



Estudio de factibilidad para una empresa de confección y comercialización de prendas para organizaciones prestadoras del servicio de seguridad y vigilancia privada

Jonathan Armando Pedraza Ortega
Jorge Luis Saavedra Sánchez
Nathalia Solórzano Ceballos

Administración de Empresas, Corporación Universitarias Minuto de Dios
Dr. César Ignacio León Quillas
Diciembre 10, 2021

Dedicatoria

Dedico este logro, inicialmente, a DIOS por iluminarme y permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional, a mis padres, Emilia Ceballos & Efraín Solórzano, quienes me han brindado su apoyo incondicional, su amor, paciencia y palabras de perseverancia, han generado en mi la creencia de perseguir los sueños y de lo que me propongo lo puedo lograr, que todo va ligado con esfuerzo y dedicación.

Especialmente a mi hermana Lina Maritza Solórzano Ceballos, el ser humano más especial e importante en mi vida, quién ya no está en este mundo terrenal, sin embargo, cada día agradezco inmensamente por el apoyo incondicional que me dio y me sigue dando, por creer en mis sueños constantemente, por esa última conversación de que siguiera adelante con mi vida y mis estudios, y así lo he hecho.

Finalmente, a mi abuela materna Emilia Izquierdo, a mi familia y a todas las personas especiales que me acompañaron en esta etapa profesional y como ser humano, para ellos van dedicados estos logros de metas y sueños cumplidos.

Nathalia Solórzano Ceballos

El presente trabajo de grado lo dedico, especialmente a mis padres Edinson Saavedra Torres y Nelly Amparo Sánchez Arce, quienes con su amor, dedicación y enseñanza me mostraron que las metas se pueden cumplir, ya que, en mí, inculcaron valores, que hoy por hoy, guían mi camino hacia el cumplimiento de esta gran meta.

A mis hermanos, Edinson Armando Saavedra Rengifo y Alejandro Saavedra Sánchez, por su apoyo continuo, para que puedan observar que con dedicación se pueden cumplir las metas, que los obstáculos de la vida se pueden afrontar y superar.

Por último, a toda mi familia -Saavedra y Sánchez- por sus palabras de aliento, por sus buenos consejos, sus oraciones, por su apoyo incondicional, gracias a ello, hoy se logra este sueño, un escalón más en mi vida.

Jorge Luis Saavedra Sánchez

Inicio esta dedicatoria, en primer lugar, a Dios, por permitirme llegar a tan anhelado sueño como lo es la culminación de mi educación profesional. A mi madre Olga Marina Ortega y a mi padre Luis Armando Pedraza quienes desde un principio confiaron en mí, demostrándome su cariño y apoyo incondicional, logrando formarme como una persona de buenos hábitos y valores. A mi esposa Lady Janneth Guaquez, compañera de vida, quien desde que llegó a mi vida siempre estuvo dispuesta a escucharme y ayudarme, sin importar día y hora, todos los momentos a su lado son significativos. A mis hijos Nicolás Pedraza e Isabella Pedraza quienes fueron los pilares en este proceso de aprendizaje, convirtiéndose en el motivo principal para levantar cada día y lograr cumplir mis objetivos. A mi familia en general, por sus palabras de motivación y por la inyección de energía constante.

Jonathan Armando Pedraza Ortega

Agradecimientos

Los autores expresan sus más sinceros agradecimientos a:

Nuestros tutores quienes se han esforzado por llevarnos por el camino del conocimiento y la ética de nuestra profesión.

A la Universidad Minuto de Dios, por formarnos académicamente con exigencia y firmeza, ofreciendo procesos pedagógicos y saberes actuales para enfrentar un contexto laboral acorde con un mundo globalizado y tecnológico. Hoy nos hace profesionales competentes, por ello, nuestra gratitud enorme hacia nuestra Alma Mater.

Además, agradecemos a los diferentes tutores, que nos brindaron herramientas y recursos valiosos que nos permiten innovar en nuestras prácticas educativas y brindar una educación de calidad.

De igual manera, agradecemos a las empresas y sus expertos quienes nos suministraron información confiable para el desarrollo de esta propuesta.

Finalmente, damos gracias a todas aquellas personas, familia y amigos que nos brindaron su apoyo, tiempo e información para el logro de nuestros objetivos.

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	15
1. Aspectos Generales	18
1.1 Tema	18
1.2 Planteamiento y descripción de la oportunidad de negocio	18
1.2.1 Pregunta Problematizadora	22
1.3 Justificación de la idea de emprendimiento	22
1.4 Objetivos	25
1.5 Objetivo General	25
1.6 Objetivos Específicos.....	25
2. Estudio De Mercado	26
2.1 Antecedentes	26
2.2. Marco conceptual.....	29
2.3. Marco teórico	35
3. Módulo De Mercado	39
3.1 Tipo y enfoque de investigación	39
3.2 Definición de la población	41
3.3 Tamaño de la Muestra.....	42
3.4 Instrumentos para recolectar información	43
3.5 Análisis del Sector	43
3.6 Análisis del Mercado	47
3.6.1 Mercado objetivo	47

3.6.2	Cliente real	47
3.6.3	Propuesta de valor	48
3.7	Competencia	48
3.8	Estrategias de mercado	50
3.8.1	Estrategia de Venta	50
3.9.	Proyección de ventas.....	61
3.10.	Análisis y sistematización-resultados	62
4.	Plan De Producción.....	70
4.1.	Ficha técnica	70
4.2	Descripción del Proceso.....	73
4.3	Estado de desarrollo.....	73
4.3.1	Prototipo y/o evidencias.....	74
4.4	Plan de Producción	75
4.5	Lugar de operación.....	76
5.	Módulo De Organización.....	77
5.1	Estrategia Organizacional	77
5.2	Matriz DOFA	78
5.3	Organismos de Apoyo.....	79
5.4	Estructura Organizacional	79
5.5	Aspectos Legales	81
5.6	Costos administrativos	83
6.	Módulo Financiero.....	86

6.1	Requerimiento de maquinaria planta y equipo	86
6.2	Inversión capital de trabajo	86
6.3	Fuentes de financiación – propios o terceros	87
6.4	proyección de egresos, costos y gasto.....	88
6.5	Plan de compras	89
6.6	proyección de ingresos.....	99
6.7	Punto de Equilibrio	103
6.8	Flujo de Caja.....	104
6.9	Balance General	105
6.10	Estado de Resultados	105
6.11	Indicadores Financieros TIR y VPN.....	106
6.12	Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad.....	107
7.	Módulo Operativo.....	110
8.	Posibles Impactos.....	111
8.1	Posible Impacto Económico	111
8.2	Posible Impacto Regional	111
8.3	Posible Impacto Social	112
8.4	Posible Impacto Ambiental	113
9.	Conclusiones y Recomendaciones	114
	Referencias Bibliográficas	117
	Anexos	122

Índice de Tablas

Tabla 1 Empresas de Seguridad privada y empleados en América Latina	24
Tabla 2 Explorador de Información Compite	41
Tabla 3 Explorador de Información Compite	45
Tabla 4 Trayectoria del crecimiento del PIB en el mediano plazo (%)	46
Tabla 5 Medidas anatómicas Caballero	54
Tabla 6 Medidas Anatómica Dama.....	54
Tabla 7 Recomendaciones para toma de medidas	54
Tabla 8 Cotización de telas amigables con el ambiente	59
Tabla 9 Estrategias de promoción y comunicación	60
Tabla 10 Proyección de Ventas.....	61
Tabla 11 Información General de las empresas	62
Tabla 12 Pregunta 1	62
Tabla 13 Pregunta 3	64
Tabla 14 Pregunta 4	65
Tabla 15 Pregunta 5	66
Tabla 16 Pregunta 7	67
Tabla 17 Pregunta 8	67
Tabla 18 Pregunta 9	68
Tabla 19 Pregunta 10	69
Tabla 20 Ficha Técnica Uniforme Gala.....	70
Tabla 21 Ficha Técnica Uniforme Industrial	71
Tabla 22 Descripción del proceso.....	73

Tabla 23 Bitácora de seguimiento.....	75
Tabla 24 Plan de producción a 5 años	76
Tabla 25 Organigrama Institucional	79
Tabla 26 Perfiles y salarios de los empleados	80
Tabla 27 Aspectos legales.....	81
Tabla 28 Nómina de la empresa Unitexseg	83
Tabla 29 Gastos de personal de la empresa Unitexseg.....	83
Tabla 30 Prestaciones Sociales Empresa Unitexseg.....	84
Tabla 31 Valores Pagados de la nómina.....	84
Tabla 32 Gastos puestos en marcha.....	85
Tabla 33 Gastos anuales de administración	85
Tabla 34 Activos fijos.....	86
Tabla 35 Inversión capital de trabajo.....	87
Tabla 36 Inversión Inicial.....	88
Tabla 37 Proyección de costos de producción.....	88
Tabla 38 Camisa Hombre, talla S	89
Tabla 39 Camisa Hombre, talla M.....	89
Tabla 40 Camisa Hombre, talla L	90
Tabla 41 Camisa Hombre, talla XL.....	90
Tabla 42 Pantalones Hombre, talla 30/S.....	91
Tabla 43 Pantalones Hombre, talla 32/M	91
Tabla 44 Pantalones Hombre, talla 34/L.....	92
Tabla 45 Pantalones Hombre, talla 36/XL.....	92

Tabla 46 Camisa manga larga Mujer Talla S.....	93
Tabla 47 Camisa manga larga Mujer Talla M	93
Tabla 48 Camisa manga larga Mujer Talla L	94
Tabla 49 Camisa manga larga Mujer Talla XL	94
Tabla 50 Pantalones Mujer, Talla 30/S.....	95
Tabla 51 Pantalones Mujer, Talla 32/M	95
Tabla 52 Pantalones Mujer, Talla 34/L.....	96
Tabla 53 Pantalones Mujer, Talla 36/XL.....	96
Tabla 54 Corbata.....	97
Tabla 55 Overol, Talla S.....	97
Tabla 56 Overol, Talla M.....	98
Tabla 57 Overol, Talla L.....	98
Tabla 58 Overol, Talla XL.....	99
Tabla 59 Proyección de Ingresos. Camisas hombre	99
Tabla 60 Proyección de Ingresos. Camisas Mujer.....	100
Tabla 61 Proyección de ingresos. Pantalones Hombre.....	100
Tabla 62 Proyección de ingresos. Pantalones Mujer	101
Tabla 63 Proyección de ingresos. Corbata.....	101
Tabla 64 Overol	102
Tabla 65 Ingresos UnitexsegTabla 66.....	102
Tabla 67 Flujo de caja.....	104
Tabla 68 Balance General	105
Tabla 69 Estado de resultados.....	105

Tabla 70 Indicadores financieros TIR y VPN.....	106
Tabla 71 Posible impacto ambiental	113

Índice de figuras

Figura 1 Índices de producción y venta textil 2020.....	44
Figura 2 Diseños de Gala e industrial para hombres y mujeres Caballero	52
Figura 3 Número de agentes de vigilancia y seguridad de las empresas	63
Figura 4 Logo de la empresa UNITEXSEG	78
Figura 5 Punto de equilibrio	103
Figura 6 Diagrama de flujo Módulo Operativo	110

Índice de anexos

Anexo 1 Entrevista al Experto, Seguridad Atlas Ltda	122
Anexo 2 Entrevista al Experto, Fotox Security Group	125
Anexo 3 Entrevista al Experto, Andina de Seguridad del Valle	128
Anexo 4 Entrevista al experto, Empresa Seguridad Superior	131
Anexo 5 Cotización Ambitex.....	136
Anexo 6 Cotización Bellatela	138
Anexo 7 Tarjeta de presentación.....	139
Anexo 8 Brochure de la empresa	140

Resumen

Esta investigación titulada Estudio de factibilidad para una empresa de confección y comercialización de prendas para organizaciones prestadoras del servicio de seguridad y vigilancia privada, pretendió demostrar que un plan de negocios debe pasar por un proceso claro y preciso para validar su viabilidad en el mercado, de esta manera, se disminuyen riesgos y los niveles de incertidumbre.

Este tipo de estudio requirió un proceso minucioso y bien estructurado en varios ámbitos: El marketing, el cual incluyó el análisis del sector, del mercado, la competencia, para así crear estrategias ubicadas desde una matriz DOFA, para luego, hacer el análisis financiero desde la inversión en maquinaria, materia prima, insumos, personal y proyectar en 5 años la viabilidad del negocio.

La metodología empleada es de tipo cuantitativa, con un estudio de tipo descriptivo, puesto que se direcciona a caracterizar la factibilidad de un emprendimiento desde diferentes ámbitos, entre ellos el estudio de mercado, el estudio técnico y el financiero. El diseño de investigación corresponde al no experimental cuantitativo. Para ello se hizo estudio del sector y se aplicó una entrevista al experto en cuatro empresas reconocidas del sector que se dedican a prestar el servicio de vigilancia y seguridad.

Este proceso, organizado y minucioso, permitió conocer la factibilidad de la empresa de confección y comercialización de prendas para los agentes de servicio de vigilancia y seguridad privada.

Palabras claves: Empresa, factibilidad, confección, uniformes, seguridad privada.

Abstract

The research entitled Feasibility study for a garment manufacturing and marketing company for organizations that provide security and private surveillance services, aimed to demonstrate that a business plan must go through a clear and precise process to validate its viability in the market. In this way, risks and levels of uncertainty are reduced.

This kind of study required a meticulous and well-structured process in several areas: Marketing, which included the analysis of the sector, the market, the competition, in order to create strategies located from a DOFA matrix, and then do the financial analysis from investment in machinery, raw materials, supplies, personnel and project the viability of the business in 5 years.

The methodology used is quantitative, with a descriptive study, since it's aimed at characterizing the feasibility of an undertaking from different areas, including market, technical and financial study. The research design corresponds to the quantitative non-experimental one. For this, a study of the sector was made and an interview was applied to the expert in four recognized companies in the sector that are dedicated to providing surveillance and security services.

This process, organized and meticulous, allowed to know the feasibility of the garment manufacturing and commercialization company for the private security and surveillance service agents.

Keywords: Company, feasibility, preparation, uniforms, private security.

Introducción

Cada emprendimiento se origina con una idea o a partir de una necesidad identificada en un contexto particular, sin embargo, no es suficiente creer o considerar algo como posible, se requiere un estudio riguroso, desde el ámbito administrativo, para determinar su viabilidad. Este estudio implica el análisis de una serie de factores para establecer si se tendrá éxito, se debe realizar ajustes significativos o si definitivamente, se debe abandonar el emprendimiento porque se proyecta un seguro fracaso.

En esta investigación se implementa una idea de negocio o emprendimiento sobre la confección de uniformes, tanto de gala como industrial, para la dotación de empresas de vigilancia y seguridad privada, ubicadas en la ciudad de Santiago de Cali, realizando un estudio de mercado desde los antecedentes y la teoría con respecto a la temática, partiendo desde sus objetivos y situación problema los cuales se centran en elaborar un estudio de factibilidad, para la creación de una empresa comercializadora de prendas para los guardas de servicios de seguridad y vigilancia privada, para de esta manera, evidenciar su viabilidad.

El estudio busca determinar el comportamiento, la necesidad y las generalidades del producto en el sector, como precios, accesorios, materiales, entre otros, se realiza una entrevista a los encargados de cuatro empresas reconocidas del sector: Fortox Security Group, Seguridad Superior, Seguridad Andina Del Valle, Seguridad Atlas LTDA y con base en los datos recolectados se realiza el módulo de mercado enfocado en una metodología de tipo no experimental cuantitativo con tipo de estudio descriptivo. La población objetivo corresponde a las empresas de vigilancia y seguridad privada de la ciudad de Santiago de Cali.

Para lograr los objetivos planteados se realizó análisis del sector, de mercado, identificación de la competencia, estrategias de mercado, un plan de producción que comprende

ficha técnica, tanto del uniforme de gala como el industrial, optando por materiales amigables con el ambiente, además la descripción del proceso. En este apartado se determina diseñar dos uniformes, uno de gala para hombre y mujer, otro industrial tipo overol.

En otro de los apartados, se desarrolló el módulo de organización, donde es posible crear la misión, visión y principios de la empresa Unitexseg, además su organigrama, teniendo en cuenta los diversos colaboradores que permiten el inicio y funcionamiento de la empresa. Incluso se contempla en esta unidad, los aspectos legales como empresa que corresponde a una pequeña empresa societaria y privada del sector terciario cuyo tipo de sociedad corresponde a Sociedad por Acciones Simplificadas.

El módulo financiero permitió establecer el funcionamiento de la empresa desde varios aspectos: Los requerimientos de máquinas ahorradoras de energía y materiales amigables con el ambiente; se estableció el capital necesario correspondiente a \$ 64'706.714, y los aportes de los socios, además se estableció las posibles ayudas gubernamentales para determinar con claridad las fuentes de financiación del negocio. Por otro lado, en el proceso financiero se analizó la nómina salarial de personal contratado con el propósito de proyectar mes a mes la funcionalidad de la empresa y elaboración de los productos, las compras de materias primas, los gastos administrativos y compras de activos. Toda la proyección financiera se estipuló a 5 años, es decir hasta el 2026, para este año se estima un flujo de caja neto de un 33%, lo que garantiza la cabalidad en el cumplimiento de las obligaciones financieras. La proyección de ingresos muestra viabilidad, ya que es posible obtener ganancias e ir aumentando la productividad año tras año, esto obedeciendo a una necesidad real del mercado.

Finalmente, se estipula en este plan de negocios su impacto a nivel nacional, regional y local, para llegar a las conclusiones, las cuales determinan la importancia de este tipo de

procesos para lograr una administración de los negocios adecuadamente, lo que posibilita disminuir los riesgos de pérdida de capital o inversión para los socios, de pérdida de esfuerzos, tarea ineludible y vital para los administradores de empresas.

1. Aspectos Generales

1.1 Tema

Estudio de factibilidad

1.2 Planteamiento y descripción de la oportunidad de negocio

Crear empresa después de una crisis económica mundial como la que se generó con la pandemia por Covid 19, y de la que aún, muchos países no han podido recuperarse, entre ellos Colombia, no es tan fácil. Sin embargo, lo que para muchos fue un desastre, para otros se ha convertido en una gran oportunidad.

Frente a esta situación el sector textil no es la excepción, según Salvatierra (2021), la consultora McKinsey demostró que “se compró mucho por Internet, pero no lo suficiente para compensar el desplome, que se llevó globalmente el 30% de las ventas y el 90% del beneficio de las empresas del sector textil”. El desempleo se agudizó en este sector, este mismo autor sostiene que la sacudida por la pandemia afectó terriblemente a los fabricantes, puesto que en 2020 un 38% de los empleados de las fábricas textiles, en una muestra en nueve países, había perdido su empleo y denunciaba incluso “hambre generalizada” para sus familias. En otras palabras, este sector se ha visto, fuertemente, afectado con la pandemia en la totalidad de la cadena de valor, es decir, en ventas, distribución, fabricación, incluso, como consecuencia se afectan, además, los productores de maquinaria textil.

Por otro lado, según la encuesta ITMF (Federación Internacional de Fabricantes de textiles, 2021), la inversión mejorará en los próximos años, a medida que se automaticen los procesos y se incremente la productividad, con mayor capacidad y disminución de consumo de energía, como compromiso con el planeta.

Es de agregar, que, en Colombia, en lo corrido de este año, el sector textil viene con paso lento intentando recuperarse, sin embargo, aún se presentan problemas que el gobierno debe subsanar si de verdad existe el interés en recuperar las tasas de empleo; entre estas problemáticas, se menciona, la implementación de los máximos aranceles permitidos por la OMC a la importación de prendas de vestir, pues se requiere, según, los empresarios de textiles (El Tiempo, 2021), que:

Se disminuya el arancel a la importación de hilos pasando del 10 al 5 por ciento, con el fin que los confeccionistas puedan acceder a insumos; implementar las descripciones mínimas de los insumos de las prendas; umbrales aduaneros, así como impuesto de renta progresivo en el cual no se mida con la misma vara a las MiPymes con respecto a las grandes empresas.

Todo este panorama, es imprescindible tenerlo en cuenta para iniciar cualquier emprendimiento en el sector textil, más aún el de prendas de vestir para empresas de seguridad y vigilancia privada, que en los últimos años se viene incrementando por diversos factores.

Al respecto, la Superintendencia de Vigilancia (como se cita en Enterritorio, 2020) contaba para el año 2017 con 6.056 empresas en Colombia, es decir, que desde el 2010, cuando había 3.720, su número casi se había duplicado, y se espera que la tendencia se mantenga, aunque la situación de pandemia ha revertido todos los pronósticos económicos.

También es adecuado considerar, las estadísticas mostradas por Andevip (1993) sobre la necesidad de un pie de fuerza de alrededor de 200 mil hombres en todo el país, los cuales están quedando cortos para poder combatir los grandes índices de delincuencia por la que está pasando el país. Por lo tanto, la incorporación de guardas en las empresas es constante.

En este contexto, no hay indicios claros de si los mercados que atienden las necesidades de las mencionadas empresas, como los diversos insumos e implementos que requieren sus empleados para hacer sus jornadas de trabajo, han crecido proporcionalmente a esta demanda, particularmente en la ciudad de Cali, Valle del Cauca, donde también han proliferado estas empresas debido a los problemas de inseguridad que son constantes en esta ciudad.

Con este contexto, una oportunidad de innovación y emprendimiento es notable en lo correspondiente a la indumentaria de los agentes de seguridad, ya que, aunque suele estar estandarizada en ciertos estilos que son universalmente reconocibles, entre otras cosas pueden requerir de sellos de identidad únicos para cada empresa, lo cual constituye una constante fuente de clientela y oportunidades de negocio.

Además, la posible empresa tendría una proyección de crecimiento considerable. Hoy día, parafraseando a Pérez (2018), puede decirse que el sector de la seguridad y la vigilancia es tan relevante para la economía como lo es para la seguridad ciudadana. De acuerdo con datos recientes, en la última década el crecimiento anual de los servicios de seguridad y vigilancia en Latinoamérica tuvo una tasa media de crecimiento anual del 8%, lo cual ubica a la región casi en el doble de la tasa global.

En Colombia, según Pérez (2018), las empresas que ofrecían estos servicios registraron unos ingresos operacionales de 8,7 billones de pesos y un incremento anual de los mismos de 4,3%; para el año 2016 había 888 empresas que empleaban a más de 250 mil personas, teniendo en cuenta que la existencia del empleo informal hace a estas cifras imprecisas por lo bajo. Es decir, si esta estadística se mantiene, se puede esperar que la clientela de una posible empresa del sector textil para los servicios de seguridad aumente de manera exponencial, aunque esto se profundizará en el propio estudio de factibilidad.

También, es relevante considerar la proyección que hace Fedeseuridad, quien a través de Nicolás Botero (2021) expresa que el año 2020 terminó con una notable afectación financiera para el contexto de seguridad privada, que no será fácil y es lo menos probable que se alcance los indicadores de 2019, por eso su desafío para los años venideros es el crecimiento de este sector, lo que genera una gran oportunidad para quienes desean incursionar en este ámbito.

Finalmente, se debe tener en cuenta que en Colombia se han generado leyes que buscan incentivar el emprendimiento, especialmente en jóvenes, por ello, es importante destacar la Ley 1955 del 2019, en su título I, artículo 3, estipula el emprendimiento como uno de los tres pactos estructurales y establece que: Sobre el sustento de la legalidad, el Plan plantea expandir las oportunidades de los colombianos a través del estímulo al emprendimiento, la formalización del trabajo y las actividades económicas, y el fortalecimiento del tejido empresarial en las ciudades y en el campo. Por otro lado, se gestó la Ley 2069 del 2020 cuyo objeto es establecer un marco regulatorio que propicie el emprendimiento y el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad. Dicho marco delinearé un enfoque regionalizado de acuerdo con las realidades socioeconómicas de cada región. A través de ella, se reducen las cargas para los emprendedores y se amplían las oportunidades para ingresar al mercado.

En la normatividad impartida por el gobierno nacional, se evidencia la legalidad de la creación de una empresa de confección de prendas de vestir y las garantías que se ofrecen para facilitar este emprendimiento, como una excelente oportunidad, ya que a través de

unos lineamientos específicos se puede alcanzar el modelo de negocio propuesto en el presente estudio.

1.2.1 Pregunta Problematizadora

¿Es viable la creación de una empresa de confección de prendas de vestir y distintivos para empresas prestadoras de servicio de seguridad y vigilancia en la ciudad de Santiago de Cali?

1.3 Justificación de la idea de emprendimiento

La pandemia viene abriendo espacios inimaginables, mientras algunas empresas cerraron sus puertas, hoy muchas empiezan a incursionar en el mundo de los negocios. Internet aceleró su usabilidad en la economía, y en otros ámbitos, gracias a las necesidades creadas por la situación de salubridad que se viene presentando, mostrando a la humanidad su intermediación para lograr que el mundo siguiera su curso, especialmente, en el ámbito mercantil, por eso, en la actualidad la forma de hacer negocios ha sufrido cambios y no se puede estar ajeno a ellos.

Constituir una empresa, en la actualidad, con la recesión económica que se dio por la covid 19, es una oportunidad, aunque para muchos podría ser un riesgo. El hecho de que algunas empresas hayan cerrado sus puertas, ofrece mayores oportunidades a quienes desean emprender, sin embargo, es casi que una obligación hacer un estudio de mercado que lleve a los inversionistas a disminuir el riesgo, de ahí la importancia de este estudio de factibilidad.

Para este caso, se busca establecer la factibilidad de una empresa de confección y comercialización de prendas para organizaciones prestadoras del servicio de seguridad y vigilancia privada, para lo que se tiene en cuenta que se viene aumentando la necesidad de

este servicio, como lo plantea Botero (2021), quien cree que este año se debe buscar una actualización regulatoria para avanzar en la estrategia de profesionalización del servicio de vigilancia lo que llevará al desarrollo de esta industria.

Al respecto, Solórzano (2021), “la solicitud de servicios de seguridad aumentó cerca de 7% en la coyuntura nacional”, lo que indica que otras necesidades colaterales a este servicio, se incrementarán, como es el caso de las prendas de vestir que requieren las empresas de vigilancia y seguridad privada, en Colombia.

Así pues, la demanda de prendas de vestir y distintivos para dichas empresas es una oportunidad de innovación y emprendimiento en el Valle del Cauca, esto a su vez con el crecimiento de participación que presentó la economía para el 2020 en la ciudad Santiago de Cali, en este caso como lo expresa la Cámara de Comercio (2021), en los sectores de: “Comercio (39,4%), industria (12,1%) y alojamiento y comida (8,0%) fueron los sectores con mayor participación en el total de empresas registradas en la Cámara de Comercio de Cali durante 2020”.

Con base en lo anterior, se evidencia que las empresas de vigilancia y seguridad privada cuenta con una amplia presencia en el mercado, esto lo corrobora Fedesarrollo (2018), evidenciando a Colombia como uno de los países con más empleados contratados en el área de vigilancia y seguridad privada.

Continúa tabla 1.

