

**Creación de una empresa confección y comercialización de prendas de vestir para bebés de
0 a 24 meses de edad en la ciudad de Bucaramanga, Santander**

María Fernanda Flórez Céspedes

Trabajo de grado para optar al título Ingeniero Industrial

Director

Eduwin Andrés Flórez

Magíster en Administración

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ingenierías y Arquitectura

Facultad de Ingeniería Industrial

2024

Contenido

Introducción	13
1..Creación de una empresa confección y comercialización de prendas de vestir para bebés de 0 a 24 meses de edad en la ciudad de Bucaramanga, Santander	15
1.1.Planteamiento del problema	15
1.2 Justificación.....	16
1.3 Objetivos	17
1.3.1 Objetivo general	17
1.3.2 Objetivos Específicos	17
2. Plan de Negocio	18
2.1. Antecedentes del Modelo de Negocio	18
2.1.2 Metodología.....	20
2.2. Contextualización del producto	21
2.2.1.Identificación de necesidades de los consumidores	21
2.2.2 Marca y Logo del Producto.....	22
2.3 Estudio del mercado	23
2.3.1 Investigación del Mercado	23
2.3.2 Análisis del Sector	23

2.3.3 Análisis de la demanda	25
2.3.4 Análisis de la competencia	30
2.3.4.1 Perfil del Consumidor	31
2.3.4.2 Comportamiento de compra de los clientes potenciales.	32
2.3.4.3 Perfil de Proveedores	34
2.4 Plan de Mercadeo	35
2.4.1 Estrategia de penetración en el mercado	35
2.4.2 Estrategia de Promoción y Distribución	35
2.4.3 Estrategias de Precio.....	37
2.5 Estudio Técnico	37
2.5.1 Diagrama y descripción de operaciones:.....	37
2.5.2 Planteamiento del Diseño del Proceso	38
2.6 Sostenibilidad y responsabilidad social Análisis de Impacto Ambiental.	41
2.6.1 Plan de manejo ambiental	42
2.6.2 Costos de mano de obra.....	43
2.6.3 Costos Fijos	44
2.7 Estudio Administrativo	45
2.7.1 Planeación estratégica.	45
2.7.2 Análisis de factores internos y externos (DOFA).....	47

2.7.3 Estructura organizativa:.....	50
2.7.4 Proceso de selección y gestión de recursos administrativos.....	52
2.7.5 Mapa de Procesos	54
2.8 Estudio Legal	54
2.8.1 Requisitos legales	54
2.8.2 Justificación del tipo de organización empresarial	55
2.8.3 Normativas fiscales y contables:.....	56
2.8.4 Registros en materia de propiedad intelectual:	57
2.8.5 Contratación laboral	58
2.8.6 Regulaciones de comercio electrónico.....	59
2.8.7 Norma ISO 9001	60
2.9 Estudio Financiero	61
2.9.1 Cálculo del precio de venta:	61
2.9.2 Proyección unidades a vender:.....	61
2.9.3 Flujo de caja proyectado:	62
2.9.4 Cálculo del Valor Presente Neto (VPN):	65
2.9.5 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR):.....	65
2.9.6 Indicadores KPIS	66
2.10 Cronograma.....	67

3. Ejecución del plan de negocio.....	69
3.1 Identidad de marca.....	69
3.2 Avances comerciales y de mercados.....	70
3.3 Avances en la operación	75
3.3.1 Ejecución del proceso de producción	75
3.3.2 Distribución de la planta	76
3.3.3 Ejecución del plan de manejo ambiental.	76
3.3.4 Mano de obra	77
3.4 Avances estratégicos y administrativos	79
3.4.1 Misión, visión y valores.....	79
3.4.2 Objetivos estratégicos	80
3.5 Conformación de la empresa	85
3.5.1 Registro Único Tributario (RUT):	85
3.5.2 Cámara de comercio:	87
3.5.3 Afiliación seguridad social:	88
3.6 Desarrollo financiero	89
3.6.1 Estado de resultados 2021, 2022, 2023.....	89
3.6.2 Balance general 2023	90
3.6.3 Notas a los estados financieros	91

4. Conclusiones	96
5. Recomendaciones	98
Referencias.....	99
Apéndices.....	103

Lista de figuras

Figura 1. <i>Cifras del negocio de ropa para niños.....</i>	18
Figura 2. <i>Antecedentes de modelos de negocios según el DANE</i>	19
Figura 3. <i>Logo Creaciones Mar & Vale.....</i>	22
Figura 4. <i>Localización de la empresa</i>	23
Figura 5. <i>Ventas de prendas de ropa en billones de peso desde el 2008.....</i>	26
Figura 6. <i>Grafico de variabilidad de ventas de ropa infantil</i>	28
Figura 7. <i>Grafico de ventas por tiendas de ropa infantil.</i>	29
Figura 8. <i>Ventas de ropa de niños por categorías.....</i>	30
Figura 9. <i>Diagrama de flujo.....</i>	41
Figura 10. <i>DOFA Creaciones Mar y Vale.....</i>	49
Figura 11. <i>Organigrama Creaciones Mar y Vale</i>	51
Figura 12. <i>Mapa de procesos.....</i>	54
Figura 13. <i>Cronograma de ejecución 2023.....</i>	67
Figura 14. <i>Cronograma de ejecución 2024.....</i>	68
Figura 15. <i>Tablero de marca Creaciones Mar y Vale</i>	69
Figura 16. <i>Catálogo Creaciones Mar y vale 2024</i>	70
Figura 17. <i>Catálogo Creaciones Mar y vale 2024</i>	71
Figura 18. <i>Pagina web pedidos Creaciones Mar y vale 2024.....</i>	72
Figura 19. <i>Página web pedidos Creaciones Mar y vale 2024.....</i>	73
Figura 20. <i>Grafica general cantidad de prendas vendidas por referencia de Creaciones Mar y Vale 2023.</i>	74
Figura 21. <i>Grafica general cantidad de prendas vendidas por ciudad de Creaciones Mar y Vale 2023.</i>	75
Figura 22. <i>Diagrama de distribución de la planta de producción de Creaciones Mar y Vale</i>	76
Figura 23. <i>Instalación de paneles solares en la empresa Creaciones Mar y Vale.</i>	77
Figura 24. <i>Certificado Histórico de Pagos de Creaciones Mar y Vale.</i>	78

Figura 25. <i>Certificado Histórico de Pagos de Creaciones Mar y Vale.</i>	78
Figura 26. <i>Misión, visión y valores de Creaciones Mar y Vale.</i>	79
Figura 27. <i>Instagram de Creaciones Mar y Vale.</i>	80
Figura 28. <i>TikTok de Creaciones Mar y Vale</i>	81
Figura 29. <i>Factura electrónica de venta a El Universo de la Moda y Cía. SAS.</i>	82
Figura 30. <i>Factura electrónica de venta a Baby Retail SAS.</i>	83
Figura 31. <i>Evidencia clientes felices.</i>	84
Figura 32. <i>Gráfico de ventas por año de Creaciones Mar y Vale.</i>	85
Figura 33. <i>Página principal del Registro Único Tributario (RUT) de Creaciones Mar y Vale.</i>	86
Figura 34. <i>Certificado de representación legal de la Cámara de Comercio de Creaciones Mar y Vale.</i> ..	87
Figura 35. <i>Seguridad social de María Fernanda Flórez.</i>	88
Figura 36. <i>Soporte pago general seguridad social empleados de Creaciones Mar y Vale.</i>	88
Figura 37. <i>Estado de resultados Creaciones Mar y Vale 2021.</i>	89
Figura 38. <i>Estado de resultados Creaciones Mar y Vale 2022 y 2023.</i>	90
Figura 39. <i>Balance General Creaciones Mar y Vale 2022 y 2023</i>	91
Figura 40. <i>Notas explicativas a los estados financieros de Creaciones Mar y Vale.</i>	92
Figura 41. <i>Notas explicativas a los estados financieros de Creaciones Mar y Vale.</i>	93
Figura 42. <i>Notas explicativas a los estados financieros de Creaciones Mar y Vale.</i>	95

Lista de tablas

Tabla 1. <i>Metodología Utilizada</i>	20
Tabla 2. <i>Segmentación de clientes</i>	21
Tabla 3. <i>Análisis de la competencia</i>	30
Tabla 4. <i>Perfil de Proveedores</i>	34
Tabla 5. <i>Plan de manejo ambiental</i>	42
Tabla 6 <i>Costo de un trabajador con salario mínimo</i>	43
Tabla 7. <i>Costos fijos</i>	44
Tabla 8. <i>Requisitos legales</i>	55
Tabla 9. <i>Precio de venta</i>	61
Tabla 10. <i>Proyección unidades a vender</i>	61
Tabla 11. <i>Ventas por cliente</i>	62
Tabla 12. <i>Flujo de caja</i>	64
Tabla 13. <i>VPN</i>	65
Tabla 14. <i>TIR</i>	65

Lista de Apéndices

Apéndice A. <i>Contrato de implementación de paneles solares: Página principal.</i>	103
Apéndice B. <i>Contrato de implementación de paneles solares: Página de firma.</i>	104
Apéndice C. <i>Facturas</i>	105

Resumen

El proyecto se centra en la propuesta de creación de una empresa de confecciones de ropa de bebé. El problema radica en que este mercado es competitivo y en constante evolución y dada su alta importancia que hace necesaria la solicitud de productos de calidad y seguros; El objetivo es Crear a Mar y Vale como empresa con marca propia en la industria de confección y comercialización de prendas de vestir para bebés de 0 a 24 meses de edad, mediante la elaboración de un plan de negocios que demuestre la viabilidad técnica, económica y de mercado para ofrecer productos de óptima calidad a sus clientes. Se diseñó y aplicó un este plan de negocios como punto de partida sólido para el desarrollo y la implementación de la empresa. Los resultados obtenidos han sido favorables permitiendo crear productos de calidad, generación de alianzas estratégicas y mejoramiento de las ventas.

