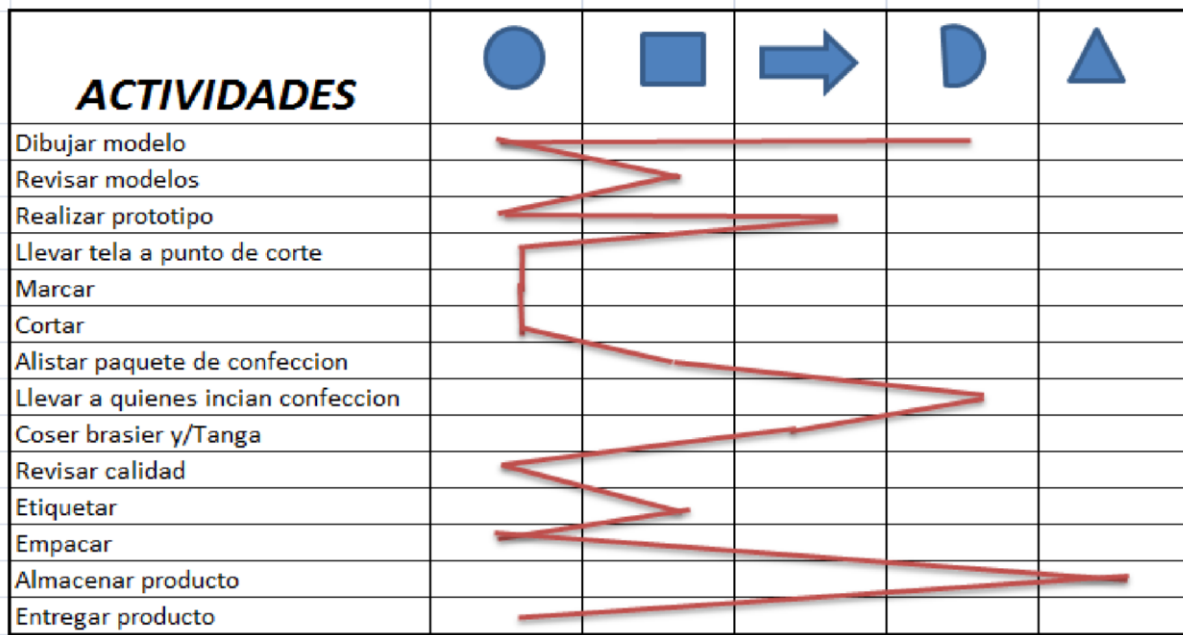
El área de confección en un lugar amplio donde estarán la mesa de corte, y las máquinas de costura.

3.4 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

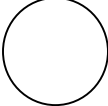

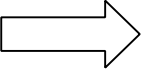
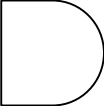

Se confeccionarán de las tallas en copa de Brasier Talla 30, 32, 34, 36, 40, 42, y en Pantys serán las tallas XS, S, M, L, XL, utilizando una gran variedad de colores y diseños de telas.

Los adornos o detalles últimos es muy importante con estas prendas íntimas, debido a que le da este toque especial ya sea sensual, tierno o natural.

Figura 8. Flujoograma de procesos

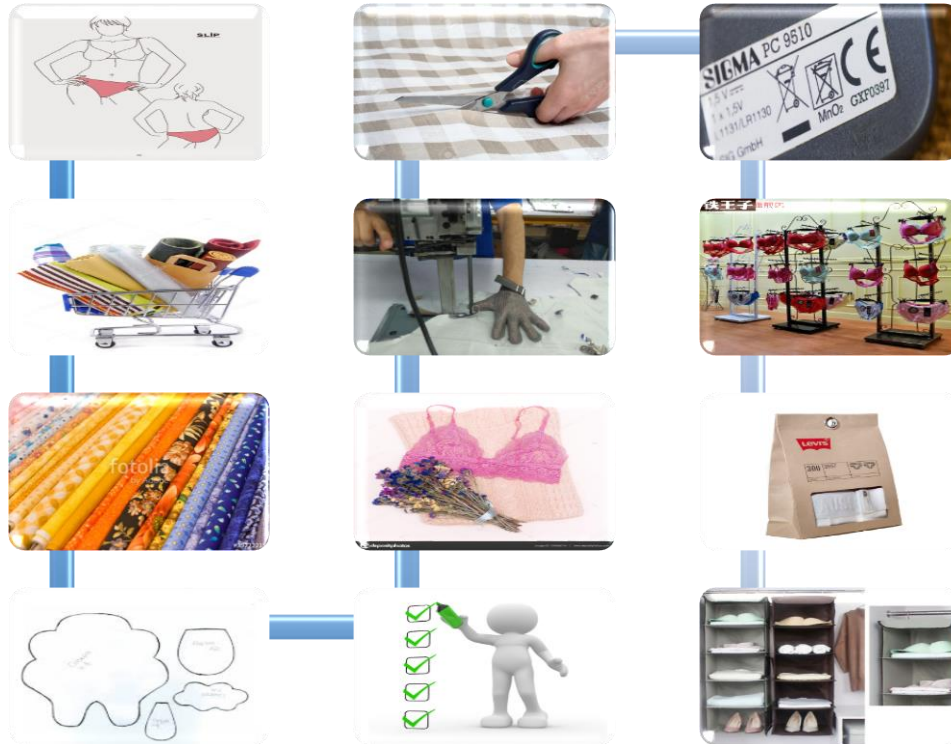


Las convenciones que se presentan en el diagrama son:

-  **Operación**
-  **Inspección**
-  **Transporte**
-  **Demora**
-  **Almacenaje**

Las operaciones de la confección de ropa interior se realizan de la siguiente manera:

Figura 9. Operaciones de la confección de ropa interior



- **Punto de diseño:** es aquí donde por medio de las redes sociales o la página web obtengo el diseño del cliente, o el modelo que desea tener. Se realiza o moldea el nuevo modelo, a esto se realiza las órdenes de corte, cada uno de acuerdo a las referencias específicas (modelo, talla, color).

- **Sección de Corte:** es muy importante este paso, debido a que un buen corte se obtendrá un excelente producto. Aquí se extiende en la mesa la tela a trazar y cortar para continuar con el paso.

a) **Trazado:** aquí los moldes en las mesas conservan las tallas a la que se van a realizar. Se procede a trazar con lápiz la copia de los distintos moldes.

b) **Tendido:** una vez se haya realizado el trazado, en el almacén o bodega donde se encuentran los insumos se suministrarán los hilos e hilazas para continuar con el proceso.

c) **Corte:** aquí la señora de alta costura, realiza el corte empezando con las piezas pequeñas y luego con las grandes, teniendo en cuenta el tamaño de las copas haciéndole una medida superficial. Y ahí se transporta a la costura de las piezas.

- **Sección de Confección**

a) **Unión:** aquí se realizan las costuras de las piezas de la prenda de ropa interior, como lo es unión con las copas, broches, gafetes, tiras y accesorios.

3.5 MATERIAS PRIMAS, INSUMOS, MAQUINAS Y DESPERDICIOS

3.5.1 Maquinaria. La maquinaria que se necesitará para la empresa se pueden comprar a nivel nacional. A continuación se detallarán cada una de las máquinas necesarias para llevar a cabo la producción de la ropa interior. Las cotizaciones de las máquinas se realizaron bajo asesoría de la empresa distribuidora La Singer ubicada también en la ciudad de Neiva, también se describen las características que contienen cada una.

En el Cuadro que presentaré a continuación daré a conocer con las máquinas necesarias para iniciar con mi proyecto de crear la empresa.

Cuadro 22. Maquinaria

Maquinaria	Marca	Cantidad	Valor unitario	Total
Mesa de corte	2 x 3 Mts.	1	\$350.000	\$350.000
Maquina Plana	Singer	2	\$1.050.000	\$2.100.000
Collarín	Singer	1	\$1.890.000	\$1.890.000
Fileteadora	Singer	1	\$1.680.000	\$1.680.000
Total				\$6.020.000

- **Maquinaria Plana de Dos Aguja (Cantidad 2)***

La máquina de coser plana de dos agujas es de tecnología más avanzada que la plana sencilla. Hace dos puntadas a la vez. Cose con aguja de bola de calibre según el material.

Tiene un tablero electrónico donde puede programar diferentes costuras, posición de la aguja, posición del prensatelas y más. Con esta máquina es fácil hacer pespunte de doble hilera. Muy usada esta máquina en los talleres de confección.

Figura 10. Máquina plana de dos agujas Singer



- **Máquina Fileteadora Singer (Cantidad 1)**

Trabajan con dos agujas y cinco hilos, esta máquina hacen filetes con puntada de seguridad, es de lubricación automática, su velocidad: 6,500 puntadas por minuto.

Figura 11. Máquina fileteadora Singer



*Tomado de Stella Serrano. Disponible en internet:
<https://www.elcosturerodestellablog.com/2010/09/maquina-plana-de-dos-agujas.html>

- **Maquina Collarín Singer: (Cantidad 1):***

Es una máquina de tres agujas con recubridor y lubricación automática. Cose todo tipo de telas. Especial para telas elásticas en confección de ropa interior su Velocidad: 4,000 puntadas por minuto (SIM 31010) y Velocidad: 6,000 puntadas por minuto (SIM 500).

Figura 12. Maquina Fileteadora Singer



3.5.2 Utilaje y equipo. Lo que se requiere como equipo y utillaje para el proceso de confección de ropa interior se relaciona a continuación:

- 2 Sillas de trabajo
- Mesa de Corte 2 x 3 Metros.
- Conjunto de escritorio tipo Secretarial.
- Computador HP.
- Impresora Escáner.
- Herramientas de oficina: Lápiz, Tiza, Marcador, metros, ganchos.
- Tableros acrílicos y marcadores.

*Tomado de catálogo de Andina de Mayoreo Ltda. Disponible en internet: <http://www.empresario.com.co/andinademayoreo/productos2.html>

3.5.3 Materia prima e insumos. A continuación, se observará la materia prima que se requiere para la confección de la ropa interior tomando como referencia el brasier media copa talla 34 y la tanga talla M, para realizar esta Cuadro se tuvo en cuenta solamente una referencia de ropa interior para dama, que es el brasier clásico o Media copa.

Cuadro 23. Requerimiento Por unidad de Brasier y Panty.

Prenda	Material			
Consumo	Consumo en Unidades	Proveedor	Metros/Unds	Consumo en Pesos
Brasier Talla 34	Tela	Bucamarnaga	25 Cm	\$ 3.300,00
	Hilo	Retaltex Neiva	2	\$ 600,00
	Copas	Retaltex Neiva	2	\$ 3.000,00
	Varillas	Bogotá	2	\$ 400,00
	Sesgo Varilla	Bucamarnaga	30 cm	\$ 300,00
	Gafete	Retaltex Neiva	1	\$ 1.000,00
	Tira	Bucamarnaga	1 Metro	\$ 450,00
	Base	Bucamarnaga	1,5 Metros	\$ 500,00
	Accesorios	Bogotá	Juego	\$ 200,00
	Moños	Retaltex Neiva	3	\$ 200,00
	Cinta elastica	Retaltex Neiva	1	\$ 1.400,00
	Bolsa	Bogotá	1	\$ 150,00
	Blonda	Bogotá	1,5 Metros	\$ 2.300,00
Subtotal				\$ 13.800,00
Cachetero Talla M	Tela	Bucamarnaga	20 Cm	\$ 3.800,00
	Moños	Retaltex Neiva	2	\$ 400,00
	Cinta elastica	Retaltex Neiva	1,5 Metros	\$ 900,00
Subtotal				\$ 2.300,00
TOTAL				\$ 5.100,00

3.5.4 Desperdicio. El desperdicio es aproximadamente del 11% por metro de tela, para bajar este porcentaje se deben hacer controles de calidad y un trazo de molde más perfecto.

El desperdicio se realizó de la siguiente manera:

- De 100 Centímetros de tela se gastan aproximadamente 89 Centímetros.

- 100 Centímetros pesan aproximadamente 180 gramos, los 89 centímetros serían entonces 160 gramos y un desperdicio de 20 gramos.
- Si se gastaran del metro de tela, es decir los 180 gramos sería en 100% óptimo del uso, pero se usan realmente 160 gramos que sería entonces el 88.88% y el restante, el 11,11% sería el desperdicio.

Esto se hizo mediante una prueba con una prenda realizada por una señora de alta costura.

3.5.5 Distribución de los equipos en la planta. La distribución de las máquinas dentro de la planta se realizará de manera lineal, las dos máquinas planas estarán seguidas, y las fileteadora y collarín al lado de las máquinas planas debido a que se lleva un proceso y cada una ocupará la máquina acorde al proceso donde esté.

3.5.5.1 Condiciones de seguridad en el trabajo. Se hace plantean las propuestas para contar con una condición segura de trabajo:

- Se deben ubicar extintores en la empresa, en el área del Almacén de materia prima y almacén de producto ya termina.
- Se debe contar con un botiquín de primeros auxilios tal como lo exige la norma.
- Se debe realizar la respectiva señalización de la empresa en los siguientes lugares específicos:
 - Local o punto de venta.
 - Sala (Sala de espera)
 - Almacén de materias primas
 - Almacén de Producto terminado
 - Baños
 - Cocina

- Puntos de producción
- Equipos eléctricos
- Señales de materiales peligrosos, y residuos de las materias primas.
- Extinto

Figura 13. Extintor clase A.



Según el fuego se requiere un extintor de Clase A

Extintor de Clase A: Son todos los incendios provocados por materiales orgánicos solidos como el papel, madera, cartón, tela etc...La simbología internacional lo representa como un triángulo verde con la letra "A" en su interior.*

Botiquín de Primeros Auxilios: Un buen botiquín de primeros auxilios, guardado en un lugar de fácil acceso, es una necesidad en todos los hogares. Tenerlo todo preparado con antelación le ayudará a afrontar cualquier urgencia médica sin perder tiempo. Debe tener un botiquín de primeros auxilios en casa y en cada coche. Asegúrese también de llevarlo consigo cuando vaya de vacaciones con su familia.**

*Tomado de <http://www.misextintores.com/lci/clases-de-fuegos>

**Tomado de <https://kidshealth.org/es/parents/firstaid-kit-esp.html>

Figura 14. Botiquín de primeros auxilios



Señalización: Así mismo, en el mundo laboral se dan situaciones de peligro en las que es conveniente que el trabajador reciba una determinada información relativa a la seguridad y que denominaremos SEÑALIZACIÓN DE SEGURIDAD. Se entiende por señalización, el conjunto de estímulos que condicionan la actuación de aquel que los recibe frente a la circunstancia que se pretende resaltar. Más concretamente, la señalización de seguridad, es aquella que suministra una indicación relativa a la seguridad de personas y/o bienes. El R. D. 485/97 de 14 de abril sobre disposiciones mínimas en materia de señalización de seguridad y salud en el trabajo.

Figura 15. Señalización



3.5.5.2 Ubicación de la materia prima. La materia prima se almacenará apilando los rollos y telas de forma vertical de manera que haya organización, manipulación y manejo del inventario. Esto estará debidamente señalados para conservar el orden y Aseo.

Es importante tener en cuenta algunas precauciones tales como la protección contra el fuego, contra daños y averías, con la humedad, el polvo y la suciedad.

4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.1 TELEOLOGÍA

4.1.1 Misión. Confecciones Loren's presta los servicios en la ciudad de Neiva orientada a satisfacer las necesidades de los clientes y deseos de la comunidad, ofreciendo el mejor servicio y precios al alcance de todos, con el respaldo de un buen equipo de trabajo comprometido y profesional, avanzando en el desarrollo de todos los miembros generando valor a los nuestros.

4.1.2 Visión. En 2022 Ser la empresa más reconocida a nivel municipal y Departamental con mayor número de aceptación por la calidad y gran variedad de nuestros productos que ofrecemos y nuestro compromiso con las mujeres de nuestra región.

4.1.3 Principios de la organización.

- **Del Objetivo:**

Cada una de las actividades deben realizarse enfocados hacia los objetivos y propósitos de la empresa, por lo tanto, un cargo o puesto de trabajo es justificable si es para cumplir los objetivos.

- **Especialización:**

La actividad de una persona debe limitarse a la ejecución de su labor, mientras más específico sea su trabajo mejor será su eficiencia y resultados.

- **Jerarquía:**

Será necesario establecer centros de autoridad, así la autoridad y la responsabilidad fluyan en una línea horizontal clara y sin interrupciones, desde el dueño de la empresa hasta el operario.

4.1. 4 Valores corporativos.