Tabla 1*Empresas de Seguridad privada y empleados en América Latina*

	Empresas	No. Empleados	Promedio Empleados
México	3.977	-	-
Chile	1.521	140.000	92
Colombia	1.355	288.823	205,8
Ecuador	789	57.124	72,4
Perú	780	77.219	99,1
Guatemala	299	49.599	165,9
Nicaragua	160	16.000	100

Nota: Datos tomados de Fedesarrollo (2018, p.16)

Por otro lado, se tiene que, específicamente en Cali, ciudad donde se proyecta implementar la empresa, los índices de inseguridad vienen aumentando, generando una necesidad de este servicio, y, por ende, de uniformes para dotar a los nuevos trabajadores.

Por lo anterior, esta investigación parte de la necesidad de satisfacer con productos de alta calidad y a menor costo a las empresas prestadoras de servicio de seguridad y vigilancia privada en el departamento del Valle del Cauca, además, que sean amigables con el ambiente. Con las nuevas empresas surgiendo, así como con el crecimiento de las ya consolidadas, el número de empleados ha cambiado de manera proporcional. El pie de fuerza privado seguirá en aumento, y debido a esto, también la necesidad de estas empresas de insumos, implementos e instrumentos para vestir a sus guardas.

Cabe aclarar, que este estudio de factibilidad, siendo aplicado, inicialmente, a las empresas prestadoras de servicio de vigilancia y seguridad privada en la ciudad de Santiago de Cali, por su gran cobertura en este ámbito, se pretende expandirlo a nivel regional.

1.4 Objetivos

1.5 Objetivo General

Elaborar un estudio de factibilidad, para la creación de una empresa comercializadora de prendas para los guardas de servicios de seguridad y vigilancia privada.

1.6 Objetivos Específicos

- Demostrar la existencia de un mercado potencial para la comercialización de prendas para guardas de seguridad y vigilancia privada a través de un estudio de mercado
- Determinar los procesos técnicos y operativos de una empresa de confecciones enfocada en prendas para guardas de seguridad y vigilancia privada.
- Desarrollar la estructura administrativa necesaria para la creación de una empresa de confecciones enfocada en prendas textiles del servicio de seguridad privada.
- Realizar un estudio financiero para la creación y operación de la empresa de confecciones.

2. Estudio De Mercado

En este apartado se presentan los antecedentes y conceptos que enmarcan el estudio de factibilidad a desarrollarse para la creación de una empresa de prendas para los guardas de servicio de seguridad y vigilancia privada. Se toman en consideración, primero, trabajos previos con respecto al tema, para luego abordar conceptos que permitan apoyar el desarrollo del estudio.

2.1 Antecedentes

Los estudios previos que sirven como antecedente a este trabajo han sido seleccionados teniendo en cuenta los últimos seis (6) años, es decir, desde 2016 hasta 2021, para tener información más reciente y así tomar aportes que beneficien el éxito de esta propuesta.

Elaboración de un estudio de viabilidad para la puesta en marcha de la planta de confección de uniformes para El Cuerpo de Custodia y Vigilancia del Inpec.

El trabajo de autoría de Aguirre, Brijaldo, Ortiz y Pachón (2016), presenta una oportunidad de negocio y de ahorro económico, ya que toman recursos existentes en la entidad tales como maquinaria, equipos e infraestructura, con la que cuenta el centro penitenciario del municipio de Acacias en el Meta, pero lo más llamativo del emprendimiento se centra en el aprovechamiento de la mano de obra de los internos que se encuentran en edad, capacidades y fase de seguridad determinada por la ley, logrando la disminución de costos en la mano de obra, en las adquisiciones de materia prima y en general en los costos de producción. También, como incentivo se ofrecería a la población de internos condenados una posibilidad de reducción de pena por horas de trabajo y herramientas de capacitación para que al terminar su condena e ingresar a la sociedad, tengan opciones laborales gracias a lo aprendido sobre el arte de la confección. Los aportes brindados por este estudio, se direccionan a la metodología empleada para un estudio de negocios.

Estudio de viabilidad para la creación de una empresa, dedicada al diseño, confección y comercialización de vestuario y demás accesorios, requeridos por empresas de recreación en Santiago de Cali.

Estudio de autoría de Tatiana Lifeinh López Cuellar (2017), el cual busca innovar en el mercado local con la creación de una empresa de confección de vestuarios para el sector cultural en la ciudad de Cali, con base en las necesidades existentes en el mercado propone una solución a las empresas de recreación y cultura de la ciudad las cuales según la investigación no cuentan con proveedores locales de confección de trajes con la temática de recreación y cultura, es ahí donde el grupo de emprendedores observa una oportunidad de negocio en la cual pueda impactar positivamente en el mercado, como a su vez, en las empresas del sector Cultura. Para alcanzar los objetivos propuestos, se realiza un análisis de mercadeo, un análisis de los factores que puedan afectar y fortalecer el desarrollo de este negocio, se evalúan varias empresas de recreación y cultura, de un total de población de 100 empresas dedicadas a este servicio en Santiago de Cali y se obtiene una serie de respuestas que permiten dar conclusiones y con base en esto se desarrolla un plan de mercado. Este trabajo académico aporta al trabajo propuesto, en el sentido que da pautas para realizar el estudio de mercado en cuanto a la confección y comercialización de vestuario y accesorios, aunque de otra tipología.

Estudio de factibilidad y viabilidad para la creación de una empresa dedicada al diseño y confección de prendas deportivas inteligentes para la mujer en la ciudad de Cali.

Investigación de González (2018) busca la creación de una empresa innovadora en la producción de prendas deportivas desde un estudio de factibilidad y viabilidad, basándose en la planeación orientada y con propósitos direccionados a los objetivos, donde lo que finalmente se espera, es posicionamiento de marca y productos exportados de materia prima nacional.

En últimas, el proyecto busca incursionar en el mercado local con el ingreso de ropa deportiva con un proceso de nanotecnología, el cual ayuda a satisfacer las necesidades de las mujeres frente a este tipo de producto, como a su vez impactar al mercado, saliendo de la ropa deportiva estandarizada y apuntar a nuevos estilos innovadores y altamente funcionales. Este estudio aporta al presente trabajo, en la medida que ofrece herramientas y metodologías para realizar el estudio de factibilidad para lograr la creación de la empresa para confección de uniformes y otros accesorios de los guardas de seguridad.

Plan de negocio para la creación de la empresa “Aleluya S.A.S”. Estampadora de diseños exclusivos. Sector moda.

Estudio de Sáenz (2019), el cual, a través de una rigurosa investigación, logra la tipificación del sector al que se pretende ingresar, con el fin de identificar la competencia existente, además se logra la segmentación de los clientes potenciales quienes están dispuesto a adquirir dicho servicio.

El proyecto busca, fundamentalmente, estampar mensajes positivos y religiosos en camisetas, con el fin de suplir las necesidades de los asistentes de diferentes congregaciones religiosas en la ciudad de Santiago de Cali. Se busca, a través de estos diseños, transmitir a las personas mensajes con un estilo de ideales espirituales, los cuales permitirán captar la atención de quienes no pertenecen a una religión, además de brindar un producto de calidad, con un mensaje significativo, a las personas que portan dicha prenda.

Se considera como un aporte importante para el presente trabajo, ya que demuestra lo que se quiere lograr y como se va lograr, identificando las herramientas y estrategias para detectar el mercado objetivo y su competencia, con el fin de que su producto llegue de manera correcta al segmento dirigido.

Estudio de factibilidad para la introducción de una línea textil deportiva ecológica en la empresa Xyz: Desarrollo técnico y mercado.

Investigación cuyos autores son Bohórquez et al. (2020) en la cual se hace referencia a la producción y comercialización de prendas textiles ecológicas, específicamente para uso deportivo; estudio que obtuvo como resultado la identificación de la aceptación del producto, la oferta, la demanda y su competencia.

El desarrollo técnico en la fabricación de este producto textil cuya característica principal se basa en el cuidado del medio ambiente, es identificado como una oportunidad en el mercado debido a la falta de innovación actual en este sector.

A través de este aporte se pretende incentivar a las personas a adquirir productos textiles ecológicos, lo que resultara de suma importancia para el consumidor, ya que estas prendas textiles serán consideradas amigables con el medio ambiente. Este último elemento característico es fundamental para el presente trabajo, ya que se busca la conexión con el medio ambiente en cuanto a telas de bajo costo, pero a la vez amigables con el ambiente.

2.2. Marco conceptual

En el estudio de factibilidad de creación de empresa es necesario dar claridad a algunos conceptos que enmarcan los procesos y procedimientos que se requieren implementar para dar respuesta a los objetivos planteados. Entre los conceptos más relevantes se tiene:

Estudio de factibilidad:

Para abordar este concepto, se toma a Santos, T. (2008), quien especifica que el estudio de factibilidad es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen

tanto los estudios técnicos, económicos, financieros y de mercado, además, los que sean necesarios.

Por otro lado, se especifica que un estudio de factibilidad de un proyecto es una herramienta que guía la toma adecuada de decisiones, esta herramienta se utiliza en la última fase preoperativa de formulación del proyecto y sirve para identificar las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión, de esta manera se podrá decidir si se procede o no a la implementación.

Empresa

Para abordar la definición de empresa se toma a Andrade (2015) quien la define como “aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios” (p.257). Este concepto se acomoda a las pretensiones del emprendimiento de este trabajo.

Por otro lado, Hernández (2006) define este término como “una unidad socioeconómica, constituida legalmente, en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan con el fin de lograr una producción útil para la sociedad acorde con las exigencias del bien común” (p.32).

Emprendedor

Este término tomó mucha fuerza como consecuencia de la crisis económica generada por la pandemia, en cuanto a su definición se toma a Formichella (2004) quien afirma que “para ser un emprendedor se debe ser capaz de crear algo nuevo o de dar uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la comunidad en la que habita” (p.4). Así mismo, para Stuardo, (2011), cualquier ser humano puede desarrollar un espíritu emprendedor, pero para ello se requiere que esté inmerso en un ambiente adecuado y en un

sistema de aprendizaje correcto, en otras palabras, este autor indica que “la capacidad emprendedora es el desarrollo de proyectos innovadores y oportunidades que pueden llevar al emprendedor a obtener beneficios” (p.11).

Plan de negocio

El concepto es determinante, ya que a través de él se evalúa la factibilidad:

El plan de negocios condensa unas etapas, según Isaza, Mejía y Ramírez (2012): un resumen ejecutivo que contiene las partes del plan de negocio; la definición y descripción del negocio, en este caso el centro de rehabilitación de fisioterapia; el estudio de mercado a través de instrumentos de viabilidad; el estudio técnico en el cual se describen los requerimientos físicos necesarios para el funcionamiento del negocio, su proceso productivo y la infraestructura, tamaño y necesidades del espacio físico en donde funcionará; organización del negocio, la cual describe la estructura jurídica y orgánica del negocio, las áreas o departamentos que lo conformarán; estudio de la inversión, la inversión que se va a requerir para poner en marcha el negocio y hacerlo funcionar durante el primer ciclo productivo, y el financiamiento que se va a utilizar o necesitar; además, el estudio de los ingresos y egresos; finalmente, el estudio financiero que contiene el cálculo del periodo de recuperación de la inversión y de la rentabilidad del negocio.

Características del plan de negocios

Cuando se pone en marcha un proyecto, el plan de negocio sirve según Benítez, F. (2018) “como guía e instrumento de control debido a que en el plan se establecen los objetivos y la forma de alcanzarlos. A su vez, permite analizar el progreso de la empresa y las posibles desviaciones del plan inicial previsto y así poder corregir” (p.11).

El plan de negocio abarca diferentes conceptos de investigación:

Estudio de mercado: En este punto se hace una investigación profunda del mercado en el que se encuentra inmersa la empresa, incluyendo: descripción de la empresa, micro y macro entorno y análisis de la imagen empresarial. Para Kotler, Bloom y Hayes, 2003, (como se citó en promonegocios, 2019). el estudio de mercado “consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación específica de mercado que afronta una organización”.

Análisis técnico: Varios autores exponen la definición de este concepto, entre ellos López (2018), quien explica que el análisis técnico es “un tipo de análisis bursátil que estudia los movimientos de las cotizaciones a través de gráficos e indicadores basados en los precios de los activos”. También, Isaza y otros (2012) plantea que “el objetivo del análisis técnico es especificar si el bien y/o servicio, se puede producir y comercializar, teniendo en cuenta la calidad, la cantidad y el costo requerido para dicha acción” (p.34). Estas definiciones evidencian la importancia de realizar un análisis técnico dentro de cualquier plan de negocios para definir la viabilidad del producto.

Análisis administrativo:

Para Monroy (2014) es un proceso que se va actualizando constantemente y se aplica de diferentes maneras dependiendo el tamaño de la organización, el tipo y las normas internas que tiene una empresa. Una organización no utiliza un proceso administrativo similar a otras entidades sino lo adapta a su propia conveniencia de tal forma que le genera resultados positivos y se ajuste a la estructura de la organización y dentro de las capacidades de la misma. Lo más importante de una empresa además de generar ingresos es la de construir bases sólidas para evitar cualquier derrumbamiento o efecto que produzca un caos, sea interno o externo del

ambiente laboral, con un proceso administrativo adecuado se logrará que la empresa se sostenga sola y sea capaz de crecer conforme a lo planeado.

Plan económico - financiero:

En el plan económico – financiero se extrae un diagnóstico de la situación con ayuda de técnicas y herramientas, en un periodo de tiempo específico, de esta manera se toman decisiones con respecto al capital de trabajo, recursos y costos, se realiza un flujo de fondos y un estado de resultado, basado en los números de la empresa. (Benítez, 2018, p.11)

Estudio Legal. Identificar la ruta legal que debe seguir un negocio es determinante para los emprendedores, ya que todo proceso económico y de mercado requiere estar ajustado a una normativa que permita el funcionamiento legal a la empresa, para Serrano (2012, p. 3) el cumplimiento a las disposiciones legales se centran en varias actividades, entre ellas, definir el tipo de sociedad, constituir legalmente la empresa, cumplir con permisos especiales como los de ubicación de acuerdo con el Plan de ordenamiento Territorial, además, los aspecto de contratación y salario de los empleados; por último, el cumplimiento con la carga fiscal propia para las empresas, tales como impuestos de renta, industria y comercio, retención en la fuente, entre otros.

Calidad: el eje central del estudio de factibilidad es la calidad, por ello la interpretación correcta del concepto es muy pertinente para este proyecto, debido a esto se considera analizar a profundidad la definición de este concepto, basado en esta premisa se busca analizar y comprender el concepto desde varias perspectivas por ello traemos a colación la definición de Edward Deming (1989), para quien la calidad “es traducir las necesidades futuras de los usuarios en características medibles, solo así un producto puede ser diseñado y fabricado para dar

satisfacción a un precio que el cliente pagará; la calidad puede estar definida solamente en términos del agente”.

La gestión de calidad

La llamada gestión de calidad se presenta hoy día como un requisito indispensable si se busca innovar de forma realmente relevante en el mercado actual (Gryna, Chua & Defe, 2007). De acuerdo a los autores, el sistema de gestión de calidad se basa en la aplicación de unos procesos dentro de la organización, y con la introducción del concepto de mejora continua se estimula su eficacia, incrementando su ventaja competitiva en el mercado y respondiendo a las expectativas de los clientes.

Puede decirse que este sistema permite identificar los requisitos y exigencias de los clientes. Habitualmente se mide su grado de satisfacción, labor que facilita la fijación de objetivos comerciales y el desarrollo de nuevos productos, Además, la empresa mejora la gestión del conocimiento mediante el control de la documentación y de los datos, quedando siempre actualizada. Con todo esto, como lo dirían los autores, se consiguen importantes beneficios externos: se asegura que el producto o servicio siga un estándar de calidad, se conoce al cliente y sus exigencias mejorando sus expectativas y fidelización, posibilidad de participación en licitaciones públicas o privadas y ventaja competitiva en el mercado actual.

Por otro lado, desde Camisón, Cruz & González (2006) se considera que la calidad es un proceso y un esquema de varios factores en los cuales se identifican los factores internos y externos de la organización. En cuanto a los internos, se trata del ámbito cultural en la que se encuentra la empresa y de esta forma fomentar a los empleados la importancia de brindar, ofrecer servicio y producir calidad. En este proceso se deben identificar las necesidades del cliente y

además los puntos de marketing, en precio, tiempo de entrega y atención al cliente. De modo que “brindar calidad” no solamente es brindarle lo necesario al cliente, sino ir más allá, al generar satisfacción y al innovar.

Innovación: Autores como Schumper (como se citó en xavierferras.com, 2013), define la innovación como la introducción de un bien nuevo (producto o servicio) o incrementando la calidad de uno existente, para los consumidores finales; exposición que coincide con la innovación en la industria por Etzkowitz (2002, como se citó en Ramírez y García, 2010). En la actualidad, la innovación se ha convertido en una herramienta vital para la administración, por lo que este mismo concepto se convierte en un tema de importancia en el estudio de viabilidad.

En conclusión, el manejo de todos los términos presentados facilitará el proceso de investigación del presente estudio de factibilidad, dado que nos sirve como una base y guía del proyecto. También el conocer el estado del arte de los conceptos sirve como guía en el proceso además muestra las transformaciones a través del tiempo, siendo estos un modelo a seguir para la constitución de este proyecto.

2.3. Marco teórico

En este apartado se presentan las bases conceptuales y teóricas que van a regir esta propuesta investigativa. Al tratarse de un estudio de factibilidad sobre la creación de un emprendimiento de confección textil para empresas de seguridad privada en la ciudad de Santiago de Cali, se retoman reflexiones y definiciones académicas y teóricas en torno a las temáticas de la factibilidad, la innovación y la calidad.

Estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Varios autores hablan en referencia sobre lo que es

factibilidad. Por ello, parece pertinente ver varias perspectivas del concepto. El autor Gómez (2000) la define como algo que “indica la posibilidad de desarrollar un proyecto, tomando en consideración la necesidad detectada, beneficios, recursos humanos, técnicos, financieros, estudio de mercado, y beneficiarios” (p.24). Teniendo en cuenta que el éxito de un proyecto está determinado por el grado de factibilidad que se presente en los aspectos: operativos, técnico y económico. Por lo tanto, este estudio será la herramienta para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo del proyecto y con base en ello, se podrá tomar la mejor decisión en lo que se refiere a la ejecución del mismo.

Según la perspectiva de Pacheco & Pérez (2016), el estudio de factibilidad es una condición para el éxito en la implantación de un proyecto. Se debe partir de qué es lo que se desea alcanzar y este objetivo tiene que ser claro. Además, una vez definido, se pasa a verificar la factibilidad de que el proyecto pueda ser llevado a cabo por una empresa y cuál es la estructura tanto legal, organizacional y financiera que se debe adoptar. Luego, se sigue el paso de determinar si existe factibilidad de mercado; es decir, analizar la demanda, oferta (quiénes ofrecen el proyecto y su posicionamiento) y cuál es el mercado meta en este aspecto. Se recomienda ser cauteloso al momento de definirlo (Pacheco & Pérez, 2016). Si la respuesta se vuelve positiva se pasa al “cómo”, es decir, a verificar la ingeniería del producto y la ingeniería del proyecto.

La innovación en el ámbito empresarial

Pese a que han pasado más de ochenta años, el concepto de innovación de Schumpeter es el que sigue siendo el eje central de la misma (Cilleruelo, Sánchez & Etxebarria, 2008). Schumpeter (1942, como se citó en Ángel Álvarez, s.f.) entendía la innovación como una de las causas del desarrollo económico. Para el autor, de acuerdo con la lectura de Ángel Álvarez (s.f.), la innovación también era un proceso de transformación económica, social y cultural, y la definió

como: la introducción de nuevos bienes y servicios en el mercado, el surgimiento de nuevos métodos de producción y transporte, la consecución de la apertura de un nuevo mercado, la generación de una nueva fuente de oferta de materias primas y el cambio en la organización en su proceso de gestión.

Por su parte, Cilleruelo, Sánchez & Etxebarria (2008) se centran también en los planteamientos de Schumpeter, que ve la innovación desde cinco casos distintos (Cilleruelo, Sánchez & Etxebarria, 2008):

- La introducción en el mercado de un nuevo bien
- La introducción de un nuevo método de producción
- La apertura de un nuevo mercado en un país
- La conquista de una nueva fuente de suministro de materias primas
- La implantación de una nueva estructura en un mercado.

Puede entonces rescatarse otra definición concreta de innovación a partir de Pavón & Goodman (1981, como se citó en Cilleruelo, Sánchez & Etxebarria, 2008), como “el conjunto de actividades inscritas en un determinado periodo de tiempo y lugar que conducen a la introducción con éxito en el mercado, por primera vez, de una idea en forma de nuevos o mejores productos, servicios o técnicas de gestión y organización” (p. 92).

La calidad

Cuando hablamos de que se espera en un futuro impactar un mercado con productos de calidad ¿a qué hace referencia exactamente la calidad? Antes de realizar el estudio de factibilidad para la posible empresa de productos textiles, debe tenerse en cuenta que se espera crear un negocio sustentado en la confección, por lo que los controles de calidad deben ser estrictos y esperados. Gryna, Chua & Defeo (2007) consideran que la calidad cuenta con dos bases

importantes que son las características y la ausencia de deficiencias. Son dimensiones con una perspectiva audaz, donde las características tienen un efecto importante en el ingreso por ventas (mediante participación de mercado, precios excelentes, etcétera). La ausencia de deficiencias tiene un efecto importante en los *costos* mediante reducciones de las sobras, reprocesamiento, quejas y otros resultados de deficiencias. Las “deficiencias” están establecidas en diferentes unidades, por ejemplo, errores, defectos, fracasos, especificaciones anuladas.

Así, según los autores, para llevar a cabo la calidad se debe contar con un funcionamiento de estudio de las necesidades de calidad en los clientes, la revisión de diseños, las pruebas de producto y el análisis de quejas en campo. Con esto, para llevar a cabo el diseño de un producto se debe pasar por unos filtros esenciales, que son: investigación de mercados, desarrollo y diseños de productos, especificación, compras, planeación de operaciones, producción de control de procesos, etc. (Gryna, Chua & Defeo, 2007)

3. Módulo De Mercado

3.1 Tipo y enfoque de investigación

De acuerdo con los términos establecidos por Hernández, Fernández y Baptista (2014), esta investigación tiene un enfoque cuantitativo, ya que, a partir de una posibilidad generada de la observación de la realidad (la factibilidad de la creación de una empresa) y evidenciada a través de métodos estadísticos, se realiza un análisis y se interpreta su viabilidad de la manera más objetiva posible. Para realizar su investigación cuantitativa, el investigador primero “plantea un problema de estudio delimitado y concreto sobre el fenómeno, aunque en evolución. Sus preguntas de investigación versan sobre cuestiones específicas” (p. 5). Los autores enumeran las características de este enfoque investigativo, y aquí se retoman algunas de ellas:

Una vez planteado el problema de estudio, el investigador o investigadora considera lo que se ha investigado, anteriormente, y construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se derivan una o varias hipótesis y determinan variables; se traza un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas utilizando métodos estadísticos, y se extrae una serie de conclusiones respecto de la o las hipótesis que se generan antes de recolectar y analizar los datos. La recolección de datos se fundamenta en la medición, al utilizar procedimientos estandarizados y aceptados por una comunidad científica. Debido a que los datos son producto de mediciones se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar a través de métodos estadísticos. La investigación cuantitativa debe ser lo más objetiva posible, se intenta explicar y predecir los fenómenos investigados, buscando regularidades y relaciones causales entre elementos. Esto significa que la meta principal es la formulación y demostración de teorías. Para este enfoque, si se sigue rigurosamente el proceso y, de acuerdo con ciertas reglas lógicas, los datos generados

poseen los estándares de validez y confiabilidad, las conclusiones derivadas contribuirán a la generación de conocimiento. Esta aproximación se vale de la lógica o razonamiento deductivo, que comienza con la teoría, y de ésta se derivan expresiones lógicas denominadas “hipótesis” que el investigador somete a prueba (Hernández et al., 2014, p. 5 y 6).

Tipo de estudio

El tipo de estudio corresponde al descriptivo, puesto que se direcciona a caracterizar la factibilidad de un emprendimiento desde diferentes ámbitos, entre ellos el de mercado, el técnico y el financiero. Como sustento teórico al tipo de estudio descriptivo, se toma a Hernández et al. (2014) quienes expresan que estos estudios.

Buscan especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre las variables a las que se refieren. Esto es, su objetivo no es como se relacionan éstas.

Diseño de investigación

Según la naturaleza de este trabajo y los resultados esperados para la creación de una empresa; a partir de Hernández, Fernández y Baptista (2014), puede definirse un diseño de investigación no experimental cuantitativo, puesto que no se manipulan, deliberadamente variables, es decir, sin variarlas en forma intencional de modo que se vea cómo se afectan entre ellas. Podría decirse que la investigación no experimental es la observación de fenómenos “tal y como se dan en su contexto natural, para analizarlos” (SAGE, 2009, como se cita en Hernández, et al., 2014, p. 152). En otras palabras, realizar un estudio no experimental consiste en observar situaciones ya existentes en vez de generarlas, de modo que las variables independientes ocurren

y no se pueden manipular, ya que ni se tiene control ni se puede influir sobre ellas al haber sucedido en el tiempo pasado (Hernández et al., 2014).

3.2 Definición de la población

La población objeto de estudio se enfoca en las empresas de seguridad y vigilancia privada de la ciudad de Santiago de Cali, ubicadas en las zonas urbanas, además que tienen reconocimiento en el sector las cuales pueden recibir ofertas de uniformes amigables con el ambiente, pero a la vez con costos más bajos que les pueden proporcionar menos inversión, pero la misma o mejor calidad en las prendas y accesorios de los uniformes de sus funcionarios quienes prestan su servicio de vigilancia.

El número de estas empresas es de 82, según la base de datos de la Cámara de Comercio (2021) de Cali, registradas dentro del criterio actividades de seguridad privada.

Tabla 2

Explorador de Información Compite

Explorador de información			
Departamento	Ciudad	8010 actividad de seguridad privada	
Valle	Cali		
Total de empresas Inscritas	Valle	Cali	8010 Actividad de segur..
862.790	162.121	97.522	82

Nota: Datos tomados de Compite360.com

Cali es una ciudad que se viene tornando muy insegura, debido a muchos hechos delincuenciales que afectan diversos sectores, lo que obliga a los empresarios, administradores de conjuntos cerrados, entidades, negocios, entre otros, a solicitar servicio de seguridad y

vigilancia, lo que lleva a que este servicio se incremente todo el tiempo, incluso, durante la pandemia, lo que garantiza una necesidad permanente del producto.

3.3 Tamaño de la Muestra

En este caso la población meta son las empresas de seguridad y de vigilancia privada registrada en la cámara y comercio de la ciudad Santiago de Cali, pues en la actualidad existe una población de 82 empresas legalmente registradas.

A partir de la información obtenida sobre las empresas existentes, se define aplicar la entrevista al experto a cuatro empresas seleccionadas (ver anexos 1,2,3 y 4): Fortox Security Group, Seguridad Superior, Seguridad Andina Del Valle, Seguridad Atlas LTDA, con el propósito de conocer información general del proceso de dotación, el número de agentes de seguridad, los precios que les ofrecen, la percepción que se tiene frente al uniforme, los materiales y accesorios de la confección, entre otros.