Palabras clave: industria confección, ropa de bebés, plan de negocios, creación de empresa

Abstract

The project focuses on the proposal for the creation of a baby clothing manufacturing company. The problem lies in the fact that this market is competitive and in constant evolution and given its high importance that makes necessary the request for quality and safe products; The objective is to Create Mar y Vale as a company with its own brand in the industry of confection and commercialization of clothing for babies from 0 to 24 months of age, through the development of a business plan that demonstrates the technical, economic and market feasibility to offer products of optimum quality to its customers. This business plan was designed and applied as a solid starting point for the development and implementation of the company. The results obtained have been favorable, allowing the creation of quality products, the generation of strategic alliances and the improvement of sales.

Key words: garment industry, baby clothing, business plan, business creation.

Introducción

La solicitud de productos de calidad y la importancia de la moda infantil impulsan el constante crecimiento de la industria de la confección de ropa para bebés con una tasa anual del 5 al 6% en este último periodo [1]. Empezar un negocio enfocado en este mercado no solo es una oportunidad lucrativa debido a la demanda constante, los productos infantiles tienen un margen de ganancia atractivo sino también una forma de en el desarrollo, salud y la comodidad priorizando el bienestar de los niños, felicidad para los niños y tranquilidad para las familias.

Este proyecto de grado consiste en Crear a Mar y Vale como empresa con marca propia en la industria de confección y comercialización de prendas de vestir para bebés de 0 a 24 meses de edad, mediante la elaboración y puesta en marcha del plan de negocios que demuestra la viabilidad técnica, económica y de mercado para ofrecer productos de óptima calidad a sus clientes, siendo una guía estratégica y detallada que establece la visión, objetivos y estrategias fundamentales para la creación, desarrollo y éxito de esta empresa. De igual forma, proporciona una hoja de ruta clara y coherente que permite a los potenciales inversores, socios y al equipo de gestión comprender la viabilidad y el potencial de la propuesta empresarial, que, además, servirá como herramienta de comunicación efectiva para atraer el interés de las partes interesadas y obtener el respaldo necesario para llevar a cabo las operaciones comerciales [1].

Se presenta una descripción detallada del proyecto, seguida por el desarrollo del plan de negocio, que incluye estudios de mercado, técnicos, administrativos, jurídicos, se abordarán los aspectos financieros del negocio, incluyendo el análisis de costos y beneficios, proyecciones financieras y fuentes de financiamiento. Finalmente, se elabora un informe de la implementación del plan de negocio que expone y demuestra su progreso que permitirá evaluar la rentabilidad y la sostenibilidad financiera de la empresa, así como la identificación de riesgos y las estrategias para

mitigarlos.

Este documento constituyó un punto de partida sólido para el desarrollo y la implementación de la empresa proporcionando una guía para la gestión efectiva de las operaciones comerciales y lograr gestionar la empresa de una manera eficiente [2], y en este tiempo de crecimiento de la empresa se considera como un negocio viable y rentable en el mercado que ha iniciado y se ha sostenido actualmente con ventas al por mayor por medio de un catálogo digital.

1. Creación de una empresa confección y comercialización de prendas de vestir para bebés de 0 a 24 meses de edad en la ciudad de Bucaramanga, Santander

1.1. Planteamiento del problema

El mercado de confección y comercialización de prendas de vestir para bebés de 0 a 24 meses de edad es altamente competitivo y en constante evolución. En la actualidad, este sector es muy amplio y con gran diversidad de empresas, se resalta que hay numerosas marcas reafirmadas en el mercado, así como nuevas empresas incursionando constantemente, sin embargo, el mercado de prendas de vestir para bebés está saturado con diversas marcas, que ya han establecido una base de clientes. Competir en este ~~ent~~ requiere diferenciación y propuestas de valor sólidas para atraer y retener al cliente igualmente ofreciendo productos con calidad, diseños adecuados y convenientes.

Por lo que se hace fundamental identificar nichos de mercado específicos que permitan destacar y generar una ventaja competitiva. Esto implica una investigación para determinar que segmentos de clientes serán abordados y que necesidades particulares serán satisfechas con estos productos.

La industria de prendas de vestir para bebés exige altos estándares de calidad y seguridad en los productos, dada la sensibilidad de la piel de los bebés. Por eso, es fundamental utilizar tejidos suaves e hipoalergénicos para minimizar el riesgo de reacciones alérgicas o irritaciones [3]. Garantizar que las prendas sean seguras, cómodas y estén libres de materiales tóxicos o peligrosos es esencial para ganarse la confianza de los padres y cuidadores. Además, en la actualidad los consumidores valoran cada vez más las prácticas sostenibles y socialmente responsables en las empresas, dada la creciente conciencia social y así generan en el consumidor lealtad y confianza

con la marca.

En este contexto, la creación de Mar y Vale como una empresa con marca propia presenta diversos desafíos. Estos incluyen otras empresas que constituyen los competidores directos, la atención en las tendencias para diseñar y ofrecer diseños que sean diferenciadores en el mercado, la necesidad de establecer una red de distribución eficiente para llegar a los clientes de manera oportuna y a costos razonables. Así mismo, posicionar la marca en el mercado y crear conciencia entre los clientes potenciales requerirá de una estrategia de marketing efectiva y creativa, así como una inversión inicial significativa.

Tomando en cuenta los aspectos anteriormente identificados, el objetivo es abordar la siguiente pregunta problema: ¿Cómo desarrollar un plan de mercado efectivo para Mar y Vale como empresa de confección y comercialización de ropa de bebé, en la ciudad de Bucaramanga, Santander?

1.2 Justificación

El presente plan de negocios tiene como objetivo presentar al mercado a CREACIONES MAR Y VALE, como un startup productivo ubicada en la ciudad Bucaramanga, Santander, especializada de la Confección y comercialización de Prendas de vestir y su comercialización para los bebés de 0 a 24 meses de edad. Este proyecto surge a partir de los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera de Ingeniería Industrial, con el propósito de aplicarlos en la creación formal de esta empresa.

A pesar de la constante volatilidad del mercado, y los diversos factores que influyen en el desarrollo de económico de las empresas, la industria de la confección, especialmente de ropa para niños y bebés continúa teniendo un gran éxito en términos comerciales por la facilidad de

segmentar el mercado y brindar productos más específicos de igual forma las diversas formas de llegar al cliente por los diferentes canales de distribución, por estas razones es fundamental realizar un estudio de mercado que permita identificar a los competidores y comprender las necesidades de los clientes.

En Bucaramanga, si bien existen diversas tiendas que ofrecen prendas de vestir para bebés, pocas de ellas se destacan por ofrecer productos de calidad a precios accesibles. Esta brecha en el mercado representa una oportunidad significativa para CREACIONES MAR Y VALE permitiéndole destacarse y satisfacer las demandas de un segmento de clientes exigente y cada vez más consciente de la importancia de la calidad en la indumentaria infantil.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo general

Crear a Mar y Vale como empresa con marca propia en la industria de confección y comercialización de prendas de vestir para bebés de 0 a 24 meses de edad, mediante la elaboración de un plan de negocios que demuestre la viabilidad técnica, económica y de mercado para ofrecer productos de óptima calidad a sus clientes.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Formular un plan de negocios a través de un análisis comercial, técnico, administrativo y financiero, para la creación de Mar y Vale en la ciudad Bucaramanga
- Implementar el plan de negocios diseñado por un periodo de cuatro meses evidenciando la puesta en marcha de los diferentes planes formulados.

2. Plan de Negocio

2.1. Antecedentes del Modelo de Negocio

El Instituto de Exportación de la Moda (INEXMODA) [4] señaló que las ventas de prendas de vestir y tejidos en el año 2023 alcanzaron los 27,7 billones de pesos, un aumento del 21% respecto a 2020, y el gasto en ropa fue de 2,39 billones, una crecida del 8,9% en comparación con enero de 2021. Según la EAE Business School [5], Ciudad de México es una de las ciudades principales en Latinoamérica que invierten en moda con 426 millones de dólares, se resalta que Bogotá ocupa el segundo lugar con 260 millones de dólares.

Euromonitor International [5] indicó que solo la categoría de ropa infantil generó más de \$1,8 billones los cuales equivalen aproximadamente al 7,8% del total de la industria de moda en Colombia, la cual alcanzó los \$22,8 billones según el informe de Inexmoda del año 2023. Estos números indican la importancia y las oportunidades de crecimiento que ofrece el mercado de la moda y la confección en Colombia, especialmente en el sector de ropa para niños y bebés.

Figura 1. Cifras del negocio de ropa para niños



Tomado de Diario la república [6]

De acuerdo con lo plasmado en las estadísticas de analistas de la moda y la industria textil, en el Departamento de Santander se localizan los mayores productores a nivel nacional, y la ropa de bebés, niños representan una necesidad constante en el mercado, influenciada por las tasas de natalidad.

Bucaramanga y sus alrededores mantienen una tradición en la industria textil, reflejada en la amplia presencia de fábricas y talleres de confección (ver figura 2). Este entorno empresarial consolidado facilita el acceso a proveedores, mano de obra calificada y conocimiento técnico.

Figura 2. *Antecedentes de modelos de negocios según el DANE*

Actividades económicas más frecuentes llevadas a cabo por los micronegocios
Cantidad de micronegocios según la actividad económica CIIU a 4 dígitos
Bucaramanga A.M.
2021

Actividad económica	Bucaramanga A.M.
Total	162.484
Otros tipos de expendio de comidas preparadas n.c.p. (5619)	14.045
Transporte de pasajeros (4921)	11.870
Construcción de edificios residenciales (4111)	8.169
Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas (alcohólicas y no alcohólicas) o tabaco (4711)	7.522
Peluquería y otros tratamientos de belleza (9602)	7.459
Actividades de mensajería (5320)	7.200
Comercio al por menor de alimentos, bebidas y tabaco, en puestos de venta móviles (4781)	5.604
Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel (1410)	5.533
Comercio al por menor realizado a través de casas de venta o por correo (4792)	5.283
Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel) en establecimientos especializados (4771)	3.663

Fuente: DANE, EMICRON
 Datos expandidos con proyecciones de población, elaborados con base en los resultados del Censo Nacional de Población y Vivienda (CNPV) 2018.