- **Servicio:** será el compromiso de todos los integrantes de la empresa para responder con eficiencia las necesidades y requerimientos del cliente, logrando excelentes resultados con la satisfacción del cliente y felicidad.
- **Gran sentido ético y de responsabilidad:** la empresa estará comprometida a respetar las políticas para garantizar el desarrollo de las actividades dentro de los parámetros legalmente aceptados, garantizando así el bienestar de todos los integrantes de la compañía.
- **Innovación y creatividad:** será el esfuerzo de la empresa y todos los integrantes para así brindar un excelente servicio y la ropa interior sea de calidad por medio de la creatividad e innovación en los diferentes procesos internos, en la tecnología, materias primas e insumos, para obtener resultados que sobrepasen la satisfacción del cliente.
- **Competencia:** se garantizará el cumplimiento de las distintas actividades internas y el mejoramiento continuo del mismo, haciéndonos día a día más competentes en nuestros procesos de producción, en el buen servicio y en calidad. La misión, visión y los valores corporativos serán compartidos y plasmados en un lugar visible dentro del local, para que cada uno tenga sus ideas claras y objetivos firmes, desde la dirección de la empresa se realizará capacitaciones y charlas con el fin de que exista conocimiento de la empresa y se apropien de ella.

4.1.5 Políticas de la empresa. Llevar a cabo con los requerimientos de los clientes y del producto como tal, mejorando cada día con el cumplimiento de la satisfacción al cliente a través de los procesos controlados, contando con proveedores cumplidos y el personal de la compañía comprometida con los objetivos de la empresa.

4.1.6 Objetivos del talento humano.

- Realizar el proceso de selección del personal correctamente escogiendo el personal idóneo de acuerdo a las necesidades de cada puesto.
- Crear la presentación de inducción del personal a la empresa, donde se logre transmitir los objetivos y así comprometer al personal a ingresar.

- Desarrollar una prueba al inicio de la inducción para medir el desempeño de la persona a ingresar.
- Proporcionar confianza y bienestar social a los empleados.

4.1.7 Objetivos de calidad. Dentro de las políticas de Confecciones Loren´S, la política de calidad se constituye como una de las más importantes en donde el personal se encuentra capacitado y con el deber de satisfacer los requerimientos del cliente externo e interno con calidad y servicio buscando continuamente mejoría en todos los procesos.

- Llevar a cabo con los requerimientos exigidos por nuestros clientes
- Mejorar continuamente con la satisfacción del cliente
- Controlar todos los procesos de confección de ropa interior
- Mejorar continuamente con los sistemas de gestión de calidad.
- Llevar a cabo un control de nuestros proveedores.
- Llevar a cabo un plan de capacitaciones para nuestro personal, para el desarrollo del mismo y así mejorar con nuestros procesos.

4.2 ORGANIGRAMA

El siguiente es el cronograma propuesto para la empresa:

Figura 16. Organigrama



4.2.1 Análisis del organigrama. Este organigrama planteado es adecuado para una empresa pequeña, donde hay una conexión con el gerente de la empresa, en este caso yo como creador de la empresa donde deberé tener un acercamiento muy cercano con mi grupo de trabajo, donde exista un trabajo y ambiente agradable para el desempeño de las labores. El gerente tendrá a su cargo el ingeniero de calidad y sus dos personas de alta costura.

El ingeniero de calidad es la persona directa que está cargo del personal de alta costura, esta persona debe saber perfectamente del proceso de confección de ropa interior. El organigrama permite que exista una comunicación asertiva y ascendente y descendente. Se pretende que existe una buena relación, que haya intercambio de conocimientos ya que la parte operativa es la que tiene la experiencia.

Se pretende realizar reuniones por lo menos una vez por semana a las 10:00 am donde se expongan ideas de desarrollo, inquietudes, inconvenientes presentados con los materiales, maquinas o personal, y así plantear las posibles soluciones para lograr mejor cada día.

4.2.2 Normas de la empresa.

- La Jornada laboral estará comprendida desde las 7 a.m. a 12 p
- m y de 2:00 pm a 6:00 pm. en todos los departamentos de la empresa.
- La hora de almuerzo para el personal será del 12:00 p.m. a 2 p.m.
- Contarán con 10 minutos en la mañana de descanso y 10 minutos de descanso en la tarde.
- Se registrará el horario de entrada y salida de cada empleado mediante una planilla de control de horario.
- Una vez a la semana se harán reuniones si la ocasión lo exige.

Una vez al mes se hará a los empleados una capacitación de confección de ropa interior para tener personal calificado y actualizado.

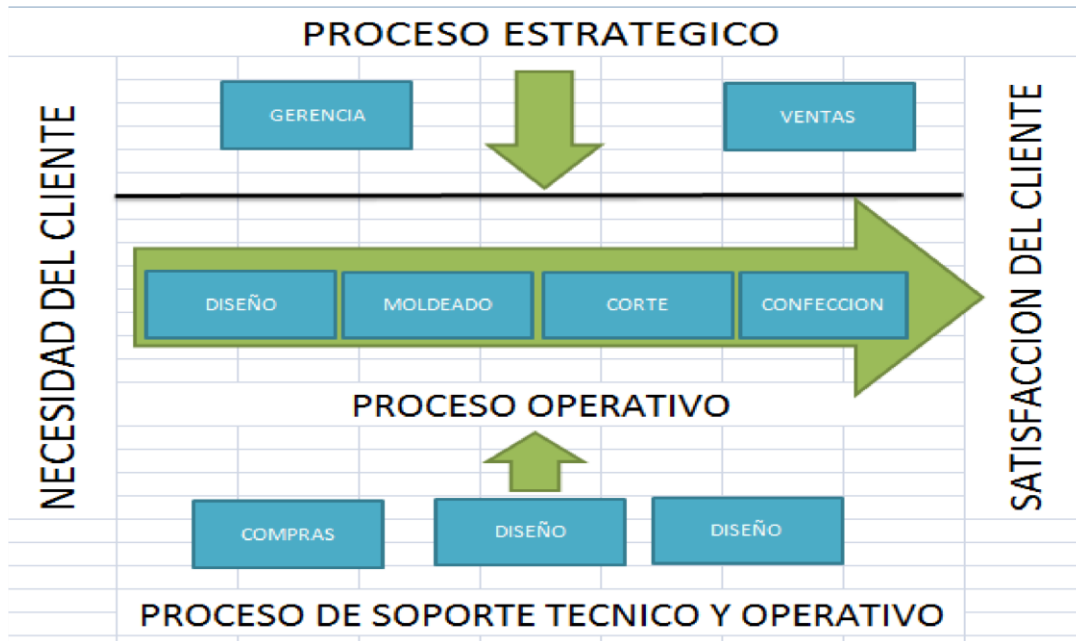
4.2.3 Programas de la empresa.

- Manejo de control de planillas □ Manejo de residuos.

- Pausas activas.
- Capacitar al personal en ventas y atención al cliente.

4.2.4 Mapa de procesos.

Figura 17. Mapa de procesos



4.3 DESCRIPCION DE LOS CARGOS


Un cargo es la recopilación de todas las actividades y tareas que una persona realiza en su día a día, donde ocupará un lugar en el organigrama. El análisis del cargo consiste en relacionar los requisitos, las responsabilidades y las condiciones que el cargo exige a su empleado para desempeñarlo de manera correcta.

Para realizar el manual de funciones de los diferentes cargos que estarán involucrado en la empresa se tuvo que contar con la asesoría y capacitación de una ingeniera especializada en el tema de gerencia del talento humano.

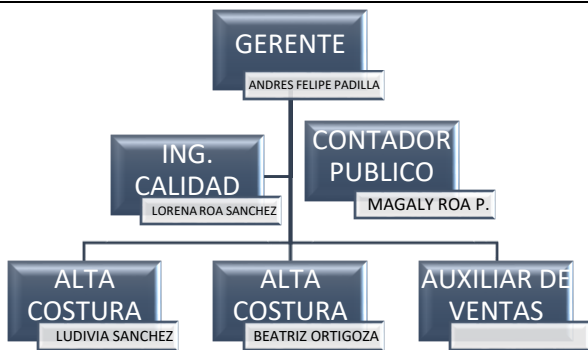
A continuación se proponen unos perfiles de los cargos que la empresa requiere para iniciar con su funcionamiento.

En los siguientes cuadros se pueden detallar informaciones referentes a las funciones a desempeñar, el nombre del cargo, el jefe inmediato, el proceso en el cual se encuentra, los estudios y experiencias necesarias.

4.3.1 Perfil de cargos del gerente.

	MANUAL DE OCUPACIONES Y COMPETENCIAS LABORALES CONFECCIONES LOREN'S	MA-ATH-01-001	
		FECHA 25/05/2018	VERSIÓN 001

I. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN

DENOMINACIÓN:	ADMINISTRADOR FINANCIERO		
CÓDIGO:	FT-ATH-01-007		
GRADO:	DIREFCTIVO		
Marque con X el TIPO DE PROCESO al cual se asocia esta ocupación	ESTRATÉGICO	X	
	MISIONAL		
	DE APOYO		
			
NOMBRE DEL PROCESO:	MACRO-PROCESO	ESTRATEGICO	
CARGO DEL JEFE INMEDIATO:	GERENCIAL		
ACTIVIDAD DEL CARGO	NO APLICA		
NOMBRE DEL PROCESO:	GERENCIAL		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO:	NO APLICA		
ACTIVIDAD DEL CARGO	GERENTE		

II. PROPOSITO PRINCIPAL: Planeación, organizar, dirigir y controlar las actividades en al empresa, manejar óptimamente los recursos materiales, humanos financieros y tecnológicos que le son confiados, con la finalidad de conseguir los objetivos que la compañía previamente se ha fijado

III. FUNCIONES CLAVES	IV. CONTRIBUCIONES INDIVIDUALES
21080525 Organizar La Documentación Teniendo En Cuenta Las Normas Legales Y De La Organización	01 Recibir Los Documentos De Acuerdo Con Las Normas Vigentes. 02 Despachar Los Documentos Producidos, Teniendo En Cuenta La Legislación Y Las Normas Vigentes.
280101032 Ejecutar Acciones Administrativas Que Permitan La Venta de la Ropa Interior.	01 Estructurar Información Para Analizar Tarifas De Ropa Interior. 02 Atraer nuevos clientes para el progreso Vertical de la empresa.
280201198 Cumplir las prácticas de seguridad y salud en el trabajo atendiendo la normatividad vigente y los procedimientos establecidos.	01 Conservar el ambiente de trabajo cumpliendo con las condiciones de seguridad y salud establecidas en los procedimientos empresariales. 02 Ejecutar las actividades laborales cumpliendo con la normatividad vigente de salud ocupacional, seguridad industrial y los procedimientos establecidos. 03 Responder frente a emergencias de acuerdo a las situaciones identificadas, los procedimientos establecidos y la normatividad vigente.
OTRAS FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> • aplicar y desarrollar todos los conocimientos acerca de la planeación, organización, dirección y control empresarial, donde sus objetivos están en la misma dirección de las metas y propósitos de la empresa o institución 	

- Producir los datos históricos que sean necesarios para la solución de los reclamos presentados y hacer las re liquidaciones a que haya lugar.
- capacidad de tomar decisiones que orienten efectivamente a las empresas y que utilicen eficazmente los recursos que posee la empresa para alcanzar unos objetivos primordiales como son la innovación, la competitividad y la generación de valor económico y social tanto para el cliente como para sus partes relacionadas.
- personalidad y de conocimiento tecnológico, para llevar a cabo una eficiente administración, también debe tener en cuenta 3 tipos de habilidades que son fundamentales a la hora de administrar las cuales son: habilidad técnica, humana y conceptual.
- capacidad de trabajar con personas, de trabajar en equipo y ser un buen líder, motivador siempre de su equipo de trabajo y encaminada siempre a los objetivos estratégicos de la organización.
- entender y comprender los problemas que se pueden presentar en la organización global, con el fin de conceptualizarlos, gestionarlos y evitar así que se presenten en un futuro.
-

NIVEL DE RESPONSABILIDAD	
Supervisión	N.A
Calidad del trabajo/ Normatividad:	Cumplimiento de metas, Reglamento Interno de Trabajo, funciones de su puesto de trabajo, políticas institucionales.
Contacto:	Cliente interno y externo
Bienes de la empresa:	El inventario de la materia prima, base de datos de clientes, máquinas y enseres.
PERFIL POR COMPETENCIASV. CONOCIMIENTOS ESENCIALES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Legislación Documental • Software Para El Manejo Base de datos clientes. • Análisis Y Síntesis De La Información. • Conocimiento Total De La Organización • Normas De Correo Y Servicios De Mensajería • Normas y procedimientos de atención a clientes • Políticas generales y específicas de atención a usuarios y clientes • Tipo de actividades productivas y de comercialización de las empresas comercializadoras de Ropa interior. • Riesgos y peligros asociados a la labor. • Elementos de protección personal: definición y tipos. • Características de elementos, equipos y/o herramientas propias de la labor. • Tipos de señalización. • Incidentes, accidentes, enfermedades profesionales propias de la labor. • Organigrama de la empresa. • Definiciones asociadas a emergencias y desastres relacionados con el proceso. • Medidas preventivas y de respuesta a emergencias y desastres relacionadas con el proceso. • Identificación y uso de elementos de seguridad y equipos de protección frente a emergencias y desastres relacionados con el proceso. • Normatividad vigente y/o procedimientos de la empresa referidas a emergencias y desastres. • Procedimientos, instructivos y formatos establecidos por la organización. • 	
REQUISITOS ACADEMICOS	
<ul style="list-style-type: none"> • Nivel Educativo: Profesional en Administración de Financiera. • Equivalencia: experiencia de 1 año en cargos administrativos. 	
REQUISITOS DE FORMACION	
<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de gestión de la calidad. • Análisis de Información • Indicadores • Atención al Cliente Interno y Externo 	

VI. REQUISITOS DE DESEMPEÑO
<ul style="list-style-type: none"> • Seis (6) meses en labores relacionadas en áreas a fin.

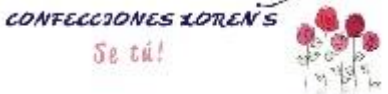
VII. COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES REQUERIDAS EN ESTA OCUPACIÓN
--

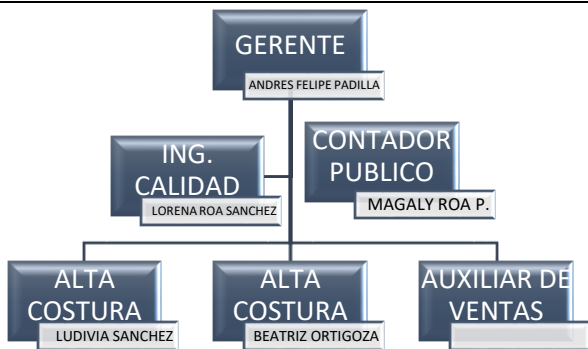
COMPETENCIA	DESCRIPCION	VALOR
ORIENTACIÓN AL CLIENTE	Interpreta las necesidades del cliente y está a su disposición con actitud positiva cuando este lo requiera.	12%
PROACTIVIDAD	Asume el pleno control de su conducta de modo activo, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras; asumir la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan; su energía es positiva	7%
COMUNICACIÓN EFECIVA	Tiene la capacidad para transmitir ideas o pensamientos a través del lenguaje claro y respetuoso, sabe dar y recibir retroalimentación en forma cortés y adecuada.	12%
COMUNICACIÓN ESCRITA	Tiene la capacidad para transmitir ideas por medio de escrito o documentado de forma adecuada y clara	4%
EXPERTICIA TÉCNICA/PROFESIONAL	Entiende, aplica y transfiere en su entorno laboral el conocimiento en las funciones/actividades que realiza manteniéndose actualizado y aportando en resolución de problemas.	15%
CONTROL	Capacidad para tomar decisiones que aseguren el control sobre métodos, personas y situaciones.	8%
PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN	Capacidad para realizar de forma eficaz un plan apropiado de actuación personal o para terceros con el fin de alcanzar un objetivo.	10%
ORIENTACIÓN AL LOGRO	Se esfuerza e interesa por la ejecución de los objetivos propuestos en los plazos y con los niveles de eficacia y estándares de calidad requeridos, o bien superar los estándares ya establecidos.	9%
TRABAJO EN EQUIPO	Capacidad de interactuar con sus compañeros de trabajo para el logro de objetivos comunes.	9%
ANALISIS DE LA INFORMACIÓN	Decodificación de datos contenidos en un documento, es ejecutado por un especialista en relación con las operaciones del procesamiento de la información para facilitar la recuperación y acceso a la misma	14%
		100%