Para tener claridad sobre este instrumento, el juicio de expertos consiste en un método para obtener información o datos confiables dentro de un proceso de investigación, que está conceptualizada como “una opinión informada de personas con trayectoria en el tema, que son reconocidas por otros como expertos cualificados en éste, y que pueden dar información, evidencia, juicios y valoraciones”. (Escobar-Pérez y Cuervo-Martínez, 2008, p. 29)

El desarrollo de la entrevista al experto tendrá como objetivo general caracterizar la confección del uniforme y la necesidad de las empresas entrevistadas en cuanto a la dotación de sus guardas de seguridad y vigilancia privada, además de los siguientes objetivos específicos: conocer información general en cuanto al servicio de vigilancia y seguridad privada de la empresa; identificar los materiales y los accesorios que hacen parte de los uniformes de los guardas de seguridad y vigilancia privada; además, indagar sobre los precios que, actualmente, la

empresa paga por las dotaciones de los guardas de seguridad y vigilancia privada.- Verificar la posibilidad de comercialización de prendas para guardas de seguridad y vigilancia privada con una compañía diferente.

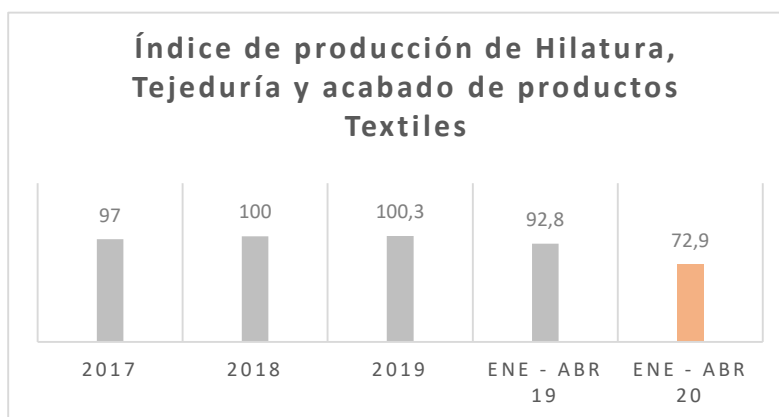
3.4 Instrumentos para recolectar información

Los instrumentos para recolectar la información se centran en base de datos inicialmente, las cuales arrojan información como el número de empresas de seguridad y vigilancia que tienen su actividad comercial en la ciudad de Santiago de Cali. La información con respecto a las empresas y su número de agentes de seguridad, la necesidad del servicio y lo que creen importante del uniforme que portan, la comodidad y otros aspectos se detectarán a través de entrevistas que se aplicará directamente a algunos guardas distribuidos en empresas diversas.

3.5 Análisis del Sector

Durante varias décadas, en Colombia, el sector con altos desempeños y generador de empleo es el de la industria textil, puesto que presenta una adecuada dinámica empresarial, especialmente, por ser un país productor de materia prima necesaria para la confección de vestuario, temática de este trabajo académico. Los textiles y la confección son productos de consumo masivo, lo que los ha llevado a convertirse en un eje fundamental de la economía global.

Para el año 2020, el sector textil en los aspectos de producción y venta presenta cifras desalentadoras (ver figura 1), los índices son bajos al compararlos con años anteriores, debido a la disminución en la demanda de insumos como efecto de la pandemia que alteró los ingresos de los consumidores, alterando el poder adquisitivo. En enero – abril de 2020 esta industria disminuyó su producción y ventas en un 50% de su capacidad (ver figura 1). (InexModa, 2020, p.16)

Figura 1*Índices de producción y venta textil 2020*

Nota: Datos tomados de InexModa (2020)

A pesar del decrecimiento, el sector textil se adaptó para intentar superar la crisis, las empresas comenzaron a generar ventas por medio de la virtualidad y aprovechar la publicidad de las redes sociales; sin embargo, los sectores comerciales cerrados, no permitían alcanzar a la estabilidad económica que se tenía antes de la pandemia. Ahora bien, el Ministerio de Salud, el 04 de junio del 2021, anunció que iniciaría una nueva fase de reactivación económica, social y

cultural, y en lo que va de este año, ya se ha visto la reapertura de la mayoría de establecimientos en todo el país, lo que significa un aumento en la necesidad del servicio de seguridad privada y vigilancia. Siendo más precisos, la mayoría de establecimientos que ya han abierto como centros comerciales, colegios, discotecas y algunos restaurantes, siempre han solicitado servicios de vigilancia para garantizar protección y orden público en su empresa.

En cuanto al número de empresas que ofrecen servicios de vigilancia y seguridad privada ubicadas en la ciudad de Cali, aparecen registradas 82, según la plataforma Compite360, Cámara de Comercio de Cali, (ver figura 2), se estima que posiblemente la mayoría se conviertan en clientes potenciales; ya que, según lo investigado, no fue posible detectar empresas registradas y dedicadas, exactamente, al diseño y confección de dotaciones para el servicio de vigilancia y seguridad privada en Cali, encontrando que existe una escasez de empresas dedicadas al diseño y confección de dotaciones enfocadas a esta actividad precisa, siendo lo anterior, una clara ventaja para la empresa.

Tabla 3

Explorador de Información Compite

Explorador de información			
Departamento	Ciudad	8010 actividad de seguridad privada	
Valle	Cali		
Total de empresas Inscritas	Valle	Cali	8010 Actividad de segur..
862.790	162.121	97.522	82

Nota: Datos tomados de Compite360.com

Se identifican como otras ventajas, el hecho de que el sector textil se adaptó a la virtualidad y se espera generar ventas, tanto de manera online como en el punto físico, y también, aprovechar

la tendencia que se ha venido presentando en los últimos años sobre lo esencial de cuidar el planeta, por lo cual la empresa tiene la fortaleza de contar con fibras textiles de materiales ecológicos.

Por otro lado, se toma la prospectiva de crecimiento 2021-2023 en Colombia, a través de la cual Fedesarrollo (2019) exalta comercio, transporte y la industria manufacturera como los sectores productivos que se espera tengan un crecimiento en un mediano plazo (ver tabla 3).

Tabla 4

Trayectoria del crecimiento del PIB en el mediano plazo (%)

Trayectoria del crecimiento del PIB en el mediano plazo (%)

	Participación (%)	Crecimiento %						
		2017	2018	2019p	2020p	2021p	2022p	2023p
Sectores Productivos								
Agropecuario	6,3	5,5	2	2,3	2,6	2,8	2,8	3,2
Minería	5,7	-5,7	-0,8	1	0,8	1,5	1,3	1,5
Industrias manufactureras	11,3	-1,8	2	2,5	2,4	2,3	2,6	3
Electricidad, gas y agua	3,1	2,9	2,7	2,2	3	3,4	3,2	3,6
Construcción	6,5	-2	0,3	3	4,4	4,8	5,1	5,5
Edificaciones	3,1	-5,2	1	2,9	3,8	4	4,6	5,5
Obras Civiles	1,8	6,5	-0,6	4	4,8	5,3	5,5	6
Comercio y Transporte	17,7	1,9	3,1	3,6	3,8	4	4,6	4,4
Información y Comunicaciones	2,8	-0,2	3,1	3,2	3,4	3,5	3,6	3,8
Actividades financieras y de seguros	4,3	5,4	3,1	3,5	4,7	5,1	5,4	5,5
Actividades inmobiliarias	8,7	3,1	2	3,4	3,7	4,2	4,7	4,8
Actividades profesionales, científicas y técnicas	7	1,3	5	4,7	5,4	5,8	6,1	6,2
Administración pública, defensa y servicios sociales	14,9	3,5	4,1	4,6	4	4	3,7	3,7
Administración de entretenimiento y servicios domésticos	2,4	2,2	1,4	3,1	3,6	4	4,5	4,3
Impuestos	9,3	1,1	2,6	3,5	3,4	3,3	3,2	3,2
Componentes de demanda								
Consumo total	83,8	2,4	3,9	4,1	4,3	4,5	4,6	4,9
Consumo privado	68,5	2,1	3,5	4	4,3	4,5	4,7	4,9
Consumo Público	15,3	3,8	5,9	4,4	4,1	4,3	4,4	4,8
Inversión total	21,2	-3,2	3,5	4	4,2	4,3	4,5	4,6
Exportaciones	15,9	2,5	1,2	2,1	2,7	3,2	3,5	3,5
Importaciones	20,9	1,2	8	6	6,4	6,6	6,8	6,8
Producto Interno Bruto		1,4	2,7	3,3	3,5	3,7	3,9	4,1

Nota. Datos tomados de: Fedesarrollo

El contexto de la situación textil, en los últimos tres años, y del comercio en sí, ha sido muy complicado y desalentador, evidenciado por la alta tasa de desempleo en el país, lo que trae como consecuencia que las empresas no recluten personal, por ende, la necesidad de dotación sería menor. Aun así, los pronósticos muestran un mejor panorama, aunque de alta incertidumbre por la recesión económica generada por la pandemia. Según el equipo técnico del Banco de la República de Colombia (2021), se espera que la tasa de desempleo disminuya gradualmente entre un 12.8% y 15%, dependiendo de la evolución del virus COVID-19.

3.6 Análisis del Mercado

3.6.1 Mercado objetivo

Está enfocado a las empresas de vigilancia y privada. Sin embargo, no se descarta la posibilidad de tomar entidades como escuelas e institutos de capacitación y entrenamiento en vigilancia y seguridad privada de la ciudad de Cali y sus alrededores, que suelen dotar con estos uniformes sus aprendices.

Las organizaciones dedicadas a la seguridad y vigilancia privada se están reactivando y es de conocimiento del contexto que sus empleados siempre se han caracterizado por llevar uniformes que la misma empresa les otorga para que sean fácilmente identificados y generen confianza por parte de la entidad que esté recibiendo sus servicios. Esto quiere decir que hay una gran oportunidad para empresas en el sector textil que confeccionen uniformes de seguridad y vigilancia, y es una gran propuesta para disminuir la tasa de desempleo que existe en el país, por lo menos en un porcentaje considerable.

3.6.2 Cliente real

Los clientes más importantes son las empresas de actividades de vigilancia y seguridad privada que contraten personal para ofrecer sus servicios. Como posibilidad, se tendrá en cuenta

las escuelas o institutos que capaciten a personas para laborar en seguridad y vigilancia. La idea es convertir a la empresa en distribuidora de dotaciones, exclusivamente, para este tipo de empresas.

3.6.3 Propuesta de valor

Se busca que las empresas prestadoras del servicio seguridad y vigilancia privada hagan parte de una generación comprometida con el medio ambiente, por eso se les brinda dotaciones fabricadas con telas 100% ecológicas y de la mejor calidad, garantizando uniformes muy cómodos con telas suaves y frescas gracias a los materiales orgánicos y de producción sostenible, ofreciendo de esta manera un producto que nos diferencia de empresas dedicadas a la confección de uniformes para guardas de vigilancia y seguridad privada.

Cada uniforme se diseña personalmente, es decir, están hechos a la medida del guarda de seguridad y vigilancia que lo va a portar. Se maneja tabla de medidas funcionales para las diferentes posibilidades.

Los clientes cuentan con un precio económico gracias al volumen de uniformes comprados, pero además, obtienen un descuento extra por pagos de contado. Sin embargo, se ofrece la modalidad de crédito a máximo tres meses. Como valor agregado, la compañía ofrece un betún en pasta de 65 gramos por uniforme comprado, para lustrar las botas industriales del guarda.

3.7 Competencia

En el sector textil y de confecciones la competencia se rige más por precios, calidad, diseño, innovación y marketing. La competencia directa de nuestra empresa es aquella que confeccione y comercialice prendas para empresas prestadoras de servicio de vigilancia y seguridad privada.

Competidor 1:**Calimas Dotaciones SAS**

Es una empresa privada establecida en 2002. La empresa se dedica a la fabricación y comercialización de prendas de vestir, calzado, así como la protección personal y equipo de salvamento para los sectores comerciales e industriales.

La compañía identifica como misión la producción y comercialización de engranajes industriales, de la ropa de trabajo y calzado a equipos de seguridad industrial, respondiendo a las necesidades del mercado, de manera oportuna y con los productos de más alta calidad disponible. Para ello, la compañía ha implementado procesos estandarizados y un competente equipo de profesionales que trabajan en un entorno que permita el crecimiento, junto con la sociedad, sus proveedores y empleados. Esta compañía también ofrece otros servicios como estampados y bordados.

Competidor 2:**Pijao Uniformes Y Dotaciones**

Es una empresa de Diseño, Confección y Comercialización de prendas de vestir para todas las áreas empresariales, con los más altos estándares de calidad y un recurso humano calificado, capaz de responder a los cambios y tendencias del mercado, brindando así calidad, exclusividad y cumplimiento a sus clientes.

Su política de calidad es:

- Ofrecer productos y servicios de calidad.
- Desarrollar medios de verificación para la mejora continua de los procesos que hacen parte en la elaboración de cada prenda.
- Garantizar el cumplimiento en la entrega de pedidos.

- Capacitar al recurso humano para responder a las necesidades del mercado.
- Calidad en confecciones Pijao es la satisfacción de nuestros clientes, utilizando materia prima de excelente calidad y diseños exclusivos, orientados hacia el mejoramiento continuo de nuestros procesos, con un recurso humano capacitado para responder a los cambios del mercado bajo condiciones competitivas y rentables.

En la ciudad de Cali casi todas las empresas de confección de dotaciones, se enfocan principalmente en las prendas para empresas industriales, comerciales y del sector de salud. A pesar de que la mayoría confeccionan todo tipo de uniformes incluyendo para vigilancia y seguridad privada si se los solicita alguna empresa, no es su fuerte y los diseños son limitados, lo que posibilita una mayor demanda.

3.8 Estrategias de mercado

Se formulan las estrategias a partir de las cuatro P del marketing mix, teniendo en cuenta las siguientes condiciones:

3.8.1 Estrategia de Venta

El objetivo de la empresa está orientado a las ventas por volumen, lo que permite una fijación de precios bajos, que puedan competir con los precios que ofrece el mercado. La compañía ha establecido el precio de sus uniformes considerando lo que el cliente viene pagando por ellos y lo que está dispuesto a pagar. Con el fin de mantener un precio bajo, se adecúa todo el proceso productivo y se invierte en máquinas bordadoras y estampadoras de última tecnología, además ahorradoras de energía, lo que lleva a una reducción de costos que benefician al cliente.

Aprovechando los recursos que las TIC ofrece, los cuales han sido protagonistas como consecuencia de la pandemia por Covid 19, se ofrecerá un servicio de asesoría por medio de WhatsApp o por llamada, donde el cliente pueda aclarar todas sus dudas, se le enviará el

Brochure de la empresa (ver anexo 8) y el cliente podrá mirar todos los productos que se ofrecen y encontrará una descripción detallada de las tallas disponibles, tipo de material, precio de venta y las unidades disponibles.

La empresa para motivar a su cliente y obtener pagos inmediatos, concede un descuento del 5% a quienes cancelen el total de su compra en un tiempo menor a 5 días. Sin embargo, en las transacciones comerciales, constantemente, se solicitan plazos para el cancelamiento del costo de la compra, por lo tanto, a estos clientes se les otorga un plazo hasta de tres (3) meses con un incremento del 5% del valor total.

En el momento que un cliente realice una orden, se procede a realizar el pago inicial o de contado, se establecerá el acuerdo de las condiciones de entrega junto con el contrato, las políticas de garantía y respaldo que manejará la empresa, y a partir del momento de entrega se ofrece un espacio donde el cliente pueda expresar su nivel de satisfacción o aspectos a mejorar, se le hará entender al cliente que su opinión es muy importante para la empresa y de este modo generar confianza en él.

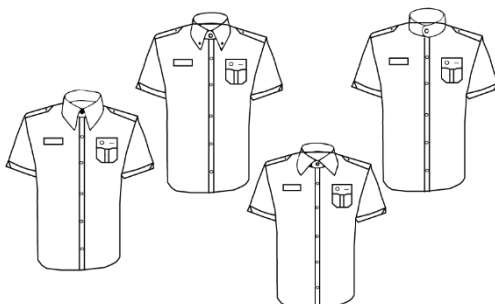
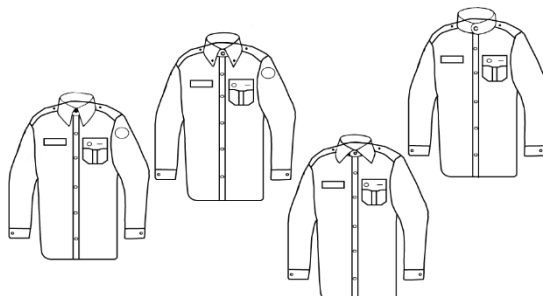
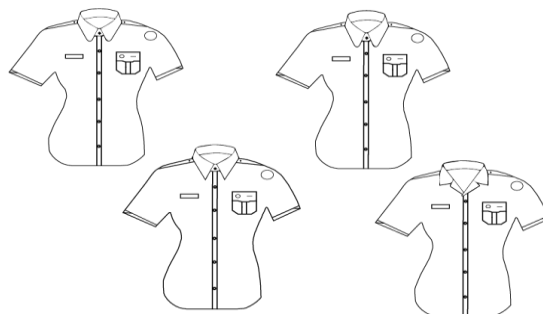
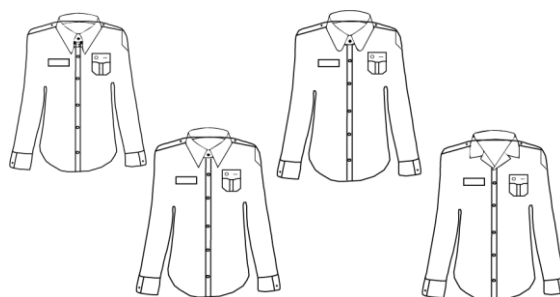
3.8.1.1 Concepto de producto o servicio. Descripción del producto: Uniformes de seguridad y vigilancia privada tanto de gala como industrial, es decir 2 diseños. En el de gala se incluye la corbata como accesorio. Los colores propuestos por la empresa son negro, azul turquí, gris y vinotinto.

Para el uniforme de gala masculino y femenino, se maneja un modelo de pantalón largo y camisa manga corta o manga larga.

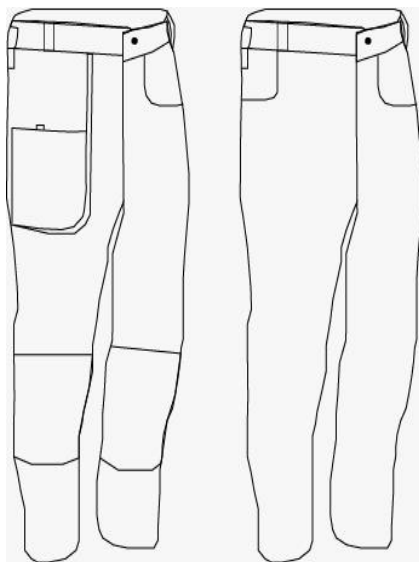
El uniforme industrial para hombre y mujer consta de un overol completo.

Figura 2

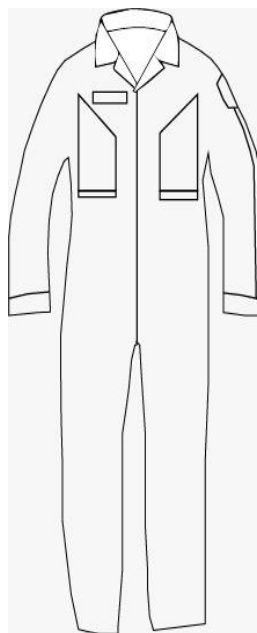
Diseños de Gala e industrial para hombres y mujeres Caballero

**Dama**

Pantalones Dama y Caballero



Overol Industrial



Nota: Se cuenta con tabla de medidas anatómica y por corte de tela para hombre y mujer.

Tabla 5*Medidas anatómicas Caballero*

Medidas en cm	Medidas Anatómicas Caballero							
	XS/28	S/30	M/32	L/34	XL /36	2XL/38	3XL/40	4XL/42
Pecho	89	93	97	101	105	109	113	117
Cintura	74	78	82	86	90	94	98	102
Cadera / Base	89	93	97	101	105	109	113	117
Largo Superior	67	69	71	73	75	77	79	81
Largo Inferior	102	103	104	105	106	107	108	109

Tabla 6*Medidas Anatómica Dama*

Medidas en cm	Medidas Anatómicas Dama							
	XS/6	S/8	M/10	L/12	XL /14	2XL/16	3XL/40	4XL/42
Pecho	86	92	96	100	104	108	112	116
Cintura	72	76	80	84	88	92	96	100
Cadera / Base	92	96	100	104	108	112	116	120
Largo Superior	61	63	65	67	69	71	73	75
Largo Inferior	100	101	102	103	104	105	106	107

Tabla 7*Recomendaciones para toma de medidas*

Recomendaciones a la hora de tomar las medidas:
1. Largo superior se refiere a las prendas como camisas.
2. Largo Interior se refiere a pantalones.
3. Las medidas se toman a la circunferencia del cuerpo (Observa la imagen adjunta para conocer la ubicación)
4. Si una persona se encuentra en dos tallas, seleccionar la más grande.
5. Tener en cuenta que es de tallaje industrial Colombiano y no americano o europeo, las tallas
6. Puedes tener hasta 1cm +/- de margen de error debido a manipulación humana.
7. Recomendamos tomar las medidas con metro de cinta o metro industrial.
8. Las medidas anatómicas se toman sobre el cuerpo de cada persona y no sobre prendas.

Especificaciones: Se confecciona con telas como antifluído universal e imperial, lino caprine, lino ox, dacrón, dril liviano, dril laboral vento y spunbond (tela no tejida), esta última proporciona funciones específicas como absorbencia, repelencia de líquidos, elasticidad, estiramiento, suavidad, resistencia, resistencia a la llama, lavabilidad, amortiguación, filtración, barrera bacteriana y esterilidad.

Recomendaciones:

- Puede lavarse a mano o en máquina en programa delicado y temperatura ambiente.
- No usar ningún tipo de blanqueadores o disolventes.
- No usar secadora y secar a la sombra.
- Planchar a temperatura media. (En las telas sintéticas como antifluído no usar plancha).
- Bordados y/o estampados no aplicar cepillo.
- No lavar en seco.
- No retorcer, ni escurrir.
- No olvide revisar los bolsillos antes del lavado para evitar accidentes.

3.8.1.2 Estrategia de distribución. En la empresa Unitexseg, se propone para la distribución de los uniformes un canal directo, se produce y se entrega directamente al consumidor final. Para que el cliente pueda iniciar con el proceso de compra, se llega a un acuerdo de pago a partir de las propuestas de la empresa y el cliente; se toma como punto de partida el día de la toma de pedido y la fecha pactada para entrega de producto. La entrega al cliente se realiza a cada uno de los guardas en su puesto de trabajo sin ningún costo adicional.

3.8.1.3 Estrategia de precio. Los acuerdos de pago con la empresa cliente serán pactados por medio de un estudio previo para contratación donde se establecerán los costos de los uniformes al detal y al por mayor, si el pago es de contado los precios se mantienen, sin embargo, los pagos a crédito sufren un incremento del 5%.

3.8.1.4 Estrategia de promoción. Una estrategia para dar a conocer la empresa es participar en eventos que asesoren y ayuden a impulsar los nuevos negocios. Se propone que Unitexseg asista a la Feria Interactuar que se realiza en la ciudad de Medellín, donde se reúnen muchos emprendedores, realizan asesorías empresariales y contactos con empresarios, clientes y proveedores.

3.8.1.5 Estrategia de comunicación. Para lograr una comunicación directa, rápida y oportuna se toma como recurso Internet. Inicialmente, las redes sociales, puesto que permite la comunicación con los clientes de manera fácil, tanto de forma sincrónica como asincrónica; se pretende desarrollar publicidad a través de este medio, creando contenidos para llegar a los clientes desde la percepción visual y auditiva.

Se creará la página Web empresarial, con el objetivo de que los clientes a través de la generación de tráfico, lleguen a ella en un solo clic. Se pretende mantenerla constantemente actualizada. Ella cuenta con información importante de la empresa como nombre, logo, misión y visión, y teléfonos de contacto; también con la opción de tienda online (estrategia de segunda mano o al usuario), donde se presenta el catálogo de los productos, sus respectivos precios y tallas.

En el perfil de redes sociales, se incluye mensajes llamativos, dinámicos donde predominen las imágenes, videos e historias que dan a conocer el proceso productivo, generando así confianza entre los clientes y mantener una interacción con ellos, contar con una excelente

atención al cliente por medio del chat y lograr, con estas estrategias una buena experiencia de la relación cliente-producto. También, se considera otorgar una tarjeta de presentación (ver anexo 7) que informe brevemente los contactos y servicios de la empresa.

3.8.1.6 Estrategia de servicio. La empresa ofrece un chat exclusivo en la página web y en las redes sociales para otorgar servicio de soporte pre y post venta, donde el cliente recibirá respuesta a sus preguntas o solución a su petición en un tiempo corto. También, se atiende por llamada telefónica y correo electrónico, información que se puede encontrar también en la página web.

La empresa se asegura de mantener una agradable conversación con el cliente, especialmente, se le agradece por la compra, además, se le da consejos de uso y cuidado de los uniformes.

Para aumentar confianza y tranquilidad en el cliente, la empresa cuenta con políticas claras de post venta como cambios, devoluciones y garantía en caso de que el producto no esté cumpliendo con la calidad estipulada.

Para tramitar una garantía se debe comunicar con Unitexseg para aprobar la garantía y explicar cómo hacerlo. En este caso, se programa la recogida de las prendas con imperfectos y la empresa asume tanto el valor del envío de la devolución como el envío del nuevo uniforme.

Una vez recibido el producto, se debe tener en cuenta las instrucciones de cuidado y lavado.

La garantía perderá su vigencia pasados 30 días desde la fecha de facturación, o en caso de defectos o deterioros causados por factores externos como, accidentes, desgaste por uso y lavado, o por cuidado no conforme a las recomendaciones.

Quedan excluidos de la garantía los productos modificados o reparados por el cliente y no cubrirá los productos dañados por un uso inadecuado.

Para solicitar un cambio o devolución el cliente, se debe comunicar por los medios anteriormente mencionados para aprobar el cambio o devolución. En caso de ser el primer cambio del pedido, el cliente asume el valor del envío de la devolución de la prenda hacia Unitexseg y se enviará el pedido a la dirección sin costo. A partir del segundo cambio en el mismo pedido el cliente asume todos los costos de envío.

Los cambios o devoluciones pueden hacerse dentro de los 30 días calendario posterior a la fecha de facturación del pedido. Es fundamental para los cambios y devoluciones que las prendas estén en perfecto estado, conservar las etiquetas y la factura.

Si el motivo de la devolución es imputable, (el producto es defectuoso, no es el que se había comprado, etc.), el importe de la devolución será reembolsado. Si el motivo es otro (los productos le sirvieron correctamente pero no son del agrado), el costo de los gastos de devolución será a cargo del cliente.

Unitexseg informará al cliente la dirección a la que debe enviar el producto. Deberá enviarlo mediante una empresa de mensajería de su elección.

La empresa cuenta con un número de uniformes en stock que oscila entre 300 y 400 unidades.

3.8.1.7 Presupuesto mezcla de mercado. Se diseña un plan de presupuesto, donde se detallan los precios para implementar cada estrategia propuesta.

Para la estrategia de venta, la empresa ofrece precios bajos a sus clientes, estos precios están entre **\$110.000** y **\$140.000** por uniformes compuesto por camisa, pantalón y corbata. El uniforme industrial que está compuesto solo por el overol se ofrece a un precio de **\$80.000** hasta

\$100.000 según la talla. La inversión aproximada en maquinaria para la confección de esos uniformes es de **\$31.195.500**.