Tomada de Boletín técnico Encuesta de micronegocios (EMICRON) [7] del año 2022

El modelo de negocio de una empresa de confección de ropa implica el diseño y la manufactura de prendas de vestir. Para llevar a cabo este proceso es esencial contar con experiencia y habilidades en diseño de moda, patronaje, corte, costura y acabados. La capacitación y experiencia del personal son fundamentales para garantizar la calidad y diversidad de los productos confeccionados; Al mismo tiempo es fundamental identificar y comprender el mercado objetivo

al que se dirige la empresa de confección de ropa. Este análisis incluye segmentos específicos de consumidores, como géneros, segmentos de edad, estilos de vida, entre otros porque al conocer las preferencias y necesidades del mercado objetivo se convierten en aspectos claves para diseñar productos que satisfagan sus demandas de manera efectiva, optimizar los recursos en lo importante y tomar decisiones beneficiosas tanto para la empresa como para el cliente.

Paralelamente, analizar la competencia existente en el mercado de la confección de ropa en Bucaramanga permite identificar las fortalezas y debilidades de los competidores directos e indirectos que proporciona información valiosa para posicionar la empresa y destacarse en el mercado. La diferenciación puede fundamentarse en la calidad de los materiales, los precios competitivos, la rapidez en la entrega o cualquier otro factor que brinde ventaja competitiva. En conjunto, estos antecedentes respaldan la viabilidad y el potencial de CREACIONES MAR Y VALE en el mercado de confecciones de ropa para bebés en Bucaramanga y Colombia.

2.1.2 Metodología

Para el desarrollo de la investigación, se necesitó el diseño de las fases metodológicas a para la estructuración del estudio y planificar el plan desde la fase diagnostica hasta la fase de constitución legal.

Tabla 1. *Metodología Utilizada*

FASES	PRODUCTOS OBTENIDOS
Diagnostica	Información de bases de datos
Estratégica	Mapa estratégico organizacional
Productos	Marca del producto
Mercado	Análisis del sector y mercado Plan de Mercadeo

FASES	PRODUCTOS OBTENIDOS
Estudios	Técnicos Administrativos Financieros Legales Ambientales
Implementación	Plan de Negocios de Mar Y Vale

2.2. Contextualización del producto

2.2.1. Identificación de necesidades de los consumidores

En Creaciones Mar y Vela toma en cuenta la preocupación por la seguridad de los productos para bebés, por lo que la calidad y la seguridad deben ser los principales atributos de las prendas de vestir que se ofrezcan. Se debe considerar que los padres buscan prendas que sean cómodas, resistentes y duraderas. Por ende, segmenta a los clientes en la siguiente clasificación:

Tabla 1.Segmentación de clientes

Cliente objetivo	Cliente final
Padres de familia interesados por el bienestar y el cuidado de sus hijos en la ciudad de Bucaramanga.	
Negocios pequeños y Mi Pymes que se encuentran en el mercado de comercialización de prendas de vestir de bebes en el área metropolitana de Bucaramanga.	Bebes de 0 a 24 meses de edad.

Por lo que, se tiene en cuenta que los clientes objetivos de la organización facilitarían a los

clientes finales el acceso necesario para cumplir con la comercialización y lograr el producto deseado.

2.2.2 Marca y Logo del Producto

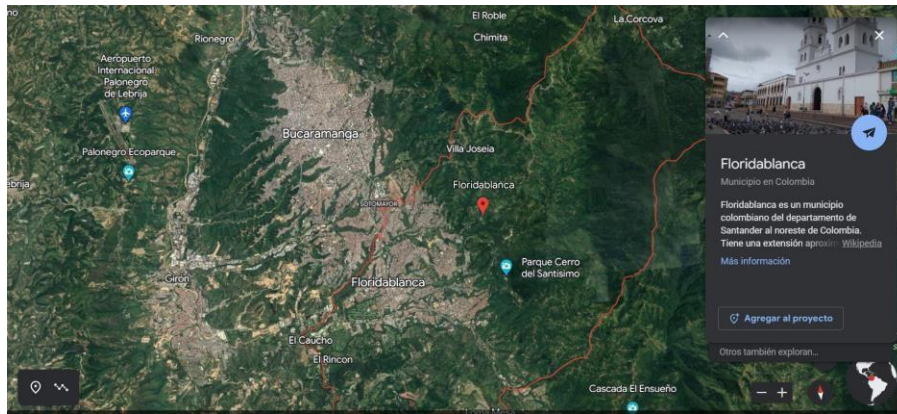
Figura 3. Logo Creaciones Mar & Vale



El logotipo de la organización (Figura 3) se encuentra compuesto por diversos colores atractivos para resaltar la innovación y vives de la empresa, de igual manera se encuentra un oso con un corazón en el cual se propende por enfatizar en el cuidado y la ternura y delicadeza de un bebe, finalmente contiene nubes y arcoíris brindado una suavidad al entorno de los niños.

- Localización2

La empresa está ubicada en el municipio de Floridablanca, Santander.

Figura 4. Localización de la empresa

2.3 Estudio del mercado

2.3.1 Investigación del Mercado

Para realizar la investigación del mercado de confección y comercialización de ropa de bebéen el Departamento de Santander, es necesario considerar varios aspectos, tales como:

2.3.2 Análisis del Sector

Colombia lidera la exportación de ropa de tejido plano a Sudamérica, que incluye sujetadores, pantalones vaqueros, fajas y ropa para controlar el cuerpo, considerando que 600 mil personas trabajan en la industria de la moda y que representa el 9,4% del PIB. Más de 1.200 empresas colombianas vendieron sus productos en más de 100 países en 2019 y las exportaciones de prendas de vestir y calzado alcanzaron los 8 mil millones de dólares [8].

Las empresas productoras de ropa infantil nacionales están aumentando sus ventas al extranjero, particularmente a Estados Unidos y el Reino Unido, a pesar de su enfoque en el mercado interno [9]. En cuanto a las exportaciones de prendas infantiles, Colombia se encuentra en el cuarto lugar en Sudamérica y en el séptimo en América Latina y el Caribe. Los departamentos

que tienen mayor exportación son Santander y Antioquia, ventas que superan los \$5.3 millones de dólares. En total, las empresas de Medellín vendieron US\$2,9 millones.

Sin embargo, la revista Semana [10] afirma que el mercado interno de ropa infantil ha mantenido una estabilidad y una posición favorable. Según la investigación de Raddar el total gastado en 2017 fue de \$1,5 billones, con un aumento del 6,8 % en el gasto en prendas infantiles en el primer semestre del año.

La capital de Santander, Bucaramanga, cuenta con una población de alrededor de 580.000 personas y cuenta con 5,942 empresas de confección incluyendo el área metropolitana, según [3] y el Código CIIU 1410; de esas empresas y negocios de confección en Bucaramanga un gran número se dedican a la producción y venta de ropa infantil, lo que indica una fuerte competencia en el ámbito. Además, ciertos establecimientos presentan tarifas muy llamativas y favorables para el consumidor, lo que puede complicar ingresar al mercado para nuevas empresas.

En Colombia viven alrededor de 50 millones de personas, y se calcula que ocurren cerca de 1 millón de nacimientos al año, sumado al crecimiento acelerado lo que implica renovación de guardarropa constante, esto señala que hay un mercado importante de ropa de bebé y representa una oportunidad comercial para los productores y vendedores.

Aunque es difícil determinar la cantidad exacta de bebés nacidos en la ciudad cada año, investigaciones muestran que en 2015 hubo 31,686 nacimientos, mientras que en 2016 y 2017 hubo más de 30,000 nacimientos al año. Sin embargo, a partir de 2018, la disminución se intensificó debido a la falta de superar los 28.000 nacimientos anuales, por ejemplo en el año 2023 hubo 21.873 nacimientos [11].

En la ciudad de Bucaramanga, la moda de la ropa de bebé sigue las tendencias generales de la moda infantil en Colombia que consiste en utilizar telas cómodas y suaves, tonos llamativos y

estampados atractivos. Existe igualmente una inclinación creciente hacia la moda orgánica y ecológica, lo cual podría ser una ocasión ventajosa para las empresas que comercialicen artículos sostenibles.

En conclusión, el mercado de confección de ropa de bebé en la ciudad de Bucaramanga es competitivo y está en constante evolución. Para tener éxito en este mercado, las empresas deben ser innovadoras, ofrecer productos de calidad a precios competitivos, seguir las tendencias y entender las necesidades de los consumidores locales.

2.3.3 *Análisis de la demanda*

La demanda del consumidor de ropa de bebé en la ciudad de Bucaramanga se centra en productos de alta calidad, a precios asequibles y con una amplia variedad de estilos y diseños. Los padres buscan prendas que sean cómodas, prácticas y duraderas, y que estén diseñadas para adaptarse a las necesidades de los bebés en cuanto a tamaño y facilidad de uso. Ahora bien, existen factores que inciden en la demanda del mercado tales como:

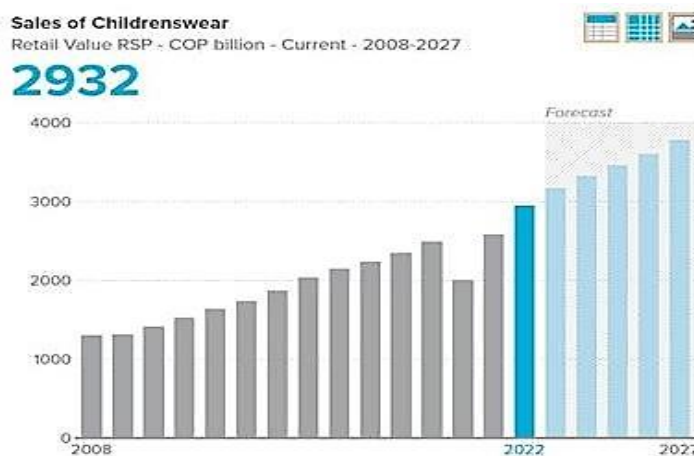
- *Cambios en el estilo de vida:* En los últimos años, los cambios en el estilo de vida de los colombianos han influido en la demanda de ropa de bebé tanto en las preferencias de los padres como los diseños y materiales utilizados en las prendas que también tiene influencia que Bucaramanga tenga climas tan variados. Además, el aumento de las familias nucleares y las restricciones a las visitas debido a la pandemia ha llevado a una mayor necesidad de ropa práctica y cómoda para los bebés y acorde a las condiciones hipo alérgicas y de bioseguridad que demanden para el cuidado y protección de este.
- *Estética y diseño:* La estética y el diseño son factores importantes en la demanda de ropa de bebé, ya que los padres buscan prendas que sean atractivas y que se ajusten a las

tendencias actuales de la moda infantil tales como los colores vivos, los estampados atractivos y los diseños únicos son altamente valorados.