FACTORES DE RIESGO	DESCRIPCION	FUENTE DE PELIGRO	CONSECUENCIA	NIVEL DE RIESGO
Físico	Calor y frío	Exposición a fuentes generadoras, como sistemas de refrigeración y condiciones del medio ambiente	Perseción subjetiva de calor o frío y disconfor con la temperatura y sensación de confort térmico de acuerdo al tiempo de exposición, fatiga.	Bajo
Psicosocial	Contenido de la tarea	Por el desarrollo de la tarea de altos ritmos de trabajo, trabajo repetitivo y monotonía.	Stress, desmotivación, aumento de accidentalidad y enfermedad	Medio
Psicosocial	Relaciones humanas	Por la participación en toma de decisiones, opiniones, conflictos y relaciones funcionales y jerárquica	Stress y trastornos físicos o psicossomáticos, cambios sicológicos de comportamiento (agresividad, ansiedad e insatisfacción)	Alto
Psicosocial	Organización del tiempo de trabajo	Altos ritmos de trabajo, supervisión estricta, horas extras, trabajos en serie,	Estrés, aumentos de la accidentalidad y enfermedad, cansancio, fatiga, apatía, disminución del rendimiento.	Medio
Biomecánicos	Ergonómicos: por carga física, estática	Por exposición de carga estática de pie, sentado, diseños de puesto de trabajo,	Fatiga muscular, lesiones del sistema músculo	Medio

		alturas de plano de trabajo, sillas, aspectos espaciales, equipos y organización del trabajo	esqueléticos, desviación lumbar y de columna, dolores articulares y trastornos musculares, aceleración de la generación de estructuras osteomusculares	
Biomecánicos	Ergonómico: carga dinámica	Por esfuerzos visuales y otros grupos musculares, también movimientos de cuello extremidades superiores e inferiores y tronco, diseños de puesto de trabajo, alturas de plano de trabajo, sillas, aspectos espaciales, equipos y organización del trabajo	Fatiga muscular, lesiones del sistema músculo esqueléticos, desviación de columna, aceleración de la degeneración de estructuras osteomusculares	Medio
Condiciones de seguridad	Eléctricos. Baja tensión	Contacto con corriente eléctrica y otras fuentes como conexiones eléctricas toma corrientes, cableado al descubierto	Quemaduras, shock, electrocución, fibrilación ventricular	Baja
Condiciones de seguridad	Locativos: superficies de trabajo, estructura e instalaciones, distribución de áreas y orden.	Pisos lisos, archivadores, sillas, escritorios, escaleras a segundo piso, cielo rasos en mal estado que pueden causar caídas a mismo y diferente nivel, espacios inadecuados, falta de orden, estructuras e instalaciones inseguras, diseños y distribución.	Golpes, caídas, fracturas	Baja
Condiciones de seguridad	Mecánicos: herramientas manuales	Por contacto y manejo de Herramientas manuales causados por el uso continuo de cosedora, quita ganchos, perforadoras y manejo de otros elementos del área	Heridas, pinchazos, laceraciones, golpes	MEDIO
Condiciones de seguridad	Públicos	Por presencia posible de objetos o personas imprudentes en la vía, delincuencia, atentado, violencia, desordenes públicos.	Accidentes de tránsito, trauma especiales y muerte	Alto
Fenómenos naturales:	Temblores, terremotos, inundaciones	Por exposición a condiciones adversas a la naturaleza	Caídas, fracturas, aplastamientos, shock, muerte, pánico	Medio

4.3.2 Perfil de cargos del ingeniero de calidad.

	MANUAL DE OCUPACIONES Y COMPETENCIAS LABORALES CONFECCIONES LOREN'S	MA-ATH-01-001	
		FECHA 25/05/2018	VERSIÓN 001

I. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN			
DENOMINACIÓN:	DISEÑADOR		
CÓDIGO:	FT-ATH-01-007		
GRADO:	DIREFCTIVO		
Marque con X el TIPO DE PROCESO al cual se asocia esta ocupación	ESTRATÉGICO	X	
	MISIONAL		
	DE APOYO		
			
NOMBRE DEL MACRO-PROCESO	ESTRATEGICO		
NOMBRE DEL PROCESO:	OPERATIVO		
CARGO DEL JEFE INMEDIATO:	ADMINISTRADOR FINANCIERO-PROPIETARIO		
ACTIVIDAD DEL CARGO	INGENIERO DE CALIDAD		

II. PROPOSITO PRINCIPAL: Diseñar y crear prendas de vestir interior para hombres, mujeres y niños	
III. FUNCIONES CLAVES	IV. CONTRIBUCIONES INDIVIDUALES
21080525 Organizar La Documentación Teniendo En Cuenta Las Normas Legales Y De La Organización	01 Recibir Los Documentos De Acuerdo Con Las Normas Vigentes. 02 Despachar Los Documentos Producidos, Teniendo En Cuenta La Legislación Y Las Normas Vigentes.
280101032 Ejecutar Acciones Administrativas Que Permitan La Venta de la Ropa Interior.	01 Estructurar Información Para Analizar Tarifas De Ropa Interior. 02 Atraer nuevos clientes para el progreso Vertical de la empresa.
280201198 Cumplir las prácticas de seguridad y salud en el trabajo atendiendo la normatividad vigente y los procedimientos establecidos.	01 Conservar el ambiente de trabajo cumpliendo con las condiciones de seguridad y salud establecidas en los procedimientos empresariales. 02 Ejecutar las actividades laborales cumpliendo con la normatividad vigente de salud ocupacional, seguridad industrial y los procedimientos establecidos. 03 Responder frente a emergencias de acuerdo a las situaciones identificadas, los procedimientos establecidos y la normatividad vigente.
OTRAS FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Tener la capacidad de diseñar atuendos de ropa interior, informales, formales y elegantes, de acuerdo a los requerimiento del cliente • Hacer bocetos y tener la capacidad de expresar ideas a través de ellos para concebir conceptos. • Diseñar prendas de vestir a ser confeccionadas en serie, utilizando distintos tipos de telas, colores y patrones. • Producir diseños originales haciendo uso de su toque artístico y experticia en prendas de vestir. • Modificar y mejorar los diseños. • Definir especificaciones técnicas para las prendas de vestir y tener conocimiento sobre telas, patrones, formas y colores. • Seleccionar y probar distintos tipos de telas. • Cortar, coser, tejer y sujetar con alfileres distintos tipos de telas para convertirlas en prendas de vestir. 	

- Trabajar en conjunto con otros profesionales (compradores, comerciantes y personal técnico) en la conceptualización, planificación y desarrollo de nuevos.
- Investigar en búsqueda de tendencias, colores, telas y siluetas para las próximas temporadas.
- Estimar costos y materiales requeridos.
- Establecer una red de proveedores y distribuidores.
-

NIVEL DE RESPONSABILIDAD

Supervisión	Aplica
Calidad del trabajo/ Normatividad:	Cumplimiento de metas, Reglamento Interno de Trabajo, funciones de su puesto de trabajo, políticas institucionales.
Contacto:	Cliente interno y externo
Bienes de la empresa:	El inventario de la materia prima, base de datos de clientes, máquinas y enseres.

PERFIL POR COMPETENCIAS

V. CONOCIMIENTOS ESENCIALES:

- Maneja de Software, Ofimática tales como Word, Excel, Power Point.
- Comunicarse claramente, de manera escrita y oral, para dar instrucciones claras.
- Conocimiento Total De La Organización
 - Normas De Correo Y Servicios De Mensajería
- Contar con habilidades de servicio al cliente.
- Capacidad de liderazgo.
- Normas y procedimientos de atención a clientes
 - Políticas generales y específicas de atención a usuarios y clientes
 - Tipo de actividades productivas y de comercialización de las empresas comercializadoras de Ropa interior.
 - Riesgos y peligros asociados a la labor.
 - Elementos de protección personal: definición y tipos.
 - Características de elementos, equipos y/o herramientas propias de la labor.
 - Tipos de señalización.
 - Incidentes, accidentes, enfermedades profesionales propias de la labor.
 - Organigrama de la empresa.
 - Definiciones asociadas a emergencias y desastres relacionados con el proceso.
 - Medidas preventivas y de respuesta a emergencias y desastres relacionadas con el proceso.
 - Identificación y uso de elementos de seguridad y equipos de protección frente a emergencias y desastres relacionados con el proceso.
 - Normatividad vigente y/o procedimientos de la empresa referidas a emergencias y desastres.
 - Procedimientos, instructivos y formatos establecidos por la organización.
 -

REQUISITOS ACADÉMICOS

- Nivel Educativo: Técnico y/o Tecnólogo en Confección.
- Equivalencia: experiencia de 2 años en cargos a Fines

REQUISITOS DE FORMACION

- Sistema de gestión de la calidad.
- Análisis de Información
- Atención al Cliente Interno y Externo

VI. REQUISITOS DE DESEMPEÑO

- Seis (6) meses en labores relacionadas en áreas a fin.


VII. COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES REQUERIDAS EN ESTA OCUPACIÓN

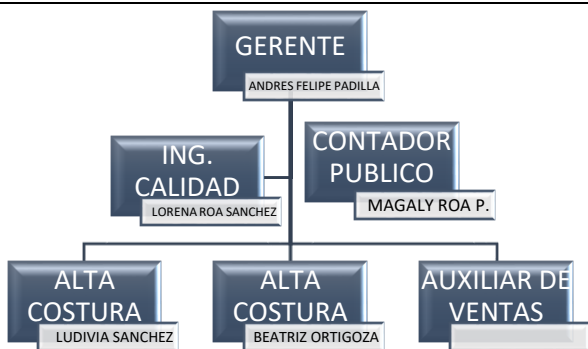
COMPETENCIA	DESCRIPCION	VALOR
ORIENTACIÓN AL CLIENTE	Interpreta las necesidades del cliente y está a su disposición con actitud positiva cuando este lo requiera.	12%
PROACTIVIDAD	Asume el pleno control de su conducta de modo activo, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras; asumir la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan; su energía es positiva	7%
COMUNICACIÓN EFECIVA	Tiene la capacidad para transmitir ideas o pensamientos a través del lenguaje claro y respetuoso, sabe dar y recibir retroalimentación en	12%

		forma cortes y adecuada.		
COMUNICACIÓN ESCRITA		Tiene la capacidad para transmitir ideas por medio de escrito o documentado de forma adecuada y clara		4%
EXPERTICIA TÉCNICA/PROFESIONAL		Entiende, aplica y transfiere en su entorno laboral el conocimiento en las funciones/actividades que realiza manteniéndose actualizado y aportando en resolución de problemas.		12%
CONTROL		Capacidad para tomar decisiones que aseguren el control sobre métodos, personas y situaciones.		8%
PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN		Capacidad para realizar de forma eficaz un plan apropiado de actuación personal o para terceros con el fin de alcanzar un objetivo.		10%
ORIENTACIÓN AL LOGRO		Se esfuerza e interesa por la ejecución de los objetivos propuestos en los plazos y con los niveles de eficacia y estándares de calidad requeridos, o bien superar los estándares ya establecidos.		9%
TRABAJO EN EQUIPO		Capacidad de interactuar con sus compañeros de trabajo para el logro de objetivos comunes.		12%
ANALISIS DE LA INFORMACIÓN		Decodificación de datos contenidos en un documento, es ejecutado por un especialista en relación con las operaciones del procesamiento de la información para facilitar la recuperación y acceso a la misma		14%
				100%
FACTORES DE RIESGO	DESCRIPCION	FUENTE DE PELIGRO	CONSECUENCIA	NIVEL DE RIESGO
Físico	Calor y frío	Exposición a fuentes generadoras, como sistemas de refrigeración y condiciones del medio ambiente	Perseccion subjetiva de calor o frio y disconfor con la temperatura y sensación de confort térmico de acuerdo al tiempo de exposición, fatiga.	Bajo
Psicosocial	Contenido de la tarea	Por el desarrollo de la tarea de altos ritmos de trabajo, trabajo repetitivo y monotonía.	Stress, desmotivación, aumento de accidentalidad y enfermedad	Medio
Psicosocial	Relaciones humanas	Por la participación en toma de decisiones, opiniones, conflictos y relaciones funcionales y jerárquica	Stress y trastornos físicos o psicossomáticos, cambios psicológicos de comportamiento (agresividad, ansiedad e insatisfacción)	Alto
Psicosocial	Organización del tiempo de trabajo	Altos ritmos de trabajo, supervisión estricta, horas extras, trabajos en serie,	Estrés, aumentos de la accidentalidad y enfermedad, cansancio, fatiga, apatía, disminución del rendimiento.	Medio
Biomecánicos	Ergonómicos: por carga física, estática	Por exposición de carga estática de pie, sentado, diseños de puesto de trabajo, alturas de plano de trabajo, sillas, aspectos espaciales, equipos y organización del trabajo	Fatiga muscular, lesiones del sistema músculo esqueléticos, desviación lumbar y de columna, dolores articulares y trastornos musculares, aceleración de la generación de estructuras osteomusculares	Medio
Biomecánicos	Ergonómico: carga dinámica	Por esfuerzos visuales y otros grupos musculares, también movimientos de cuello extremidades superiores e inferiores y tronco, diseños de puesto de trabajo, alturas de plano de trabajo, sillas, aspectos espaciales, equipos y organización del trabajo	Fatiga muscular, lesiones del sistema músculo esqueléticos, desviación de columna, aceleración de la degeneración de estructuras osteomusculares	Medio
Condiciones	Eléctricos. Baja	Contacto con corriente	Quemaduras, shock, electrocución,	Baja

de seguridad	tensión	eléctrica y otras fuentes como conexiones eléctricas toma corrientes, cableado al descubierto	fibrilación ventricular	
Condiciones de seguridad	Locativos: superficies de trabajo, estructura e instalaciones, distribución de áreas y orden.	Pisos lisos, archivadores, sillas, escritorios, escaleras a segundo piso, cielo rasos en mal estado que pueden causar caídas a mismo y diferente nivel, espacios inadecuados, falta de orden, estructuras e instalaciones inseguras, diseños y distribución.	Golpes, caídas, fracturas	Baja
Condiciones de seguridad	Mecánicos: herramientas manuales	Por contacto y manejo de Herramientas manuales causados por el uso continuo de cosedora, quita ganchos, perforadoras y manejo de otros elementos del área	Heridas, pinchazos, laceraciones, golpes	MEDIO
Condiciones de seguridad	Públicos	Por presencia posible de objetos o personas imprudentes en la vía, delincuencia, atentado, violencia, desordenes públicos.	Accidentes de tránsito, trauma especiales y muerte	Alto
Fenómenos naturales:	Temblores, terremotos, inundaciones	Por exposición a condiciones adversas a la naturaleza	Caídas, fracturas, aplastamientos, shock, muerte, pánico	Medio

4.3.3 Perfil de cargos alta costura.

	MANUAL DE OCUPACIONES Y COMPETENCIAS LABORALES CONFECCIONES LOREN'S	MA-ATH-01-001	
		FECHA 25/05/2018	VERSIÓN 001

I. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN			
DENOMINACIÓN:	ALTA COSTURA		
CÓDIGO:	FT-ATH-01-007		
GRADO:	DIREFCTIVO		
Marque con X el TIPO DE PROCESO al cual se asocia esta ocupación	ESTRATÉGICO		
	MISIONAL		
	DE APOYO		X
NOMBRE DEL MACRO-ESTRATEGICO			

PROCESO	
NOMBRE DEL PROCESO:	OPERATIVO
CARGO DEL JEFE INMEDIATO:	DISEÑADOR
ACTIVIDAD DEL CARGO	ALTA COSTURA 1

II. PROPOSITO PRINCIPAL: diseñar desarrollando su creatividad y sensibilidad, transmitiendo en sus prendas arte y técnica, con estilo propio.

III. FUNCIONES CLAVES	IV. CONTRIBUCIONES INDIVIDUALES
21080525 Organizar La Documentación Teniendo En Cuenta Las Normas Legales Y De La Organización	01 Recibir Los Documentos De Acuerdo Con Las Normas Vigentes. 02 Despachar Los Documentos Producidos, Teniendo En Cuenta La Legislación Y Las Normas Vigentes.
280101032 Ejecutar Acciones Administrativas Que Permitan La Venta de la Ropa Interior.	01 Estructurar Información Para Analizar Tarifas De Ropa Interior. 02 Atraer nuevos clientes para el progreso Vertical de la empresa.
280201198 Cumplir las prácticas de seguridad y salud en el trabajo atendiendo la normatividad vigente y los procedimientos establecidos.	01 Conservar el ambiente de trabajo cumpliendo con las condiciones de seguridad y salud establecidas en los procedimientos empresariales. 02 Ejecutar las actividades laborales cumpliendo con la normatividad vigente de salud ocupacional, seguridad industrial y los procedimientos establecidos. 03 Responder frente a emergencias de acuerdo a las situaciones identificadas, los procedimientos establecidos y la normatividad vigente.