Para la estrategia de producto, se confecciona con telas como lino caprince, lino ox, lino lyon, dril liviano, dril laboral vento, dril rígido y elástico. Telas que son de excelente calidad y garantizan comodidad. Según cotizaciones, el presupuesto es de:

Tabla 8

Cotización de telas amigables con el ambiente

Lino caprince	\$12.184
Lino ox	\$4.957
Lino lyon	\$16.900
Drill liviano	\$8.319
Drill laboral vento	\$15.042
Drill elástico	\$22.900
Drill rígido	\$21.900
Total del presupuesto	\$102.202

Nota: la tabla presenta la cotización de telas realizada a empresas reconocidas

Para la estrategia de distribución, se pretende realizar las entregas a cada uno de los guardas en su puesto de trabajo, la entrega se hará por medios propios, ya que el vehículo será suministrado por los socios fundadores. El presupuesto está basado en la proporción kilómetros por galón. El precio por galón está en **\$9.092**. Para la persona encargada del medio de transporte y finalizar las entregas, la empresa tiene presupuestado brindarle un salario mensual de **\$737.717** más prestaciones.

Para las estrategias de promoción y comunicación hay un presupuesto de (ver tabla 9):

Tabla 9*Estrategias de promoción y comunicación*

Tarjetas de presentación	1.000 unidades \$50.000
Publicidad en redes sociales	Un aproximado mensual de \$200.000
Elaboración de volantes informativos	100 unidades \$200.000
Total del presupuesto	\$450.000

Nota: Creación propia

En la estrategia de servicio la empresa ofrece lo siguiente:

La contratación para el diseño de una página web moderna y de calidad tiene un costo aproximado de **\$1.200.000**.

En cuanto al servicio de garantía y devolución que ofrece la empresa, esta asume tanto el valor del envío de la devolución como el envío del nuevo uniforme, por lo tanto, se habla de un presupuesto aproximado entre **\$12.000** y **\$15.000** por cada envío que se deba realizar.

3.8.1.8 Estrategia de alianzas comerciales. Los aliados comerciales con los que cuenta la empresa, son los vendedores de telas ecológicas, al por mayor, reconocidas por ofrecer buena calidad en sus productos: se hacen cotizaciones con Ambitex, Bella tela y Mil telas (ver anexos 5 y 6); en cuanto a los insumos para la confección, como botones, cierres, hilos, entre otros, se establece contacto con Casa de Barú.

En cuanto a la alianza con Bella Tela, por compras por volumen ofrecen un descuento del 3%, esto solo si se realiza un consumo constante y se demuestra fidelidad convirtiéndolo en único proveedor.

3.9. Proyección de ventas

El mercado objetivo se tomará como resultado de las 4 entrevistas realizadas a los expertos respecto a la cantidad de vigilantes de cada empresa, por tal motivo nuestro mercado objetivo sería 7.290 vigilantes, por condiciones de leyes colombianas las empresas están obligadas a entregar 3 dotaciones anuales, por consiguiente, el mercado total representaría 21.870 dotaciones al año. La empresa en su incursión al mercado espera obtener un 20,58% de cuenta de mercado que corresponde a 4.500 uniformes vendidos en el año 2022. De esta manera se espera un incremento del 0,5% para el siguiente año hasta alcanzar en el año 2026 un 23,43% de la cuota de mercado (ver tabla 10).

Tabla 10

Proyección de Ventas

Proyección de Ventas					
Item	Total	Total	Total	Total	Total
	2022	2023	2024	2025	2026
mercado	21870	21870	21870	21870	21870
Volumen de ventas	4500	4609	4762	4937	5123
Fracción de mercado	20,58%	21,08%	21,78%	22,58%	23,43%
Hombre					
Camisa S	636	648	665	684	704
Camisa M	1020	1033	1050	1070	1093
Camisa L	840	852	870	891	912
Camisa XL	360	372	389	408	428
Pantalón 30	636	648	665	684	704
Pantalón 32	1020	1033	1050	1070	1093
Pantalón 34	840	852	870	891	912
Pantalón 36	360	372	389	408	428
Mujer					
Camisa S	180	192	209	228	248
Camisa M	180	193	210	230	253
Camisa L	180	192	210	230	250
Camisa XL	180	192	209	228	248
Pantalón 30	180	192	209	228	248
Pantalón 32	180	193	210	230	253
Pantalón 34	180	192	210	230	250
Pantalón 36	180	192	209	228	248
unisex					
overol S	180	181	184	187	190
Overol M	240	244	246	251	257
Overol L	360	363	369	374	381
Overol XL	144	147	151	155	158

Nota: Elaboración propia

3.10. Análisis y sistematización-resultados

Objetivo 1. Conocer información general en cuanto al servicio de vigilancia y seguridad privada de la empresa.

Los funcionarios encargados de la dotación son personas con buena experiencia, pero además con un cargo destacado.

Tabla 11

Información General de las empresas

Empresa	Cargo del funcionario Encargado en las dotaciones	Experiencia
FORTOX SECURITY GROUP	Ejecutivo de compras	4 años
SEGURIDAD ATLAS	Coordinadores de operaciones	3 años
SEGURIDAD SUPERIOR	Gerente regional occidente	12 años
ANDINA DE SEGURIDAD DEL VALLE	Coordinador regional	5 años

Nota: Creación propia

Pregunta 1. ¿Actualmente cuál es el número total de vigilantes en la empresa? ¿Cuántos son hombres? ¿Cuántas son mujeres?

Tabla 12

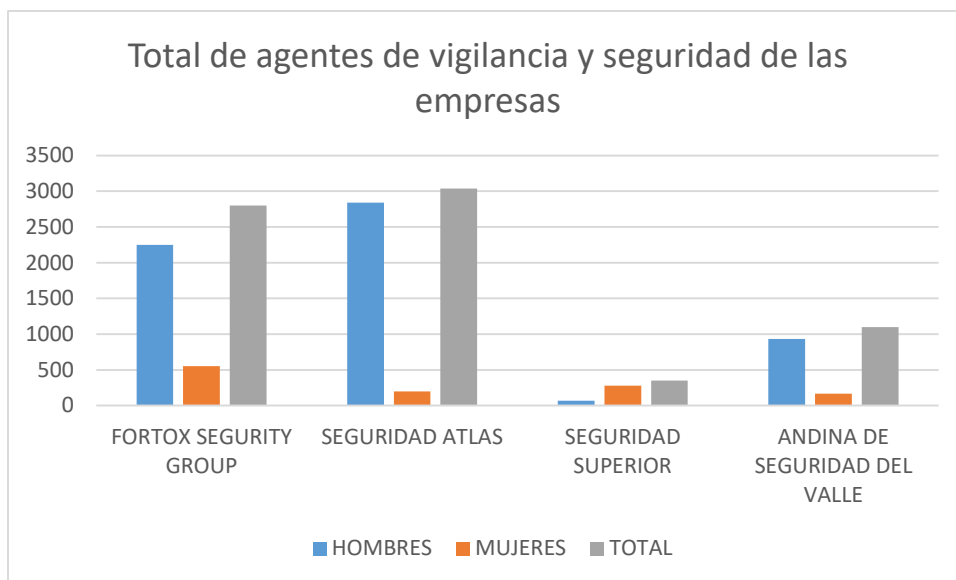
Pregunta 1

Empresa	Hombres	Mujeres	Total
FORTOX SECURITY GROUP	• 2250	• 550	• 2800
SEGURIDAD ATLAS	• 2840	• 200	• 3040
SEGURIDAD SUPERIOR	• 70	• 280	• 350
ANDINA DE SEGURIDAD DEL VALLE	• 935	• 165	• 1100

Nota: Creación propia

Figura 3

Número de agentes de vigilancia y seguridad de las empresas



Nota: Creación propia

Como se plantea en la figura 3, se cuenta con un número considerable de agentes por empresa, siendo la de menor número de agentes contratados, a nivel del Valle del Cauca, Seguridad Superior, sin embargo a nivel nacional cuentan con alrededor de 7000 guardas; Andina de Seguridad del Valle cuenta con alrededor de 1100 guardas, número significativo para ser tenido en cuenta para oferta el producto; las empresas Fortox Security Group y Seguridad Atlas cuentan con un número superior a 2800 agentes de seguridad, lo que indica una gran necesidad de uniformes para estos trabajadores. También es notorio el porcentaje tan bajo de mujeres con respecto a los hombres contratados para esta tarea.

Pregunta 2

¿Dentro del sistema de dotación cuántas entregas completas al año ofrece la empresa a los agentes de vigilancia y seguridad?

Las cuatro empresas entregan 3 dotaciones al año, dando cumplimiento al código sustantivo del trabajo y haciendo rotación cuatrimestral. Lo que implica una demanda y necesidad constante.

Objetivo 2. Identificar los materiales y los accesorios que hacen parte de los uniformes de los guardas de seguridad y vigilancia privada.

Pregunta 3

¿Qué tanto conoce usted de los accesorios que conforman el uniforme?

Las personas entrevistadas conocen muy bien los accesorios que hacen parte del uniforme, caracterizándolos, detalladamente:

Tabla 13

Pregunta 3

Empresa	Uniforme oficial		Uniforme industrial
	Hombres (Gala)	Mujeres (Gala)	
• FORTOX SECURITY GROUP	<ul style="list-style-type: none"> • Apellido bordado al costado derecho a la altura del pecho, un porta pito, este se ubica por encima del bolsillo en el costado izquierdo a la altura del pecho, una corbata, en ambos costados de las mangas a la altura del brazo lleva unos logos bordados con identificación de la empresa y en la parte de la espalda palabras de identificación como el nombre de la empresa y su actividad que es seguridad privada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Igual al hombre 	<ul style="list-style-type: none"> • Overol con los mismos bordados en las mangas, en la espalda, el apellido, el porta pito, se utiliza una goliana o gorra y una reata.
• SEGURIDAD ATLAS	<ul style="list-style-type: none"> • Camisa, pantalón, chaqueta, corbata, gorro o quepis y placa con el apellido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Igual para mujeres 	<ul style="list-style-type: none"> • Overo, gorra y goliana
• SEGURIDAD SUPERIOR	<ul style="list-style-type: none"> • Corbata, las camisas con la placa estampada. Pero si no se utiliza la placa metálica, la placa bordada, correa y corbata. • El kepis. • Prendas blancas: pantalones, camisa. 	<ul style="list-style-type: none"> • 2 uniformes azules • Kepis • La pañoleta es color oro con el escudo de la empresa bordado 	<ul style="list-style-type: none"> • Overol: se utiliza para los patios y cuando se tiene vigilantes en lotes. Va acompañado de botas media caña, reata y goliana o gorra.
• ANDINA DE SEGURIDAD DEL VALLE	<ul style="list-style-type: none"> • Apellido, una placa, una goliana, protector de bolsillo, se utilizan logos bordados que hacen referencia a nuestra empresa en las mangas y parte de la espalda 	<ul style="list-style-type: none"> • Igual para las mujeres 	<ul style="list-style-type: none"> • En ocasiones se utiliza el quepis y un arnés para el sector industrial, se utilizan logos bordados que hacen referencia a nuestra empresa en las mangas y parte de la espalda

Nota: Creación propia

La información suministrada por las personas entrevistadas muestra que las mujeres tienen prácticamente los mismos uniformes que usan los hombres, lo que puede significar una opción de oferta; por otro lado, todos usan dos uniformes el de gala y el industrial, la empresa Andina de Seguridad, en la actualidad no tiene, muy bien definido el uniforme industrial, lo que se convierte, también, en una opción de oferta para esta empresa de confección que se proyecta. Es de resaltar la importancia del Kepis o la goliana, lo que implica buscar proveedor para este accesorio.

4. ¿Qué diseños y colores presentan los uniformes?

Tabla 14

Pregunta 4

Empresa	Número de diseño	Colores
• FORTOX SECURITY GROUP	• 2	• Azul y blanco
• SEGURIDAD ATLAS	• 2	• Vinotinto y beige
• SEGURIDAD SUPERIOR	• 2	• Azul y blanco
• ANDINA DE SEGURIDAD DEL VALLE	• 2	• Azul y blanco

Nota: Creación propia

Las empresas entrevistadas usan dos uniformes, a excepción de Andina de Seguridad del Valle, la cual adapta el de gala con algunos accesorios como el arnés y el quepis para que funcione como operativo o industrial. El color azul es el preferido en tres de las empresas.

Pregunta 5

¿La compañía que se encarga de la confección de los uniformes de los vigilantes le otorga algún descuento o flexibilidad en el pago por la compra?

Tabla 15*Pregunta 5*

Empresa	Flexibilidad en tiempo	Descuento
FORTOX SECURITY GROUP	<ul style="list-style-type: none"> • Pago a 4 meses 	<ul style="list-style-type: none"> • 3%
SEGURIDAD ATLAS	<ul style="list-style-type: none"> • Pago a 3 meses 	<ul style="list-style-type: none"> • No reporta
SEGURIDAD SUPERIOR	<ul style="list-style-type: none"> • Pago a 3 meses 	<ul style="list-style-type: none"> • No reporta
ANDINA DE SEGURIDAD DEL VALLE	<ul style="list-style-type: none"> • No reporta 	<ul style="list-style-type: none"> • Precios bajos por la cantidad de uniformes

Nota: Creación propia

La única empresa que indica que obtienen un 3% de descuento es la empresa Fotox Security Group, además, al igual que a todas las empresas les otorgan un plazo de pago entre 3 y 4 meses. Lo anterior indica que es una competencia fuerte con las empresas de confección contratadas, ya que son muy flexibles en las formas de pago.

Pregunta 6

¿Está conforme con el tipo de tela y demás accesorios que se usa para la confección de los uniformes?

Las empresas entrevistadas están conformes con la calidad de los uniformes, la única que expresa averías y mala calidad en botones, cierres y bordados es la empresa Fortox Security Group, colocando a esta empresa como una opción para ofertar el producto.

Pregunta 7

¿Su proveedor actual cuenta con canales de servicio al cliente pre y post venta?

Tabla 16*Pregunta 7*

Empresa	Respuesta	Descripción
• FORTOX SECURITY GROUP	• Sí	• Les ofrecen un ejecutivo de Compras
• SEGURIDAD ATLAS	• Sí	• Tener Stock (uniformes listos durante todo el tiempo)
• SEGURIDAD SUPERIOR	• Sí	• Realizan buen acompañamiento
• ANDINA DE SEGURIDAD DEL VALLE	• Sí	• El proveedor hace acompañamiento antes, durante y después de la compra. Las necesidades son solucionadas de manera inmediata.

Nota: Creación propia

Es importante el acompañamiento a los clientes, durante y después de la venta, por eso las 4 empresa recalcan que sus proveedores actuales les ofrecen este servicio, además están prestos a ofrecer soluciones inmediatas cuando se presentan necesidades.

Pregunta 8

¿Considera usted que se debe mejorar la confección de los uniformes que, actualmente, usan los vigilantes? ¿Por qué?

Tabla 17*Pregunta 8*

Empresa	Respuesta	Descripción
• FORTOX SECURITY GROUP	• Sí	• Mejorar la calidad
• SEGURIDAD ATLAS	• Sí	• Mejorar la vida útil de los uniformes
• SEGURIDAD SUPERIOR	• Sí	• Solicitan mejorar el calzado, con respecto al uniforme no presentan alguna solicitud.
• ANDINA DE SEGURIDAD DEL VALLE	• Sí	• Solicitan conocer propuestas innovadoras, nuevos diseños y materiales.

Nota: Creación propia

Oferta de uniformes de calidad es una posibilidad para acceder al mercado con mucha firmeza, pero además la innovación, nuevos diseños, especialmente para mujeres y materiales de

buena calidad y amigables con el ambiente, se convierten en una verdadera opción para lograr tener una empresa más sólida.

Objetivo 3. Indagar sobre los precios que, actualmente, la empresa paga por las dotaciones de los guardas de seguridad y vigilancia privada.

Pregunta 9

¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por la adquisición de un uniforme de bajo costo y de buena calidad?

Tabla 18

Pregunta 9

Empresa	Respuesta	Descripción
<ul style="list-style-type: none"> FORTOX SECURITY GROUP 	<ul style="list-style-type: none"> Gala: Entre \$100.000 y \$130.000 Industrial: entre 80.000 a 100.000 	<ul style="list-style-type: none"> El entrevistado ofrece estos precios considerando que la compra es una cantidad muy considerable.
<ul style="list-style-type: none"> SEGURIDAD ATLAS 	<ul style="list-style-type: none"> \$ 150.000 a 200.000 	<ul style="list-style-type: none"> La calidad es un factor fundamental, igualmente el precio.
<ul style="list-style-type: none"> SEGURIDAD SUPERIOR 	<ul style="list-style-type: none"> \$ 200.000 	<ul style="list-style-type: none"> Precio para que el proveedor ofrezca una buena calidad.
<ul style="list-style-type: none"> ANDINA DE SEGURIDAD DEL VALLE 	<ul style="list-style-type: none"> \$ 200.000 	<ul style="list-style-type: none"> Si la calidad es muy buena podemos ofertar un 10% o 20% más.

Nota: Creación propia

Las empresas ofrecen un valor considerable porque le apuestan a la calidad y buena presentación de sus agentes de seguridad, en otras palabras, consideran importante traducir precio por calidad. Como evidencia de esto, la empresa Fortox Security Group es la que ofrece los precios más bajos, sin embargo, se encuentra que algunos elementos de sus uniformes actuales, como botones, cierres e hilos presentan mala calidad, lo que da poco tiempo de vida a sus uniformes.

Pregunta 10

10. ¿Qué factores considera usted que inciden para la contratación de una nueva empresa en la confección de uniformes para los vigilantes de seguridad privada?

Tabla 19

Pregunta 10

Empresa	Descripción
• FORTOX SECURITY GROUP	• La forma de pago, los descuentos y la logística.
• SEGURIDAD ATLAS	• Influenciar a los proveedores para su innovación y crecimiento. • Estándares de seguridad y calidad.
• SEGURIDAD SUPERIOR	• La calidad y el cumplimiento
• ANDINA DE SEGURIDAD DEL VALLE	• Responsabilidad y cumplimiento

Nota: Creación propia

Para las empresas entrevistadas el cumplimiento, la responsabilidad, la calidad, la innovación son muy importantes; al igual que, las formas o plazos de pago, los descuentos y la logística.

Pregunta 11

¿Qué considera usted primordial a la hora de adquirir un producto? En este caso los uniformes para los guardas de vigilancia y seguridad.

Las empresas coinciden en la calidad, pero agregan precio y normativas ambientales. Elementos que se deben tener en cuenta en este plan de negocios.

4. Plan De Producción

4.1. Ficha técnica

Tabla 20

Ficha Técnica Uniforme Gala

Item	Descripción
Nombre Comercial	Uniforme De Gala
<p>Especificaciones</p>	<p>Camisa Formal Femenina: Manga corta y manga larga con bolsillo delantero lado izquierdo, bordado delantero lado derecho y bordado trasero, botones plástico 4 huecos y cuello inglés y solapa.</p> <p>Camisa Formal Masculina: Manga corta y manga larga con bolsillo delantero lado izquierdo, bordado delantero lado derecho y bordado trasero, botones plásticos 4 huecos y cuello Mao e italiano.</p> <p>Pantalón: Incluye cuatro (4) bolsillos, dos en costados y dos en la parte de atrás con tapa de guardar. Bota: recta Costura: sencilla y fileteada Cierre con cremallera Pasadores: cinco (5) Pretina recta.</p>
<p>Para la confección de las camisas, se utiliza Lino de colores azul turquí, gris y vinotinto.</p> <p>Los materiales cuentan con un porcentaje ecológico.</p> <p>Tallas: S – M – L – XL</p> <p>Con espalda bordada con el logo de la empresa directamente sobre la prenda</p> <p>Velcro para fijar el nombre del supervisor o vigilante al lado izquierdo.</p> <p>El color del uniforme y los bordados se estipula de acuerdo al deseo del cliente.</p> <p>Para la confección de los pantalones se utiliza Drill de colores azul turquí, gris, negro y vinotinto.</p> <p>Tallas: 30 – 32 – 34 – 36</p> <p>Los materiales cuentan con un porcentaje ecológico.</p>	

		<p>Pantalón clásico con franja de 2 cm de ancho a los lados o sin ella.</p> <p>Prendas de vestir confiables, duraderas y frescas.</p>
Condiciones De Tallaje		
<p>Se maneja la tabla de medidas para que cada usuario realice su toma de medidas y se pueda establecer su tallaje, evitando de esta manera pruebas que puedan generar algún tipo de contagio por la Covid 19, pandemia que ha generado una serie de protocolos para detener su propagación.</p>		
Condiciones Del Diseño		
<p>Las prendas que hacen parte del uniforme de gala presentan los máximos estándares de calidad en materiales, diseño y confección. El patronaje es garantizado con respecto a la horma y el aplome de la horma.</p>		

Nota: Creación propia

Tabla 21

Ficha Técnica Uniforme Industrial

Item		Descripción
Nombre Comercial		Overol Industrial
Especificaciones	<p>Overol Industrial:</p> <p>Es un overol industrial de uso general, manga larga con velcro, cinta reflectiva en piernas, brazos y espalda.</p> <p>Toda la prenda está confeccionada entre 10 a 12 puntadas por cada 2.5cm para mayor resistencia y durabilidad.</p> <p>Tiene una cremallera frontal de bronce con doble deslizador de alta</p>	<p>Para la confección del overol, se utiliza tela Drill de colores azul turquí, negro y gris.</p> <p>Los materiales cuentan con un porcentaje ecológico.</p> <p>Tallas: S – M – L – XL</p> <p>Con espalda bordada con el logo de la empresa directamente sobre la prenda</p>

	<p>resistencia antiestático por debajo de la solapa.</p> <p>Contiene (06) bolsillos tipo parche: cuatro (04) bolsillos frontales; dos (02) en la parte superior con solapa y broche, dos (02) en la parte inferior sin solapa y dos (02) en la parte trasera.</p> <p>Costura de presilla o de puntos unidos para reforzar el extremo de otras costuras, uniones y partes sometidas a esfuerzos.</p>	<p>Velcro para fijar el nombre del supervisor o vigilante al lado izquierdo.</p> <p>El color del uniforme y los bordados se estipula de acuerdo con el deseo del cliente.</p> <p>Prendas de vestir confiables, duraderas y frescas.</p>
<p>Condiciones de Tallaje</p> <p>Se maneja la tabla de medidas para que cada usuario realice su toma de medidas y se pueda establecer su tallaje, evitando de esta manera pruebas que puedan generar algún tipo de contagio por la Covid 19, pandemia que ha generado una serie de protocolos para detener su propagación.</p>		
<p>Condiciones del Diseño</p>		
<p>La confección del overol presenta los máximos estándares de calidad en materiales y diseño. El patronaje es garantizado con respecto a la horma y el aplome de la horma.</p>		

Nota: Creación propia

4.2 Descripción del Proceso

Tabla 22

Descripción del proceso

Bien/servicio: camisas y pantalones				
Unidades a producir:				
Actividades del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que interviene por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (cantidad de producto/unidad de tiempo)
Almacenamiento materia prima	1:30 horas	Técnico logístico	1	No aplica
Trazado de moldes	7 horas	Operador técnico	1	Plantillas para moldes
Mesa de corte	7 horas	Operador técnico	1	Mesa corte
Filetear piezas disponibles	15 horas	Operador máquina fileteadora	1	Máquina Fileteadora
Sección de costura	15 horas	Operador máquina plana	1	Máquina plana
Bordado de distintivos	15 horas	Operador bordadora	1	Máquina bordadora
Empacado de producto terminado	1 hora	Operador técnico	1	No aplica
Almacenamiento de producto terminado	1:30 horas	Técnico logístico	1	No aplica
Total			8	

Nota: Creación propia

4.3 Estado de desarrollo

La empresa UnitexSeg ha proyectado diseñar sus uniformes teniendo en cuenta los estándares de calidad, pero además usando telas amigables con el ambiente, ofreciendo nuevos diseños y precios bajos en comparación con sus actuales competidores. La empresa aún no se

encuentra en funcionamiento, pues este estudio de factibilidad pretende ofrecer la suficiente información para definir si es viable este emprendimiento o de lo contrario, tomar decisiones que no pongan en riesgo el capital de los socios. La empresa cuenta con un capital propio que representan el 45% y uno financiado que representa el 55% para funcionamiento inicial, además es importante establecer convenios con los compradores para lograr producir los uniformes como sean solicitados, es decir, particularizados para cada cliente, diseñando un producto estándar que puede ser adaptado a las condiciones del cliente, pero, es vital convenir en el cumplimiento de los pagos.

La productividad dependerá exclusivamente de la solicitud del cliente, aunque se contará con un stock de entre 300 y 400 uniformes estandarizados que puedan adaptarse a las particularidades de la empresa con la que se establece el convenio.

La comercialización se hará directamente con la empresa demandante, igualmente, los uniformes cumplirán con la normatividad vigente en cuanto a calidad, comercialización y todo lo pertinente al cumplimiento de las leyes, en lo que concierne a la legalización de la empresa Unitexseg, al igual que a lo estipulado en el Decreto 1979 de 2001 sobre uniformes para guardas de vigilancia y seguridad privada.

4.3.1 Prototipo y/o evidencias

El proyecto cuenta con las fichas técnicas desarrolladas, con diseños ya establecidos lo que permite a nuestros clientes tomar decisiones sobre lo que desean para su empresa, de esta manera iniciar un proceso de innovación en sus dotaciones.

Tabla 23*Bitácora de seguimiento*

Bitácora de seguimiento de la confección de Uniformes			
Actividad	Planeado	Ejecutado	Observación
Elaboración De Diseños		X	
Creación De Tabla De Medidas Para Cada Producto		X	
Reconocimiento De Materiales Amigables Con El Ambiente		X	
Cotizaciones Con Proveedores		X	Con tres empresas de comercialización de telas y una de insumos (ver anexo 3)
Selección De Materiales		X	Telas amigables con el ambiente como Linos y driles
Elaboración De Fichas Técnicas		X	Para cada parte del uniforme: camisas, pantalones, overoles y corbatas.
Compra De Materias Prima		X	Solo un porcentaje bajo, mientras se determina la factibilidad.
Producción De Uniformes De Gala Estándar	X		Solo muestras. Inmediatamente se verifique la factibilidad se inicia la producción planeada para este año.
Producción De Uniformes Industriales (Overol) Estándar	X		Solo muestras. Inmediatamente se verifique la factibilidad se inicia la producción planeada para este año.

Nota: Creación propia

4.4 Plan de Producción

El plan de producción se ha proyectado para 5 años, desde 2022 a 2026

Tabla 24*Plan de producción a 5 años*

Producto	2022	2023	2024	2025	2026
Camisas Hombre	2856	2905	2974	3053	3137
Camisas Mujer	720	769	838	916	999
Pantalones Hombre	2856	2905	2974	3053	3137
Pantalones Mujer	720	769	838	916	999
Corbatas	3576	3674	3812	3970	4137
Overoles	924	935	950	967	986

Nota: Creación propia

4.5 Lugar de operación

Dirección Carrera 14 # 22-20 Centro Industrial en Santiago de Cali.