- **Comodidad y calidad:** La comodidad y la calidad son los principales criterios de compra para la ropa de bebé, ya que los padres buscan telas suaves y transpirables que sean cómodas para los bebés, y prendas que sean duraderas y resistentes al uso diario y al lavado, pero que estén a la vanguardia de la moda infantil.
- **Sostenibilidad:** En los últimos años, la demanda de ropa de bebé sostenible y ecológica ha ido en aumento en Colombia, y en la ciudad de Bucaramanga los padres están cada vez más preocupados por el impacto ambiental de la moda infantil y buscan opciones más sostenibles y responsables a la hora de revisar y analizar las telas que se encuentran dentro de las prendas de vestir de los bebés.

Adicionalmente según los estudios estadísticos de la de ventas de ropa infantil en se encontró que para el 2023 existe una tasa de 2932 de ventas en billones de Pesos con una proyección de incremento para el 2027 [12], tal lo describe la siguiente estadística:

Figura 5. Ventas de prendas de ropa en billones de peso desde el 2008



Adaptado de Mercado de ventas de ropa infantil, Bussines Research [12].

Las proyecciones de rendimientos de venta de ropa infantil en el sector muestran un panorama alentador, a pesar de la variabilidad económica que enfrenta la industria, sin embargo, se destaca que, durante la época de pandemia, la demanda de ropa para bebés y niños experimentó una serie de fluctuaciones debido a los cambios en el comportamiento del consumidor y las restricciones impuestas para contener la propagación del virus; muchas tiendas físicas tuvieron que cerrar temporalmente llevando así a evidenciar la necesidad de trascender hacia la venta online, que con los avances tecnológicos y la aceleración digital impulsaron a las empresas a adaptarse rápidamente y buscar nuevas formas de llegar a los clientes a través de plataformas digitales, aplicaciones móviles y comercio electrónico.

La transición hacia la venta online permitió a muchas marcas, incluida "Mar y Vale", expandir su alcance más allá de las fronteras geográficas y llegar a un público más amplio, así mismo, los consumidores, debido al confinamiento y el distanciamiento social, se sintieron más cómodos comprando productos en línea, incluyendo ropa para bebés, lo que resultó en un aumento de la demanda en los canales de venta en línea.

Es importante mencionar que, a pesar de las caídas en las ventas experimentadas en ciertos momentos durante la pandemia, la industria de la ropa infantil ha demostrado ser resistente y con capacidad de recuperación y la tasa de natalidad de los bebés siguen creciendo, y las necesidades de vestimenta para ellos no cesan, lo que garantiza una demanda continua en el mercado.

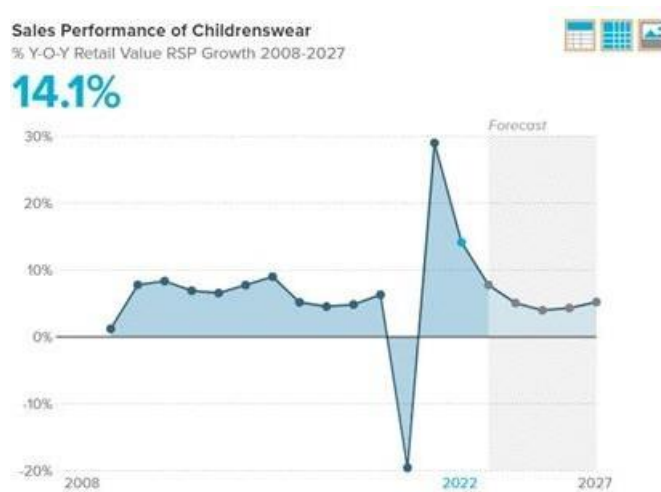
Para aprovechar estas oportunidades y superar los desafíos, "Mar y Vale" deberá enfocarse en la excelencia en diseño, calidad y sostenibilidad de sus prendas, así como en mantener una fuerte presencia en línea y una estrategia de marketing digital efectiva para atraer y fidelizar a los clientes.

Asimismo, es fundamental mantenerse al tanto de las tendencias emergentes en la moda infantil y adaptar rápidamente la oferta de productos para satisfacer las preferencias cambiantes

de los padres y cuidadores, de igual manera la personalización y la oferta de productos únicos y exclusivos también pueden ser aspectos diferenciadores que impulsen el éxito de "Mar y Vale" en el mercado competitivo de ropa para bebés.

Es por ello por lo que se realiza el análisis de las grandes empresas del sector de venta de ropas en Colombia con respecto a la variabilidad de ventas de ropa proyectadas en el último año:

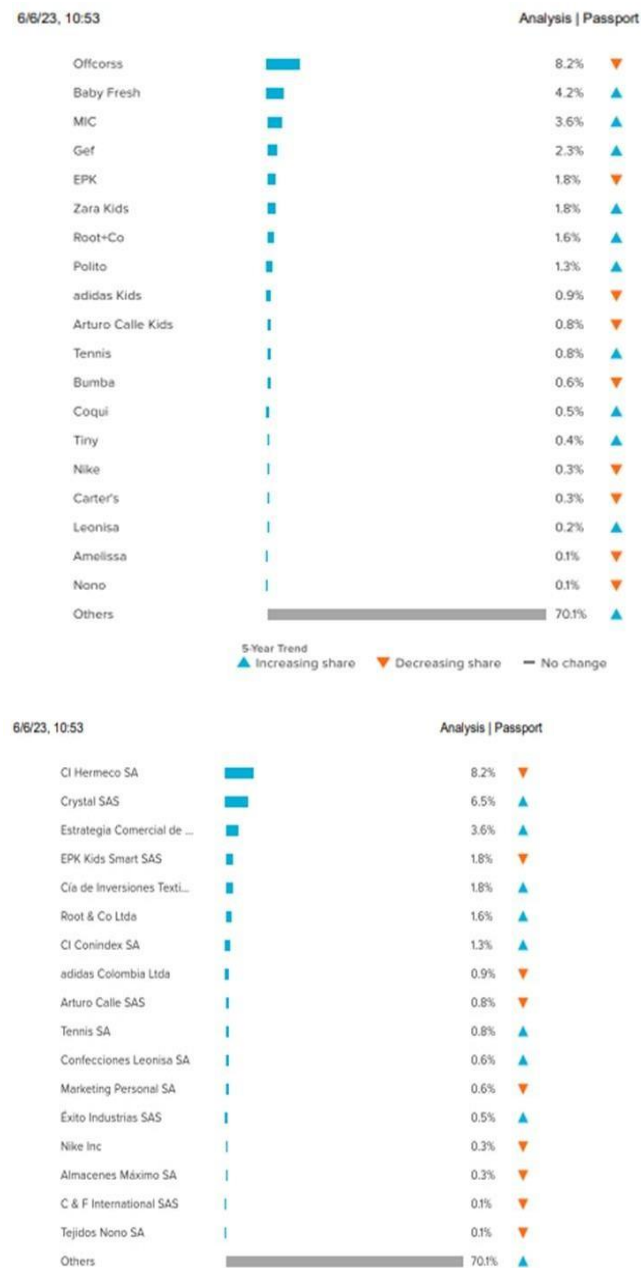
Figura 6. *Grafico de variabilidad de ventas de ropa infantil*



Adaptado de Mercado de ventas de ropa infantil, Bussines Research [12]

Realizar un análisis de las grandes empresas del sector de venta de ropa en Colombia es importante ya que permite la identificación de tendencias del mercado, el reconocimiento de la experiencia de las marcas ya posicionadas en el país, el desempeño y estrategias comerciales implementadas por las mismas que permiten identificar tendencias y patrones de comportamiento del consumidor, lo que es crucial para entender la variabilidad de las ventas de ropa en Colombia. Es por ello que se analiza la rentabilidad de las empresas de acuerdo al posicionamiento del mismo a continuación:

Figura 7. Grafico de ventas por tiendas de ropa infantil.

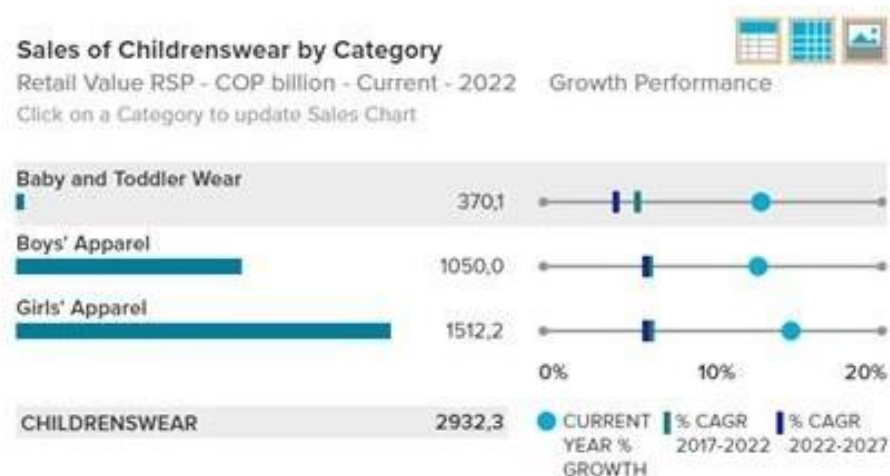


Adaptado de Mercado de ventas de ropa infantil, Bussines Research [12].

Lo que permite percibir la importancia de la tenencia de una organización del sector y el mantenimiento de este por las proyecciones a futuro a alcance la rentabilidad financiera, de igual manera, se percibe un análisis de ventas de ropa infantil por categorías percibiendo el margen de

contribución en billones de pesos

Figura 8. Ventas de ropa de niños por categorías.



Adaptado de Mercado de ventas de ropa infantil, Bussines Research [12]

2.3.4 Análisis de la competencia

Para el análisis de la competencia, se tuvieron en cuenta 3 empresas dedicadas a la confección de ropa para bebé, las cuales son: Baby Fresh, Mayatex, Codelin. Para conocer sus características, estrategias de marketing y posicionamiento en el mercado.