OTRAS FUNCIONES:

- Será capaz de promover sus creaciones y generar negocios, interpretando las necesidades de los usuarios, anticipándose a las tendencias y creando estilos.
- Diseñar prendas de vestir según segmento de mercado.
- Producir prototipos y series de acuerdo a tipología de productos.
- Seleccionar materiales de acuerdo a normas y diseño.
- Al finalizar la jornada laboral, el puesto de trabajo debe quedar en buenas condiciones técnicas y de higiene.
- Usar de manera adecuada y precisa todas las materias primas de la empresa.

NIVEL DE RESPONSABILIDAD	
Supervisión	N.A
Calidad del trabajo/ Normatividad:	Cumplimiento de metas, Reglamento Interno de Trabajo, funciones de su puesto de trabajo, políticas institucionales.
Contacto:	Cliente interno y externo
Bienes de la empresa:	El inventario de la materia prima, base de datos de clientes, máquinas y enseres.

PERFIL POR COMPETENCIAS

V. CONOCIMIENTOS ESENCIALES:
 Comunicarse claramente, de manera escrita y oral, para dar instrucciones claras.

- Conocimiento Total De La Organización
- Normas De Correo Y Servicios De Mensajería

Contar con habilidades de servicio al cliente.
 Capacidad de liderazgo.

- Normas y procedimientos de atención a clientes
- Políticas generales y específicas de atención a usuarios y clientes
- Tipo de actividades productivas y de comercialización de las empresas comercializadoras de Ropa interior.
- Riesgos y peligros asociados a la labor.
- Elementos de protección personal: definición y tipos.
- Características de elementos, equipos y/o herramientas propias de la labor.
- Tipos de señalización.
- Incidentes, accidentes, enfermedades profesionales propias de la labor.
- Organigrama de la empresa.
- Definiciones asociadas a emergencias y desastres relacionados con el proceso.
- Medidas preventivas y de respuesta a emergencias y desastres relacionadas con el proceso.
- Identificación y uso de elementos de seguridad y equipos de protección frente a emergencias y desastres relacionados con el proceso.
- Normatividad vigente y/o procedimientos de la empresa referidas a emergencias y desastres.
- Procedimientos, instructivos y formatos establecidos por la organización.
-

REQUISITOS ACADEMICOS

- Nivel Educativo: Técnico y/o Tecnólogo en Confección.
- Equivalencia: experiencia de 2 años en cargos a Fines

REQUISITOS DE FORMACION

- Sistema de gestión de la calidad.
- Análisis de Información
- Atención al Cliente Interno y Externo

VI. REQUISITOS DE DESEMPEÑO

- Seis (6) meses en labores relacionadas en áreas a fin.

VII. COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES REQUERIDAS EN ESTA OCUPACIÓN		
COMPETENCIA	DESCRIPCION	VALOR
ORIENTACIÓN AL CLIENTE	Interpreta las necesidades del cliente y está a su disposición con actitud positiva cuando este lo requiera.	12%
PROACTIVIDAD	Asume el pleno control de su conducta de modo activo, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras; asumir la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan; su energía es positiva	7%
COMUNICACIÓN EFECIVA	Tiene la capacidad para transmitir ideas o pensamientos a través del lenguaje claro y respetuoso, sabe dar y recibir retroalimentación en forma cortés y adecuada.	12%
COMUNICACIÓN ESCRITA	Tiene la capacidad para transmitir ideas por medio de escrito o documentado de forma adecuada y clara	4%
EXPERTICIA TÉCNICA/PROFESIONAL	Entiende, aplica y transfiere en su entorno laboral el conocimiento en las funciones/actividades que realiza manteniéndose actualizado y aportando en resolución de problemas.	12%
CONTROL	Capacidad para tomar decisiones que aseguren el control sobre métodos, personas y situaciones.	8%
PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN	Capacidad para realizar de forma eficaz un plan apropiado de actuación personal o para terceros con el fin de alcanzar un objetivo.	10%
ORIENTACIÓN AL LOGRO	Se esfuerza e interesa por la ejecución de los objetivos propuestos en los plazos y con los niveles de eficacia y estándares de calidad requeridos, o bien superar los estándares ya establecidos.	9%
TRABAJO EN EQUIPO	Capacidad de interactuar con sus compañeros de trabajo para el logro de objetivos comunes.	16%
ANALISIS DE LA INFORMACIÓN	Decodificación de datos contenidos en un documento, es ejecutado por un especialista en relación con las operaciones del	10%

		procesamiento de la información para facilitar la recuperación y acceso a la misma		
				100%
FACTORES DE RIESGO	DESCRIPCION	FUENTE DE PELIGRO	CONSECUENCIA	NIVEL DE RIESGO
Físico	Calor y frío	Exposición a fuentes generadoras, como sistemas de refrigeración y condiciones del medio ambiente	Perseccion subjetiva de calor o frío y disconfor con la temperatura y sensación de confort térmico de acuerdo al tiempo de exposición, fatiga.	Bajo
Psicosocial	Contenido de la tarea	Por el desarrollo de la tarea de altos ritmos de trabajo, trabajo repetitivo y monotonía.	Stress, desmotivación, aumento de accidentalidad y enfermedad	Medio
Psicosocial	Relaciones humanas	Por la participación en toma de decisiones, opiniones, conflictos y relaciones funcionales y jerárquica	Stress y trastornos físicos o psicosomáticos, cambios psicológicos de comportamiento (agresividad, ansiedad e insatisfacción)	Alto
Psicosocial	Organización del tiempo de trabajo	Altos ritmos de trabajo, supervisión estricta, horas extras, trabajos en serie,	Estrés, aumentos de la accidentalidad y enfermedad, cansancio, fatiga, apatía, disminución del rendimiento.	Medio
Biomecánicos	Ergonómicos: por carga física, estática	Por exposición de carga estática de pie, sentado, diseños de puesto de trabajo, alturas de plano de trabajo, sillas, aspectos espaciales, equipos y organización del trabajo	Fatiga muscular, lesiones del sistema músculo esqueléticos, desviación lumbar y de columna, dolores articulares y trastornos musculares, aceleración de la generación de estructuras osteomusculares	Medio
Biomecánicos	Ergonómico: carga dinámica	Por esfuerzos visuales y otros grupos musculares, también movimientos de cuello extremidades superiores e inferiores y tronco, diseños de puesto de trabajo, alturas de plano de trabajo, sillas, aspectos espaciales, equipos y organización del trabajo	Fatiga muscular, lesiones del sistema músculo esqueléticos, desviación de columna, aceleración de la degeneración de estructuras osteomusculares	Medio
Condiciones de seguridad	Eléctricos. Baja tensión	Contacto con corriente eléctrica y otras fuentes como conexiones eléctricas toma corrientes, cableado al descubierto	Quemaduras, shock, electrocución, fibrilación ventricular	Baja
Condiciones de seguridad	Locativos: superficies de trabajo, estructura e instalaciones, distribución de áreas y orden.	Pisos lisos, archivadores, sillas, escritorios, escaleras a segundo piso, cielo rasos en mal estado que pueden causar caídas a mismo y diferente nivel, espacios inadecuados, falta de orden, estructuras e instalaciones inseguras, diseños y distribución.	Golpes, caídas, fracturas	Baja

Condiciones de seguridad	Mecánicos: herramientas manuales	Por contacto y manejo de Herramientas manuales causados por el uso continuo de cosedora, quita ganchos, perforadoras y manejo de otros elementos del área	Heridas, pinchazos, laceraciones, golpes	MEDIO
Condiciones de seguridad	Públicos	Por presencia posible de objetos o personas imprudentes en la vía, delincuencia, atentado, violencia, desordenes públicos.	Accidentes de tránsito, trauma especiales y muerte	Alto
Fenómenos naturales:	Temblores, terremotos, inundaciones	Por exposición a condiciones adversas a la naturaleza	Caídas, fracturas, aplastamientos, shock, muerte, pánico	Medio

4.3.4 Perfil de cargos alta costura 2.

		MANUAL DE OCUPACIONES Y COMPETENCIAS LABORALES CONFECCIONES LOREN'S		MA-ATH-01-001	
				FECHA 25/05/2018	VERSIÓN 001
I. IDENTIFICACIÓN DE LA OCUPACIÓN					
DENOMINACIÓN: ALTA COSTURA					
CÓDIGO: FT-ATH-01-007					
GRADO: DIREFCTIVO					
ESTRATÉGICO					
MISIONAL					
Marque con X el TIPO DE PROCESO al cual se asocia esta ocupación		DE APOYO		X	
NOMBRE DEL MACRO-PROCESO		ESTRATEGICO			
NOMBRE DEL PROCESO:		OPERATIVO			
CARGO DEL JEFE INMEDIATO:		DISEÑADOR			
ACTIVIDAD DEL CARGO		ALTA COSTURA 2			

II. PROPOSITO PRINCIPAL: diseñar desarrollando su creatividad y sensibilidad, transmitiendo en sus prendas arte y técnica, con estilo propio.

III. FUNCIONES CLAVES		IV. CONTRIBUCIONES INDIVIDUALES	
21080525 Organizar La Documentación Teniendo En Cuenta Las Normas Legales Y De La Organización		01 Recibir Los Documentos De Acuerdo Con Las Normas Vigentes.	
		02 Despachar Los Documentos Producidos, Teniendo En Cuenta La Legislación Y Las Normas Vigentes.	
280101032 Ejecutar Acciones Administrativas Que Permitan La Venta de la Ropa Interior.		01 Estructurar Información Para Analizar Tarifas De Ropa Interior.	
		02 Atraer nuevos clientes para el progreso Vertical de la empresa.	
280201198 Cumplir las prácticas de seguridad y salud		01 Conservar el ambiente de trabajo cumpliendo con las	

en el trabajo atendiendo la normatividad vigente y los procedimientos establecidos.	condiciones de seguridad y salud establecidas en los procedimientos empresariales.
	02 Ejecutar las actividades laborales cumpliendo con la normatividad vigente de salud ocupacional, seguridad industrial y los procedimientos establecidos.
	03 Responder frente a emergencias de acuerdo a las situaciones identificadas, los procedimientos establecidos y la normatividad vigente.

<p>OTRAS FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Será capaz de promover sus creaciones y generar negocios, interpretando las necesidades de los usuarios, anticipándose a las tendencias y creando estilos. • Diseñar prendas de vestir según segmento de mercado. • Producir prototipos y series de acuerdo a tipología de productos. • Seleccionar materiales de acuerdo a normas y diseño. • Al finalizar la jornada laboral, el puesto de trabajo debe quedar en buenas condiciones técnicas y de higiene. • Usar de manera adecuada y precisa todas las materias primas de la empresa.
--

NIVEL DE RESPONSABILIDAD	
Supervisión	N.A
Calidad del trabajo/ Normatividad:	Cumplimiento de metas, Reglamento Interno de Trabajo, funciones de su puesto de trabajo, políticas institucionales.
Contacto:	Cliente interno y externo
Bienes de la empresa:	El inventario de la materia prima, base de datos de clientes, máquinas y enseres.

PERFIL POR COMPETENCIAS

<p>V. CONOCIMIENTOS ESENCIALES:</p> <p>Comunicarse claramente, de manera escrita y oral, para dar instrucciones claras.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento Total De La Organización • Normas De Correo Y Servicios De Mensajería <p>Contar con habilidades de servicio al cliente.</p> <p>Capacidad de liderazgo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Normas y procedimientos de atención a clientes • Políticas generales y específicas de atención a usuarios y clientes • Tipo de actividades productivas y de comercialización de las empresas comercializadoras de Ropa interior. • Riesgos y peligros asociados a la labor. • Elementos de protección personal: definición y tipos. • Características de elementos, equipos y/o herramientas propias de la labor. • Tipos de señalización. • Incidentes, accidentes, enfermedades profesionales propias de la labor. • Organigrama de la empresa. • Definiciones asociadas a emergencias y desastres relacionados con el proceso. • Medidas preventivas y de respuesta a emergencias y desastres relacionadas con el proceso. • Identificación y uso de elementos de seguridad y equipos de protección frente a emergencias y desastres relacionados con el proceso. • Normatividad vigente y/o procedimientos de la empresa referidas a emergencias y desastres. • Procedimientos, instructivos y formatos establecidos por la organización.
--

<p>REQUISITOS ACADEMICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nivel Educativo: Técnico y/o Tecnólogo en Confección. • Equivalencia: experiencia de 2 años en cargos a Fines <p>REQUISITOS DE FORMACION</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sistema de gestión de la calidad. • Análisis de Información • Atención al Cliente Interno y Externo
--

VI. REQUISITOS DE DESEMPEÑO

- Seis (6) meses en labores relacionadas en áreas a fin.

VII. COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES REQUERIDAS EN ESTA OCUPACIÓN

COMPETENCIA	DESCRIPCION	VALOR
ORIENTACIÓN AL CLIENTE	Interpreta las necesidades del cliente y está a su disposición con actitud positiva cuando este lo requiera.	12%
PROACTIVIDAD	Asume el pleno control de su conducta de modo activo, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras; asumir la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan; su energía es positiva	7%
COMUNICACIÓN EFECIVA	Tiene la capacidad para transmitir ideas o pensamientos a través del lenguaje claro y respetuoso, sabe dar y recibir retroalimentación en forma cortés y adecuada.	12%
COMUNICACIÓN ESCRITA	Tiene la capacidad para transmitir ideas por medio de escrito o documentado de forma adecuada y clara	4%
EXPERTICIA TÉCNICA/PROFESIONAL	Entiende, aplica y transfiere en su entorno laboral el conocimiento en las funciones/actividades que realiza manteniéndose actualizado y aportando en resolución de problemas.	12%
CONTROL	Capacidad para tomar decisiones que aseguren el control sobre métodos, personas y situaciones.	8%
PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN	Capacidad para realizar de forma eficaz un plan apropiado de actuación personal o para terceros con el fin de alcanzar un objetivo.	10%
ORIENTACIÓN AL LOGRO	Se esfuerza e interesa por la ejecución de los objetivos propuestos en los plazos y con los niveles de eficacia y estándares de calidad requeridos, o bien superar los estándares ya establecidos.	9%
TRABAJO EN EQUIPO	Capacidad de interactuar con sus compañeros de trabajo para el logro de objetivos comunes.	16%
ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	Decodificación de datos contenidos en un documento, es ejecutado por un especialista en relación con las operaciones del procesamiento de la información para facilitar la recuperación y acceso a la misma	10%
		100%

FACTORES DE RIESGO	DESCRIPCION	FUENTE DE PELIGRO	CONSECUENCIA	NIVEL DE RIESGO
Físico	Calor y frío	Exposición a fuentes generadoras, como sistemas de refrigeración y condiciones del medio ambiente	Persección subjetiva de calor o frío y disconfor con la temperatura y sensación de confort térmico de acuerdo al tiempo de exposición, fatiga.	Bajo
Psicosocial	Contenido de la tarea	Por el desarrollo de la tarea de altos ritmos de trabajo, trabajo repetitivo y monotonía.	Stress, desmotivación, aumento de accidentalidad y enfermedad	Medio
Psicosocial	Relaciones humanas	Por la participación en toma de decisiones, opiniones, conflictos y relaciones funcionales y jerárquica	Stress y trastornos físicos o psicosomáticos, cambios psicológicos de comportamiento (agresividad, ansiedad e insatisfacción)	Alto
Psicosocial	Organización del tiempo de trabajo	Altos ritmos de trabajo, supervisión estricta, horas extras, trabajos en serie,	Estrés, aumentos de la accidentalidad y enfermedad, cansancio, fatiga, apatía, disminución del rendimiento.	Medio

Biomecánicos	Ergonómicos: por carga física, estática	Por exposición de carga estática de pie, sentado, diseños de puesto de trabajo, alturas de plano de trabajo, sillas, aspectos espaciales, equipos y organización del trabajo	Fatiga muscular, lesiones del sistema músculo esqueléticos, desviación lumbar y de columna, dolores articulares y trastornos musculares, aceleración de la generación de estructuras osteomusculares	Medio
Biomecánicos	Ergonómico: carga dinámica	Por esfuerzos visuales y otros grupos musculares, también movimientos de cuello extremidades superiores e inferiores y tronco, diseños de puesto de trabajo, alturas de plano de trabajo, sillas, aspectos espaciales, equipos y organización del trabajo	Fatiga muscular, lesiones del sistema músculo esqueléticos, desviación de columna, aceleración de la degeneración de estructuras osteomusculares	Medio
Condiciones de seguridad	Eléctricos. Baja tensión	Contacto con corriente eléctrica y otras fuentes como conexiones eléctricas toma corrientes, cableado al descubierto	Quemaduras, shock, electrocución, fibrilación ventricular	Baja
Condiciones de seguridad	Locativos: superficies de trabajo, estructura e instalaciones, distribución de áreas y orden.	Pisos lisos, archivadores, sillas, escritorios, escaleras a segundo piso, cielo rasos en mal estado que pueden causar caídas a mismo y diferente nivel, espacios inadecuados, falta de orden, estructuras e instalaciones inseguras, diseños y distribución.	Golpes, caídas, fracturas	Baja
Condiciones de seguridad	Mecánicos: herramientas manuales	Por contacto y manejo de Herramientas manuales causados por el uso continuo de cosedora, quita ganchos, perforadoras y manejo de otros elementos del área	Heridas, pinchazos, laceraciones, golpes	MEDIO
Condiciones de seguridad	Públicos	Por presencia posible de objetos o personas imprudentes en la vía, delincuencia, atentado, violencia, desordenes públicos.	Accidentes de tránsito, trauma especiales y muerte	Alto
Fenómenos naturales:	Temblores, terremotos, inundaciones	Por exposición a condiciones adversas a la naturaleza	Caídas, fracturas, aplastamientos, shock, muerte, pánico	Medio

4.4 PRESTACION DE SERVICIO SOCIAL

4.4.1 Afiliación a EPS. Como lo ordena la ley 100 de 1993, las EPS deben tener el compromiso que los afiliados y familiares cuenten con un servicio de salud y accedan fácilmente a él, y administrar la prestación del plan obligatorio de salud de las instituciones de servicios IPS, para poder cumplir con esto la empresa debe afiliar a sus empleados en la EPS que el empleado decida. El empleado es quien escoge libremente su EPS donde quiera estar afiliado, para este caso se propone La Nueva Eps debido a que ha sido una de las pocas que cumplen con los buenos servicios.