Factor	Peso	Zona A	
		Calificación	Ponderación
<i>Zona de corte</i>	<i>0,12</i>	<i>4</i>	<i>0,48</i>
<i>Zona de bordado</i>	<i>0,12</i>	<i>4</i>	<i>0,48</i>
<i>Zona de costura</i>	<i>0,12</i>	<i>4</i>	<i>0,48</i>
<i>Zona de fileteadora</i>	<i>0,12</i>	<i>4</i>	<i>0,48</i>
<i>Zona de materia prima</i>	<i>0,12</i>	<i>3</i>	<i>0,36</i>
<i>Zona de producto proceso y terminado</i>	<i>0,12</i>	<i>3</i>	<i>0,36</i>
<i>Zona de venta</i>	<i>0,14</i>	<i>4</i>	<i>0,56</i>
<i>Zona de servicio al cliente</i>	<i>0,14</i>	<i>4</i>	<i>0,56</i>
Totales	<i>1</i>		<i>3,76</i>

Nota: Creación propia

5. Módulo De Organización

5.1 Estrategia Organizacional

Realice la misión, visión, principios corporativos y logo de su empresa

Misión

Ser una empresa comercializadora y de confección de uniformes, de alta calidad, para dotación de guardas de vigilancia y seguridad privada en la Ciudad de Cali y sus alrededores. Comprometida con la autosostenibilidad y el cuidado del ambiente, usando materiales ecológicos de alta durabilidad, además, con un capital humano comprometido y con valores que actúan desde las necesidades y deseos de sus clientes.

Visión

Para 2030, seremos una empresa reconocida a nivel nacional por la comercialización y la calidad en la confección de uniformes de dotación para guardas de vigilancia y seguridad privada, con autosostenibilidad y empleando materiales ecológicos de alta durabilidad, generando empleos a especialistas que proporcionen innovación al producto.

Principios corporativos

Compromiso con la calidad, el cliente y el ambiente.

Responsabilidad frente al mejoramiento permanente del producto, a la respuesta de las necesidades de los clientes y con el ambiente.

Cumplimiento con los compromisos de confección, entrega y logística de la empresa, además con la normatividad y los estándares de calidad.

Logo de la empresa

Figura 4

Logo de la empresa UNITEXSEG



5.2 Matriz DOFA

Matriz DOFA								
Análisis interno Análisis externo		FORTALEZAS		X	DEBILIDADES		X	
		1.	Uso de materiales ecológicos		1.Capital no suficiente para la demanda			
		2.	Se cuenta con maquinaria y expertos en la confección.		2.Maquinaria insuficiente para los niveles de demanda.			
		3.	Se ofrece 5 % de descuento y formas amplias de pago		3.Número de empleados insuficiente			
		4.	Se ofrece un producto de calidad y un buen tiempo de vida del producto,					
		5.	Se ofrece diseños nuevos.					
OPORTUNIDADES		X	ESTRATEGIAS FO		X	ESTRATEGIAS DO		X
1.	Una buena demanda del producto en el mercado local, regional y nacional.		Ofrecer un producto de calidad, nuevos diseños y materiales amigables con el ambiente en el mercado local.		1.Conseguir socios que aporten capital			
2.	Hay insatisfacción por parte de por lo menos una de las empresas, respecto a la calidad del producto.		Ofrecer el producto a través de redes sociales, página Web y a empresas de la Ciudad de Cali.		2.Entablar alianzas estratégicas con talleres de costura.			
3.	Desde las redes no se percibe mucha oferta.		Ofrecer descuentos para atraer el cliente		3.Conseguir fondos de emprendimiento impulsados por el Estado			
AMENAZAS		X	ESTRATEGIAS FA		X	ESTRATEGIAS DA		X
1.	La demanda es demasiado alta por cada empresa lo que requiere una inversión cuatrimestral muy alta.		Generar campañas publicitarias para dar a conocer la empresa por redes.		Establecer alianzas estratégicas con otras empresas reconocidas.			
2.	Los proveedores, en su mayoría, satisfacen con su producto a las empresas de seguridad y vigilancia.		Asistir a la Feria Interactuar que se realiza en la ciudad de Medellín		Ir aumentando la producción año tras año.			
3.	Los proveedores cuentan con experiencia y reconocimiento en el mercado.		Ofrecer una ficha técnica de cada uniforme con especificaciones que muestren la calidad.					

5.3 Organismos de Apoyo

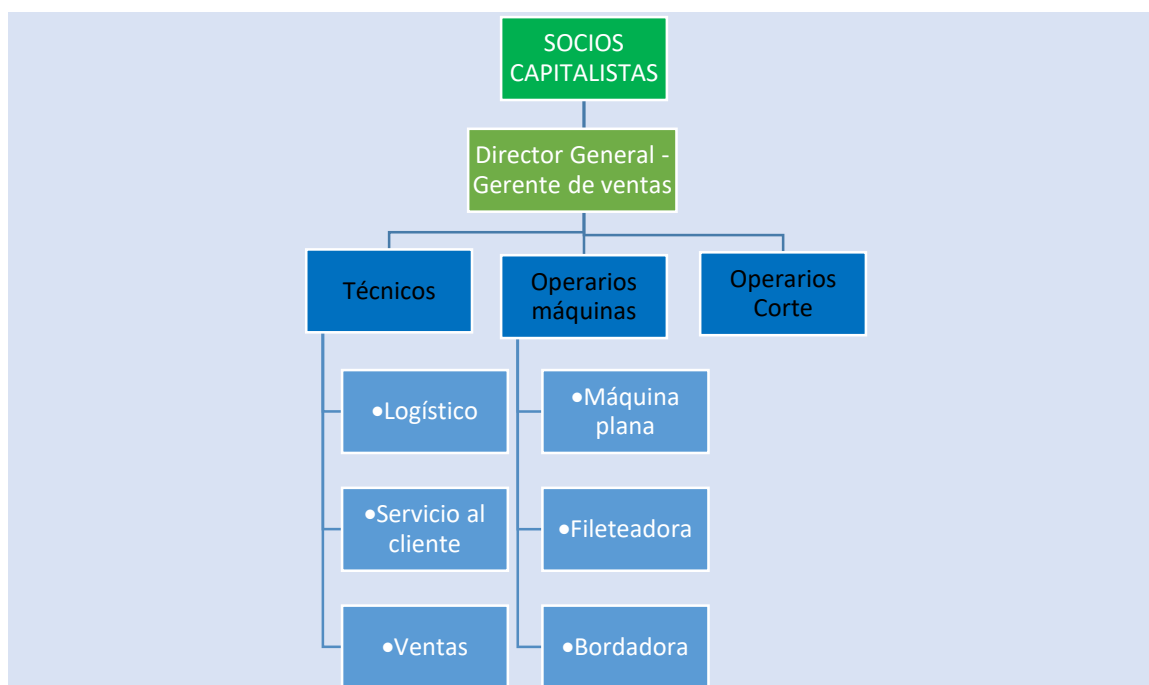
Los organismos de apoyo al proceso de tipo público y legal son: Cámara de Comercio de Cali y Dian. El gobierno con incentivos de apoyo a los emprendedores.

Los organismos de apoyo al proceso de tipo privado son: La universidad Minuto de Dios – Centro - Centro Progresá, las empresas de Vigilancia y Seguridad Privada que ofrecen información sobre los uniformes de dotación: Fortox Security Group, Seguridad Atlas Ltda., Seguridad Superior y Andina de Seguridad del Valle Ltda.

5.4 Estructura Organizacional

Tabla 25

Organigrama Institucional



Nota: Creación propia

A continuación, se plantea las funciones, perfiles y salarios de cada una de los puestos en la empresa (ver tabla 26):

Tabla 26

Perfiles y salarios de los empleados

Nombre del cargo	Funciones principales	Perfil requerido	Tipo de contratación	Dedicación de tiempo (Completo, tiempo parcial)	Unidad	Remuneración (Pesos)	Mes de vinculación	
		Formación	Experiencia general (años)	Experiencia específica (años)				
Técnico logístico	Almacenamiento materia prima y producto terminado	Técnico logístico, experto en empresas textiles.	A término fijo. 2 años de experiencia.	Tiempo completo	Término o fijo	Tiempo completo	Enero 2022	SM ML V
Técnico atención al cliente	Brindar información y resolver dudas. Solucionar problemas. Recibir reclamaciones	Técnico atención al cliente, en el sector textil y de uniformes, conocimiento de telas. Capacidad de escucha.	A término fijo. 2 años de experiencia.	Tiempo completo	Término o fijo	Tiempo completo	Enero 2022	SM ML V
Técnico ventas	Impulsar las ventas.	Capacidad de convencimiento, conocedor del tema textil. Experiencia comprobada.	A término fijo. 2 años de experiencia.	Tiempo completo	Término o fijo	Tiempo completo	Enero 2022	SM ML V
Operario técnico	Plantillar y corte	Experto en corte y confección de prendas de vestir. Experiencia comprobada	A término fijo. 2 años de experiencia.	Tiempo completo	Término o fijo	Tiempo completo	Enero 2022	SM ML V
Operario de máquina plana	Ensamblar componentes de la prenda. Realizar costuras.	Experto en costura, y confección de prendas, especialmente uniformes. Trabajo en equipo.	A término fijo. 2 años de experiencia.	Tiempo completo	Término o fijo	Tiempo completo	Enero 2022	SM ML V

		Experiencia comprobada						
Operario fileteadora	Filetear las prendas	Experto en máquina fileteadora, capacidad para trabajar bajo presión.	A término fijo. 2 años de experiencia.	Tiempo completo	Término o fijo	Tiempo completo	Enero 2022	SM ML V
Operario bordadora	Realizar los diseños en la máquina bordadora	Experto en máquina bordadora, capacidad para trabajar bajo presión.	A término fijo. 2 años de experiencia.	Tiempo completo	Término o fijo	Tiempo completo	Enero 2022	SM ML V

Nota: Creación propia

5.5 Aspectos Legales

Tabla 27

Aspectos legales

Normatividad Comercial	<p>Tipo de empresa: Pequeña empresa societaria y privada del sector terciario.</p> <p>Tipo de sociedad: La empresa Unitexseg, es Sociedad por Acciones Simplificadas debido a la versatilidad del modelo SAS, ya que permite una clara facilidad de adaptación a los diferentes escenarios empresariales. Las diferentes características con las que cuenta permiten que pueda adaptarse a cualquier clase de actividad empresarial, además de promover y estimular el crecimiento y desarrollo económico del país, además permite al emprendedor comenzar su proyecto con un bajo presupuesto.</p> <p>Clasificación CIU: Unitexseg tiene como código el 1410, el cual representa a las industrias de confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel.</p> <p>Cámara de comercio: Según la cámara de comercio de Cali, los documentos que se requieren para registrarse como establecimiento de comercio: Cédula de Ciudadanía (copia si tramita RUT en la CCC). Solicitud de inscripción. Formulario RUES. Pre RUT.</p>
-------------------------------	---

Normatividad Comercial Continúa tabla 27	Certificación para acreditar requisitos de la Ley 1780 de 2016, si cumple con el artículo 2 de la Ley en mención.
	Documentos de constitución (público/privado). Copia de la cédula de ciudadanía de los nombrados. Cartas de aceptación a cargos.
Normatividad tributaria	Se rige por las reglas aplicadas a las sociedades anónimas, especialmente a la responsabilidad de la sociedad y los socios. Son agentes de retención en la fuente a título de Renta, Iva, Ica, etc. Son responsables del Iva en caso de realizar una actividad grada con este impuesto. Son contribuyentes del impuesto a la renta del régimen ordinario. Están obligados a expedir facturas. Deben reportar información exógena. Son responsables del impuesto de industria y comercio. Deben pagar el impuesto predial. Están obligados a llevar contabilidad. Están obligados a tener revisor fiscal según el monto de sus ingresos o activos.
Normatividad Laboral	Para una SAS, desde la normatividad laboral es indispensable afiliación a salud, fondo de pensiones y cesantías, ARL, caja de compensación, parafiscales, tramites con ministerio para reglamento de trabajo, salud ocupacional y seguridad industrial. Estas especificaciones están contempladas en el Decreto 1072 de 2015 Sector Trabajo, Decreto único reglamentario del sector trabajo.
Normatividad Técnica	Decreto 1979 de 2001 (septiembre 17) Por el cual se expide el manual de uniformes y equipos para el personal de vigilancia y seguridad privada. RESOLUCIÓN 1950 DE 2009, por la cual se expide el Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Confecciones.
Normatividad Ambiental	Ley de responsabilidad ambiental (Ley 26/2007) Ley de ruido (Decreto 548/95) Ley de evaluación ambiental (Ley 21/2013) Declaración de Río sobre Medio Ambiente y el Desarrollo dada en la conferencia de las Naciones Unidas en 1992, la cual estableció “un compromiso con el desarrollo sostenible

Nota: Creación propia

5.6 Costos administrativos

Gastos de personal

Tabla 28

Nómina de la empresa Unitexseg

Nómina	Salario Básico	Recargo Nocturno	Auxilio Transporte	Total Devengado	Salud	Pensión	Total Deducciones	Neto a pagar mes l	Neto a pagar año l
Técnico logístico	908.526	26260	106.454	1.041.240	36.341	36.341	72.682	968.558	\$ 11.622.695
Operario técnico	908.526	26260	106.454	1.041.240	36.341	36.341	72.682	968.558	\$ 11.622.695
Operario técnico	908.526	26260	106.454	1.041.240	36.341	36.341	72.682	968.558	\$ 11.622.695
Operario de máquina plana	908.526	26260	106.454	1.041.240	36.341	36.341	72.682	968.558	\$ 11.622.695
Operario de máquina plana	908.526	26260	106.454	1.041.240	36.341	36.341	72.682	968.558	\$ 11.622.695
Operario de fileteadora	908.526	26260	106.454	1.041.240	36.341	36.341	72.682	968.558	\$ 11.622.695
Operario de fileteadora	908.526	26260	106.454	1.041.240	36.341	36.341	72.682	968.558	\$ 11.622.695
Operario de bordadora	908.526	26260	106.454	1.041.240	36.341	36.341	72.682	968.558	\$ 11.622.695
Operario de bordadora	908.526	26260	106.454	1.041.240	36.341	36.341	72.682	968.558	\$ 11.622.695
Técnico servicio al cliente	908.526	26260	106.455	1.041.241	36.341	36.341	72.682	968.559	\$ 11.622.707
Técnico de ventas	908.526	26260	106.456	1.041.242	36.341	36.341	72.682	968.560	\$ 11.622.719
Total	9.993.786	288.860	1.170.997	11.453.643	399.751	399.751	799.503	10.654.140	127.849.681

Nota: Creación propia

Tabla 29

Gastos de personal de la empresa Unitexseg

Gastos de Personal	Pensión	ARL	Parafiscales	Total Mes l	Total Año l
Técnico logístico	109.023	9.485	36.341	154.849	1.858.190
Operario técnico	109.023	9.485	36.341	154.849	1.858.190
Operario técnico	109.023	9.485	36.341	154.849	1.858.190
Operario de máquina plana	109.023	9.485	36.341	154.849	1.858.190
Operario de máquina plana	109.023	9.485	36.341	154.849	1.858.190
Operario de fileteadora	109.023	9.485	36.341	154.849	1.858.190
Operario de fileteadora	109.023	9.485	36.341	154.849	1.858.190
Operario de bordadora	109.023	9.485	36.341	154.849	1.858.190
Operario de bordadora	109.023	9.485	36.341	154.849	1.858.190
Técnico servicio al cliente	109.023	9.485	36.341	154.849	1.858.190
Técnico de ventas	109.023	9.485	36.341	154.849	1.858.190
Total	1.199.254	104.335	399.751	1.703.341	20.440.091

Nota: Creación propia

Tabla 30*Prestaciones Sociales Empresa Unitexseg*

Prestaciones Sociales	Cesantías	Interés Sobre Cesantías	Prima de Servicios	Vacaciones	Total Mes I	Total Año I
Técnico logístico	86.735	10.408	86.735	37.886	221.764	2.661.172
Operario técnico	86.735	10.408	86.735	37.886	221.764	2.661.172
Operario técnico	86.735	10.408	86.735	37.886	221.764	2.661.172
Operario de máquina plana	86.735	10.408	86.735	37.886	221.764	2.661.172
Operario de máquina plana	86.735	10.408	86.735	37.886	221.764	2.661.172
Operario de fileteadora	86.735	10.408	86.735	37.886	221.764	2.661.172
Operario de fileteadora	86.735	10.408	86.735	37.886	221.764	2.661.172
Operario de bordadora	86.735	10.408	86.735	37.886	221.764	2.661.172
Operario de bordadora	86.735	10.408	86.735	37.886	221.764	2.661.172
Técnico servicio al cliente	86.735	10.408	86.735	37.886	221.765	2.661.174
Técnico de ventas	86.735	10.408	86.735	37.886	221.765	2.661.176
Total	954.088	114.491	954.088	416.741	2.439.408	29.272.901

Nota: Creación propia

Tabla 31*Valores Pagados de la nómina*

Valores Pagados de la Nómina de MOD	Mes I	Año I
Nómina	11.453.643	137.443.716
Aportes patronales y parafiscales parafiscales	1.703.341	20.440.091
Cesantías	954.088	11.449.062
Interés sobre cesantías	114.491	1.373.887
Prima	954.088	11.449.062
Vacaciones	416.741	5.000.891
Total	15.596.392	187.156.708

Nota: Creación propia

Tabla 32*Gastos puestos en marcha*

Otros	Planta eléctrica	1	4.574.900,00	4.574.900,00	Planta Eléctrica Cabinada 5,5 Kva Bifásica, Diesel 3600 Rpm Tablero Análogo
	Valla publicitaria	1	1.500.000,00	1.500.000,00	Modelo YDE6700T
	Registro C.C	1	150.000,00	150.000,00	Registro de la empresa en cámara y
	Licencia de funcionamiento	1	250.000,00	250.000,00	Licencia de funcionamiento municipal
	Certificados	1	130.000,00	130.000,00	
	Gato hidráulico	1	740.000,00	740.000,00	
Total		6	7.344.900,00	7.344.900,00	0,00

Nota: Creación propia

Gastos anuales de Administración:**Tabla 33***Gastos anuales de administración*

Gastos de Administración			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Arriendo	1	1.200.000,00	\$ 1.200.000
Servicio publicos	1	480.500,00	\$ 480.500
Mantenimiento	1	200.000	\$ 200.000
Gastos Papeleria	1	50.000,00	\$ 50.000
Elementos Aseo	1	50.000,00	\$ 50.000

Nota: Creación propia

6. Módulo Financiero

6.1 Requerimiento de maquinaria planta y equipo

Para el funcionamiento de la empresa y para la elaboración de nuestros productos se requerirá de los siguientes activos fijos:

Tabla 34

Activos fijos

Requerimientos de Maquinaria Planta Y Equipo					
Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Requisitos técnicos
Maquinaria y equipo	Máquina de coser industrial plana	1	1.500.000,00	1.500.000,00	Maquina Plana Mecatrónica Industrial Gemsy + Mueble Completa
	Maquina bordadora	2	13.118.800,00	26.237.600,00	Máquina Bordadora Janome Con Memoria Mc400e
	cortadora de tela	1	439.900,00	439.900,00	Tijeras eléctricas de corte de tela
	Maquina fileteadora	1	3.018.000,00	3.018.000,00	Maquina Fileteadora Janome 8002d 3 A 4 Hilos
Total		5	18.076.700,00	31.195.500,00	
Equipo de comunicación y computación	Computador - laptop	2	1.200.000,00	2.400.000,00	Laptop HP 240 G7 plateado ceniza oscuro 14", Intel Celeron N4000 4GB de RAM 500GB HDD, Intel UHD Graphics 600 60 Hz 1366x768px Windows 10 Home
	Impresora	1	589.900,00	589.900,00	Impresora a color multifunción Canon Pixma G3110 con wifi negra 110V/220V
	Teléfono	1	180.000,00	180.000,00	Teléfono inalámbrico Panasonic KX-TGC360 negro
				0,00	0,00
Total		4	1.969.900,00	3.169.900,00	
Muebles y enseres.	Escritorio	3	274.900,00	824.700,00	Escritorio Axis Wenque
	Vitrinas	2	540.000,00	1.080.000,00	Vitrina De Exhibición
	Maniquiles	4	480.000,00	1.920.000,00	maniqui hombre y mujer
	Mesa de corte	3	650.000,00	1.950.000,00	mesa de trabajo textil
	Sillas	8	153.000,00	1.224.000,00	Silla Escritorio Pc Neumática
				0,00	0,00
Total		20	2.097.900,00	6.998.700,00	
Otros	Planta eléctrica	1	4.574.900,00	4.574.900,00	Planta Eléctrica Cabinada 5,5 Kva Bifásica, Diesel 3600 Rpm Tablero Análogo
	Valla publicitaria	1	1.500.000,00	1.500.000,00	Modelo YDE6700T
	Registro C.C	1	150.000,00	150.000,00	Registro de la empresa en cámara y comercio
	Licencia de funcionamiento	1	250.000,00	250.000,00	Licencia de funcionamiento municipal
	Certificados	1	130.000,00	130.000,00	
	Gato hidráulico	1	740.000,00	740.000,00	
Total		6	7.344.900,00	7.344.900,00	
TOTAL				48.709.000,00	
	\$	88.589.354	Lo que se necesita		
45%	\$	40.000.000	Socios		
55%	\$	48.589.354	Financiar		

Nota: Creación propia

6.2 Inversión capital de trabajo

Se detalla la materia prima necesaria para la elaboración de cada producto:

Tabla 35*Inversión capital de trabajo*

Capital de Trabajo			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Arriendo	1	1.200.000,00	\$ 1.200.000
Servicio publicos	1	480.500,00	\$ 480.500
Mano de Obra (nomina)	11	1.417.854	\$ 15.596.392
Compras materia prima	1	21.401.462,00	\$ 21.401.462
Mantenimiento	1	200.000,00	\$ 200.000
Gastos Papeleria	1	50.000,00	\$ 50.000
Elementos Aseo	1	50.000,00	\$ 50.000
TOTAL			\$ 38.978.354,35

Nota: Creación propia

Arrendamiento

El proyecto se iniciará en un local en arrendamiento con dirección Carrera 14 # 22-20 Centro Industrial en Santiago de Cali.

6.3 Fuentes de financiación – propios o terceros

Para iniciar este proyecto se requiere de un capital de \$ 88'589.354 para lo cual los socios fundadores poseen \$ 40'000.000 de dicha inversión, esto representa el 45% del total requerido, el 55% restante que equivale a \$48'589.354 se planea ser adquirido mediante fondos de emprendimiento impulsados por el Estado. Si se requiere se buscará otro socio capitalista.

Tabla 36*Inversión Inicial*

Inversión Inicial	
Maquinaria y equipo	\$ 31.195.500
Equipo de comunicación y computación	\$ 3.169.900
Muebles y enseres.	\$ 6.998.700
Otros	\$ 7.344.900
Utensilios y herramientas	\$ 902.000
Capital de trabajo	\$ 38.978.354
TOTAL	\$ 88.589.354

	\$ 88.589.354	<i>Lo que se necesita</i>
45%	\$ 40.000.000	<i>Socios</i>
55%	\$ 48.589.354	<i>Financiar</i>

Nota: Creación propia

6.4 proyección de egresos, costos y gasto**Tabla 37***Proyección de costos de producción*

Costos					
	2022	2023	2024	2025	2026
COSTOS DE PRODUCCION					
M.O.D mano de obra directa	187.156.708	193.332.879	199.712.864	206.303.388	213.111.400
M.P.D materia prima directa	256.817.544	265.292.523	274.047.176	283.090.733	292.432.727
C.I.F Costos indirectos de fabricación (M.O.I y M.P.I)	52.788.480	59.367.580	68.582.330	80.519.707	83.176.857
Subtotal de Costos de Producción	496.762.731,62	517.992.981,76	542.342.370,16	569.913.828,37	600.813.684,71
GASTOS FINANCIEROS					
Abono Capital	6.916.151	8.080.948	9.480.470	11.099.735	12.995.569
Intereses	7.223.653	6.044.554	4.661.949	3.042.685	1.146.850
Subtotal Costos Financieros	14.139.803,63	14.125.502,44	14.142.419,66	14.142.419,66	14.142.419,66
TOTAL COSTOS	510.902.535,24	532.118.484,20	556.484.789,81	584.056.248,03	614.956.104,36

Nota: Creación propia

6.5 Plan de compras

Productos hombre

Camisas

Tabla 38

Camisa Hombre, talla S

Producto 1 - Camisa Manga larga Hombre - Talla S			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela lino	m ²	1,4	\$ 17.058
Botones	Unidad	12	\$ 504
Hilo Costura	mt	50	\$ 109
Hilo Bordados	mt	90	\$ 5.118
Velcro	cm	7	\$ 106
Total \$			\$ 22.895

Nota: Creación propia

Tabla 39

Camisa Hombre, talla M

Producto 1 - Camisa Manga larga Hombre - Talla M			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela lino	m ²	1,6	\$ 19.494
Botones	Unidad	13	\$ 546
Hilo Costura	mt	60	\$ 131
Hilo Bordados	mt	100	\$ 5.687
Velcro	cm	7	\$ 106
Total \$			\$ 25.964

Nota: Creación propia

Tabla 40*Camisa Hombre, talla L*

Producto 1 - Camisa Manga larga Hombre - Talla L			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela lino	m ²	1,8	\$ 21.931
Botones	Unidad	14	\$ 588
Hilo Costura	mt	70	\$ 153
Hilo Bordados	mt	110	\$ 6.255
Velcro	cm	7	\$ 106
Total \$			\$ 29.034

Nota: Creación propia

Tabla 41*Camisa Hombre, talla XL*

Producto 1 - Camisa Manga larga Hombre - Talla XL			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela lino	m ²	2	\$ 24.368
Botones	Unidad	15	\$ 630
Hilo Costura	mt	80	\$ 175
Hilo Bordados	mt	120	\$ 6.824
Velcro	cm	7	\$ 106
Total \$			\$ 32.103

Nota: Creación propia

Pantalones

Tabla 42

Pantalones Hombre, talla 30/S

Producto 2 - Pantalón Hombre - Talla 30 / S			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela drill	m ²	1,6	\$ 24.067
Botones	Unidad	3	\$ 126
Cremallera	Unidad	1	\$ 1.900
Hilo costura	mt	180	\$ 394
Total \$			\$ 26.487

Nota: Creación propia

Tabla 43

Pantalones Hombre, talla 32/M

Producto 2 - Pantalón Hombre - Talla 32 / M			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela drill	cm ²	1,7	\$ 25.571
Botones	Unidad	3	\$ 126
Cremallera	Unidad	1	\$ 1.900
Hilo costura	mt	230	\$ 503
Total \$			\$ 28.100

Nota: Creación propia

Tabla 44*Pantalones Hombre, talla 34/L*

Producto 2 - Pantalón Hombre - Talla 34 / L			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela drill	cm ²	1,8	\$ 27.076
Botones	Unidad	3	\$ 126
Cremallera	Unidad	1	\$ 1.900
Hilo costura	mt	270	\$ 591
Total \$			\$ 29.692

Nota: Creación propia

Tabla 45*Pantalones Hombre, talla 36/XL*

Producto 2 - Pantalón Hombre - Talla 36 / XL			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela drill	cm ²	1,9	\$ 28.580
Botones	Unidad	3	\$ 126
Cremallera	Unidad	1	\$ 1.900
Hilo costura	mt	310	\$ 678
Total \$			\$ 31.284