Tabla 2. Análisis de la competencia

Empresa	Características
Baby Fresh	- Más de 50 años de experiencia. - Presencia en más de 14 ciudades de Colombia. - Integrada por 8 plantas de manufactura en Colombia, con un sistema vertical que abarca procesos de hilandería, tintorería, textiles, confección y calcetería. Adicional a 5 centros de distribución.
	Comprometida con los principios éticos de W.R.A.P (World Wide Responsible Apparel Production) que lo vincula a una responsabilidad corporativa desde tres enfoques: lo social, ambiental y económico [13].
	Presencia en redes sociales y un mercado online facilitando a sus clientes el proceso de compra, además de un blog que aborda temas de interés para los padres y un club exclusivo

Empresa	Características
Baby Fresh	• Más de 50 años de experiencia. • Presencia en más de 14 ciudades de Colombia. • Integrada por 8 plantas de manufactura en Colombia, con un sistema vertical que abarca procesos de hilandería, tintorería, textiles, confección y calcetería. Adicional a 5 centros de distribución. • Comprometida con los principios éticos de W.R.A.P (World Wide Responsible Apparel Production) que lo vincula a una responsabilidad corporativa desde tres enfoques: lo social, ambiental y económico. • Presencia en redes sociales y un mercado online facilitando a sus clientes el proceso de compra, además de un blog que aborda temas de interés para los padres y un club exclusivo para sus compradores. [13]
Mayatex	• Más de 30 años de experiencia. • Cuentan con normas de calidad como la ISO9001. • Presencia en Bucaramanga con 4 tiendas físicas. • Presencia en redes sociales. • No cuentan con un mercado online muy establecido, su presencia más fuerte está en las ventas en tienda física. [14]
Codelin	• Más de 45 años de experiencia. • Presencia en 4 ciudades de Colombia con 6 tiendas físicas. • Cuenta con una presencia de marca sólida y bien establecida, caracterizada por una imagen cuidadosamente estructurada y reconocible en el mercado. • Posee una gran presencia en redes sociales, respaldada por una activa y comprometida comunidad de seguidores. • Cuenta con mercado online facilitando a sus clientes el proceso de compra, además de un blog que aborda temas de interés para los padres. [15] [16]

2.3.4.1 Perfil del Consumidor

El perfil del consumidor de ropa de bebé en Santander se caracteriza por los siguientes aspectos:

- *Padres primerizos:* En general, los padres primerizos son los principales compradores de ropa de bebé, estos padres suelen tener entre 25 y 35 años, y están buscando prendas de alta calidad y durabilidad para sus hijos recién nacidos, prendas prácticas y funcionales.
- *Sensibles a los precios:* Aunque los padres buscan ropa de alta calidad para sus bebés, también son sensibles a los precios. Buscan prendas que sean asequibles y que no les obliguen a gastar demasiado en el presupuesto familiar.
- *Empresas:* Si bien es cierto que el consumidor final será el bebé y a parte del consumidor objetivo que son los padres de familia, están las microempresas que comercializan productos de bebés.

En resumen, el consumidor de ropa de bebé en Santander es un padre primerizo que busca ropa de alta calidad y durabilidad a precios asequibles, con una fuerte preferencia por la comodidad y la estética, pero también son las Microempresas de comercialización de ropa de bebé que buscan el abastecimiento de productos de gran flujo y movimiento en el mercado, para su rentabilidad y sostenibilidad.

2.3.4.2 Comportamiento de compra de los clientes potenciales.

Se evalúa el comportamiento de compra de los clientes potenciales de "Creaciones Mar y Vale", centrándose en sus preferencias y hábitos, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- *Frecuencia de Compra de Ropa para Bebés:* durante los primeros años de vida de un bebé, el crecimiento es rápido y constante, lo que lleva a la necesidad de adquirir nuevas prendas de vestir con regularidad para satisfacer sus necesidades cambiantes de tamaño y comodidad. Los padres y cuidadores tienden a comprar ropa para bebés de forma

mensual para asegurarse de que tengan suficiente vestimenta adecuada para cada etapa de su desarrollo, de igual forma otros factores como el clima, número de hijos, Además, hay ocasiones especiales, como celebraciones familiares o cambios estacionales, que pueden motivar compras adicionales de manera esporádica.

- *Canales de compra preferidos:* Los canales de compra preferidos son las tiendas en línea y las tiendas físicas especializadas en productos para bebés. Esto se debe a que los consumidores buscan comodidad y conveniencia al realizar sus compras. Las tiendas en línea ofrecen la posibilidad de adquirir productos desde la comodidad del hogar, revisar y analizar gran variedad de productos y precios. Por otro lado, las tiendas físicas especializadas brindan una experiencia de compra más personalizada y la oportunidad de examinar físicamente los productos antes de comprarlos.
- *Influencia en la Decisión de Compra:* los consumidores desean asegurarse de adquirir productos que sean de buena calidad y que proporcionen el mejor valor por su dinero. La sensibilidad al precio juega un papel importante, ya que los clientes buscan obtener productos de calidad a precios asequibles porque en algunos padres el presupuesto destinado se convierte en una limitante en la compra. Además, desean productos que sean visualmente atractivos. Por otro lado, las recomendaciones de amigos y familiares son otro factor influyente, ya que se consideran una fuente confiable de información sobre la satisfacción del producto y la experiencia de compra.
- *Preferencias de producto:* Los clientes potenciales de "Creaciones Mar y Vale" prefieren productos que sean cómodos, ser fáciles de quitar y poner, adecuadas para las actividades del bebé y de materiales suaves y duraderos, debido a que buscan brindar el máximo confort a sus pequeños, asegurando que la ropa sea suave al tacto y no cause

irritaciones en la delicada piel del bebé. Asimismo, valoran la durabilidad de las prendas, ya que desean que puedan resistir el uso frecuente y los lavados sin perder su calidad.

2.3.4.3 Perfil de Proveedores

El éxito de Mar y Vale en la industria de confección de ropa para bebé se fundamenta en la selección de proveedores que no solo cumplan con los estándares de calidad, sino que también compartan nuestra visión de seguridad, sostenibilidad y compromiso con el bienestar de los bebés. A continuación, se presenta un perfil general de los proveedores ideales para la empresa.

Tabla 3. Perfil de Proveedores

Proveedores		
Proveedores de Telas y tejidos	Proveedor	John Uribe e hijos
	Dirección	Carrera 52 19-80, Medellín
	Teléfono	(604) 6071213
	Proveedor	Comertex SAS
	Dirección	Edificio Baiachalá 5 Piso Zona Franca Santander.
	Teléfono	322 9653754
	Proveedor	Primatela
	Dirección	Carrera 63 #17b-50, Bogotá
	Teléfono	322812365
Proveedores de accesorios (botones, broches, cierres, etc.)	Proveedor	Suminco SAS
	Dirección	Carrera 52 N° 14 – 200 Bodega 202A Medellín
	Teléfono	316 347 7810
	Proveedor	Representaciones surtiadornos
	Dirección	Cl. 37 #14, García Rovira, Bucaramanga, Santander

Proveedores		
Proveedores de equipos y maquinaria	Proveedor	Amexi S.A
	Dirección	Calle 129 # 54 – 24 Barrio Prado Veraniego
	Teléfono	312 433 7432
	Proveedor	Siatec SAS
Proveedores de envíos y facturación	Dirección	Calle 42 # 6-21, Floridablanca, Santander.
	Teléfono	3017545939
	Proveedor	Siigo
	Teléfono	317 264 7555
Proveedores de envíos y facturación	Proveedor	Envía
	Dirección	Calle 59 No. 9A-96 Km 6 Vía Girón
	Teléfono	(607) 6916977

Establecer relaciones solidas y confiables con cada uno de los proveedores mencionados es fundamental para garantizar la calidad y el éxito de “Mar y Vale” en el mercado de ropa para bebés. Estos socios comerciales deben compartir nuestra visión y valores, lo que fortalecerá la cadena de suministro y contribuirá al crecimiento sostenible de la empresa.

2.4 Plan de Mercadeo

2.4.1 Estrategia de penetración en el mercado

Para el proceso de acercamiento y penetración es de gran importancia la imposición de la marca de la ropa de bebé de manera clara y coherente con los valores y preferencias de los padres de Bucaramanga, que transmita comodidad, calidad y diseño con estrategias de competitividad reafirmando el servicio al cliente con productos de calidad.

2.4.2 Estrategia de Promoción y Distribución

- *Desarrollo de una tienda en línea:* El comercio electrónico es una herramienta útil para

llegar a los padres que buscan comodidad y conveniencia al comprar ropa de bebé por ello se puede crear una tienda en línea que ofrezca una amplia variedad de productos de alta calidad a precios asequibles. Además, permite a los clientes hacer compras desde la comodidad de sus hogares, lo que resulta atractivo para padres ocupados.

- *Creación de promociones y descuentos:* Las promociones y descuentos son una forma efectiva de atraer a los padres y aumentar las ventas tal como, por ejemplo, se pueden ofrecer descuentos especiales para compras en línea, o crear paquetes de productos que incluyan varias prendas de vestir.
- *Participación en ferias y eventos:* La participación en ferias y eventos locales es una oportunidad para presentar la marca y los productos de la ropa de bebé a un público más amplio y se puede crear un stand atractivo y ofrecer promociones especiales para atraer la atención de los padres.
- *Creación de contenido relevante:* La creación de contenido relevante y útil para los padres primerizos puede ayudar a generar confianza y fidelidad hacia la marca a lo que se puede crear un blog con consejos y recomendaciones útiles para los padres, o crear contenido en las redes sociales que sea interesante y relevante para el público objetivo.
- *Venta al por mayor:* Otra estrategia de distribución es vender productos al por mayor a tiendas de ropa de bebé en otras partes del país, de esta manera, la empresa puede ampliar su alcance y aumentar sus ventas.
- *Acuerdos con distribuidores:* La empresa de confección de ropa de bebé puede establecer acuerdos con distribuidores que se encarguen de la distribución de sus productos en diferentes puntos de venta. Lo que permite llegar a más clientes

potenciales y facilita la gestión de la logística y el transporte.