Documentos para solicitar afiliación a servicio de salud-Nueva Eps

Éstos son los documentos que usted debe presentar al momento de solicitar una afiliación en **NUEVA EPS**:

Para trabajadores independientes

- Formulario de afiliación independiente.
- Formulario de declaración de salud.
- Copia de documento de identificación.
- Contrato de trabajo por prestación de servicios.

Para trabajadores independientes con bajos ingresos

- Formulario de afiliación independiente.
- Formulario de declaración de salud.
- Fotocopia de documento de identificación.
- Declaración extrajuicio ante Notaría por bajos ingresos (1 SMMLV).

- Formato Anexo Técnico, que encontrará en nuestras Oficinas de Atención al Afiliado, según la Resolución 1155/2009.

Para pensionados

- Formulario de afiliación para trabajadores independientes o pensionados (en caso de no estar vinculados laboralmente).
- Formulario de declaración de salud.
- Fotocopia del documento de identificación.
- Copia de resolución de pensión (pensionados del ISS) y/o copia del último comprobante del pago de pensión.

Para trabajadores dependientes o empleados

- El proceso de afiliación para empleados se realiza a través de la empresa en la que labora:
- Formulario de afiliación para trabajadores dependientes y servidores públicos.
- Formulario de declaración de salud.
- Fotocopia del documento de identificación.

Para madres comunitarias

- Formulario de afiliación para dependientes, aclarando el cargo de madre comunitaria.
- Formulario de declaración de salud.
- Fotocopia del documento de identificación.
- Certificación del ICBF.
- Certificación de asociación de padres.

Para empleadas domésticas

- Formulario de afiliación para dependientes.
- Formulario de declaración de salud.
- Copia del documento de identificación.
- Copia de la afiliación a la ARP.
- Copia cédula del empleador.

Para inclusión de beneficiarios

Para afiliaciones adicionales, los beneficiarios deberán anexar en todos los casos:

- Formulario de afiliación si el cotizante es nuevo y/o novedad.
 - Fotocopia de documento de identificación para cada uno de los beneficiarios.
1. Para padres del cotizante o familiares hasta tercer grado de consanguinidad, presente la fotocopia del registro civil en el que conste el parentesco.
 2. Para hijos menores de 25 años, debe incorporar el registro donde conste parentesco (si es adopción y no han cambiado el registro, los datos deben ser iguales a los del acta de adopción). Sólo en caso de adopción, presente el certificado del ICBF y/o acta de entrega donde acredite la adopción.
1. Para la afiliación de beneficiarios adicionales (UPC adicional), por favor anexar: registro donde conste parentesco con el cotizante (para menores de 12 años sin grado de consanguinidad); carta de compromiso de pago de la UPC adicional y documentos adicionales para acreditar afiliación de beneficiarios.

En el caso de los hijos con incapacidad permanente o discapacidad, presente:

2. Registro donde conste parentesco (si es adopción y no han cambiado el registro, los datos de registro deben ser iguales a los del acta de adopción).

- Certificado médico de la EPS.
- En caso de incapacidad permanente, anexar certificación expedida por el médico tratante y convalidada por la EPS, donde se determine el tipo y grado de incapacidad.
- En caso de ser adoptado, se requiere fotocopia del nuevo registro civil.

Sólo en caso de adopción, presente el certificado del ICBF y/o acta de entrega donde acredite la adopción. Fotocopia del registro civil en el que conste el parentesco y la declaración del cotizante acreditando dependencia económica.

Beneficiarios Directos:

- El cónyuge
- A falta de cónyuge, la compañera o compañero permanente incluyendo las parejas del mismo sexo.
- Los hijos menores de 25 años que dependan económicamente del cotizante.
- Los hijos de cualquier edad si tienen incapacidad permanente y dependen económicamente del cotizante.
- Los hijos del cónyuge o compañera o compañero permanente del afiliado incluyendo los de las parejas del mismo sexo, que se encuentren en las situaciones anteriores.
- Los hijos de los beneficiarios descritos anteriormente hasta que dichos beneficiarios conserven la condición.
- Los hijos menores de 25 años y los hijos de cualquier edad con incapacidad permanente que como consecuencia del fallecimiento de los padres, la pérdida de la patria potestad o la ausencia de estos, se encuentren hasta el tercer grado de consanguinidad con el cotizante y dependan económicamente de este.
- A falta de cónyuge o de compañera o compañero permanente y de hijos, los padres del cotizante que no estén pensionados y dependan económicamente de estos.
- Los menos de 18 años entregados por custodia legal por la entidad competente.

- Padres de alguno de los dos cotizantes siempre y cuando los dos cónyuges o compañeros realicen aportes a la misma entidad y lo exime del pago de la UPC adicional.

UPC ADICIONAL

Son beneficiarios adicionales aquellas personas diferentes al grupo familiar básico que dependan económicamente del cotizante y se encuentren hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad (abuelos, sobrinos, nietos, hermanos, tíos, tío abuelo, bisabuelos, bisnietos, suegros, yernos, nueras, cuñados), así como menores de 12 años sin parentesco que dependan económicamente del cotizante.

CUADRO DE VALORES DE UPC

El valor del aporte total a pagar por los Afiliados adicionales será la que corresponda al grupo etéreo, más el valor para promoción y prevención y sobre esta suma, un 10% adicional para la subcuenta de solidaridad del sistema.

Cuando existan dos cotizantes en el grupo familiar se podrán incluir a los padres que dependan económicamente de uno de ellos y no tengan calidad de cotizantes. Si uno de los cotizantes pierde la capacidad de pago se deberá realizar el pago de la UPC Adicional.

Figura 18. Formato de afiliación para EPS

- ORIGINAL: E.P.S. - - 1a. COPIA: EMPLEADOR O ENTE TERRITORIAL -

REPÚBLICA DE COLOMBIA
SISTEMA GENERAL DE SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD
SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE SALUD

FORMULARIO ÚNICO DE AFILIACIÓN Y REGISTRO DE NOVEDADES AL SGSSS

nueva eps
gente cuidando gente
TEL: 900.106.250-2

FORMULARIO VÍA WEB

Código únicamente para dependientes y afiliaciones al Régimen Subsidiado

Lea atentamente las instrucciones antes de diligenciar este formulario.

I. DATOS DEL TRÁMITE

1. TIPO DE TRÁMITE
A. Afiliación B. REPORTE DE NOVEDADES

2. TIPO DE AFILIACIÓN
A. Individual B. Beneficiario o afiliado adicional C. Colectiva D. De oficina

3. RÉGIMEN
C. Contributivo S. Subsidiado

4. TIPO DE AFILIADO
A. Afiliación B. Cabeza de Familia C. Beneficiario

5. TIPO DE COTIZANTE
A. Dependiente B. Independiente C. Pensionado

CÓDIGO: _____ FECHA DE LA SOLICITUD: _____

II. DATOS BÁSICOS DE IDENTIFICACIÓN (del cotizante o cabeza de familia)

6. APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS
PRIMER APELLIDO: _____ SEGUNDO APELLIDO: _____
PRIMER NOMBRE: _____ SEGUNDO NOMBRE: _____

7. TIPO DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____ 8. NÚMERO DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
A. SEXO: _____ F. M. 19. FECHA NACIMIENTO: _____
DÍA: _____ MES: _____ AÑO: _____

III. DATOS COMPLEMENTARIOS

11. ORESEN: _____ 12. DISCAPACIDAD: _____ 13. PUNTAJE Y NIVEL DEL SISBEN: _____ 14. GRUPO DE POBLACIÓN ESPECIAL: _____ 15. ADMINISTRADORA DE RIESGOS LABORALES: _____

16. ADMINISTRADORA DE PENSIONES: _____ 17. INGRESO BASE DE COTIZACIÓN - IBC: _____ 18. UBICACIÓN O DIRECCIÓN DE RESIDENCIA: _____ 19. LOCALIDAD / COMUNA: _____ BARRIO: _____

Ciudad / Municipio: _____ Departamento: _____ Teléfono fijo: _____ Teléfono móvil: _____ Correo electrónico: _____ Código IPS: _____

IV. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DE LOS MIEMBROS DEL NÚCLEO FAMILIAR
Datos de identificación del beneficiario (o beneficiarios o beneficiarias) (a) (b) (c) (d) (e) (f) (g) (h) (i) (j) (k) (l) (m) (n) (o) (p) (q) (r) (s) (t) (u) (v) (w) (x) (y) (z)

19. APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS
PRIMER APELLIDO: _____ SEGUNDO APELLIDO: _____
PRIMER NOMBRE: _____ SEGUNDO NOMBRE: _____

20. TIPO DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____ 21. NÚMERO DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
22. SEXO: _____ F. M. 23. FECHA NACIMIENTO: _____
DÍA: _____ MES: _____ AÑO: _____ CÓDIGO IPS: _____

V. DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL EMPLEADOR Y OTROS APORTANTES O DE LAS ENTIDADES RESPONSABLES DE LA AFILIACIÓN COLECTIVA, INSTITUCIONAL O DE OFICIO

24. APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS DE LOS BENEFICIARIOS

25. DATOS DE RESIDENCIA
Ciudad / Municipio: _____ Departamento: _____ Teléfono fijo: _____ Teléfono móvil: _____ Correo electrónico: _____

26. Nombre de la institución prestadora de servicios de salud (EPS): _____

27. Tipo de aportante o pagador de pensiones: _____

28. Tipo documento de identidad: _____ 29. Número documento de identidad: _____ 30. Tipo de aportante o pagador de pensiones: _____

31. UBICACIÓN O DIRECCIÓN
Ciudad / Municipio: _____ Departamento: _____ Teléfono fijo: _____ Teléfono móvil: _____ Correo electrónico: _____

32. FECHA INICIO DE RELACIÓN LABORAL: _____ CARGO: _____ SALARIO: _____

VI. DATOS PARA EL REPORTE DE LA NOVEDAD

33. TIPO DE NOVEDAD
1. MODIFICACIÓN DE DATOS BÁSICOS DE IDENTIFICACIÓN 2. CORRECCIÓN DE DATOS BÁSICOS DE IDENTIFICACIÓN 3. ACTUALIZACIÓN DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD 4. ACTUALIZACIÓN Y/O CORRECCIÓN DE DATOS COMPLEMENTARIOS 5. TERMINACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN EN LA EPS 6. REINGRSIÓN DE LA EPS 7. INCLUSIÓN DE BENEFICIARIOS O DE AFILIADOS ADICIONALES

8. EXCLUSIÓN DE BENEFICIARIOS O DE AFILIADOS ADICIONALES 9. FIN DE RELACIÓN LABORAL O ADQUISICIÓN DE CONDICIONES PARA COTIZAR PARA SEGURO COTIZANDO 10. TERMINACIÓN DE LA RELACIÓN LABORAL O PÉRDIDA DE LAS CONDICIONES PARA SEGURO COTIZANDO 11. VINCULACIÓN A UNA ENTIDAD AUTORIZADA PARA REALIZAR AFILIACIONES COLECTIVAS 12. VINCULACIÓN A UNA ENTIDAD AUTORIZADA PARA REALIZAR AFILIACIONES COLECTIVAS

13. MOVILIDAD AL RÉGIMEN CONTRIBUTIVO 14. TRÁMITE AL RÉGIMEN SUBSIDIADO 15. TRÁMITE AL RÉGIMEN SUBSIDIADO 16. REPORTE DE PAGO DE PENSIONES 17. REPORTE DEL PAGO DE PENSIONES AL CESANTE 18. REPORTE DE LA CALIDAD DE PREPENSIONADO 19. REPORTE DE LA CALIDAD DE PENSIONADO

34. FECHA (a partir de): _____ 43. EPS ANTERIOR: _____ 44. MOTIVO DE TRASLADO: _____ 45. CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR O PAGADOR DE PENSIONES: _____

VII. DECLARACIONES Y AUTORIZACIONES

46. Declaración Juramentada de convivencia: Declaro que convivo con el(los) Señor(esa) _____ Identificado(a) con _____ No _____ desde el día _____ del mes _____ del año _____

47. Declaración de dependencia económica de los beneficiarios y afiliados adicionales. Declaro bajo la gravedad de juramento que el(los) Beneficiario(s) reportado(s) dependen económicamente de mí.

48. Declaración de la no obligación de afiliarse al Régimen Contributivo, Especial o de Excepción.

49. Declaración de existencia de razones de fuerza mayor o caso fortuito que impiden la entrega de los documentos que acreditan la condición de beneficiarios. Anexo aporte de la Entidad

50. Autorización para que la EPS gestione la información que se genere de la afiliación o del reporte de novedades a la base de datos de afiliados vigentes y a las entidades públicas que por sus funciones la requieren.

51. Autorización para que la EPS maneje los datos personales del cotizante o cabeza de familia y de sus beneficiarios o afiliados adicionales, de acuerdo con lo previsto en la Ley 1581 de 2012 y el Decreto 1377 de 2013.

52. Autorización para que la EPS envíe información al correo electrónico o al celular como mensajes de texto.

53. Autorización para que la EPS envíe información al correo electrónico o al celular como mensajes de texto.

VIII. FIRMAS

54. Firma de cotizante, cabeza de familia o beneficiario _____ 55. Firma y sello del empleador, aportante o entidad responsable de la afiliación colectiva, institucional o de oficina _____

IX. ANEXOS

56. Anexo copia del documento de identidad: _____
Cantidad: _____ Total: _____

57. Copia del dictamen de incapacidad permanente emitido por la autoridad competente.

58. Copia del registro civil de matrimonio, o de la Escritura pública, acta de conciliación o sentencia judicial que declare la unión marital.

59. Copia de la escritura pública o sentencia judicial que declare el divorcio, sentencia judicial que declare la separación de cuerpos y escritura pública, acta de conciliación o sentencia judicial que declare la terminación de la unión marital.

60. Copia del certificado de adopción o acta de entrega del menor.

61. Copia de la orden judicial o del acto administrativo de custodia.

62. Documento en que conste la pérdida de la patria potestad o el certificado de defunción de los padres o la declaración suscrita por el cotizante sobre la ausencia de los dos padres.

63. Copia de la autorización de traslado por parte de la Superintendencia Nacional de Salud.

64. Certificación de vinculación a una entidad autorizada para realizar afiliaciones colectivas.

65. Copia del acto administrativo o providencia de las autoridades competentes en la que conste la calidad de beneficiario o se ordene la afiliación de oficio.

X. DATOS A SER DILIGENCIADOS POR LA ENTIDAD TERRITORIAL

66. Identificación de la Entidad Territorial
Código del Municipio: _____ Código del departamento: _____

67. Datos del SISBEN
Número de ficha: _____ Puntaje: _____ Nivel: _____

68. Fecha de radicación
DÍA: _____ MES: _____ AÑO: _____

69. Fecha de validación
DÍA: _____ MES: _____ AÑO: _____

70. Datos del funcionario que realiza la validación
Primer apellido: _____ Segundo apellido: _____ Primer nombre: _____ Segundo nombre: _____
Tipo documento de identidad: _____ Número del documento de identidad: _____ Firma del funcionario: _____

71. Firma del funcionario: _____

OBSERVACIONES: _____

Recuerde que con la firma del formulario, el afiliado manifiesta la veracidad de la información registrada y de las declaraciones contenidas en el capítulo VII del formulario.