Nota: Creación propia

Productos mujer Camisas

Tabla 46

Camisa manga larga Mujer Talla S

Producto 1 - Camisa Manga Larga Mujer - Talla S			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela lino	m ²	1,2	\$ 14.621
Botones	Unidad	12	\$ 504
Hilo Costura	mt	50	\$ 109
Hilo Bordados	mt	90	\$ 5.118
Velcro	cm	7	\$ 106
Total \$			\$ 20.459

Nota: Creación propia

Tabla 47

Camisa manga larga Mujer Talla M

Producto 1 - Camisa Manga Larga Mujer - Talla M			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela lino	m ²	1,4	\$ 17.058
Botones	Unidad	13	\$ 546
Hilo Costura	mt	60	\$ 131
Hilo Bordados	mt	100	\$ 5.687
Velcro	cm	7	\$ 106
Total \$			\$ 23.528

Nota: Creación propia

Tabla 48*Camisa manga larga Mujer Talla L*

Producto 1 - Camisa Manga Larga Mujer - Talla L			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela lino	m ²	1,6	\$ 19.494
Botones	Unidad	14	\$ 588
Hilo Costura	mt	70	\$ 153
Hilo Bordados	mt	110	\$ 6.255
Velcro	cm	7	\$ 106
Total \$			\$ 26.597

Nota: Creación propia

Tabla 49*Camisa manga larga Mujer Talla XL*

Producto 1 - Camisa Manga Larga Mujer - Talla XL			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela lino	m ²	1,8	\$ 21.931
Botones	Unidad	15	\$ 630
Hilo Costura	mt	80	\$ 175
Hilo Bordados	mt	120	\$ 6.824
Velcro	cm	7	\$ 106
Total \$			\$ 29.666

Nota: Creación propia

Pantalones

Tabla 50

Pantalones Mujer, Talla 30/S

Producto 2 - Pantalón Mujer - Talla 30 / S			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela Drill	m ²	1,3	\$ 19.555
Botones	Unidad	3	\$ 126
Cremallera	Unidad	1	\$ 1.900
Hilo Costura	mt	180	\$ 394
Total \$			\$ 21.974

Nota: Creación propia

Tabla 51

Pantalones Mujer, Talla 32/M

Producto 2 - Pantalón Mujer - Talla 32 / M			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela Drill	cm ²	1,4	\$ 21.059
Botones	Unidad	3	\$ 126
Cremallera	Unidad	1	\$ 1.900
Hilo Costura	mt	230	\$ 503
Total \$			\$ 23.588

Nota: Creación propia

Tabla 52*Pantalones Mujer, Talla 34/L*

Producto 2 - Pantalón Mujer - Talla 34 / L			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela Drill	cm ²	1,5	\$ 22.563
Botones	Unidad	3	\$ 126
Cremallera	Unidad	1	\$ 1.900
Hilo Costura	mt	270	\$ 591
Total \$			\$ 25.180

Nota: Creación propia

Tabla 53*Pantalones Mujer, Talla 36/XL*

Producto 2 - Pantalón Mujer - Talla 36 / XL			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela Drill	cm ²	1,6	\$ 24.067
Botones	Unidad	3	\$ 126
Cremallera	Unidad	1	\$ 1.900
Hilo Costura	mt	310	\$ 678
Total \$			\$ 26.771

Nota: Creación propia

Productos Unisex

Producto 3. Corbata

Tabla 54

Corbata

Producto 3 - Corbata			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela Drill	m ²	0,3	\$ 4.513
Hilo Costura	mt	15	\$ 33
Total \$			\$ 4.545

Nota: Creación propia

Producto 4. Overol

Tabla 55

Overol, Talla S

Producto 4 - Overol S			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela drill	m ²	2,45	\$ 36.853
Hilo Costura	mt	200	\$ 437
Hilo Bordados	mt	90	\$ 5.118
Cremallera	Unidad	1	\$ 3.500
Velcro	cm	7	\$ 106
Total \$			\$ 46.014

Nota: Creación propia

Tabla 56*Overol, Talla M*

Producto 4 - Overol M			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela drill	m ²	2,57	\$ 38.658
Hilo Costura	mt	210	\$ 459
Hilo Bordados	mt	100	\$ 5.687
Cremallera	Unidad	1	\$ 3.500
Velcro	cm	7	\$ 106
Total \$			\$ 48.410

Nota: Creación propia

Tabla 57*Overol, Talla L*

Producto 4 - Overol L			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	Precio
Tela drill	m ²	2,73	\$ 41.065
Hilo Costura	mt	220	\$ 481
Hilo Bordados	mt	110	\$ 6.255
Cremallera	Unidad	1	\$ 3.500
Velcro	cm	7	\$ 106
Total \$			\$ 51.407

Nota: Creación propia

Tabla 58*Overol, Talla XL*

Producto 4 - Overol XL			
Materia prima e insumos	Unidad	Cantidad	precio
Tela drill	m ²	2,9	\$ 43.622
Hilo Costura	mt	230	\$ 503
Hilo Bordados	mt	120	\$ 6.824
Cremallera	Unidad	1	\$ 3.500
Velcro	cm	7	\$ 106
Total \$			\$ 54.555

Nota: Creación propia

6.6 proyección de ingresos**Tabla 59***Proyección de Ingresos. Camisas hombre*

	Grupo Bancolombia Capital Inteligente				
	Inflación	3,10%	3,10%	3,30%	3,10%
Producto 1 - Camisas Hombre					
Ingresos	2022	2023	2024	2025	2026
Talla S					
Unidades a vender	636	648	665	684	704
Precio de venta	\$ 44.395	\$ 45.771	\$ 47.190	\$ 48.747	\$ 50.259
TOTAL	\$ 28.235.220	\$ 29.659.767	\$ 31.381.452	\$ 33.343.241	\$ 35.382.054
Talla M					
Unidades a vender	1020	1033	1050	1070	1093
Precio de venta	\$ 48.231	\$ 49.726	\$ 51.268	\$ 52.960	\$ 54.601
TOTAL	\$ 49.195.620	\$ 51.367.124	\$ 53.831.056	\$ 56.666.671	\$ 59.679.166
Talla L					
Unidades a vender	840	852	870	891	912
Precio de venta	\$ 52.069	\$ 53.683	\$ 55.347	\$ 57.174	\$ 58.946
TOTAL	\$ 43.737.960	\$ 45.738.034	\$ 48.152.165	\$ 50.941.836	\$ 53.758.902
Talla XL					
Unidades a vender	360	372	389	408	428
Precio de venta	\$ 55.905	\$ 57.638	\$ 59.425	\$ 61.386	\$ 63.289
TOTAL	\$ 20.125.800	\$ 21.441.356	\$ 23.116.261	\$ 25.045.429	\$ 27.087.613
GRAN TOTAL	\$ 141.294.600	\$ 148.206.282	\$ 156.480.934	\$ 165.997.176	\$ 175.907.735

Nota: Creación propia

Tabla 60*Proyección de Ingresos. Camisas Mujer*

Producto 1 - Camisa Mujer					
Ingresos	2022	2023	2024	2025	2026
Talla S					
Unidades a vender	180	192	209	228	248
Precio de venta	\$ 41.350	\$ 42.632	\$ 43.953	\$ 45.404	\$ 46.811
TOTAL	\$ 7.443.000	\$ 8.185.315	\$ 9.186.268	\$ 10.352.089	\$ 11.609.233
Talla M					
Unidades a vender	180	193	210	230	253
Precio de venta	\$ 45.186	\$ 46.587	\$ 48.031	\$ 49.616	\$ 51.154
TOTAL	\$ 8.133.480	\$ 8.991.246	\$ 10.086.501	\$ 11.411.675	\$ 12.941.980
Talla L					
Unidades a vender	180	192	210	230	250
Precio de venta	\$ 49.023	\$ 50.543	\$ 52.110	\$ 53.829	\$ 55.498
TOTAL	\$ 8.824.140	\$ 9.704.201	\$ 10.943.003	\$ 12.380.705	\$ 13.874.464
Talla XL					
Unidades a vender	180	192	209	228	248
Precio de venta	\$ 52.859	\$ 54.498	\$ 56.187	\$ 58.041	\$ 59.841
TOTAL	\$ 9.514.620	\$ 10.463.545	\$ 11.743.095	\$ 13.233.400	\$ 14.840.446
GRAN TOTAL	\$ 33.915.240	\$ 37.344.307	\$ 41.958.867	\$ 47.377.869	\$ 53.266.122

Nota: Creación propia

Tabla 61*Proyección de ingresos. Pantalones Hombre*

Producto 2 - Pantalones Hombre					
Ingresos	2022	2023	2024	2025	2026
Talla S					
Unidades a vender	636	648	665	684	704
Precio de venta	\$ 66.725	\$ 68.793	\$ 70.926	\$ 73.267	\$ 75.538
TOTAL	\$ 42.437.100	\$ 44.578.172	\$ 47.165.838	\$ 50.114.377	\$ 53.178.681
Talla M					
Unidades a vender	1020	1033	1050	1070	1093
Precio de venta	\$ 68.741	\$ 70.872	\$ 73.069	\$ 75.480	\$ 77.820
TOTAL	\$ 70.115.820	\$ 73.210.746	\$ 76.722.452	\$ 80.763.899	\$ 85.057.443
Talla L					
Unidades a vender	840	852	870	891	912
Precio de venta	\$ 70.731	\$ 72.924	\$ 75.184	\$ 77.665	\$ 80.073
TOTAL	\$ 59.414.040	\$ 62.130.959	\$ 65.410.336	\$ 69.199.850	\$ 73.026.579
Talla XL					
Unidades a vender	360	372	389	408	428
Precio de venta	\$ 72.721	\$ 74.975	\$ 77.300	\$ 79.850	\$ 82.326
TOTAL	\$ 26.179.560	\$ 27.890.831	\$ 30.069.539	\$ 32.578.993	\$ 35.235.459
GRAN TOTAL	\$ 198.146.520	\$ 207.810.708	\$ 219.368.166	\$ 232.657.119	\$ 246.498.161

Nota: Creación propia

Tabla 62*Proyección de ingresos. Pantalones Mujer*

Producto 2 - Pantalones Mujer					
Ingresos	2022	2023	2024	2025	2026
Talla S					
Unidades a vender	180	192	209	228	248
Precio de venta	\$ 61.084	\$ 62.978	\$ 64.930	\$ 67.073	\$ 69.152
TOTAL	\$ 10.995.120	\$ 12.091.700	\$ 13.570.351	\$ 15.292.552	\$ 17.149.658
Talla M					
Unidades a vender	180	193	210	230	253
Precio de venta	\$ 63.101	\$ 65.057	\$ 67.074	\$ 69.287	\$ 71.435
TOTAL	\$ 11.358.180	\$ 12.556.026	\$ 14.085.519	\$ 15.936.088	\$ 18.073.118
Talla L					
Unidades a vender	180	192	210	230	250
Precio de venta	\$ 65.091	\$ 67.109	\$ 69.189	\$ 71.472	\$ 73.688
TOTAL	\$ 11.716.380	\$ 12.884.894	\$ 14.529.731	\$ 16.438.661	\$ 18.422.021
Talla XL					
Unidades a vender	180	192	209	228	248
Precio de venta	\$ 67.080	\$ 69.159	\$ 71.303	\$ 73.656	\$ 75.940
TOTAL	\$ 12.074.400	\$ 13.278.620	\$ 14.902.416	\$ 16.793.668	\$ 18.833.067
GRAN TOTAL	\$ 46.144.080	\$ 50.811.240	\$ 57.088.017	\$ 64.460.969	\$ 72.477.864

Nota: Creación propia

Tabla 63*Proyección de ingresos. Corbata*

Producto 3 - Corbata					
Ingresos	2022	2023	2024	2025	2026
Corbata					
Unidades a vender	3576	3674	3812	3970	4137
Precio de venta	\$ 11.788	\$ 12.153	\$ 12.530	\$ 12.944	\$ 13.345
TOTAL	\$ 42.153.888	\$ 44.651.694	\$ 47.765.062	\$ 51.386.411	\$ 55.207.994

Nota: Creación propia

Tabla 64*Overol*

Producto 4 - Overoles					
Ingresos	2022	2023	2024	2025	2026
Talla S					
Unidades a vender	180	181	184	187	190
Precio de venta	\$ 88.197	\$ 90.931	\$ 93.750	\$ 96.844	\$ 99.846
TOTAL	\$ 15.875.460	\$ 16.458.530	\$ 17.249.995	\$ 18.109.776	\$ 18.970.716
Talla M					
Unidades a vender	240	244	246	251	257
Precio de venta	\$ 90.952	\$ 93.772	\$ 96.678	\$ 99.869	\$ 102.965
TOTAL	\$ 21.828.480	\$ 22.880.249	\$ 23.782.894	\$ 25.067.073	\$ 26.461.941
Talla L					
Unidades a vender	360	363	369	374	381
Precio de venta	\$ 94.399	\$ 97.325	\$ 100.342	\$ 103.654	\$ 106.867
TOTAL	\$ 33.983.640	\$ 35.329.109	\$ 37.026.366	\$ 38.766.505	\$ 40.716.336
Talla XL					
Unidades a vender	144	147	151	155	158
Precio de venta	\$ 98.019	\$ 101.058	\$ 104.190	\$ 107.629	\$ 110.965
TOTAL	\$ 14.114.736	\$ 14.855.466	\$ 15.732.747	\$ 16.682.442	\$ 17.532.493
GRAN TOTAL	\$ 85.802.316	\$ 89.523.354	\$ 93.792.001	\$ 98.625.795	\$ 103.681.486

Nota: Creación propia

Tabla 65*Ingresos UnitexsegTabla 66.*

Proyección de Ingresos Unitexseg					
Ingresos	2022	2023	2024	2025	2026
Camisas hombre					
TOTAL	\$ 141.294.600	\$ 148.206.282	\$ 156.480.934	\$ 165.997.176	\$ 175.907.735
Camisas mujer					
total	\$ 33.915.240	\$ 37.344.307	\$ 41.958.867	\$ 47.377.869	\$ 53.266.122
Pantalón hombre					
TOTAL	\$ 198.146.520	\$ 207.810.708	\$ 219.368.166	\$ 232.657.119	\$ 246.498.161
Pantalón mujer					
TOTAL	\$ 46.144.080	\$ 50.811.240	\$ 57.088.017	\$ 64.460.969	\$ 72.477.864
Corbatas					
TOTAL	\$ 42.153.888	\$ 44.651.694	\$ 47.765.062	\$ 51.386.411	\$ 55.207.994
Overoles					
TOTAL	\$ 85.802.316	\$ 89.523.354	\$ 93.792.001	\$ 98.625.795	\$ 103.681.486
GRAN TOTAL	\$ 547.456.644	\$ 578.347.585	\$ 616.453.046	\$ 660.505.340	\$ 707.039.363

Nota: Creación propia

6.7 Punto de Equilibrio

Punto de Equilibrio

Producto	Producto Estrella
Precio Unitario	\$ 131.749,00

Resultado:

PUNTO DE EQUILIBRIO	296
Producto estrella que es Camisa, Pantalón y corbata talla M - Hombre	

Cantidad de unidades a vender como mínimo para equiparar los costos

Detalle los costos

Costo Fijo	38.728.354,00
-------------------	----------------------

38.978.354,00

Costo Variable	250.000,00
-----------------------	-------------------

Descripción	Valor
Arriendo	\$ 1.200.000
Servicios públicos	\$ 480.500
Mano de obra	\$ 15.596.392
Elementos de aseo	\$ 50.000
Materia prima	\$ 21.401.462,00

Descripción	Valor	Cantidad	Total
Mantenimiento	\$ 200.000,00	1	\$ 200.000,00
Gastos papelería	\$ 50.000,00	1	\$ 50.000,00
		1	

Nota: Creación propia

Figura 5

Punto de equilibrio

Unitexseg

Cambie las unidades a producir y observe los cambios

Unidades a Producir		375,00
Ventas Totales	Costos Totales	Utilidad Total
\$ 49.405.875,00	\$ 38.728.729,00	\$ 10.677.146,00

Gráfico			
Unidades	Ventas	Costos	Utilidad
75,00	\$ 9.881.175,00	\$ 38.728.429,00	-\$ 28.847.254,00
375,00	\$ 49.405.875,00	\$ 38.728.729,00	\$ 10.677.146,00
562,50	\$ 74.108.812,50	\$ 38.728.916,50	\$ 35.379.896,00

Nota: Creación propia



Nota: Creación propia

6.8 Flujo de Caja

Tabla 67

Flujo de caja

Flujo de Caja						
criterio	Periodo 0	2022	2023	2024	2025	2026
Saldo inicial	\$ 88.589.354	\$ -	\$ 22.746.595	\$ 52.385.109	\$ 89.818.536	\$ 136.487.483
Ingresos						
Ventas totales		\$ 547.456.644	\$ 578.347.585	\$ 616.453.046	\$ 660.505.340	\$ 707.039.363
Capitalizaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ventas de activos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total ingresos	\$ -	\$ 547.456.644	\$ 578.347.585	\$ 616.453.046	\$ 660.505.340	\$ 707.039.363
Saldo inicial + ingresos	\$ 88.589.354	\$ 547.456.644	\$ 601.094.179	\$ 668.838.155	\$ 750.323.876	\$ 843.526.845
Egresos						
Salarios	\$ 15.596.392	\$ 187.156.708	\$ 193.332.879	\$ 199.712.864	\$ 206.303.388	\$ 213.111.400
Compra de M.P	\$ 21.401.462	\$ 256.817.544	\$ 265.292.523	\$ 274.047.176	\$ 283.090.733	\$ 292.432.727
Gastos de ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos administrativos	\$ 1.980.500	\$ 52.788.480	\$ 59.367.580	\$ 68.582.330	\$ 80.519.707	\$ 83.176.857
Gastos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Compras de activos	\$ 49.611.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación	\$ -	\$ 3.353.270	\$ 1.761.000	\$ 1.534.323	\$ 1.336.395	\$ 1.336.395
Pago deudas	\$ -	\$ 14.139.804	\$ 14.139.804	\$ 14.139.804	\$ 14.139.804	\$ 14.139.804
Acreedores Varios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos	\$ -	\$ 10.454.244	\$ 14.815.285	\$ 21.003.122	\$ 28.446.365	\$ 35.636.755
Total Egresos	\$ 88.589.354	\$ 524.710.049	\$ 548.709.071	\$ 579.019.619	\$ 613.836.393	\$ 639.833.939
Flujo de caja neto	\$ -	\$ 22.746.595	\$ 52.385.109	\$ 89.818.536	\$ 136.487.483	\$ 203.692.906

Nota: Creación propia

6.9 Balance General

Tabla 68

Balance General

Balance General						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Efectivo	\$ 38.978.354	\$ 383.219.651	\$ 404.843.309	\$ 431.517.132	\$ 462.353.738	\$ 494.927.554
Cuentas x Cobrar	\$ -	\$ 109.491.329	\$ 115.669.517	\$ 123.290.609	\$ 132.101.068	\$ 141.407.873
Provisión Cuentas x Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventarios Materias Primas e Insumos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventarios de Producto en Proceso	\$ -	\$ 10.949.133	\$ 11.566.952	\$ 12.329.061	\$ 13.210.107	\$ 14.140.787
Inventarios Producto Terminado	\$ -	\$ 43.796.532	\$ 46.267.807	\$ 49.316.244	\$ 52.840.427	\$ 56.563.149
Anticipos y Otras C x C	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Activo Corriente:	\$ 38.978.354	\$ 547.456.644	\$ 578.347.585	\$ 616.453.046	\$ 660.505.340	\$ 707.039.363
Maquinaria y Equipo de Operación	\$ 31.195.500	\$ 29.075.950	\$ 26.956.400	\$ 24.836.850	\$ 22.717.300	\$ 20.597.750
Muebles y Enseres	\$ 6.998.700	\$ 6.198.960	\$ 5.399.220	\$ 4.599.480	\$ 3.799.740	\$ 3.000.000
Depreciación a acumulada	\$ -	\$ 3.353.270	\$ 6.706.549	\$ 10.059.810	\$ 13.413.090	\$ 16.766.350
Equipo de Oficina	\$ 3.169.900	\$ 2.735.920	\$ 2.301.940	\$ 1.867.960	\$ 1.433.980	\$ 1.000.000
Utensilio Herramientas	\$ 902.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros	\$ 7.344.900	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Activos Fijos:	\$ 49.611.000	\$ 41.364.100	\$ 41.364.109	\$ 41.364.100	\$ 41.364.110	\$ 41.364.100
Total Activos Diferidos:	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Otros Activos Fijos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVO	\$ 88.589.354	\$ 588.820.744	\$ 619.711.694	\$ 657.817.146	\$ 701.869.450	\$ 748.403.463
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	\$ -	\$ 256.825.500	\$ 265.300.742	\$ 274.055.666	\$ 283.099.503	\$ 292.441.787
Impuestos X Pagar	\$ -	\$ 10.454.244	\$ 14.815.285	\$ 21.003.122	\$ 28.446.365	\$ 35.636.755
Acreedores Varios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos indirectos de fabricación	\$ -	\$ 52.788.480	\$ 59.367.580	\$ 68.582.330	\$ 80.519.707	\$ 83.176.857
Obligaciones Financieras	\$ -	\$ 14.139.804	\$ 14.139.804	\$ 14.139.804	\$ 14.139.804	\$ 14.139.804
Otros pasivos a LP	\$ 48.589.354	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligacion laborales	\$ -	\$ 187.108.704	\$ 193.283.291	\$ 199.661.640	\$ 206.250.474	\$ 213.056.740
PASIVO	\$ 48.589.354	\$ 521.316.732	\$ 546.906.701	\$ 577.442.562	\$ 612.455.853	\$ 638.451.943
Patrimonio						
Capital Social	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000
Reserva Legal Acumulada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ -	\$ 12.924.060	\$ 12.190.067	\$ 11.240.839	\$ 22.129.832
Utilidades del Ejercicio	\$ -	\$ 27.504.012	\$ 19.880.932	\$ 28.184.517	\$ 38.172.757	\$ 47.821.688
PATRIMONIO	\$ 40.000.000	\$ 67.504.012	\$ 72.804.992	\$ 80.374.584	\$ 89.413.596	\$ 109.951.520
PASIVO + PATRIMONIO	\$ 88.589.354	\$ 588.820.744	\$ 619.711.694	\$ 657.817.146	\$ 701.869.449	\$ 748.403.463
	\$ -	\$ -	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

Nota: Creación Propia

6.10 Estado de Resultados

Tabla 69

Estado de resultados

Estado de Resultados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$547.456.644	\$578.347.585	\$616.453.046	\$660.505.340	\$707.039.363
Devoluciones y descuentos en ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costo de venta	\$496.762.732	\$517.992.982	\$542.342.370	\$569.913.828	\$600.813.685
Utilidad Bruta	\$ 50.693.912	\$ 60.354.603	\$ 74.110.676	\$ 90.591.511	\$106.225.678
Gasto de Administración	\$ 18.987.252	\$ 19.613.831	\$ 20.261.088	\$ 20.929.704	\$ 21.620.384
Gastos de Ventas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Operativa	\$ 31.706.660	\$ 40.740.772	\$ 53.849.589	\$ 69.661.808	\$ 84.605.294
Otros ingresos (no operacionales)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses	\$ 7.223.653	\$ 6.044.554	\$ 4.661.949	\$ 3.042.685	\$ 1.146.850
Utilidad antes de impuestos	\$ 24.483.008	\$ 34.696.217	\$ 49.187.639	\$ 66.619.123	\$ 83.458.444
Impuesto renta 35%	\$ 8.569.053	\$ 12.143.676	\$ 17.215.674	\$ 23.316.693	\$ 29.210.455
Impuesto ICA 0,077	\$ 1.885.192	\$ 2.671.609	\$ 3.787.448	\$ 5.129.672	\$ 6.426.300
Utilidad después de impuesto	\$ 14.028.763	\$ 19.880.932	\$ 28.184.517	\$ 38.172.757	\$ 47.821.688
Utilidad o pérdida repartible a socios	\$ 14.028.763	\$ 19.880.932	\$ 28.184.517	\$ 38.172.757	\$ 47.821.688

Nota: Creación propia

6.11 Indicadores Financieros TIR y VPN

Tabla 70

Indicadores financieros TIR y VPN

Nombre del proyecto:	UNITEXSEG	
TNA de inversión alternativa	10%	
Cantidad de Años	5	

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO	VALOR PRESENTE
0	\$ 88.589.354,00		-\$ 88.589.354,00	
1	\$ 547.456.644,00	\$ 510.902.535,24	\$ 36.554.108,76	\$ 33.231.007,96
2	\$ 578.347.584,59	\$ 532.118.484,20	\$ 46.229.100,39	\$ 38.205.868,09
3	\$ 616.453.046,41	\$ 556.484.789,81	\$ 59.968.256,60	\$ 45.055.038,77
4	\$ 660.505.339,66	\$ 584.056.248,03	\$ 76.449.091,63	\$ 52.215.758,23
5	\$ 707.039.362,52	\$ 614.956.104,36	\$ 92.083.258,15	\$ 57.176.458,48
				\$ 225.884.131,54
			VAN / VPN	\$ 137.294.777,54
			TIR	50,84%
			INDICE DE RENTABILIDAD	2,55

TNA de inversión alternativa	15%	
Cantidad de Años	5	

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO	VALOR PRESENTE
0	\$ 88.589.354,00		-\$ 88.589.354,00	
1	\$ 547.456.644,00	\$ 510.902.535,24	\$ 36.554.108,76	\$ 33.231.007,96
2	\$ 578.347.584,59	\$ 532.118.484,20	\$ 46.229.100,39	\$ 34.955.841,51
3	\$ 616.453.046,41	\$ 556.484.789,81	\$ 59.968.256,60	\$ 39.430.102,14
4	\$ 660.505.339,66	\$ 584.056.248,03	\$ 76.449.091,63	\$ 43.710.016,26
5	\$ 707.039.362,52	\$ 614.956.104,36	\$ 92.083.258,15	\$ 45.781.653,66
				\$ 197.108.621,54
			VAN / VPN	\$ 107.074.441,11
			TIR	50,84%
			INDICE DE RENTABILIDAD	2,22

TNA de inversión alternativa	20%	
Cantidad de Años	5	

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO NETO	VALOR PRESENTE
0	\$ 88.589.354,00		-\$ 88.589.354,00	
1	\$ 547.456.644,00	\$ 510.902.535,24	\$ 36.554.108,76	\$ 33.231.007,96
2	\$ 578.347.584,59	\$ 532.118.484,20	\$ 46.229.100,39	\$ 32.103.541,94
3	\$ 616.453.046,41	\$ 556.484.789,81	\$ 59.968.256,60	\$ 34.703.852,20
4	\$ 660.505.339,66	\$ 584.056.248,03	\$ 76.449.091,63	\$ 36.867.810,39
5	\$ 707.039.362,52	\$ 614.956.104,36	\$ 92.083.258,15	\$ 37.006.196,21
				\$ 173.912.408,70
			VAN / VPN	\$ 82.553.804,04
			TIR	50,84%
			INDICE DE RENTABILIDAD	1,96

Nota: Creación propia

6.12 Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad

A través del modelo financiero se analizó e interpretó los resultados financieros, de tal manera que se determinó la rentabilidad y viabilidad del proyecto: en el flujo de caja se puede afirmar que es viable puesto que se evidencia un incremento anual, donde se espera que del año 2022, siendo el periodo I, al 2023 siendo el periodo II, se tenga una fluctuación en recursos generadores de un 57%, claramente en el periodo 0 es donde damos a conocer nuestro saldo inicial para la puesta en marcha del proyecto que son los \$88.589.354, tomando como nuestros egresos (Gastos, inversiones y costos). La nómina salarial de personal contratado para llevar a cabo el desarrollo de la funcionalidad de la empresa y elaboración de los productos, las compras de materias primas, los gastos administrativos y compras de activos, estos valores se encuentran proyectados de manera mensual. Para el año 2026 periodo V, se estima que nuestro flujo de caja neto se encontrará en un 33% identificando la cabalidad en cumplimiento de las obligaciones financieras.