- Todo esto permitirá a la empresa de ropa de bebé ganar visibilidad y aumentar las ventas en el mercado local desde su promoción y distribución

2.4.3 Estrategias de Precio

Como estrategias de precios sobre la venta de los productos de la organización se fijarán con base a los costos totales (Fijos y Variables) necesarios, teniendo en cuenta el margen de utilidad deseado lo que generara atracción para los clientes y dinamismo en el proceso tales como:

- *Precios competitivos:* La empresa debe ofrecer precios competitivos en comparación con los precios de la competencia y al mismo tiempo debe asegurar que los precios sean lo suficientemente para garantizar una rentabilidad adecuada.
- *Ofertas y promociones:* La empresa puede ofrecer ofertas y promociones periódicas para atraer a más clientes y aumentar las ventas de acuerdo con volumen de compra, descuentos en productos seleccionados, etc.
- *Descuentos para clientes frecuentes:* Se puede establecer un sistema de descuentos para clientes frecuentes para fidelizarlos y mantenerlos como clientes a largo plazo.

Todo lo anterior dependerá de las tasas de aumento financiero del sector tal como el incremento del IPC y de acuerdo con los valores de las materias primas para la confección.

2.5 Estudio Técnico

2.5.1 Diagrama y descripción de operaciones:

En la empresa Creaciones Mar y Vale, el proceso de producción de cada uno de los diseños de ropa textil de los bebés que se fabrica son los siguientes:

2.5.2 *Planteamiento del Diseño del Proceso*

- *Creación de moldes:* Proceso que implica el diseño y la elaboración de los patrones o moldes que servirán de base para cortar las piezas de tela. Se requiere personal capacitado en diseño y patronaje, así como software especializado. en este caso “Creaciones Mar y Vale” cuenta con una patronista externa quien proporciona estos moldes con los diseños solicitados.
- *Escalación de moldes a diversas tallas:* Una vez creados los moldes con los diseños solicitados, se procede a escalar estos patrones a diversas tallas. Esta tarea también es realizada por la patronista, quien ajusta los patrones para adaptarlos al rango de tallas que abarca desde recién nacidos (tallaje desde los 0 meses) hasta niños en sus primeros 2 años de vida, (tallaje hasta los 24 meses). Es fundamental garantizar que los diseños se ajusten adecuadamente a cada etapa del crecimiento y desarrollo de los bebés, manteniendo la coherencia y la calidad en todas las tallas disponibles.
- *Realización de muestras y comercialización para toma de pedidos:* Se elaboran las muestras de las prendas para su evaluación y aprobación por parte de los clientes (Generación de catálogos y preparación de muestrario para vendedores puerta a puerta) permitiendo a los clientes potenciales conocer el producto, generar confianza y favorecer la decisión de compra. Posteriormente, se realizan los pedidos en base a las muestras seleccionadas en el pedido por los clientes.
- *Revisión de referencias:* Se verifica que todas las especificaciones y requisitos del cliente se cumplan antes de iniciar la producción en masa. Esto incluye detalles de diseño, calidad de materiales y acabados.
- *Petición de piezas de prendas (materias primas):* Se realiza la solicitud de materias

primas necesarias para la producción, como telas, hilos, botones, entre otros. Factores como disponibilidad de proveedores, precios y calidad de los materiales son importantes en esta etapa.

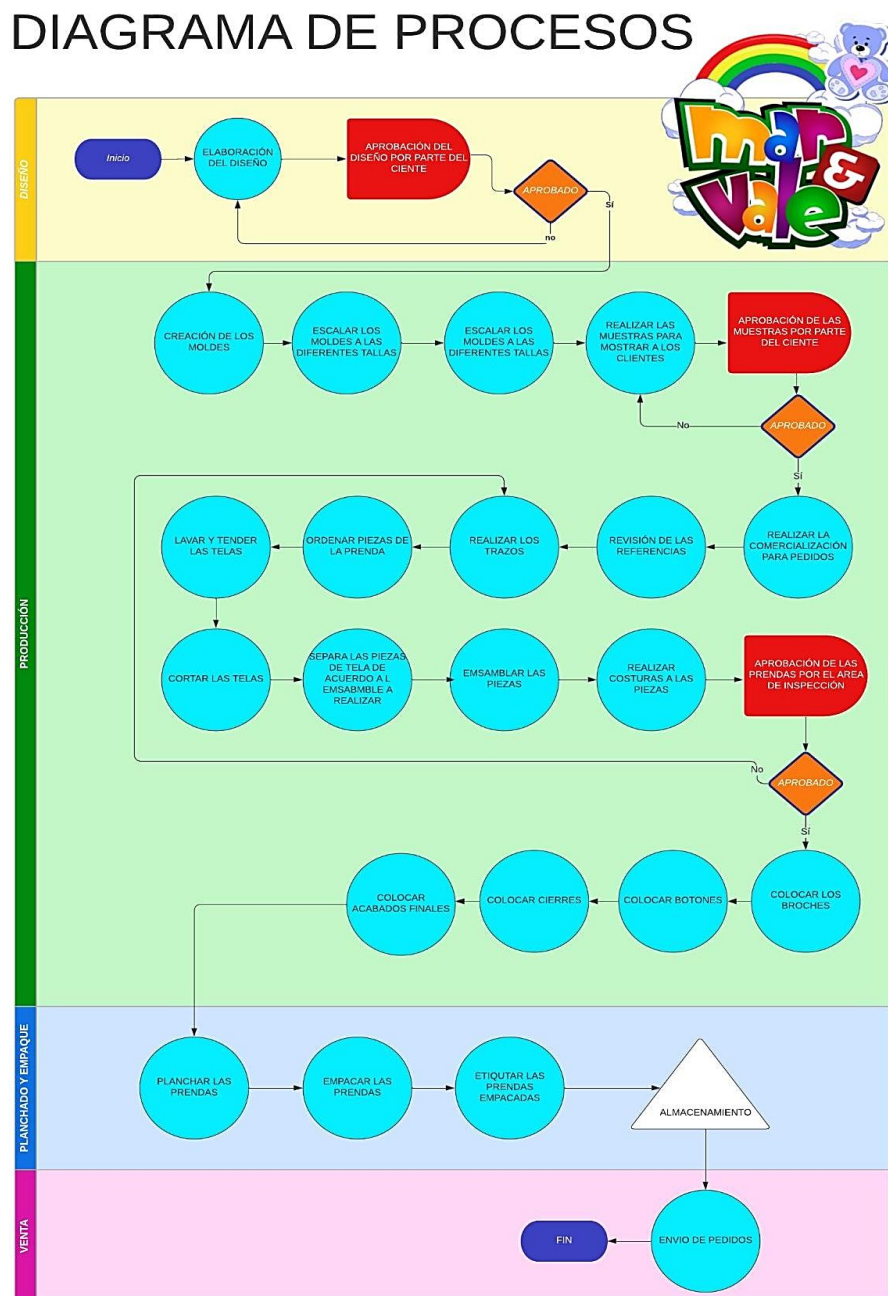
- *Tender prendas:* Se disponen las telas en las mesas de corte de acuerdo con los patrones y se procede al corte de las piezas de tela.
- *Corte de piezas:* Se cortan las piezas de tela siguiendo los moldes diseñados previamente. Se requiere precisión y cuidado para evitar desperdicios de material.
- *Embalsar Piezas:* Se agrupan y organizan las piezas cortadas por prenda, facilitando su manipulación en las etapas posteriores de producción. Se etiquetan y se preparan para la siguiente fase.
- *Costuras de las Piezas:* Las piezas de tela son enviadas a satélites de producción externos, donde se ensamblan mediante máquinas de coser siguiendo las instrucciones del diseño. Se requiere habilidad y experiencia en costura para garantizar la calidad de las prendas en cada etapa del proceso.
- *Colocar botones, broches y accesorios de terminación:* Se añaden los detalles finales a las prendas, como botones, broches y otros accesorios de terminación, considerando siempre la comodidad del bebé. Se presta especial atención para garantizar que todos los elementos faciliten el cambio de pañales y el vestir al bebé.
- *Planchar Prendas:* Se planchan las prendas para eliminar arrugas y darles un acabado profesional.
- *Etiquetar y empacar las prendas:* Se añaden etiquetas que cumplen con las regulaciones de etiquetado de productos infantiles, donde se incluye información sobre la composición de materiales, instrucciones de cuidado y advertencias de seguridad. Luego, las prendas se

empaquetan de acuerdo con las especificaciones del cliente, preparándolas para su almacenamiento o envío.

- *Envío de Pedidos:* Las prendas terminadas se envían a los clientes según los plazos acordados. Se coordina la logística de entrega y se asegura que los pedidos lleguen en tiempo y forma, ya que contamos con empaques que protegen las prendas durante el transporte y además garantizamos una presentación óptima al cliente al momento de la entrega.

De los cuales se agrupan en cuatro fases:

- *Diseño:* Fase en la cual se busca la creación de los diseños para pasarlos a las etapas de producción
- *Producción:* Fase por medio de la cual se realiza la solicitud pertinente de la materia prima y de la transformación de ésta atravesando diferentes procesos e inspecciones de calidad
- *Planchado y empaque:* Proceso por medio del cual una vez confeccionada la prenda se le realiza la presentación acorde a cada una para una adecuada presentación.
- *Ventas:* Proceso que posterior al empaque y almacenamiento se ejecuta de acuerdo con las solicitudes causadas por cada prenda.

Figura 9. Diagrama de flujo.

2.6 Sostenibilidad y responsabilidad social Análisis de Impacto Ambiental.

Creaciones Mar y Vale reconoce la importancia de evaluar y mitigar los impactos

ambientales de su actividad. Aunque la industria textil puede enfrentar desafíos como el sobreconsumo de recursos naturales, la contaminación del agua, las emisiones de gases de efecto invernadero y la generación de residuos textiles en vertederos, la principal preocupación ambiental de nuestra empresa son los residuos sólidos. Estos residuos incluyen retazos de tela no utilizados en la confección de prendas, así como plásticos y rollos de cartón utilizados en el empaque de telas. Conscientes de estos desafíos, estamos comprometidos a implementar prácticas sostenibles y responsables para minimizar nuestro impacto ambiental y contribuir positivamente a la conservación del medio ambiente.