- 2a. COPIA: AFILIADO -

98

ENTREGA CARTA DE DERECHOS Y DEBERES
Y CARTA DE DESEMPEÑO



FORMULARIO VÍA WEB

Autorización de mensajes de texto. (Circular externa 000016 mayo de 2013)

Yo, _____ identificado (a) con D.C. T.R. C.C. C.E. Otro: _____
número _____ de _____, certifico que:

1. He recibido la carta de derechos y deberes	SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	Así mismo autorizo a NUEVA EPS, para que envíe información al teléfono celular No. _____ y/o correo electrónico: _____ SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>
2. He recibido la carta de desempeño con el ranking de NUEVA EPS	SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
3. Lei el contenido de la carta de derechos y deberes	SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
4. Lei el contenido de la carta de desempeño	SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
5. Me fueron resueltas las dudas sobre el contenido de las cartas de derechos y deberes y la carta de desempeño	SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
6. Entendí y comprendí lo enunciado en la carta de derechos y deberes y la carta de desempeño	SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
7. NUEVA EPS cuenta con canales disponibles y eficaces para resolver las dudas sobre el contenido de las cartas	SI <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	

Cordialmente,

Firma: _____ Tipo ID: _____ No. ID: _____ Fecha (dd/mm/aaaa): _____ Dirección: _____ Tel: _____ Municipio _____ Departamento: _____		Afiliado manifiesta que no sabe o no puede firmar, autoriza a:
		Firma: _____ Tipo ID: _____ No. ID: _____ Fecha (dd/mm/aaaa): _____ Dirección: _____ Tel: _____ Municipio _____ Departamento: _____

Manifiesto con mi firma la aceptación de todas las declaraciones y términos incorporados en este formato y el consentimiento expreso, previo e informado en relación con el tratamiento de mis datos personales que hará NUEVA EPS S.A., en sujeción a la política para el tratamiento de datos personales de la NUEVA EPS S.A. consultada al reverso de este documento.

Información de NUEVA EPS
Asesor: _____
Código: _____ Oficina _____

Autorizaciones

En virtud de la anterior certificación, autorizo expresamente y conforme a lo dispuesto en los artículos 14 y 15 de la Ley 527 de 1995, a NUEVA EPS S.A. Para que me remita información en forma de mensajes de datos, a través de mecanismos como sms -short message service -, correos electrónicos y redes sociales, relacionada con los servicios de NUEVA EPS S.A. y la carta de derecho de deberes.

Autorizo de manera expresa a NUEVA EPS S.A. y/o a la persona natural o jurídica a quien ésta encargue, para que recolecte, almacene, use, haga circular, actualice o suprima mis datos personales, para acceder a los servicios de la NUEVA EPS S.A. y para el cumplimiento de la carta de derechos y deberes.

* Revocar la autorización y/o solicitar la supresión del dato cuando en el tratamiento no se respeten los principios, derechos y garantías constitucionales y legales. La revocatoria y/o supresión procederá cuando la Superintendencia de Industria y Comercio haya determinado que en el tratamiento el responsable o encargado han incurrido en conductas contrarias a esta ley y a la constitución. En cumplimiento de la Ley 1581 de 2012 y el Decreto 1377 de 2013 y las demás normas que los modifiquen, adicionen o complementen, le informamos que usted puede conocer la política de tratamiento de los datos personales de NUEVA EPS S.A. a través de los siguientes mecanismos que ponemos a su disposición:

Aviso de privacidad

Hago constar expresamente que NUEVA EPS S.A. me informó sobre los siguientes derechos que me asisten como titular de datos personales:

- * Acceder los datos personales que hayan sido objeto de tratamiento conforme a lo dispuesto en la Ley 1581 de 2012 y las demás normas que la modifiquen, adicionen o complementen;
- * Conocer, actualizar y rectificar los datos personales frente al responsable del tratamiento y al encargado del tratamiento. Este derecho se podrá ejercer, entre otros, datos, en relación con datos parciales, inexactos, incompletos, fraccionados, que induzcan a error, o aquellos datos cuyo tratamiento esté expresamente prohibido o no haya sido autorizado.
- * Solicitar prueba de la autorización otorgada al responsable del tratamiento, salvo cuando expresamente se excepte como requisito para el tratamiento, de conformidad con lo previsto en el artículo 10 de la Ley 1581 de 2012.
- * Ser informado por el responsable del tratamiento o el encargado del tratamiento, previa solicitud, con respecto del uso que le ha dado a los datos personales.
- * Presentar ante la Superintendencia de Industria y Comercio quejas por infracciones a lo dispuesto en la Ley 1581 de 2012 y las demás normas que la modifiquen, adicionen o complementen.

Sitio web: www.nuevaeeps.com.co
Oficinas de atención al afiliado de NUEVA EPS S.A.
Línea Gratuita: 01 8000 954400
Línea de atención al Bogotá: 307 7022
Computador: (57 + 1) 4193000
Dirección Administrativa: Carrera 85k No. 46A – 66 Piso 2.

Si (s) afiliado(a), la información por usted suministrada en este formato, así como la relacionada en el formulario de afiliación y/o demás documentos anexos, serán utilizados por NUEVA EPS S.A. como responsable del tratamiento de la información únicamente para los fines específicos relacionados con la administración y prestación de servicios en salud de Plan Obligatorio de Salud, de acuerdo con la Ley 1581 de 2012 "Hábeas Data"; dicho tratamiento podrá implicar la transferencia, transmisión y/o recepción de los datos, y el cual se realizará a través de sí misma, terceros encargados de tratamiento de información o de sus aliados comerciales, para fines comerciales y para la correcta prestación del servicio, de la forma indicada en los Términos y Condiciones de cada uno de sus portales y de la Política de Confidencialidad y Protección de Datos.

INFORMACIÓN PARA SER DILIGENCIADA POR EL TRABAJADOR INDEPENDIENTE CUYO INGRESO SEA IGUAL O SUPERIOR A 1 SMMLV

ACTIVIDAD ECONOMICA	ADMINISTRADORA DE RIESGOS LABORALES	ADMINISTRADORA DE FONDOS DE PENSIONES	INGRESO BASE DE COTIZACIÓN	POSEE VIVIENDA PROPIA	SI NO	PRODUCTION AUTOPRODUCCION	SI NO	
Nivel de Escolaridad	Ninguno <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Normalista <input type="checkbox"/> Profesional <input type="checkbox"/> Doctorado <input type="checkbox"/>	Normativa <input type="checkbox"/> Dotacional <input type="checkbox"/>	Presencial <input type="checkbox"/> No presencial <input type="checkbox"/> Esporádico <input type="checkbox"/> Otro Grado <input type="checkbox"/>	Presencial <input type="checkbox"/> No presencial <input type="checkbox"/> Esporádico <input type="checkbox"/> Otro Grado <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
	Básico Primaria <input type="checkbox"/> Medio Técnico <input type="checkbox"/> Medio Técnico <input type="checkbox"/>	Técnico Profesional <input type="checkbox"/> Tecnológico <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/>	Trabajo por su Cuenta <input type="checkbox"/>	Contratista <input type="checkbox"/>				
SEÑOR (S) TRABAJADOR INDEPENDIENTE CUYO INGRESO SEA IGUAL O SUPERIOR A 1 SMMLV EN LA FAMILIA DE TRABAJADORES DEL MOMENTO QUE DECIDA NO CONTRIBUIR CON LOS SERVICIOS DE SALUD, EL NO HACERLO LE GENERA MORAL LA CUAL TENDRÁ VIGENCIA HASTA EL MOMENTO EN EL QUE REPORTE SU RETIRO SISTEMA. DECRETO 804 ART. 27 DE 1988 Y ART. 38 DE DECRETO 1463 DE 1988								
SÓLO DILIGENCIAR SI ES COTIZANTE INDEPENDIENTE PAGO POR TERCERO				Nombre del Tercero _____				
				Tipo de Identificación: NI <input type="checkbox"/> TI <input type="checkbox"/> C.C. <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/>				
				Identificación del Tercero que realiza el Aporte: _____				

4.4.2 Fondo de pensiones y cesantías.

Pensiones: Es una prestación económica que reciben mensualmente los trabajadores, dependientes o independientes, en el momento de su retiro laboral con base en los aportes que hicieron a un **fondo de Pensión Obligatoria** durante su vida laboral.

Puede ser de **vejez**, cuando se recibe al término de las semanas, años cotizados y valor acumulado en el fondo de pensiones; de **invalidez**, cuando se está incapacitado en más del 50% para laborar; o de **sobrevivencia**, cuando el trabajador muere y la reciben quienes lo sobreviven.


Los aportes a los fondos de pensiones los realizan tanto el empleador como el empleado, en el caso de los asalariados. Los empleados independientes asumen el total del aporte.

El aporte total mensual de pensión obligatorias es de 16% sobre el salario del empleado.

- Si eres asalariado, tu empleador aporta el 12% de esta cotización y tú el 4% restante.
- Si eres trabajador independiente, debes asumir el total del aporte de 16% de tus ingresos mensuales.

Si tu ingreso es superior a 4 SMMLV, debes realizar un aporte del 1% destinado al fondo de Solidaridad Pensional. Si tu salario es igual o superior a 16 SMMLV se hace además un aporte adicional que va entre 1% y 2%, lo que hace el aporte a pensión sea entre el 17% y 18%.

Figura 19. Formato de afiliación al fondo de pensiones



FORMULARIO DE AFILIACIÓN AL SISTEMA GENERAL DE PENSIONES

RADICACIÓN

FAVOR DILIGENCIAR EN LETRA MAYÚSCULA E IMPRINTA Y SIN SALIRSE DE LOS CUADROS		REGIONAL	OPONA
DEPENDIENTE <input type="radio"/> INDEPENDIENTE <input type="radio"/>		Ejecutivo comercial	Doc. Ejecutivo Comercial

I. DATOS GENERALES DEL AFILIADO O SOLICITANTE

Tipo de documento: CC <input type="radio"/> CD <input type="radio"/> TI <input type="radio"/> CE <input type="radio"/> PA <input type="radio"/>		N.º de documento		Fecha de nacimiento		
Primer apellido		Segundo apellido		Año	Mes	Día
Primer nombre		Segundo nombre		Sexo: M <input type="radio"/> F <input type="radio"/>		
Municipio de nacimiento		Departamento de nacimiento				
Nacionalidad		Dirección residencia		Ingreso mensual \$		
Municipio de residencia		Barrio / vereda de residencia		Salario Integral SI <input type="radio"/> No <input type="radio"/>		
Departamento de residencia		Teléfono		Es empleador SI <input type="radio"/> No <input type="radio"/>		
Ocupación u oficio		Celular		Alto riesgo SI <input type="radio"/> No <input type="radio"/>		
Correo electrónico		AUTORIZACIÓN USO DE MEDIOS ELECTRÓNICOS: El afiliado/ciudadano acepta y autoriza de manera expresa que COLPENSIONES envíe notificaciones, enlaces de cuenta y demás comunicaciones relacionadas con sus trámites y/o solicitudes a través de técnicas y medios electrónicos, informáticos y telemáticos (incluye correo electrónico, página web y mensaje móvil). SI <input type="radio"/> NO <input type="radio"/>				

II. DATOS DEL EMPLEADOR O ENTIDAD AGRUPADORA

Tipo de documento: CC <input type="radio"/> NIT <input type="radio"/> CE <input type="radio"/> PA <input type="radio"/> CD <input type="radio"/> TI <input type="radio"/>		N.º de documento		DV		Código CIU	
NATURALEZA: Pública <input type="radio"/> Privada <input type="radio"/> Razón social o nombre		Dirección		Municipio			
Barrio / vereda		Departamento		Sucursal			
Teléfono		Celular		Correo electrónico			

III. INFORMACIÓN DE BENEFICIARIOS

Tipo de documento: CC <input type="radio"/> TI <input type="radio"/> CE <input type="radio"/> PA <input type="radio"/> RC <input type="radio"/>		N.º de documento		Fecha de nacimiento		
Primer apellido		Segundo apellido		Año	Mes	Día
Primer nombre		Segundo nombre		Sexo: M <input type="radio"/> F <input type="radio"/>		
Nacionalidad		Dirección de residencia		Teléfono		
Municipio de residencia		Barrio / vereda de residencia		Departamento de residencia		
Parentesco: 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/>		Celular		Correo electrónico		

Tipo de documento: CC <input type="radio"/> TI <input type="radio"/> CE <input type="radio"/> PA <input type="radio"/> RC <input type="radio"/>		N.º de documento		Fecha de nacimiento		
Primer apellido		Segundo apellido		Año	Mes	Día
Primer nombre		Segundo nombre		Sexo: M <input type="radio"/> F <input type="radio"/>		
Nacionalidad		Dirección de residencia		Teléfono		
Municipio de residencia		Barrio / vereda de residencia		Departamento de residencia		
Parentesco: 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/>		Celular		Correo electrónico		

IV. AFILIACIÓN A PENSIONES

TIPO DE NOVEDAD: Vinculación inicial <input type="radio"/> Traslado de régimen <input type="radio"/> Traslado de entidad diferente <input type="radio"/> Vinculación laboral <input type="radio"/>		No cobrado más de 120 semanas a los cuopos o fondos del sector público SI <input type="radio"/> No <input type="radio"/>		Subsidiado SI <input type="radio"/> No <input type="radio"/>	
Si marcó traslado indique a la administradora de pensiones anterior		Código		Tarifa con la que debe cotizarse %	
El afiliado debe cotizar bajo el régimen especial de pensiones SI <input type="radio"/> No <input type="radio"/> ¿Cuánto?		Código			

1. AUTORIZACIÓN PARA BÚSQUEDA, CONSULTA, USO Y MANEJO DE INFORMACIÓN: El afiliado/ciudadano acepta y autoriza de manera expresa e irrevocable a la ADMINISTRADORA COLOMBIANA DE PENSIONES-COLPENSIONES, incluyendo a terceros con quienes esta tiene suscritos convenios con tal propósito, para la recolección y tratamiento de datos de carácter personal y reservado relacionados con la prestación, gestión, administración, personalización, actualización y registro de los trámites, bienes y servicios de COLPENSIONES, así como la consulta, búsqueda, recolección y uso en cualquier tiempo en los centros de riesgo y en cualquier entidad privada y pública que tenga información del afiliado/ciudadano para realizar los trámites que se refieren a las prestaciones, bienes y servicios de los diferentes componentes del sistema general de seguridad social administrados por COLPENSIONES. 2. AUTORIZACIÓN, VERIFICACIÓN Y USO DE INFORMACIÓN: el afiliado/ciudadano acepta y autoriza de manera expresa que la ADMINISTRADORA COLOMBIANA DE PENSIONES-COLPENSIONES, directamente y/o a través de medios electrónicos, informáticos y telemáticos, realice la verificación y uso de la información suministrada por el afiliado/ciudadano en su documento de identidad y en los demás que aporte a COLPENSIONES, ante las entidades u organismos pertinentes. 3. La información obtenida solo será usada para efectos propios de la ADMINISTRADORA COLOMBIANA DE PENSIONES-COLPENSIONES.

V. FIRMAS

DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS ANTECEDENTES DEL TRABAJADOR INCLUIDOS EN EL PRESENTE DOCUMENTO SON LOS QUE CORRESPONDEN A LA INFORMACIÓN QUE ME HA SIDO SUMINISTRADA			
FIRMA DEL AFILIADO O SOLICITANTE	HUELLA AFILIADO	NOMBRES Y APELLIDOS DEL REPRESENTANTE LEGAL O PERSONA AUTORIZADA	FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL O PERSONA AUTORIZADA

“ Ven por tu FUTURO ”



Cesantías: Las cesantías son una prestación social a la cual tiene derecho todo trabajador con vínculo laboral y también una persona independiente que voluntariamente quiera afiliarse a un Fondo de Cesantías. Tienen como objetivo dar un auxilio monetario cuando la persona termine su relación laboral, es decir cuando esté cesante.

Los que tienen derecho a las cesantías son:

- **Trabajadores Dependientes:** Personas vinculadas mediante contratos de trabajo verbales o escritos. El trabajador debe estar afiliado a un solo fondo de cesantías.
- **Trabajadores Independientes:** Personas naturales que no están sujetas a un contrato laboral o personas que trabajan en su propia empresa.