Ahora bien, en el Balance General, se puede determinar que, para dar inicio al proyecto en los activos fijos en el año 0, para maquinaria y equipo de operación el valor es de \$31.195.500, en el muebles y enseres \$6.998.700, en equipo de oficina \$3.619.900, utensilios y herramientas \$902.000 y en otros \$7.344.900, para un total de \$49.611.000, luego se presenta la adquisición de la deuda financiera por valor de \$48.589.354 y en capital social \$40.000.000. De totales activos corrientes se evidencia una liquidez en los periodos 2023, 2024, 2025 de un 5,34%, 6,18% 6.67% respectivamente y para el año 2026 el activo circulante será de un 6.58%

Por otra parte, mediante este módulo se logró identificar que la tasa interna de retorno (TIR), indicador que hace referencia a la tasa de descuento en la cual la VPN es igual a cero (0) y

se obtiene llevando todos los flujos futuros tanto positivos como negativos a cero (0); ha arrojado como resultado un 50.84%.

Este resultado nos permite identificar si el proyecto es acto o no para realizar una inversión, ya que a mayor TIR mayor rentabilidad, por lo tanto, consideramos que el resultado de este indicador es factible para los inversionistas. Para el análisis de este proyecto se tomó como referencia la tasa de descuento (10%), por lo anterior se deduce que si la tasa interna de retorno (TIR) es mayor que la tasa de descuento, el proyecto puede ser aceptado puesto que se espera que el rendimiento será mayor que el mínimo requerido.

El VPN obtenido en este proyecto se analizó teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- Si el $VPN > 0$: el proyecto debe aceptarse, pues está generando mayor rentabilidad de la exigida.

- Si el $VPN = 0$: el proyecto únicamente paga el capital invertido y alcanza la tasa requerida por el inversionista, es indiferente.

- Si el $VPN < 0$: el resultado sería el valor necesario para alcanzar la tasa exigida por el inversionista.

El resultado del VPN para este proyecto es de \$ 137.294.777,54 por lo anterior se puede identificar que después de recuperada la inversión, este valor sería la rentabilidad adicional del proyecto a los 5 años lo que nos permite determinar que dicha inversión si se incrementaría.

Se logra determinar a partir de una minuciosa recopilación y análisis de la información contenida en el módulo financiero que a través de resultados como la TIR Y VPN la evaluación del proyecto es favorable, pues se puede evidenciar que las utilidades se comienzan a generar desde el primer año, estos indicadores facilitan la toma de decisiones que en nuestro proyecto se enfocan en un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de confecciones y

comercialización de prendas de vestir para empresas prestadoras del servicio de seguridad y vigilancia privada.

Dentro del módulo financiero se realizaron análisis para determinar TIR con diferentes tasas de descuento como lo fueron 10%, 15% y 20% con el fin de determinar el porcentaje mayor de descuento que el proyecto puede adicionar al precio el cual demuestra que es rentable aun siendo un amplio margen el descuento adicionado. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Tasa de descuento 10% TIR= 50.84% VAN= \$137.294.777 índice de rentabilidad= 2.55

Tasa de descuento 15% TIR= 50.84% VAN= \$ 107.074.441 índice de rentabilidad= 2.22

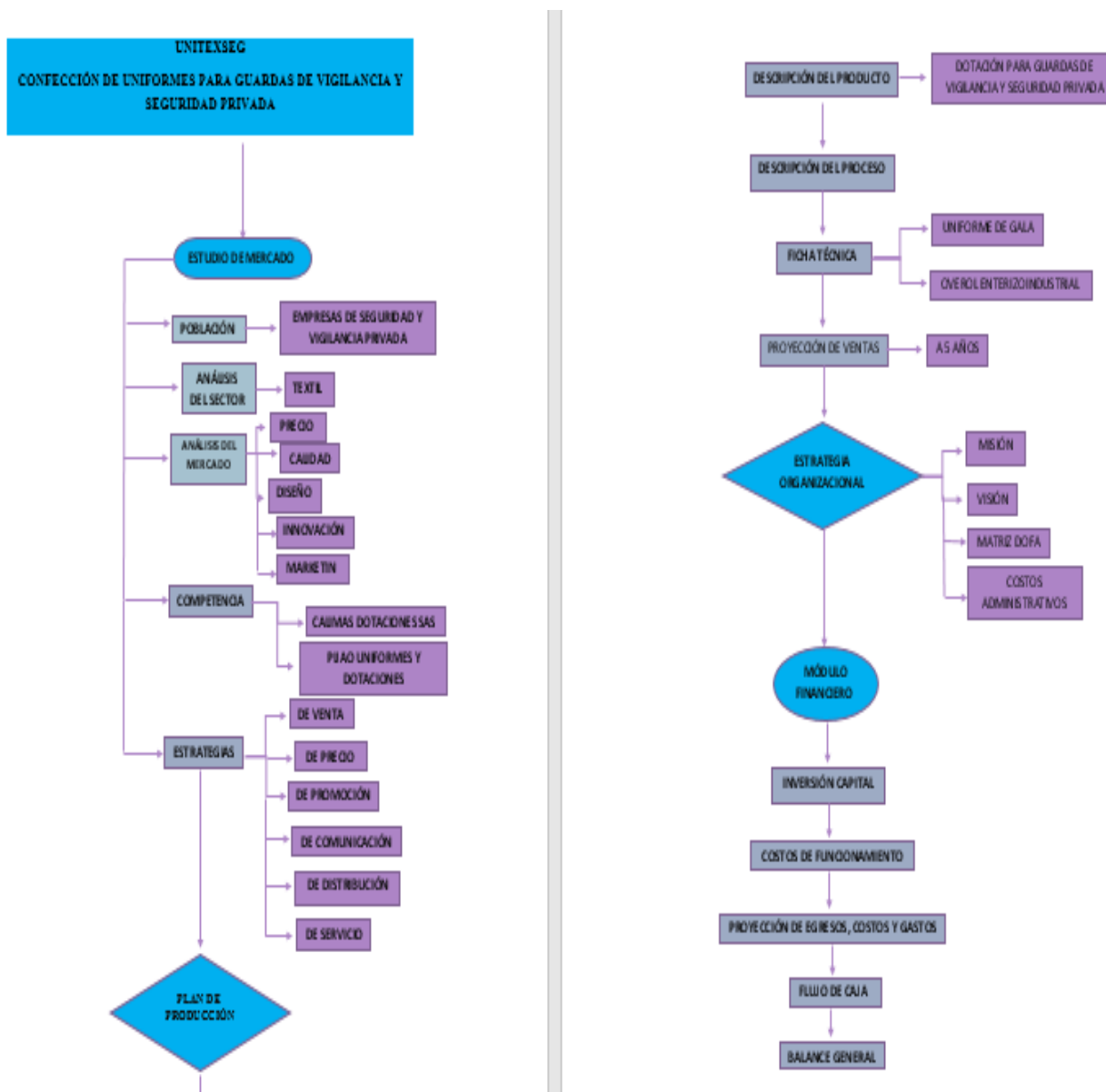
Tasa de descuento 20% TIR= 50.84% VAN= \$82.553.804 índice de rentabilidad= 1.96

7. Módulo Operativo

Figura 6

Diagrama de flujo Módulo Operativo

El diagrama de flujo presenta todo el proceso operativo realizado por los investigadores para el desarrollo del plan de negocios planteado para la empresa Unitexseg.



Nota: El diagrama de flujo presenta el proceso operativo para el desarrollo del plan de negocios con la empresa Unitexseg.

8. Posibles Impactos

8.1 Posible Impacto Económico

Este plan de negocios tiene un proceso inicial en ventas a nivel local, sin embargo, se pretende avanzar en el mercado regional y nacional. El sector textil es económicamente, un sector muy prometedor en el país. Cuando la compañía empiece a crecer y a tomar fuerza en el sector de textiles, se buscará llevar el producto, inicialmente al Valle del Cauca para luego, incursionar en otros departamentos del país, ya que varias de las empresas objetivo, funcionan a nivel nacional y requieren hacer negocios, también con compañías grandes que se ajusten a las necesidades en los diferentes sectores del país. Teniendo en cuenta el número de uniformes requeridos por las empresas de vigilancia y seguridad, es notorio que la producción se debe incrementar en alrededor de 20.000 uniformes al año para poder impactar a empresas a nivel nacional, adecuando los uniformes a las necesidades y particularidades de las empresas, además a los climas diversos que presenta cada región. Las ventas nacionales deben ser una propuesta a mediano plazo cuyos clientes objetivo son las empresas que se desenvuelven a nivel nacional, en el ámbito de la seguridad y vigilancia. El impacto real de la empresa está en el uso de materiales amigables con el ambiente.

8.2 Posible Impacto Regional

Con la publicidad y la comunicación a través de TIC se pretende impactar a empresas que ya laboran en el sector en cuanto al servicio de vigilancia y seguridad en el trabajo. La tecnología está al servicio de globalizar la información, lo que permite llevar la oferta de uniformes de la empresa Unitexseg a una mayor población de clientes, de ahí la importancia de seguir impactando a través de la página Web y las redes sociales.

Es evidente, el crecimiento de la inseguridad en el país, y especialmente, en la región del suroccidente, de ahí la importancia de buscar compañías que estén incursionando en el ámbito de la seguridad y vigilancia para ofrecer los servicios de uniformes a precios bajos como se planteó en el módulo financiero, además para proteger ambas inversiones, es decir, lograr convenios con estas empresas para lograr salir a flote en un mercado altamente competitivo con empresas que ya tienen mucho reconocimiento.

8.3 Posible Impacto Social

En cuanto al impacto social, la empresa de vigilancia en cuestión, debido a las necesidades de seguridad que se vienen generando como consecuencia de la delincuencia, la empresa de confección considera que la demanda va ir creciendo y se tendrá la posibilidad de aumentar el personal, generando de esta manera empleo en la región. La empresa considera importante vincular madres cabeza de hogar que tengan experiencia en manejo de máquinas industriales en la confección de prendas de vestir. También se ha considerado impactar los talleres de confección con los cuales se pueda hacer alianzas para producir los uniformes o parte de ellos de esta manera lograr aumentar la producción y ayudar a que otros emprendimientos de la región se sostengan.

8.4 Posible Impacto Ambiental

Tabla 71

Posible impacto ambiental

Actividad	Impacto	Efecto	Estrategia
Adquisición de telas	Material amigable con el ambiente	Disminución de la contaminación	Seleccionar telas amigables con el ambiente.
Confección de uniformes	Ruido	Afectación a los trabajadores y personal que labore cerca.	-Ubicación adecuada de las máquinas. -Compra de máquinas que generen poco ruido. -Uso de tapones por parte de quienes trabajan en las máquinas de confección
	Consumo de energía	Afectación al medio ambiente. Generación de mayores gastos para la empresa	Compra de máquinas ahorradoras de energía. Revisión permanente de máquinas. Control del consumo de energía en momentos que no se esté usando las máquinas.
	Residuos sólidos	Contaminación de suelos	Uso adecuado de los residuos sólidos Clasificación, reutilización y reciclaje.
Empaque	Plástico	Contaminación de suelos	Usar bolsas plásticas biodegradables

Nota: Creación propia

9. Conclusiones y Recomendaciones

Partiendo de los objetivos propuestos para este estudio de factibilidad, se tiene que para el primer objetivo, que consistió en demostrar la existencia de un mercado potencial para la comercialización de prendas para guardas de seguridad y vigilancia privada a través de un estudio de mercado, se establece que si existe y es muy prometedor en el sentido que a los guardas se debe dotar 3 veces al año según la ley, pero además, hay empresas grandes en el sector que manejan un personal numeroso y que con el solo hecho de alcanzar un convenio con una de ellas, se garantizaría la permanencia en el mercado de la empresa en formación Unitexseg. Por otro lado, una de las empresas no está satisfecha con el proveedor de los uniformes en la actualidad, debido a la calidad no apropiada de las prendas, lo que podría ser una oportunidad de comercialización con esta compañía.

En cuanto al segundo objetivo, que consistió en determinar los procesos técnicos y operativos de una empresa de confecciones enfocada en prendas para guardas de seguridad y vigilancia privada, se especifica, detalladamente, los procesos de producción y técnicos, desde actividades precisas como son la tabla de tallaje, el corte, trazo, los procesos de las máquinas industriales como filetear, para posteriormente, organizar el producto para entregarlo de manera óptima con empaque adecuado. Además, se logra establecer la ficha técnica y los materiales necesarios y amigables con el ambiente que garanticen un producto de calidad como el cliente lo requiere. Para lograr todo ello, fue necesario revisar y analizar proveedores, materia prima e insumos, lo que concluyó en la propuesta de elaboración de uniformes de gala para hombre y mujer que incluyen corbata, así como, como el uniforme industrial u overol, los cuales también se ofrecen en una gama de colores que pueden ser seleccionados por los clientes.

En cuanto al objetivo tres, desarrollar la estructura administrativa necesaria para la creación de una empresa de confecciones enfocada en prendas textiles del servicio de seguridad privada, se logra diseñar la estrategia organizacional de la empresa Unitexseg con su respectiva misión, visión y principios, además el organigrama teniendo en cuenta 11 empleados que se requieren para su funcionamiento; por otro lado, se diseña la matriz DOFA con el propósito de conocer tanto factores internos y externos que pueden convertirse en debilidad o amenaza para la empresa, encontrando que es importante mejorar la producción para poder contrarrestar la demanda, además mejorar la calidad que la competencia ofrece, disminuir precios, sin alterar la calidad; atender la alta demanda, acceder a los subsidios para emprendimiento que el Estado ofrece; por último, confeccionar nuevos diseños con materiales amigables para el ambiente, incluyendo a la mujer como nueva protagonista del sector de la seguridad y vigilancia.

También para dar respuesta al objetivo tres, se determinaron los costos administrativos traducidos en gastos por nómina de los 11 empleados, prestaciones sociales y los gastos de funcionamiento, determinando de esta manera la inversión en el primer año desde el ámbito administrativo, esto permite acercarse a los costos de los gastos para así revisar la productividad e ingresos y cruzarlos con los egresos, lo que muestra la viabilidad de este negocio, todo atendiendo a la ley laboral.

Por último, se realiza el estudio financiero para la creación y operación de la empresa de confecciones, como objetivo 4, lo que mostró la factibilidad de la propuesta, ya que se revisa la proyección a 5 años determinando la rentabilidad y viabilidad del proyecto, ya que desde el flujo de caja se evidencia un incremento anual, donde se espera que, del año 2022, siendo el periodo I, al 2023 siendo el periodo II, se tenga una fluctuación en recursos generadores de un 57%. La nómina salarial de personal contratado para llevar a cabo el desarrollo de la funcionalidad de la

empresa y elaboración de los productos, las compras de materias primas, los gastos administrativos y compras de activos, se han proyectado mensualmente. Para el año 2026 periodo V, se estima que el flujo de caja neto se encontrará en un 33% identificando la cabalidad en cumplimiento de las obligaciones financieras. También, en cuanto a los activos corrientes se evidencia una liquidez en los periodos 2023, 2024, 2025 de un 5,34%, 6,18% 6.67% respectivamente y para el año 2026 el activo circulante será de un 6.58%.

Con lo expresado anteriormente, se da cuenta del desarrollo del objetivo general y de la respuesta a la pregunta problema donde se elabora un estudio de factibilidad, para la creación de una empresa comercializadora de prendas para los guardas de servicios de seguridad y vigilancia privada y se determina que si es viable su creación.

Igualmente, se recomienda hacer alianzas estratégicas que permitan beneficiarse mutuamente, además de correr riesgos de la misma manera, para que en casos de incertidumbre como los ocurridos con la pandemia por COVID 19, no se tomen riesgos individuales. Una posibilidad es tercerizar con talleres de confección de tipo local que pueden hacer parte de la cadena de producción.

Referencias Bibliográficas

- Andrade Simón (2015). *Diccionario de Economía*, Tercera Edición Editorial Andrade, Pág. 257
- Ángel Álvarez, B. (s.f.). El concepto de innovación. Obtenido de:
<https://revistas.ceipa.edu.co/index.php/lupa/article/download/534/727?inline=1> [acceso 25 de enero de 2021]
- Andevip. (1993). La seguridad privada está de moda. Tomado de:
<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-89237>
- Banco de la República (2021). ¿Cuáles son las proyecciones económicas del equipo técnico del Banco? <https://www.banrep.gov.co/es/cuales-son-las-proyecciones-economicas-del-equipo-tecnico-del-banco>
- Brijaldo, A., Ortíz, D., Aguirre, C.E. & Pachón, A. (2016). *Elaboración de un estudio de viabilidad para la puesta en marcha de la planta de confección de uniformes para el cuerpo de custodia y vigilancia del INPEC*. Proyecto de grado presentado como requisito para optar por el título de especialista en formulación y evaluación social y económica de proyectos. Bogotá, Universidad Católica de Colombia. Obtenido de:
<http://doccdn.simplesite.com/d/40/dd/282882356035247424/a6a176a0-6181-4e0d-a133-4c3a7225d132/0.%2BPROYECTO%2BFINAL%2B22112016.pdf>
- Benítez, F. (2018). Apertura de sucursal Sabuesos, tienda de mascotas.
<https://docplayer.es/192441649-Universidad-nacional-de-general-san-martin-unsam-fundacion-dirigentes-de-empresas-fundade-trabajo-final.html>
- Botero, Nicolás. (2021). La vigilancia y seguridad privada de Colombia en 2021. Tomado de
https://www.segurilatam.com/tecnologias-y-servicios/servicios-de-vigilancia/seguridad-privada-la-vigilancia-y-seguridad-privada-de-colombia-en-2021_20210101.html
- Castaño Bohórquez, E. & Martínez, P. (2020). Estudio de factibilidad para la introducción de una línea textil deportiva ecológica en la empresa XYZ: Desarrollo técnico y mercado. Proyecto aprobado para optar el título de Ingeniero Industrial. Cali, Universidad Cooperativa de Colombia. Obtenido de: <http://hdl.handle.net/20.500.12494/20455>
- Cámara de Comercio de Cali. (2020). Sociedad por acciones simplificadas (SAS). Obtenido de
<https://www.ccc.org.co/tramites-de-registros-publicos/como-crear-empresa/sociedad-acciones-simplificada-2/>
- Cámara de Comercio. (s.f). Plataforma digital Compite 360. Cámara de comercio de Cali.
<https://www.ccc.org.co/programas-y-servicios-empresariales/informacion-empresarial/compite-360/>

- Camisión, C., Cruz, S. & González, T. (2006). *Gestión de la calidad: conceptos, enfoques, modelos y sistemas*. Madrid: Pearson Prentice Hall. Obtenido de:
<https://porquenotecallas19.files.wordpress.com/2015/08/gestion-de-la-calidad.pdf>
- Cilleruelo, E., Sánchez, F. & Etxebarria, B. (2008) Compendio de definiciones del concepto “innovación” realizadas por autores relevantes: diseño híbrido actualizado del concepto. *Dirección y Organización*, 36, 61-68. Obtenido de:
<https://revistadyo.es/DyO/index.php/dyo/article/view/71/71>
- Decreto 1979 de 2001. Manual de Uniformes y equipos para personal de vigilancia y seguridad privada. Decreto%201979%20de%202001%20(1).pdf
- Deming, E. (1989). *Calidad, productividad y competitividad a la salida de la crisis*. Madrid: editorial Días de Santos.
- El impacto del covid 19 en la industria textil, según la encuesta ITMF. (Junio 17 de 2021). Tomado de <https://www.escarre.com/es/impacto-covid-19-industria-textil>
- Enterritorio (2020). Prestación de servicios de vigilancia y seguridad privada, para los bienes muebles e inmuebles de propiedad de Enterritorio y de los que sea legalmente responsable. Informe presentado a Enterritorio el 27 de julio de 2020. Obtenido de:
<https://www.enterritorio.gov.co/web/sites/default/files/2020-08/documentos/5.%20ESTUDIO%20SECTOR%20VIGILANCIA.pdf>
- Escobar Pérez, Jazmine y Cuervo Martínez, Ángela. (2008). Validez de contenido y juicio de expertos: una aproximación a su utilización. *Avances en Medición*, vol. 6, núm. 1, p.29
http://www.humanas.unal.edu.co/psicometria/files/7113/8574/5708/Articulo3_Juicio_de_expertos_27-36.pdf. [Links]
- Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Monografía realizada en el marco de la Beca de Iniciación del INTA: “Gestión del emprendimiento y la innovación”. Argentina, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Obtenido de:
<http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>
- Fedesarrollo (2019). *Prospectiva económica*. Centro de investigación y social.
https://www.fedesarrollo.org.co/sites/default/files/prospectivaeconomica/1ersion_libre-prospectiva_abril_2019.pdf
- Ferras, X. (2013). Seis paradigmas de innovación ¿en cuál opera usted? Obtenido de
<https://xavierferras.com/2013/09/seis-paradigmas-de-innovacion-en-cual-opera-usted/>
 [acceso 25 de enero de 2020]
- González, A. (2018). *Estudio de factibilidad y viabilidad para la creación de una empresa dedicada al diseño y confección de prendas deportivas inteligentes para la mujer en la Ciudad de Cali*. Proyecto presentado para optar al título de Profesional en Administración de Empresas. Cali, Unicatólica. Obtenido de:

https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/1688/ESTUDIO_FA_CTIBILIDAD_VIABILIDAD_PARA_CREACI%C3%93N_EMPRESA_DEDICADA_DISE%C3%91O_CONFECCI%C3%93N_PRENDAS_DEPORTIVAS_INTELIGENTES_PARA_MUJERES.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gómez, C., (2000). *Proyectos Factibles*. Editorial Predios. Valencia.

Gryna, F., Chua, R. & Defeo, J. (2007). *Método Juran. Análisis y planeación de la calidad*. México: McGrawHill. Versión online. Obtenido de:
<http://sistemasdecalidad6to.weebly.com/uploads/4/6/5/8/46581171/>

Hernández, S. (2006). *Introducción a la Administración. Teoría general administrativa: origen, evolución y vanguardia*. McGraw-Hill.
<https://es.slideshare.net/LuisannyMartinezPayano/introduccion-a-la-administracion-sergio-hernandez>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. 6° ed. Perú: McGrawHill. Obtenido de: <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf> [Acceso 10 de enero de 2021]

Isaza, I., Mejía, M. & Ramírez, A. (2012). Plan de negocios centro de Rehabilitación Fisioterapéutico y Kinesiológico “FISIOKINE PEREIRA”. Trabajo de Grado para optar al título de Profesional en Fisioterapia y Kinesiología. Pereira, Universidad Tecnológica. Obtenido de: <http://recursosbiblioteca.utp.edu.co/tesis/textoyanexos/6581186132176.pdf>

InexModa. (mayo de 2020). Informe InexModa. Obtenido de Observatorio Sistema de Moda: <http://www.saladeprensainexmoda.com/wp-content/uploads/2020/06/InformeObservatorio-Sistema-Moda-Mayo-2020.pdf>

Lifeinh, T., Vásquez, S. & Botina, A. (2017). Estudio de viabilidad para la creación de una empresa, dedicada al diseño, confección y comercialización de vestuario y demás accesorios, requeridos por empresas de recreación en Santiago de Cali. Anteproyecto presentado para optar por el título de administrador de empresas. Cali, Unicatólica. Obtenido de:
<https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/452/FUCLG0016617.pdf2018-04-21T14:39:50Z?sequence=1>

López, José Francisco (2018). *Análisis técnico*. <https://economipedia.com/definiciones/analisis-tecnico.html>

Monroy Eduardo. (2014, marzo 7). *Análisis del proceso administrativo desde varios autores*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/analisis-del-proceso-administrativo-desde-varios-autores/>

- Normatividad ambiental (2020). *Leyes del Senado colombiano*.
<http://leyes.senado.gov.co/proyectos/images/documentos/Textos%20Radicados/proyectos%20de%20ley/2020%20-%202021/PL%20117-20%20Incentivo%20Sector%20Textil.pdf>
- Pacheco, C. & Pérez, C. (2016). El proyecto de inversión como estrategia gerencial. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de: <https://corladancash.com/wp-content/uploads/2018/11/El-proyecto-de-inversion-como-estrategia-Carlos-Enrique-Pacheco-Coello.pdf> [acceso 25 enero 2021]
- Pérez, C. (2018). El sector de seguridad y vigilancia privada: evolución reciente y principales retos laborales, regulatorios y de supervisión. Estudio para Fedeseguridad. *Cuadernos Fedesarrollo*, 75.
- Peréz Acosta, Camilo. (2019). *Diagnóstico y soluciones a problemas de seguridad*. AC + Seguridad. Obtenido de <https://www.acmaseguridad.com.co/diagnostico-y-soluciones-a-problemas-de-seguridad/>
- Pérez, Camila. (2018). *El sector de seguridad y vigilancia privada: Evolución reciente y principales retos laborales, regulatorios y de supervisión*. Fedesarrollo, p. 16.
https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3689/CDF_No_65_Julio_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ramírez, D. P. & García, V. M. (2010). La alianza Universidad-Empresa-Estado: una estrategia para promover innovación. *Revista EAN*, 68, 112-133.
- Salvatierra, J. (1 de marzo de 2021) Crisis en la industria textil: un 2021 con la moda de hace un año. El país. Recuperado de <https://elpais.com/economia/2021-02-28/crisis-en-la-industria-textil-un-2021-con-la-moda-de-hace-un-ano.html>
- Serrano, J. e. (2012). Estudio Administrativo y legal. *Emprensar*. Obtenido de <http://emprensar.blogspot.com/p/estudio-administrativo-y-legal.html>
- Solórzano, Sofía (junio 10 de 2021). La solicitud de servicios de seguridad aumentó cerca de 7% en la coyuntura nacional”. La República. <https://www.larepublica.co/empresas/la-solicitud-de-servicios-de-seguridad-ha-aumentado-7-en-la-coyuntura-nacional-3183068>
- Santos, Tania (2008). “Estudio De Factibilidad De Un Proyecto De Inversión: Etapas En Su Estudio,” *Contribuciones a la Economía, Servicios Académicos Intercontinentales SL*, issue 2008-11, November.
- Stuardo, E. (2011). Integración del emprendimiento en la gestión del conocimiento.
<https://books.google.com.co/books?id=sQkyAwAAQBAJ&pg=PA11&lpg=PA11&dq=%E2%80%9Ccla+capacidad+empresaria+es+el+desarrollo+de+proyectos+innovadores+y+oportunidades+que+pueden+llevar+al+empresario+a+obtener+beneficios%E2%80%9D.&source=bl&ots=p1MI->

[kzvNw&sig=ACfU3U0mSQVrfjHyJ4A7W5vexHDC0J3WWQ&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiS1aHzooX0AhX2SjABHepVCfIQ6AF6BAgCEAM#v=onepage&q=%E2%80%99Cla%20capacidad%20empresadora%20es%20el%20desarrollo%20de%20proyectos%20innovadores%20y%20oportunidades%20que%20pueden%20llevar%20al%20empresador%20a%20obtener%20beneficios%E2%80%99D.&f=false](https://www.eltiempo.com/economia/sectores/por-que-estan-quebrando-las-empresas-textileras-colombianas-605868)

Textileros colombianos lanzan S.O.S ante la quiebra de empresas. (26 de julio de 2021). El Tiempo. <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/por-que-estan-quebrando-las-empresas-textileras-colombianas-605868>

Thompson, I. (2019, abril). El estudio de Mercado. PromonegocioS.net. <https://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>

Zambrano Sáenz, C. (2019). *Plan de negocio para la creación de la empresa “aleluya S.A.S”*. Estampadora de diseños exclusivos. Sector moda. Trabajo de grado para optar al título de Administrado de Empresas. Cali, Universidad Cooperativa de Colombia. Obtenido de: https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/13618/1/2019_plan_creacion_empresa.pdf

Anexos

Anexo 1 Entrevista al Experto, Seguridad Atlas Ltda

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ENTREVISTA DIRIGIDA A EMPRESAS DE SEGURIDAD DEL SECTOR

Objetivos

General: Caracterizar la confección del uniforme y la necesidad de las empresas entrevistadas en cuanto a la dotación de sus guardas de seguridad y vigilancia privada.