2.6.1 *Plan de manejo ambiental*

Conscientes de los impactos ambientales que se pueden generar, la empresa, está comprometida con implementar prácticas sostenibles y responsables para minimizar nuestro impacto ambiental y contribuir positivamente a la conservación del medio ambiente.

Tabla 4.*Plan de manejo ambiental.*

Proceso	Impacto	Objetivo	Actividades	Tipo de medida
Producción de prendas de vestir	Generación de residuos solidos	Optimizar el uso de materias primas para reducir la cantidad de estos residuos sólidos generados por la empresa.	Implementar un sistema de clasificación y reciclaje de residuos.	Prevención y reducción de residuos sólidos.
Residuos textiles en vertederos	Reducción de residuos y aprovechamiento de recursos	Fomentar la economía circular y reducir el impacto ambiental.	Proyecto de recolección de ropa usada, para la clasificación y reutilización en la fabricación de nuevas prendas	Economía circular.

2.6.2 Costos de mano de obra

Calcular los costos de minuto laboral proporciona una visión detallada de los gastos asociados con el tiempo invertido por los empleados en sus funciones. Esto permite una gestión financiera más eficiente al momento de analizar los costos de producción.

Tabla 5.Costo de un trabajador con salario mínimo.

Concepto	%	Gerente	Trabajador	Total
devengado				
Salario		\$1.160.000	-	
Aux. Transp		\$140.606	-	
Total		\$1.300.606		\$1.300.606
Prestaciones				
Cesantias	8,333%	\$108.379	-	
Intereses/ces	1,000%	\$13.006	-	
Concepto	%	Gerente	Trabajador	Total
Prima de serv	8,333%	\$108.379	-	
Vacaciones	4,166%	\$48.326	-	
	21,83%	\$278.091	-	\$278.091
Total		\$1.578.697	-	\$1.578.697
Devengado				
Deducido				
Salud	4%		\$46.400	\$46.400
Riesgo	2,360%	\$27.376		\$27.376
Pensión	12%	\$139.200		
	4%		\$46.400	
	16%			\$185.600
Parafiscales				
Sena				
ICBF				
Caja compensa	4%	\$46.400		\$46.400

Concepto	%	Gerente	Trabajador	Total
Total deducido		\$212.976	\$92.800	\$305.776
Neto por pagar		\$1.791.673	\$92.800	\$1.884.473

2.6.3 Costos Fijos

La comprensión detallada de los costos es esencial para la toma de decisiones. Los costos fijos son aquellos gastos que permanecen constantes, independientemente de la producción o el nivel de actividad. Su comprensión permite anticipar y planificar el impacto económico a medida que la empresa opera y se expande.

Tabla 6. Costos fijos

Costos fijos	Servicio público	Precio	Cantidad	Costos
Servicios públicos	Agua	\$ 80.000	12	\$ 960.000
	Arriendo	\$ 800.000	12	\$ 9.600.000
	Gas	\$ 5.000	12	\$ 60.000
	Internet	\$ 110.000	12	\$ 1.320.000
	Luz	\$ 400.000	12	\$ 4.800.000
		\$ 16.740.000		
			Estimado por prenda	\$ 1.674

2.7 Estudio Administrativo

2.7.1 Planeación estratégica.

Misión

En Creaciones Mar y Vale estamos comprometidos en ofrecer prendas de alta calidad y comodidad para bebés, a precios asequibles, con el objetivo de satisfacer las necesidades de nuestros clientes y contribuir al bienestar y comodidad de los más pequeños del hogar. Nos esforzamos por mejorar continuamente nuestros productos y servicios, y por ser una empresa responsable y comprometida con el medio ambiente y la sociedad.

Visión

Para el año 2028, seremos una empresa líder en el mercado colombiano de ropa para bebé, también reconocida internacionalmente gracias a nuestra presencia en redes sociales y otros canales digitales que nos permitirán llegar a un público más amplio y mostrar nuestra calidad, comodidad e innovación en nuestros productos, además el excelente servicio que le ofrecemos a nuestros clientes, convirtiéndonos en una de las marcas preferidas por madres y padres en todo el mundo y siendo la mejor opción en moda infantil para los más pequeños del hogar.

Objetivos estratégicos

- Implementar Marketing online a través de las redes sociales.
- Crear alianzas estratégicas con empresas comercializadoras, para el alcance de la cobertura del mercado.
- Generar estudios de mercados constantes permitiendo percibir las necesidades y expectativas de los clientes y los potenciales comerciales para la generación de estrategias empresariales.

- Brindar productos de calidad y de alto grado de profesionalismo.
- Aumentar las ventas de la empresa en un 30% durante el primer año.

Objetivos tácticos

- Desarrollar un plan de inversión innovador para el mercado de confección y comercialización de ropa de bebés.
- Realizar el estudio de percepción de satisfacción por parte de los clientes
- Gestionar estrategias de comercialización y venta.

Diseñar nuevos Objetivos operacionales

- Invertir en marketing Digital a través de las diferentes herramientas para la difusión y captación de clientes potenciales.
- Gestionar el proceso del uso eficiente de los recursos dentro de la organización.
- Conformar un equipo de trabajo idóneo y eficiente en la confección de las prendas de vestir.
- Garantizar un servicio eficaz y eficiente al cliente.
- Mejorar la eficiencia operativa para reducir costos y aumentar la rentabilidad.

Objetivos comerciales

- Captar nuevos clientes a través de las diferentes campañas de marketing dentro de la organización.
- Garantizar medios de comunicación eficientes con los clientes y canales de atención idóneos para brindar los servicios necesarios.

- Expandir la presencia de la marca a nivel nacional.

2.7.2 *Análisis de factores internos y externos (DOFA)*

- *Productos acordes a la demanda*

El análisis DOFA es una herramienta útil para evaluar la situación actual y futura de un negocio. A continuación, se presenta una síntesis del análisis DOFA para la empresa, este análisis contribuirá a la toma de decisiones estratégicas y a la formulación de estrategias efectivas para el desarrollo y crecimiento sostenible de la empresa en el mercado de confección de ropa para bebés.

- *Análisis de Factores Internos (FI):*

Fortalezas (F):

- **Experiencia y Habilidades en Diseño y Confección:** la empresa cuenta con un equipo con experiencia en diseño de moda y confección de prendas para bebés.
- **Acceso a una Red de Proveedores de Materiales de Calidad:** la empresa tiene relaciones establecidas con proveedores que ofrecen materiales de alta calidad para la confección de prendas.
- **Fuerte compromiso con la calidad y la seguridad del producto:** Mejorar constantemente productos y servicios asegura mantenerse competitivos en el mercado.

Debilidades (D):

- **Dependencia de Satélites de Confección Externos:** la producción se realiza a través de satélites de confección externos, lo que puede generar desafíos en términos de control de calidad y tiempos de entrega.
- **Limitaciones en la capacidad de producción interna.**

- Vulnerabilidad a fluctuaciones en los precios de materiales: si la capacidad de producción no se ajusta a la demanda, podría haber problemas de suministro y satisfacción del cliente.

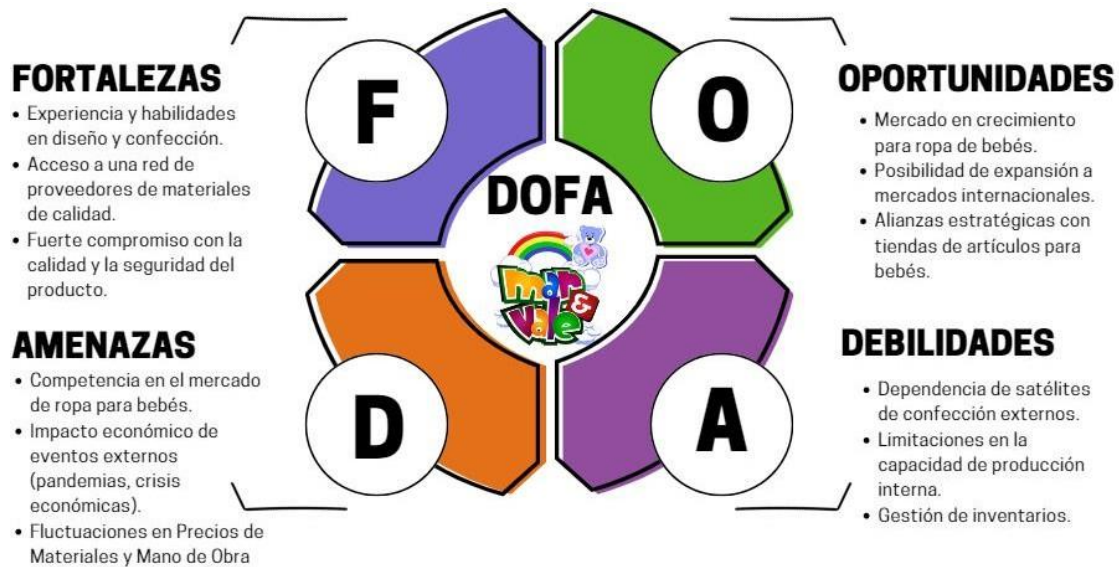
Análisis de Factores Externos (FE):

Oportunidades (O):

- Mercado en Crecimiento para Ropa de Bebés: existe una demanda creciente de prendas de vestir para bebés, lo que representa una oportunidad de crecimiento para la empresa.
- Posibilidad de expansión a mercados internacionales.
- Posibilidad de Establecer Alianzas Estratégicas: la empresa puede explorar alianzas con proveedores y otros actores de la industria para fortalecer su cadena de suministro y expansión.

Amenazas (A):

- Competencia en el Mercado de Ropa para Bebés: la industria de ropa para bebés es competitiva, lo que significa que Creaciones Mar y Vale debe diferenciarse para destacar.
- Impacto económico de eventos externos (pandemias, crisis económicas).
- Fluctuaciones en Precios de Materiales y Mano de Obra: variaciones en los costos de materiales y mano de obra pueden impactar los márgenes de ganancia de la empresa.

Figura 10. DOFA Creaciones Mar y Vale.*Estrategia FO (Fortalezas-Oportunidades):*

- Fortalecer alianzas estratégicas con los proveedores para lograr un abastecimiento optimo que permita soportar el crecimiento de la demanda.
- Utilizar la red de proveedores y la calidad del producto para buscar una expansión a mercados internacionales.