Figura 20. Afiliación a fondo de cesantías

Colfondos SOLICITUD DE VINCULACIÓN O TRASLADO AL FONDO DE CESANTÍAS CODIGO DE BARRAS

Fecha de Registro: 20/11/2017. No. XXXXXXXX

DATOS BÁSICOS DEL AFILIADO

Nombre: [] Primer Nombre, [] Segundo Nombre, [] Primer Apellido, [] Segundo Apellido

Fecha de Nacimiento: [] Ciudad de Nacimiento: [] País: []

Fecha de Expedición: [] Estado Civil: [] Domicilio: []

Dirección Residencia: [] Barrio: [] Ciudad de Residencia: [] Dpto./Zona/Estado de Residencia: [] Teléfono de Residencia: []

Cómodo Electrónico: [] Dirección Laboral: [] Ciudad Laboral: [] Dpto./Zona/Estado Laboral: [] Teléfono Laboral: []

País Residencia: [] País Trabajo: []

Ocupa o ha ocupado un cargo político, un cargo de servidor público, o un cargo como representante legal de una organización internacional (*), o se trata de una persona que goza de reconocimiento público? SI NO

(*): Organizaciones de Derecho Internacional Públicas o privadas. (**): Incluye familiares por adopción y crianza.

Nombre y Apellidos de los familiares	Tipo de Identificación	Número de Identificación	Parentesco

AUTOCERTIFICACIÓN DE RESIDENCIA FISCAL DEL AFILIADO

¿Debe usted declarar sus impuestos en los Estados Unidos de América? SI () NO ()

¿Debe usted declarar sus impuestos en un país diferente a Colombia o a los EEUU? SI () NO ()

Si respondió SI, indique el país(es) y su Número de Identificación Tributaria (NIT/TIN) o Número de Seguridad Social (SSN). Si no puede informar el NIT/TIN o SSN, indique la razón usando el código correspondiente: (A) Se solicitó o se va a solicitar pero no se ha recibido (B) La autoridad tributaria del país no expide (C) Otra razón (Especifique):

Nota: Las personas que deseen declarar sus impuestos en EEUU incluyen, pero no se limita a: Ciudadanos de EEUU (personas con doble nacionalidad) y personas con estatus de Residente Permanente en EEUU.

País	Identificación	Código para no informar NIT/TIN (A) (B) (C) (D) (E) (F) (G) (H) (I) (J) (K) (L) (M) (N) (O) (P) (Q) (R) (S) (T) (U) (V) (W) (X) (Y) (Z)

CERTIFICACIÓN Y COMPROMISO

Confirma que la información entregada en este formato es verdadera, completa y correcta. Autorizo a la entidad para entregar, de forma directa o indirecta, a las autoridades tributarias correspondientes o a cualquier otra parte autorizada a auditar o conducir una revisión similar con fines tributarios en la entidad, la información contenida en este formato y a entregar copia de esta información, así como a informar a dichas autoridades tributarias o partes autorizadas respecto de cualquier otra información que la entidad pueda tener en su poder que sea relevante para la clasificación declarada en esta certificación. Reconozco que la información contenida en esta certificación y la información contenida en mis cuentas en la entidad (incluyendo la información de los saldos o balances de las cuentas y pagos recibidos) pueden ser reportados a las autoridades tributarias locales, y que estas autoridades tributarias pueden también entregar dicha información a las autoridades de cualquier otro país adicional, que yo haya listado anteriormente como país en el que soy responsable tributario. Autorizo a la entidad para compartir la información contenida en este formato con su matriz The Bank of Nova Scotia - Scotiabank, que tiene su domicilio principal en Toronto, Canadá, las filiales y/o autoridades de ésta, cuyo domicilio se encuentre en el extranjero o en la República de Colombia, las filiales, subsidiarias y/o afiliadas de la entidad. Me comprometo a notificar a la entidad de manera inmediata cualquier cambio de circunstancias que puedan causar que la información contenida en este formato deje de ser correcta y válida, así como a entregar a la entidad una Auto-certificación de Residencia Fiscal actualizada dentro de los primeros 30 días en que se haya presentado un cambio en dicha circunstancia.

INFORMACIÓN FINANCIERA DEL AFILIADO

Seleccione el Rango al que corresponde: []

¿Cuál es el origen de sus ingresos? [] Activo [] Inactivo [] Variable de Activo [] Negocio [] Aportaciones [] Reservas [] Provisionales [] Retenidas

Descripción de otras fuentes de ingresos: []

¿Está calificado o desea serlo? SI () NO ()

¿Es independiente o afiliado por asociación o asociación? SI () NO ()

DATOS BÁSICOS DEL EMPLEADOR Y/O DEL VÍNCULO LABORAL

Razón Social: [] Tipo de Identificación: [] Número de Identificación: [] Cargo Actual: [] Fecha de Ingreso (DDMMAAAA): []

Salario o Ingreso Mensual: [] Salario o Ingreso Mensual Anual: []

Dirección donde se genera la Nómina de la Empresa: [] Ciudad donde se genera la Nómina de la Empresa: [] Dpto./Zona/Estado donde se genera la Nómina de la Empresa: [] Código (CI): []

SOLICITUD DE SELECCIÓN Y VINCULACIÓN DEL AFILIADO

Afirmo que Colfondos S.A., para efectos de fines administrativos, referencias relativas a mi comportamiento personal y crediticio, historial de pago, manejo de mis productos, cumplimiento de mis obligaciones y en general para consultar en cualquier momento a la Asociación Bancaria de Colombia y/o Bancarrol, Contraloría Superior de Planeación y Presupuesto, el Superintendente Financiero, o cualquier otra entidad debidamente autorizada para el caso, o con la que se establece en el futuro, subinstituto de Colfondos Transparencia.

Afirmo que Colfondos S.A. para que me registre () y me registre () en las listas de afiliados, y a su vez me registre en la lista de afiliados de la entidad.

Declaro bajo juramento que los antecedentes del afiliado incluidos en la presente solicitud son los que corresponden a la información que me ha sido suministrada.

Concuerdo que he otorgado a Colfondos S.A. como la sociedad que administrará mis cuentas, cuentas que al día de hoy se encuentran en el depósito de la entidad, el consentimiento para que la entidad solicite información y referencias de los centros y productores creditivos en relación con el historial de pagos, los derechos y obligaciones que me afectan como afiliado, así como los deberes recaudatorios para la protección de mis derechos, los convenios suscritos y demás los efectos legales y potenciales que se derivan de mi decisión, así mismo declino conocer y aceptar el reglamento del Fondo de Cesantías.

Identifico que no deseo recibir la capacitación e información sobre cesantías. []

ENTREVISTA PERSONAL PARA USO EXCLUSIVO DE COLFONDOS S.A.

Entiendo que la presente declaración es un requisito para la vinculación o traslado de fondo de cesantías de Colfondos S.A. y que si no estoy de acuerdo con la información que he suministrado, puedo solicitar al gerente de cesantías que me informe sobre el procedimiento, mi identificación, mis antecedentes de afiliación a un fondo de cesantías y a su actividad como trabajador o autónomo.

Afirmo que: SI NO

Nombre: [] Número de Identificación: [] Fecha: [] Firma: []

Administradora de Riesgos profesionales:

Las administradoras de Riesgos Profesionales o ARP son aquellas entidades legalmente constituidas contratadas obligatoriamente por la empresa, según el Sistema General de Riesgos Profesionales, encargadas de prevenir, proteger y atender a los trabajadores contra todo riesgo profesional que puede haber en un ambiente laboral, es decir, contra todo tipo de Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales (ATEP).

Entre los objetivos de la ARP tenemos:

- Establecer las actividades de promoción y prevención que mejoren las condiciones de trabajo y salud de los trabajadores de la empresa, protegiéndola contra los ATEP derivados de la actividad laboral realizada diariamente y las condiciones de trabajo donde se efectúan que pueden provocar riesgos a la salud de los empleados en los lugares de trabajo tales como los físicos, químicos, biológicos, ergonómicos, psicosociales, de saneamiento y de seguridad.
- Fijar las prestaciones económicas y de atención a los trabajadores por incapacidad temporal en caso de ocurrencia de un ATEP.
- Reconocer y pagar a los afiliados las prestaciones económicas por incapacidad permanente, que se deriven de las contingencias de ATEP y muerte de origen profesional.
- Fortalecer las actividades que establezcan el origen de los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales y el control de los agentes de riesgos ocupacionales.

Entre sus derechos tenemos:

- Contratar o conformar equipos de prevención de riesgos profesionales.
- Contratación de personas naturales o jurídicas debidamente licenciadas por las Secretarías de Salud locales, para la prestación de servicios de salud ocupacionales a terceros.
- Adquirir, facilitar o arrendar los equipos y materiales para el control de factores de riesgo en la fuente y en el medio laboral.

Y entre sus deberes están:

- Aceptar a todos los afiliados que soliciten vinculación a la ARP.
- Asesoría básica para las empresas en cuanto al diseño del Programa de Salud Ocupacional.
- Capacitación básica para Brigadas de Emergencia.
- Capacitación a los vigías ocupacionales o a los comités paritarios de salud ocupacional (COPASO) de las empresas afiliadas.
- Fomento de estilos de vida saludables.
- Campañas de educación, y prevención en ATEP.
- Asesoría técnica.
- Evaluación del Programa de Salud Ocupacional.
- Vigilancia y control a sus empresas afiliadas.

Caja de Compensación Familiar:

Confecciones Loren´S propone la afiliación a la caja de compensación familiar COMFAMILIAR DEL HUILA.

4.4.3 Estrategia organizacional de confecciones. Loren´S. La matriz DOFA pretende definir el impacto las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas que deberá enfrentar Confecciones Loren´S frente al mercado. Identificando si el impacto es positivo se establecerán estrategias que procure conservarlos y aprovecharlos, y en el caso de presentarse algunos negativos las estrategias pretenderán mitigar y controlar su impacto. En este sentido, se crearán estrategias de crecimiento que permitan convertir las fortalezas en oportunidades (FO), estrategias de supervivencia convirtiendo las debilidades en oportunidades (DO). Igualmente, se implementarán estrategias de supervivencia para convertir las amenazas en fortalezas (FA) y por último, trabajar sobre estrategias de fuga que permitan mitigar y controlar las debilidades y las amenazas (DA).

Cuadro 24. Matriz DOFA

<p>D</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bajo capital de trabajo • Desconocimiento de los proveedores en otros departamentos. • La estructura organizacional está en proceso de creación. • Desconocimiento de personas a contratar • Desconocimiento de tiempos de entrega de materiales por parte de los proveedores. • No habrá publicidad masiva a comparación de las publicidades de las grandes competencias. 	<p>O</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posible exportación del producto al mercado exterior por el TLC. • Posible exportación a mercados internacionales cercanos tales como Ecuador y Perú. • El mercado de ropa interior es muy demandable • Oportunidad de mejorar las exportaciones a otros países. • Nuevos tratados para exportar el producto. • Posibles nuevos clientes a través de las ventas por páginas Web y redes sociales como Facebook y WhatsApp.
<p>F</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las maquinarias que se adquirirán son excelentes y tienen la capacidad para trabajar las 24 horas del día en caso exista mayor demanda. • Producto con mucha demanda en el mercado. • Conocimiento en los procesos de producción. • Asesorías en los procesos técnicos. • Utilizaré bolsa ecológica para estar de lado del cuidado del medio ambiente., • Aprovechar todas las fortalezas marketing de una manera coherente. • Utilizar los mejores materiales e insumos para obtener excelente calidad del producto. 	<p>A</p> <ul style="list-style-type: none"> • El contrabando de prendas de vestir, en nuestro caso de prendas de ropa interior es difícil de controlar por la ADUANA. • Fuerte competidor en ropa interior a nivel Nacional como Leonisa y Victoria Secret´s, a nivel regional tenemos la competencia de Laura, St Even, Lili Pink. • Existencia de crisis económica en nuestro país (menos dinero para gastar en ropa interior incluyendo la ropa interior.) • Incrementos de impuesto e IVA con el nuevo gobierno nacional. • Entrada de nuevos competidores de marcas como Victoria Secret´s.

5. ESTRUCTURA LEGAL DE LA EMPRESA

5.1 RAZÓN SOCIAL

La razón social que se propone para este estudio de factibilidad para la creación de empresa Confecciones Loren'S será mediante S.A.S. Las sociedades por acciones simplificadas son un nuevo modelo societario que se ha estado imponiendo en Colombia durante los últimos dos años debido que presenta más ventajas en su constitución y funcionamiento.

La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

5.2 OBJETO SOCIAL

Una situación de control, es el sometimiento de las decisiones en una compañía a la voluntad de una persona que es su accionista mayoritaria.

Por tal razón, si usted va a constituir una sociedad en la cual es el único accionista, tenga en cuenta lo siguiente:

Según lo establecido en el decreto 667 de 2018, empresas constituidas con esta característica, deberán informar esta situación a través de un documento privado que deberá registrar ante Cámara de Comercio, previo pago del impuesto de registro en la Gobernación del Huila y los derechos camerales que causa el respectivo registro; de lo contrario, deberá informar por escrito la razón por la cual no es controlante, y de ser el caso, el nombre e identificación del tercero que ostenta esta calidad.

La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los

accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad

5.3 CONTENIDO DEL DOCUMENTO DE CONSTITUCIÓN

La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará cuando menos lo siguiente:

1o. Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.

2o. Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.;

3o. El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.

4o. El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.

5o. Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.

6o. 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 estas deberán pagarse.

7o. La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

5.4 COSTOS ADMINISTRATIVOS

Dentro del almacén habrá 1 persona encargada de las ventas, será la asesora de ventas, lo cual hará las funciones además de cajera. Su salario será de \$ 790.000 como básico y con las prestaciones de ley será de \$ 1.200.800. Anualmente la asesora de ventas nos representa un gasto de \$14'409.600.

Cuadro 25 Gastos de Administración de Venta

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA	
Nómina	
Administrador (Ing. Calidad)	1.520.000
Auxiliar de Servicio al cliente	1.200.800

5.4.1 Gastos de puesta en marcha de la empresa. Para la puesta en marcha de la empresa, es indispensable conocer los gastos y costos de CONFECCIONES LOREN´S, entre esos será donde funcionara, el local del almacén.

Cuadro 26. Puesta en Marcha de la empresa.

<i>PRESUPUESTO DE INVERSION DETALLADO</i>			
1. INVERSIONES FIJAS	\$8.050.000	66,09%	
MAQUINARIA Y EQUIPO	5.670.000	70,43%	
Maquina Plana	2	\$ 1.050.000	\$ 2.100.000
Collarin	1	\$ 1.890.000	\$ 1.890.000
Fileteadora	1	\$ 1.680.000	\$ 1.680.000
			\$ -
			\$ 5.670.000
MUEBLES Y ENSERES	2.380.000	29,57%	
Mesa de Corte 2*3 Mtros	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Computador HP	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Impresora Laser	1	\$ 380.000	\$ 380.000
Conjunto Escritorio Tipo Secretarial	1	\$ 450.000	\$ 450.000
			\$ -
			\$ 2.380.000
2. INVERSIONES DIFERIDAS	581.000	4,77%	
Gastos de Organización	1	131.000	131.000
Gastos de Montaje	1	250.000	250.000

<i>PRESUPUESTO DE INVERSION DETALLADO</i>			
Publicidad	1	200.000	200.000
3. CAPITAL DE TRABAJO	3.550.000	29,14%	
Inventario de Materias primas	15 días	1.275.000	1.275.000
Costos de operación	30 días	2.125.000	2.125.000
Gastos de Administración y ventas	30 días	150.000	150.000
FLUJO DE INVERSION	12.181.000	100,00%	
CREDITO	6.090.500	50,00%	

<i>PRESUPUESTO DE INVERSION</i>		<i>%</i>
1. INVERSIONES FIJAS	\$8.050.000	61,11%
Maquinaria y Equipo	5.670.000	54,55%
Muebles y Enseres	2.380.000	45,45%
2. INVERSIONES DIFERIDAS	581.000	25,00%
3. CAPITAL DE TRABAJO	3.550.000	13,89%
FLUJO DE INVERSION	12.181.000	100,00%
RECURSOS DEL CREDITO	6.090.500	50,00%

Fuente: Elaboración Propia

5.4.2 Gastos de administración. Es importante tener claro los gastos en cual incurrirá en la empresa.

Cuadro 27. Gastos de Administración.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA		Mes 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nómina		2.720.800	32.649.600	34.282.080	35.996.184	37.795.993	39.685.793
Administrador (Ing. Calidad)	1.520.000						
Auxiliar de Servicio al cliente	1.200.800						
Gastos varios		535.000	6.420.000	6.741.000	7.078.050	7.431.953	7.803.550
Transporte	100.000						
Teléfono	35.000						
Contador	400.000						
TOTAL		3.255.800	39.069.600	41.023.080	43.074.234	45.227.946	47.489.343

5.5 ESTUDIO FINANCIERO

5.5.1 Ingresos. A continuación se detallará los ingresos principales para la empresa CONFECCIONES LOREN´S con la que iniciará.