Específicos:

- Conocer información general en cuanto al servicio de vigilancia y seguridad privada de la empresa
 - Identificar los materiales y los accesorios que hacen parte de los uniformes de los guardas de seguridad y vigilancia privada.
 - Indagar sobre los precios que, actualmente, la empresa paga por las dotaciones de los guardas de seguridad y vigilancia privada.
- Verificar la posibilidad de comercialización de prendas para guardas de seguridad y vigilancia privada con una compañía diferente.

Fecha: 06 de octubre 2021

NOMBRE DE LA EMPRESA A LA CUAL PERTENECE: SEGURIDAD ATLAS LTDA

ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS ENCARGADOS DE DOTACIONES EN LA EMPRESA

RESPONDA CON PRECISIÓN LAS PREGUNTAS QUE SE PRESENTAN A CONTINUACIÓN:

Cargo que desempeña en la empresa: Coordinador de operaciones

Cuántos años tiene de experiencia en el área de dotaciones: 3 años

<p>1. ¿Actualmente cuál es el número total de vigilantes en la empresa? ¿Cuántos son hombres? ¿Cuántos son mujeres?</p>	<p>Contamos con un número aproximado hasta la fecha de 3040 guardas de seguridad en Cali, donde se concierne que son 2840 hombres y 200 mujeres.</p>
<p>2. ¿Dentro del sistema de dotación cuantas entregas completas al año ofrece la empresa a los vigilantes?</p>	<p>Para atlas en el cumplimiento de la ley en cuento a dotación hace rotación cuatrimestral.</p>

<p>3. ¿Qué tanto conoce usted de los accesorios que conforman el uniforme?</p>	<p>El uniforme para nosotros está conformado por dos líneas uniforme de gala y uniforme industrial, que comprende para el de gala camisa pantalón chaqueta, corbata, gorra o quepis placa y apellido en cuanto al industrial comprende overol y gorra o goliana.</p>
<p>4. ¿Qué diseños y colores presentan los uniformes que utiliza su empresa como dotación para los vigilantes, actualmente?</p>	<p>El pantalón del uniforme de gala es de color vino tinto con una franja color azul al lado exterior, una camisa color beige con un bolsillo en el pecho, con los distintivos en las mangas y espaldas bordados, por último una corbata color vino tinto Por otra parte, un overol de color vino tinto con una franja color amarillo en sus costados y los distintivos y nombres bordados en la manga y espalda.</p>
<p>5. ¿La compañía que se encarga de la confección de los uniformes de los vigilantes le otorga algún descuento o flexibilidad en el pago por la compra?</p>	<p>El volumen de venta es elevado se pacta un buen precio se maneja un plazo de tiempo para la cancelación de la compra por 3 meses.</p>
<p>6. ¿Está conforme con el tipo de tela y demás accesorios que se usa para la confección de los uniformes?</p>	<p>En la actualidad la tela con la que confeccionan los uniformes cumple con las expectativas esperada por la empresa. De momento no presentamos incomodidades con respecto a la confección de los uniformes.</p>
<p>7. ¿Su proveedor actual cuenta con canales de servicio al cliente pre y post venta?</p>	<p>Sí cuenta con el canal de servicio, son atentos con el acompañamiento post venta, por lo que hay se informa las novedades que se pueden presentar o recomendaciones.</p>

<p>8. ¿Considera usted que se debe mejorar la confección de los uniformes que, actualmente, usan los vigilantes? ¿Por qué?</p>	<p>Para nosotros dentro de las oportunidades de mejora nos gustaría más calidad en torno a la confección de los uniformes, calidad haciendo referencia a la vida útil de los uniformes</p>
<p>9. ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por la adquisición de un uniforme de bajo costo y de buena calidad?</p>	<p>Nosotros pensamos que la calidad es un elemento fundamental, así mismo el precio, por lo que estaríamos dispuestos a pagar un presupuesto entre \$150.000 - \$200.000 en el uniforme que sería camisa, pantalón y corbata.</p>
<p>10. ¿Qué factores considera usted que inciden para la contratación de una nueva empresa en la confección de uniformes para los vigilantes de seguridad privada?</p>	<p>En la compañía se manejan 6 premisas básica y una de ellas es influenciar a los proveedores para su innovación y crecimiento, es por eso que consideramos estos dos factores como fundamentales a la hora de contratar con cual nuevo proveedor, basados en los estándares de seguridad, calidad y los riesgos definidos en los procesos de compra en la compañía</p>
<p>11. ¿Que considera usted primordial a la hora de adquirir un producto? En este caso los uniformes para los vigilantes.</p>	<p>Para atlas los nuevos productos o servicios adquiridos deben de cumplir con los estándares mininos de calidad, además en cumplimiento de normativas ambientales y de seguridad, criterios de aceptación establecidos por la compañía</p>
<p>OBSERVACIONES O ACLARACIONES:</p> <p>¿Qué espera usted de un proveedor y su producto?</p>	

Anexo 2 Entrevista al Experto, Fotox Security Group

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

ENTREVISTA DIRIGIDA A EMPRESAS DE SEGURIDAD DEL SECTOR

Objetivos

General: Caracterizar la confección del uniforme y la necesidad de las empresas entrevistadas en cuanto a la dotación de sus guardas de seguridad y vigilancia privada.

Específicos:

- Conocer información general en cuanto al servicio de vigilancia y seguridad privada de la empresa
- Identificar los materiales y los accesorios que hacen parte de los uniformes de los guardas de seguridad y vigilancia privada.
- Indagar sobre los precios que, actualmente, la empresa paga por las dotaciones de los guardas de seguridad y vigilancia privada.
- Verificar la posibilidad de comercialización de prendas para guardas de seguridad y vigilancia privada con una compañía diferente.

Fecha: 01 de octubre 2021

NOMBRE DE LA EMPRESA A LA CUAL PERTENECE:
FORTOX SECURITY GROUP

ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS ENCARGADOS DE DOTACIONES EN LA EMPRESA

Cargo que desempeña en la empresa: Ejecutivo de compras

Cuántos años tiene de experiencia en el área de dotaciones: 4 años

<p>1. ¿Actualmente cuál es el número total de vigilantes en la empresa? ¿Cuántos son hombres? ¿Cuántos son mujeres?</p>	<p>En Cali actualmente hay alrededor de 2.800 vigilantes, de los cuales unos 550 son mujeres, en estos momentos no tengo los datos exactos, pero es un estimado muy aproximado.</p>
<p>2. ¿Dentro del sistema de dotación cuantas entregas completas al año ofrece la empresa a los vigilantes?</p>	<p>Con el fin de cumplir con sus actividades de manera segura y dando cumplimiento al código sustantivo del trabajo, la entrega de dotación se realiza 3 veces al año, ósea cada 4 meses.</p>
<p>3. ¿Qué tanto conoce usted de los accesorios que conforman el uniforme?</p>	<p>Dentro de los accesorios que conforman el uniforme de los vigilantes encontramos: en el</p>

	<p>uniforme oficial un apellido bordado al costado derecho a la altura del pecho, un porta pito, este se ubica por encima del bolsillo ubicado en el costado izquierdo a la altura del pecho, una corbata, en ambos costados de las mangas a la altura del brazo lleva unos logos bordados con identificación de la empresa y en la parte de la espalda se utiliza unas palabras de identificación como el nombre de la empresa y su actividad que es seguridad privada.</p> <p>Para el uniforme operativo que es un overol se manejan los mismos bordados en las mangas, en la espalda, el apellido, el porta pito, se utiliza una goleana o gorra y una reata.</p>
<p>4. ¿Qué diseños y colores presentan los uniformes que utiliza su empresa como dotación para los vigilantes, actualmente?</p>	<p>Actualmente, se manejan 2 diseños, el oficial que está conformado por una camisa color blanco, pantalón de color azul Marino y una corbata de color azul, estos colores son tanto para hombre como mujeres. El operativo es un overol color azul oscuro con una franja en los costados de color amarillo, este es igual tanto para hombre y mujeres.</p>
<p>5. ¿La compañía que se encarga de la confección de los uniformes de los vigilantes le otorga algún descuento o flexibilidad en el pago por la compra?</p>	<p>Actualmente, se tiene un contrato donde se maneja un 3% de descuento sobre el total de la deuda, además el pago es a cuatro meses.</p>
<p>6. ¿Está conforme con el tipo de tela y demás accesorios que se usa para la confección de los uniformes?</p>	<p>Se presenta mucha devolución por parte de los vigilantes días después de las entregas ya que accesorios como cierres, bordados y botones presentan averías.</p>
<p>7. ¿Su proveedor actual cuenta con canales de servicio al cliente pre y post venta?</p>	<p>Tengo conocimiento de un ejecutivo ventas, quien es la</p>

	persona que nos visita constantemente con el fin conocer nuestras necesidades.
8. ¿Considera usted que se debe mejorar la confección de los uniformes que, actualmente, usan los vigilantes? ¿Por qué?	Sería maravilloso poder encontrar en el mercado uniformes innovadores. En los uniformes operativos deberían agregar cierres en los bolsillos, las costuras deben ser más duraderas, creo que los hilos que utilizan no son los adecuados, al igual que los bordados, es muy recurrente ver las letras que van en la espalda dañadas.
9. ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por la adquisición de un uniforme de bajo costo y de buena calidad?	Yo creo que el costo es un factor muy importante, puesto que nuestra compra es cantidad. Yo diría que de 100 a 130 mil pesos un uniforme completo, hablo de la camisa, el pantalón y corbata, para el uniforme operativo considero que de 80 a 100 mil pesos.
10. ¿Qué factores considera usted que inciden para la contratación de una nueva empresa en la confección de uniformes para los vigilantes de seguridad privada?	La forma de pago es algo muy importante en el proceso de la compra, los descuentos y la logística, porque en ocasiones se deben desplazar hasta los puestos de trabajo a realizar las entregas.
11. ¿Que considera usted primordial a la hora de adquirir un producto? En este caso los uniformes para los vigilantes.	La calidad de las prendas se ha convertido en u factor muy importante, no es bueno tener que estar haciendo devoluciones por averías o prendas mal confeccionadas.
OBSERVACIONES O ACLARACIONES: ¿Qué espera usted de un proveedor y su producto?	

Anexo 3 Entrevista al Experto, Andina de Seguridad del Valle

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ENTREVISTA DIRIGIDA A EMPRESAS DE SEGURIDAD DEL SECTOR

Objetivos

General: Caracterizar la confección del uniforme y la necesidad de las empresas entrevistadas en cuanto a la dotación de sus guardas de seguridad y vigilancia privada.

Específicos:

- Conocer información general en cuanto al servicio de vigilancia y seguridad privada de la empresa
- Identificar los materiales y los accesorios que hacen parte de los uniformes de los guardas de seguridad y vigilancia privada.
- Indagar sobre los precios que, actualmente, la empresa paga por las dotaciones de los guardas de seguridad y vigilancia privada.
- Verificar la posibilidad de comercialización de prendas para guardas de seguridad y vigilancia privada con una compañía diferente.

Fecha: 05 de octubre 2021

NOMBRE DE LA EMPRESA A LA CUAL PERTENECE:
ANDINA DE SEGURIDAD DEL VALLE LTDA.

ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS ENCARGADOS DE DOTACIONES EN LA EMPRESA

Cargo que desempeña en la empresa: Coordinador Regional

Cuántos años tiene de experiencia en el área de dotaciones: 5 años

1. ¿Actualmente cuál es el número total de vigilantes en la empresa? ¿Cuántos son hombres? ¿Cuántos son mujeres?

Según el último censo que se realizó en el 2020 son unos 1100 guardas, por lo que se tiene presente que son entre un 85% hombres y 15% mujeres, es decir 935 hombres y 165 mujeres.

2. ¿Dentro del sistema de dotación cuantas entregas completas al año ofrece la empresa a los vigilantes?

En seguridad Andina del Valle se le hace entrega de dotación al vigilante cada 4 meses, para un total de tres veces al año, con el fin dar cumplimiento a los requisitos de ley y a la vez generar una buena impresión con la

	presentación de nuestros vigilantes.
3. ¿Qué tanto conoce usted de los accesorios que conforman el uniforme?	Los accesorios que conforman nuestro uniforme son: un apellido, una placa, una goleana, protector de bolsillo, en ocasiones se utiliza el quepis y un arnés para el sector industrial, se utilizan logos bordados que hacen referencia a nuestra empresa en las mangas y parte de la espalda
4. ¿Qué diseños y colores presentan los uniformes que utiliza su empresa como dotación para los vigilantes, actualmente?	Seguridad Andina maneja dos tipos de uniformes, uno para el sector comercial y el otro para el sector industrial. El que se utiliza en el sector comercial lo llamamos uniforme de gala y está conformado por una camisa de color blanco, pantalón de color azul turquí con una franja en los costados de color azul claro, en las mujeres se utiliza un corbatín de color azul turquí y para los hombres una corbata color azul turquí, el segundo uniforme es el tipo industrial que lo compone un overol color beige con una franja de color amarillo en los costados.
5. ¿La compañía que se encarga de la confección de los uniformes de los vigilantes le otorga algún descuento o flexibilidad en el pago por la compra?	Tengo conocimiento que dentro del contrato establecido con el proveedor de los uniformes se ha manejado un precio bajo debido al volumen de compra.
6. ¿Está conforme con el tipo de tela y demás accesorios que se usa para la confección de los uniformes?	Actualmente los uniformes casi no presentan anomalías, por eso considero que los materiales utilizados en la confección satisfacen nuestras necesidades.

7. ¿Su proveedor actual cuenta con canales de servicio al cliente pre y post venta?	La atención de nuestro proveedor estaba basada en un acompañamiento antes, durante y después de la compra. Nuestras necesidades son abordadas y solucionadas de manera inmediata.
8. ¿Considera usted que se debe mejorar la confección de los uniformes que, actualmente, usan los vigilantes? ¿Por qué?	Sería bueno conocer propuestas innovadoras respecto a la utilidad de los uniformes, hablo de nuevos diseños y nuevos materiales.
9. ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por la adquisición de un uniforme de bajo costo y de buena calidad?	Estaríamos dispuesto a pagar hasta \$200.000, por la adquisición del uniforme para los guardas, aunque si la calidad es muy buena y tienen buenas ofertas de venta, se podría pagar hasta un 10% o 20% de más.
10. ¿Qué factores considera usted que inciden para la contratación de una nueva empresa en la confección de uniformes para los vigilantes de seguridad privada?	La responsabilidad y cumplimiento son esenciales en nuestra compañía, ya que estos, son pilares de nuestros valores corporativos.
11. ¿Qué considera usted primordial a la hora de adquirir un producto? En este caso los uniformes para los vigilantes.	la calidad y el precio son factores muy importantes a la hora de tomar la decisión en una contratación de un servicio.
OBSERVACIONES O ACLARACIONES: ¿Qué espera usted de un proveedor y su producto?	

Anexo 4 Entrevista al experto, Empresa Seguridad Superior

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

ENTREVISTA DIRIGIDA A EMPRESAS DE SEGURIDAD DEL SECTOR

Objetivos

General: Caracterizar la confección del uniforme y la necesidad de las empresas entrevistadas en cuanto a la dotación de sus guardas de seguridad y vigilancia privada.

Específicos:

- Conocer información general en cuanto al servicio de vigilancia y seguridad privada de la empresa
- Identificar los materiales y los accesorios que hacen parte de los uniformes de los guardas de seguridad y vigilancia privada.
- Indagar sobre los precios que, actualmente, la empresa paga por las dotaciones de los guardas de seguridad y vigilancia privada.
- Verificar la posibilidad de comercialización de prendas para guardas de seguridad y vigilancia privada con una compañía diferente.

Fecha: 02 de octubre 2021

Nombre de la empresa a la cual pertenece: SEGURIDAD SUPERIOR

ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS ENCARGADOS DE DOTACIONES EN LA EMPRESA

Cargo que desempeña en la empresa: Gerente regional occidente

Cuántos años tiene de experiencia: 12 años

<p>1. ¿Actualmente cuál es el número total de vigilantes en la empresa? ¿Cuántos son hombres? ¿Cuántos son mujeres?</p>	<p>sí en este momento tenemos a nivel nacional, tenemos 7200 funcionarios, de los cuales tenemos aproximadamente 6100 hombres y 1100 mujeres en todo el territorio nacional, en el Valle tenemos 350 vigilantes, de los cuales son aproximadamente 280 hombres y 60 mujeres.</p>
<p>2. ¿Dentro del sistema de dotación cuantas entregas completas al año ofrece la empresa a los vigilantes?</p>	<p>La empresa entrega tres dotaciones al año, cuando la persona entra se le entregan</p>

	<p>dos dotaciones y la siguiente entrega se le hace a los ocho meses para completar la tercera entrega al año, cuando se le entrega dotación y se le entrega pantalón, camisa, zapatos, corbata, reata, correa y chaqueta ya la chaqueta se hace el cambio cada año o en el momento en que. El guarda demuestra que la chaqueta esta ya de cambio.</p>
<p>3. ¿Qué tanto conoce usted de los accesorios que conforman el uniforme?</p>	<p>Para los hombres es corbata, las camisas de nosotros ya vienen con la placa estampada. Pero si no se utiliza la placa metálica que nos ocupa como se hacía anteriormente, venía con la placa bordada entonces. El único accesorio que contiene la dotación es la correa y la corbata para los hombres y para las mujeres se les da una pañoleta. Entonces estos son los accesorios. Es el otro kepis que es el mismo tanto para hombres como para mujeres.</p> <p>Cuando el uniforme es lo que nosotros denominamos prendas blancas, pantalones, camisa, ya el otro uniforme que manejamos es el overol, que es el que se utiliza para los patios y para cuando tenemos vigilantes en lotes es un overol y se le da botas media caña, reata y goleana o gorra.</p>
<p>4. ¿Qué diseños y colores presentan los uniformes que utiliza su empresa como dotación para los vigilantes, actualmente?</p>	<p>El color de nosotros primordial es azul. Entonces nosotros tenemos pantalón azul con franja negra, camisa blanca con puños y cuello azul turquí y el overol es azul con dibujos</p>

	<p>amarillos. la pañoleta es color oro con el escudo de la empresa bordado y la corbata de los hombres azul con bordes con bordado del escudo de la empresa también.</p>
<p>5. ¿La compañía que se encarga de la confección de los uniformes de los vigilantes le otorga algún descuento o flexibilidad en el pago por la compra?</p>	<p>Eso se define en una cláusula desde el inicio la dotación se compra para los 7000 guardas se compra a nivel nacional tenemos dos empresas proveedora entonces se compra es a nivel nacional y ya es un acuerdo que se pacta con la empresa porque la compra anual mínima es de 21000 prendas entonces eso un acuerdo desde el inicio del contrato, por ello se maneja 2 empresas de confecciones</p>
<p>6. ¿Está conforme con el tipo de tela y demás accesorios que se usa para la confección de los uniformes?</p>	<p>En fin, si hace unos años tuvimos problemas con la tela puesto que la tela se arrugaba mucho, entonces teníamos muchos problemas con los guardas, pero se acordó una nueva tela que nos mostraron los proveedores, con telas un poco más suave y entonces es menos arrugador. Pero en el momento si en el momento estamos conformes, con la parte de que los materiales de los uniformes vestidos estamos teniendo de pronto un poco de problemas con lo que es el calzado, pero eso ya es otro cuento.</p>
<p>7. ¿Su proveedor actual cuenta con canales de servicio al cliente pre y post venta?</p>	<p>Sí. Pues obviamente ellos tienen un compromiso con nosotros que tienen que tener un stock. En este momento estamos hablando de aproximadamente 400</p>

	<p>uniformes que ellos deben de tener listos para cuando nosotros le pidamos. Entonces ellos están muy en contacto con nosotros. Previendo de que el stock no se les vaya a acabar y con el tipo de la tela y los uniformes como nos han salido. Pues sí, dentro de lo normal, por ser un cliente tan grande como te digo, un cliente de 21.000 uniformes, se está constantemente retroalimentando.</p>
<p>8. ¿Considera usted que se debe mejorar la confección de los uniformes que, actualmente, usan los vigilantes? ¿Por qué?</p>	<p>Sí, yo creo en la parte del calzado, hemos tenido inconvenientes con el calzado como tal. Pasa igual al guarda se le dan zapatos cada cuatro meses. Pero tuvimos un tipo de calzado que no aguanto ni dos meses, entonces tenemos bastantes problemas. Ahora cambiamos a un nuevo proveedor para este pedido nuevo vamos a ver cómo nos sale. Pero con el proveedor anterior de calzado si tuvimos bastantes inconvenientes con el calzado tanto para zapato, como botas.</p>
<p>9. ¿Qué precio estaría usted dispuesto a pagar por la adquisición de un uniforme de bajo costo y de buena calidad?</p>	<p>Pues haber en este momento un uniforme completo esta aproximadamente en \$200.000 por uniforme para cada guarda nos está saliendo favorable por la cantidad, para mí los \$200.000 es un valor asequible para mirar un proveedor que nos presente mejor calidad</p>

<p>10. ¿Qué factores considera usted que inciden para la contratación de una nueva empresa en la confección de uniformes para los vigilantes de seguridad privada?</p>	<p>Obviamente la calidad es primordial para nosotros porque hay un dicho que dice que el que compra barato compra dos veces, entonces para nosotros la calidad de la tela, el terminado, pero sobre todo el cumplimiento puesto que hay una reglamentación para la entrega de dotación de cada 3 meses y la capacidad de entrega.</p>
<p>OBSERVACIONES O ACLARACIONES:</p>	

Anexo 5 Cotización Ambitex



FÁBRICA DE TELA NO TEJIDA – POLITEX – QUIRÚRGICA

Bogotá D.C, 28 de septiembre de 2021

Señores:
Sra Nathalia Solórzano Ceballos

Reciba un cordial saludo,

Es para nosotros un placer presentarle nuestra empresa Ambitex, fabricantes de tela politex y ofrecerle nuestros servicios.

Ambitex, es una empresa multinacional con presencia en Colombia, Perú y México especializada en la fabricación de tela no tejida denominada comercialmente como Non Woven, Kambrel, Notex, o Politex compuesta 100% a base de polipropileno, usada en diversos sectores de la industria por sus ventajas antialérgicas, 70% impermeable, antiestática y no tóxica.

Estamos orientados en suplir el mercado industrial y empresarial con precios competitivos y con un dinamismo comercial que nos lleva a posicionarnos en el mercado como una empresa líder, versátil y con excelentes estándares de calidad en nuestros procesos.

Nuestras políticas fundamentales son: Calidad, honestidad, puntualidad, servicio y los mejores precios del mercado.

Fabricamos tela no tejida con tecnología **Spund bond – Tipo B**, contamos con una línea de producción con tecnología de punta, ofreciendo a nuestros clientes el menor tiempo de respuesta que hay en el mercado.

Queremos participar del éxito de sus proyectos, por tal motivo a continuación, relaciono listado de precios según información solicitada.

No sólo somos una empresa fabricante de tela
Ofrecemos un producto y nuestro sello diferenciador es la Calidad

Cordialmente,

WENDY ARBOLEDA GONZÁLEZ
 EJECUTIVA DE CUENTA
 Cel: 300 213 1099

Tels: (57) (1) 254 3190 - 254 3191 - 254 3192 - 254 3193 - 254 3194
 254 3195 - 254 3196 - 254 3197 - 254 3198 - 254 3199 EXT 2114
 Web: www.ambitex.com.co E-mail: bogotaf@ambitex.com.co
 Fábrica: Cr 57 No 45ª-52 sur / Bogotá D.C, Colombia

Página 1 de 1



**FÁBRICA DE TELA NO TEJIDA – POLITEX – QUIRÚRGICA
COTIZACIÓN**

En atención a su solicitud, nos permitimos enviarte la siguiente cotización:

REFERENCIA	GRAMAJE	ANCHO (CM)	LONGITUD (MTS)	COSTO POR METRO	IVA	SUBTOTAL	TOTAL	PESO APROX. KG
SPUNDBOND	130	150	200	\$ 2.535,00	\$ 462	\$ 3.017	\$ 603.330	30,0

✓ **COMPRA MÍNIMA**

- 5 Rollos

✓ **TIEMPO DE ENTREGA**

Depende el color y momento de la solicitud, varía de 8 a 15 días

Nota: Estos tiempos dependen de la corrida de color que estemos fabricando, en este momento estamos en blanco y negro por tanto el tiempo de respuesta puede ser menor.

✓ **CONDICIONES DE PAGO:**

- 30% anticipo 70% antes del despacho
- Transferencias y consignaciones deben ser realizadas a la cuenta empresarial:
Titular: BIO BOLSA S.A.S.

Tels: (57) (1) 254 3190 - 254 3191 - 254 3192 - 254 3193 - 254 3194
254 3195 - 254 3196 - 254 3197 - 254 3198 - 254 3199 EXT 2114

Anexo 7 Tarjeta de presentación

Anexo 8 Brochure de la empresa

CONFECCIÓN DE UNIFORMES DE VIGILANCIA Y SEGURIDAD PRIVADA.



UNITEXSEG



TÚ LO PIENSAS, NOSOTROS LO HACEMOS



¿QUIÉNES SOMOS?

COMPROMISO, RESPONSABILIDAD Y CUMPLIMIENTO.

Unitexseg está orientada a la fabricación y comercialización de uniformes para guardas de seguridad que cumplan con las expectativas de los clientes ofreciendo la mejor calidad, servicio e innovación.



CATÁLOGO

CAMISA GALA MANGA LARGA
Colores surtidos



PANTALÓN DE GALA
Colores surtidos



CAMISA GALA MANGA CORTA
Colores surtidos



OVEROL ENTERIZO INDUSTRIAL
Colores surtidos



CONTÁCTANOS
Carrera 1k norte # 82-56
Barrio Comfenalco
Cali, Colombia
3157940095 @unitexseg