Cuadro 28. Capital de trabajo.

3. CAPITAL DE TRABAJO	3.550.000	29,14%
Inventario de Materias primas	15 días	1.275.000
Costos de operación	30 días	2.125.000
Gastos de Administración y ventas	30 días	150.000
FLUJO DE INVERSION	12.181.000	100,00%
CREDITO	6.090.500	50,00%

Se pretende realizar un crédito de \$ 6.090.500 mediante Bancolombia.

5.5.2 Egresos. Los egresos de CONFECCIONES LOREN´S se determinan por la salida de los recursos financieros, pagos a bancos y no necesariamente deben ser gastos administrativos.

Cuadro 29. Egresos

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA		Mes 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nómina		2.720.800	32.649.600	34.282.080	35.996.184	37.795.993	39.685.793
Administrador (Ing. Calidad)	1.520.000						
Auxiliar de Servicio al cliente	1.200.800						
Gastos varios		485.000	5.820.000	6.111.000	6.416.550	6.737.378	7.074.246
Transporte	100.000						
Teléfono	35.000						
Contador	350.000						
T O T A L		3.205.800	38.469.600	40.393.080	42.412.734	44.533.371	46.760.039

5.5.3 Amortización del crédito. El plan de pagos se relación en el siguiente cuadro por el cual se deberá pagar el crédito que inicialmente se mencionó.

Cuadro 30. Tasa de crédito

FLUJO DE INVERSION	12.181.000	100%
CREDITO	6.090.500	50%
Tasa de crédito	E.A	24%
Plazo	5	años

Cuota	\$2.218.451
--------------	--------------------

Cuadro 31. Amortización crédito

AMORTIZACION DEL CREDITO				
PERIODO	CUOTA	INTERES	CAPITAL	SALDO
				6.090.500
1	2.218.451	1.461.720	756.731	5.333.769
2	2.218.451	1.280.105	938.346	4.395.423
3	2.218.451	1.054.902	1.163.549	3.231.874
4	2.218.451	775.650	1.442.801	1.789.073
5	2.218.451	429.378	1.789.073	0

5.5.4 Flujo financiero.

5.5.4.1 Estado de resultados integral proyectado.

Cuadro 32. Estado de resultados integral proyectado

CONCEPTO	ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROYECTADO					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Por Ventas		153.370.286	175.593.640	201.037.159	230.167.443	263.518.705
EGRESOS						
Costos de Producción		100.312.800	109.777.060	120.267.642	131.904.171	144.820.691
Gastos de Administración y ventas		40.795.800	42.749.280	44.800.434	46.954.146	49.215.543
Total Egresos		141.108.600	152.526.340	165.068.076	178.858.317	194.036.234
UTILIDAD OPERACIONAL		12.261.686	23.067.301	35.969.083	51.309.126	69.482.471
Gastos Financieros		1.461.720	1.280.105	1.054.902	775.650	429.378
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		10.799.966	21.787.196	34.914.181	50.533.476	69.053.093
IMPUESTO	33%	3.563.989	7.189.775	11.521.680	16.676.047	22.787.521
UTILIDAD NETA		7.235.977	14.597.421	23.392.501	33.857.429	46.265.573

5.5.4.2 Flujo de caja proyectado.

Cuadro 33. Flujo de caja proyectado

CONCEPTO	FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Saldo anterior		3.550.000	15.319.435	34.330.496	62.617.554	101.912.749
Por Ventas		153.370.286	175.593.640	201.037.159	230.167.443	263.518.705
TOTAL INGRESOS		156.920.286	190.913.075	235.367.655	292.784.996	365.431.454
EGRESOS						
Costos Fijos		39.069.600	41.023.080	43.074.234	45.227.946	47.489.343
Costos Variables		100.312.800	109.777.060	120.267.642	131.904.171	144.820.691
Total Egresos		139.382.400	150.800.140	163.341.876	177.132.117	192.310.034
Impuestos			3.563.989	7.189.775	11.521.680	16.676.047
Gastos financieros		1.461.720	1.280.105	1.054.902	775.650	429.378
Pago de la deuda		756.731	938.346	1.163.549	1.442.801	1.789.073
Flujo de Efectivo	3.550.000	15.319.435	34.330.496	62.617.554	101.912.749	154.226.922

5.5.4.3 Punto de equilibrio.

Cuadro 34. Pto de equilibrio

Punto de equilibrio en unidades	COSTOS FIJOS Precio unitario - Costo variable unitario	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		7.122	6.450	5.905	5.454	5.072

5.5.4.4 Estado situación financiera proyectado.

Cuadro 35. Estado situación financiera proyectado

CONCEPTO	ESTADO SITUACION FINANCIERA PROYECTADO					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
Corrientes		-				
Efectivo y equivalentes de Efectivo	3.550.000	15.319.435	34.330.496	62.617.554	101.912.749	154.226.922
Total Activo corriente	3.550.000	15.319.435	34.330.496	62.617.554	101.912.749	154.226.922
Fijos						
Maquinaria y Equipo	5.670.000	5.670.000	5.670.000	5.670.000	5.670.000	5.670.000
Muebles y Enseres	2.380.000	2.380.000	2.380.000	2.380.000	2.380.000	2.380.000
Depreciaciones		-1.610.000	-3.220.000	-4.830.000	-6.440.000	-8.050.000
Total Activo Fijo	8.050.000	6.440.000	4.830.000	3.220.000	1.610.000	-
Diferidos						
Diferidos	581.000	581.000	581.000	581.000	581.000	581.000
Amortizaciones		- 116.200	- 232.400	- 348.600	- 464.800	- 581.000
Total Activos Diferidos	581.000	464.800	348.600	232.400	116.200	-
TOTAL ACTIVOS	12.181.000	22.224.235	39.509.096	66.069.954	103.638.949	154.226.922
PASIVOS	0	0	0	0	0	0
Corto Plazo						
Impuestos por pagar		3.563.989	7.189.775	11.521.680	16.676.047	22.787.521
Largo Plazo						
Crédito bancario	6.090.500	5.333.769	4.395.423	3.231.874	1.789.073	0
TOTAL PASIVOS	6.090.500	8.897.758	11.585.198	14.753.554	18.465.120	22.787.521
PATRIMONIO						
Capital	6.090.500	6.090.500	6.090.500	6.090.500	6.090.500	6.090.500
Utilidades de ejercicios anteriores			7.235.977	21.833.398	45.225.900	79.083.329
Utilidades del ejercicio		7.235.977	14.597.421	23.392.501	33.857.429	46.265.573
TOTAL PATRIMONIO	6.090.500	13.326.477	27.923.898	51.316.400	85.173.829	131.439.401
PASIVOS Y PATRIMONIO	12.181.000	22.224.235	39.509.096	66.069.954	103.638.949	154.226.922
BALANCE	0	0	0	0	0	0

5.5.5 Evaluación financiera.

Cuadro 36. Evaluación financiera

EVALUACION FINANCIERA.						
PERIODOS ANUALES.	0	1	2	3	4	5
FLUJO DEL PROYECTO.						
Inversión de capital.	-\$ 12.181.000					
Flujo de Ingresos		\$ 153.370.286	\$ 175.593.640	\$ 201.037.159	\$ 230.167.443	\$ 263.518.705
Flujo de Egresos		\$ 139.382.400	\$ 150.800.140	\$ 163.341.876	\$ 177.132.117	\$ 192.310.034
FLUJO DEL PROYECTO.	-\$ 12.181.000	\$ 13.987.886	\$ 24.793.501	\$ 37.695.283	\$ 53.035.326	\$ 71.208.671
PERIODOS ANUALES.						
		1	2	3	4	5
FLUJO DEL EMPRESARIO						
Inversión de capital.	-\$ 12.181.000					
Flujo de Ingresos		\$ 153.370.286	\$ 175.593.640	\$ 201.037.159	\$ 230.167.443	\$ 263.518.705
Flujo de Egresos		\$ 139.382.400	\$ 150.800.140	\$ 163.341.876	\$ 177.132.117	\$ 192.310.034
Gastos Financieros		\$ 1.461.720	\$ 1.280.105	\$ 1.054.902	\$ 775.650	\$ 429.378
FLUJO DEL EMPRESARIO	-\$ 12.181.000	\$ 12.526.166	\$ 23.513.396	\$ 36.640.381	\$ 52.259.676	\$ 70.779.293

EVALUACION FINANCIERA.		FLUJO DEL PROYECTO.	
		EMPRESA	EMPRESARIO
Tasa de oportunidad.	30%		
Valor presente del flujo del proyecto.		\$ 80.335.946	\$ 77.586.712
Valor presente neto.		\$ 68.154.946	\$ 65.405.712
Tasa interna de retorno financiero.		167,91%	159,38%
Relación Beneficio / Costo		6,60	6,37

5.5.5.1 Volumen de producción.

Cuadro 37. Volumen de producción

VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	Demanda Año 1	Demanda Año 2	Demanda Año 3	Demanda Año 4	Demanda Año 5
Demanda y Producción Unidades Diaria	31	33	35	38	41
Demanda y Producción Mensual (26 días)	806	862	923	987	1.057
Demanda y Producción Anual	9.672	10.349	11.073	11.849	12.678
Precio de Venta Promedio	\$ 15.857	\$ 16.967	\$ 18.155	\$ 19.426	\$ 20.785
INGRESOS POR VENTAS	\$ 153.370.286	\$ 175.593.640	\$ 201.037.159	\$ 230.167.443	\$ 263.518.705
Incremento en Ventas/Unidades	7%	Anual			
Incremento en Precios de Ventas/Unidades	7%	Anual			

6. CONCLUSIONES

- Los 3 fuertes competidores para la empresa se encuentran centradas en el centro comercial UNICO, por lo tanto alguien que busque economía y calidad lo puede hacer en nuestra empresa, teniendo como ventaja la cercanía a la las demás empresas.
- Las empresas por lo general tienen encuentra las tendencias del día, las modas, pero no tienen en cuenta las necesidades de los clientes, de las mujeres mayores, gordas, delgadas o en otras condiciones.
- Este proyecto tuvo en cuenta el estudio de mercados, el técnico, administrativo, legal y económico, por ende es una guía para la creación de una empresa de confecciones de ropa interior.
- El proyecto para la empresa confecciones Loren´S tuvo en cuenta varios factores, tales como el estudio de mercado realizando por medio de muestreo encuestas a este mercado objetivo. También se tuvo en cuenta el estudio técnico y del talento humano, esto para ser guía de creación de empresa Confecciones Loren´S se dedicara a la producción de ropa interior en encaje, franela y lycra, también brasier señoriales y Baby Doll a un mercado de mujeres de los 40 años en adelante.
- La maquinaria necesaria para iniciar actividades en la empresa serán: Maquina Plana de una y dos agujas, Fileteadora y cortadora La empresa será de responsabilidad Ltda. Y contara con 5 empleados.
- La maquinaria necesaria serían las 2 máquinas planas, la fileteadora y la maquina collarín.
- La empresa se creará mediante S.A.S teniendo como nombre Confecciones Loren´S S.A.S.
- La empresa contará con 2 personas encargadas de la confección, 1 ingeniero de calidad, 1 Asesora de Ventas, 1 gerente, 1 un contador público como empleado externo.

- Es necesario que el plan estratégico de la empresa se coordine con todas las áreas y dándolo a conocer a toda la organización a través de la misión, visión y los valores corporativos permite el planteamiento de objetivos claros y medibles para alcanzar los objetivos planteados al inicio del estudio.
- La empresa iniciaría con un capital de \$12.181.000, los cuales \$6'090.500 sería mediante un préstamo bancaria, y resultando viable el proyecto, la Tasa Interna de Oportunidad (TIR) arroja un Porcentaje mayor a la Tasa de Oportunidad (TIO), indicando así que es muy bueno invertir en la empresa.
- **EI ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA UBICADA EN LA CIUDAD DE NEIVA DE ROPA INTERIOR PARA MUJERES**
Es factible debido a que después de un análisis financiero se evidenció que el La Tasa de oportunidad (TIO) que se esperaba era de un 30% y según los datos arrojados La Tasa Interna de Retorno (TIR) fue de 167.91%, por lo tanto el proyecto se debe de aceptar
- Según el indicador Beneficio/costo, el beneficio super al costo, por lo tanto, el proyecto debe ser considerado. Si la relación B/C es mayor a 1, se debe invertir en el proyecto, pero también hay que tener en cuenta que si es muy cercano a 1 es indiferente y se debe reconsiderar el proyecto, en mi caso la relación B/C es =6.60. el beneficio supera a la inversión inicial

BIBLIOGRAFIA

BEMBIBRE, Cecilia. Lencería. Disponible en internet:
<https://www.definicionabc.com/general/lenceria.php>.

EDITH, María. La colección con máquinas industriales. Disponible en internet:
<http://wikidiconfeccion.wikispaces.com/>.

LINTSEN, H.W. Geschiedenis van de techniek in Nederland. De wording van een moderne samenleving 1800-1890. Deel IV., 1993. p. 41

LOMBARDO, Maru. Rompiendo esquemas. En: Revista Carrusel. 2017. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/carrusel/las-mujeres-de-40-anos-del-siglo-xxi-135914>

PEREZ, Julián y MERINO, María. Definición de mercado. Disponible en internet:
<https://definicion.de/pagina-web/>

SANTA CLARA UNIVERSITY. El plan de negocios.
<http://www.myownbusiness.org/espanol/s2/>.
Significados de innovación. Disponible en internet
<https://www.significados.com/innovacion/>

VAN DALEN, Deobold y MEYER, William. Síntesis de "Estrategia de la investigación descriptiva" en Manual de técnica de la investigación educacional de 12 de septiembre de 2006.

VELEZ RIZO, Diana Lorena. Rompiendo esquemas. En: Revista Carrusel. 017. Recuperado de <https://www.eltiempo.com/carrusel/las-mujeres-de-40-anos-del-siglo-xxi-135914>

ANEXO

Anexo. Encuesta dirigida a la población objeto

Investigación Percepciones sobre Creación de empresa Confección de Ropa interior para mujeres mayores de 40 años entre los estratos 1 al 4.

Folio: _____

Entrevistador/a: **ANDRES FELIPE PADILLA CUELLAR** _____ Fecha: 30 / Agosto / 2018

A continuación encontrarás una serie de preguntas destinadas a conocer tu opinión sobre diversos aspectos del proyecto para la creación de la empresa Confecciones Loren's en la ciudad de Neiva. Mediante esto queremos conocer lo que piensas sobre esta temática.

1. Dictamine con qué frecuencia compras tu ropa interior?

1 vez al mes	1 Vez cada 3 meses	2 veces cada 3 meses	1 Vez cada 6 meses	1 vez al año	Nunca

2. Qué es lo que consideras más importante a la hora de comprar ropa interior?

	Muy importante	Importante	Considerable	Irrelevante
Tela de la prenda				
Privacidad a la hora de comprar				
Empacado de la prenda				
Variedades de estilos				
Rapidez de la atención				
Precio				
Lugar del establecimiento				

3. Cuanto estarías dispuesto a pagar por el conjunto de ropa interior?

- a) Hasta 30.000 pesos por conjunto
- b) Entre 30.000 pesos y 40.000 pesos por conjunto
- c) Entre 40.000 pesos y 50.000 pesos por conjunto
- d) Más de 50.000 pesos por conjunto

4. Que color de ropa interior es el que más usas?

- a) Blanco
- b) Negro
- c) Beige
- d) Animal Print
- e) Colores llamativos

5. Qué tipo de sostén regularmente usas?

- a) Copa completa
- b) Media copa
- c) Strapless
- d) Deportivos
- e) Prehormados
- f) Señoriales

1

6. Donde compras regularmente tu ropa interior?

- a) Grandes tiendas comerciales
- b) Por catálogos
- c) Tiendas especializadas en la ropa interior
- d) Por internet.

7. La ropa interior que actualmente estás adquiriendo te proporciona comodidad y seguridad?

- a) Siempre
- b) A veces

c) Nunca

8. Generalmente encuentras fácilmente el estilo y talla de tu ropa interior?

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

8. Al momento de realizar tu compra, te fijas en la forma en que recibes la atención de la asesora?

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) A veces
- d) Casi Nunca
- e) Nunca

Indica cuántos años tienes? _____ Años.

¡Muchas gracias por su apreciado tiempo, para usted es una encuesta, para mi es más valiosa su opinión.