Estrategia FA (Fortalezas-Amenazas):

- Optimizar procesos e implementar tecnologías que permitan practicas más eficientes para aumentar la producción.
- Fortalecer la red de satélites externos de confección asegurando una continuidad en la cadena de suministro.

Estrategia DO (Debilidades-Oportunidades):

- Invertir en el desarrollo de capacidades internas de producción para superar

las limitaciones actuales.

- Establecer un plan de contingencia para mitigar el impacto económico de eventos externos asegurando la continuidad del negocio.

Estrategia FA (Fortalezas-Amenazas):

- Establecer un sistema de monitoreo en procesos y entorno competitivo que permita mejorar aspectos necesarios para adaptarse a los cambios en el mercado.
- Abordar y mejorar las debilidades en la gestión de inventarios mediante implementación de sistemas que permitan anticipar y gestionar las fluctuaciones en los precios de materiales y manos de obra.

En resumen, Creaciones Mar y Vale tiene una base sólida de fortalezas internas, pero también enfrenta desafíos como la dependencia de la producción externa y limitaciones en la capacidad de producción. Sin embargo, las oportunidades de expansión a mercados internacionales son prometedoras, aunque se debe tener en cuenta la posibilidad de eventos externos que puedan afectar la economía. Es importante desarrollar estrategias para capitalizar las oportunidades y mitigar las amenazas identificadas.

2.7.3 Estructura organizativa:

De acuerdo con la composición jurídica de la organización y al tamaño de la empresa, se plasma el siguiente organigrama:

Figura 11. Organigrama Creaciones Mar y Vale

El organigrama de Creaciones Mar y Vale se compone de los siguientes cargos y sus respectivas funciones:

Gerente

- Responsable de la dirección estratégica y toma de decisiones.
- Supervisión de todas las áreas funcionales de la empresa.
- Gestión de relaciones con proveedores y clientes clave.

Vendedor

- Encargado de la promoción y venta de los productos de la empresa.
- Atención al cliente y generación de relaciones comerciales.

Auxiliar Contable

- Responsable del registro y control de transacciones contables.
- Elaboración de reportes financieros y documentación fiscal.

Cortador

- Encargado de tender los trazos de las diferentes referencias.
- Encargado del corte de las telas y piezas para la confección.

Auxiliar de Corte

- Apoya al área de corte en las tareas asignadas.
- Asiste en la preparación de los materiales.

Auxiliar de Bodega

- Control de inventario de materias primas y productos terminados.
- Organización y mantenimiento de la bodega.
- Organización y coordinación de despachos.

Jefe de Terminados

- Supervisión de los procesos finales de confección y acabado de las prendas.
- Garantiza la calidad y presentación de los productos.

Operario

- Participa en los procesos de confección siguiendo los estándares de la empresa.

2.7.4 Proceso de selección y gestión de recursos administrativos

El área administrativa juega un papel fundamental en el funcionamiento eficiente de cualquier empresa; en creaciones mar y vale a pesar de que la confección se lleva a cabo a través de satélites de confección, la gestión interna es crucial para garantizar la coordinación, planificación y control de las operaciones. A continuación, se detalla el proceso de selección de cargos,

determinación de salarios, contratación y gestión de recursos.

- *Identificación de Necesidades de Personal:* se evalúan las necesidades específicas del puesto, teniendo en cuenta las funciones y responsabilidades requeridas para el correcto funcionamiento de la empresa.
- *Definición de Perfiles y Competencias:* es necesario establecer los perfiles de los cargos, especificando las habilidades, conocimientos y experiencia necesarios para desempeñar las funciones necesarias dentro de la empresa.
- *Publicación de Ofertas de Trabajo:* se anuncian las vacantes a través de plataformas de empleo, vanguardia y/u otros canales pertinentes.
- *Proceso de Selección:* Se realizan entrevistas, pruebas de habilidades y evaluaciones de competencias para evaluar a los candidatos y determinar si cumplen con los requisitos establecidos.
- *Selección y Contratación:* Seleccionamos al candidato más adecuado para el cargo y se procede con la contratación formal.

Para seleccionar a los empleados adecuados, se consideran los siguientes aspectos:

- Experiencia y conocimientos en el sector de confección y moda.
- Habilidades técnicas en diseño, corte y confección.
- Creatividad y capacidad para seguir las tendencias de moda.
- Conocimientos en gestión de ventas y marketing.
- Orientación al cliente y habilidades de comunicación.

- Capacidad para trabajar en equipo y adaptarse a los cambios.

2.7.5 Mapa de Procesos

Para la empresa de Creaciones Mar y Vale se diseñó el mapa de procesos donde sus procesos misionales desde el diseño, corte, terminados, revisión y despachos, al igual que sus procesos de apoyo y estratégicos:

Figura 12. Mapa de procesos.



2.8 Estudio Legal

2.8.1 Requisitos legales

Para crear una empresa en Colombia, es necesario cumplir con una serie de requisitos legales y administrativos, a continuación, se enumeran los principales requisitos que debes considerar:

Tabla 7.*Requisitos legales*

Actividades	Descripción	Costo
Tipo de empresa	Identificar el tipo de empresa que se va a crear, en este caso, Persona Natural.	
Clasificar la actividad económica	Certificar la actividad mercantil (CIIU) ante la Cámara de Comercio y terceros	\$0
Verificar la disponibilidad del nombre comercial	Ingresar a la página web del ministerio de Industria y Comercio a través de la Ventanilla Única Empresarial del gobierno.	\$0
Obtención del NIT	Número de identificación tributaria que se le asigna a la persona una vez registrada en la Cámara de Comercio.	\$0
Obtener el Registro Único Tributario (RUT)	Documento necesario para la persona natural que desee realizar actividades económicas.	\$0
inscripción en la seguridad social	afiliación a los sistemas de salud, pensión y riesgos laborales.	\$0
Diligenciamiento de los formularios RUES	Este registro evita la duplicidad de registros y de información, lo cual simplifica los trámites del empresariado colombiano.	\$53.000
Total		53.000

2.8.2 Justificación del tipo de organización empresarial

La empresa "Creaciones Mar y Vale" se constituye como una persona natural, lo que significa que una persona asume la totalidad de la responsabilidad legal y financiera de la empresa. Al optar por esta forma de organización empresarial, esa persona tiene la autonomía para tomar decisiones comerciales y operativas sin la necesidad de socios adicionales [17].

La constitución de "Creaciones Mar y Vale" como persona natural, representada por María

Fernanda Flórez Céspedes, implica procedimientos previamente realizados, como el registro de su actividad económica ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga, Santander, con el Número de Identificación Tributaria (NIT) correspondiente a persona natural. La empresa está registrada bajo la actividad económica 1410 (Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel).

Como persona natural, "Creaciones Mar y Vale" está sujeta a ciertas consideraciones legales y tributarias. Donde su representante legal es responsable del pago de impuestos sobre sus ingresos comerciales, así como del IVA (Impuesto al Valor Agregado) y el impuesto de industria y comercio (ICA) según corresponda a su actividad comercial en Bucaramanga, Santander. Es importante reiterar que la empresa mantiene registros financieros precisos y cumple con todas las obligaciones legales y tributarias para garantizar el cumplimiento normativo de la empresa.

2.8.3 Normativas fiscales y contables:

Es importante resaltar el entendimiento y cumplimiento de las obligaciones fiscales y contables aplicables a "Creaciones Mar y Vale", asegurando el adecuado manejo de aspectos tributarios y financieros.

- Cumplimiento de Declaraciones Tributarias: Porcentaje de cumplimiento de las declaraciones de impuestos requeridas, como el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto sobre la Renta.
- Registro y Mantenimiento de Contabilidad: Evaluación del registro y mantenimiento de libros contables conforme a las normativas contables vigentes [18].
- Pago de Obligaciones Fiscales: Porcentaje de pago oportuno de las obligaciones fiscales, como impuestos y contribuciones, dentro de los plazos establecidos por la autoridad tributaria.

- Cumplimiento de Normativas de Facturación: Verificación del cumplimiento de las normativas de facturación, incluyendo la emisión de facturas de venta y facturación electrónica conforme a la legislación vigente.

Estas métricas proporcionarán el entendimiento del nivel de cumplimiento de las obligaciones fiscales y contables de "Creaciones Mar y Vale", asegurando su conformidad con la normativa legal y la gestión adecuada de sus aspectos financieros [19].

2.8.4 Registros en materia de propiedad intelectual:

Es importante considerar las disposiciones legales en los registros de propiedad intelectual, se tendrá en cuenta el trámite de enseña comercial, para garantizar la protección de la marca, la Superintendencia de Industria y Comercio [20] tiene los siguientes pasos:

- Es crucial comprobar si la marca sugerida para "Creaciones Mar y Vale" es apta para ser registrada y no entra en conflicto con marcas ya existentes, esta información puede ser consultada de forma gratuita o pagando en la Oficina Virtual de Propiedad Industrial SIPI.
- Es necesario categorizar los productos que la marca identificará siguiendo la Clasificación Internacional de Niza. En nuestra situación, pertenecemos a la categoría 25 dentro de la clasificación de productos de vestimenta.
- Ingresar la solicitud a la Superintendencia de Industria y Comercio de forma electrónica en la Oficina Virtual de Propiedad Industrial SIPI o en persona en los puntos de atención, con los documentos y registros necesarios.

Asimismo, al pagar las tarifas establecidas por la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) en Colombia, es importante tener en cuenta que la solicitud de registro de marca se puede

clasificar como de primera o única clase. El valor por pagar por este trámite es de \$1.219.000. Es relevante mencionar que, a partir de la fijación de las tasas para el año 2022, se resaltó una tasa adicional establecida por la Superintendencia. Esta tasa está dirigida especialmente a jóvenes entre los 18 y 28 años. Según un boletín publicado en la página oficial de la SIC, la tasa para el registro de marcas en este grupo demográfico es de \$215.000 si se realiza el pago en línea a través de Pagos Seguros en Línea "PES", y de \$258.000 si se efectúa en una oficina física. (Superintendencia de Industria y Comercio, 2023) [20].

2.8.5 Contratación laboral

Para la contratación laboral en "Creaciones Mar y Vale", se establece el contrato a término fijo inferior a un año, de acuerdo con lo estipulado en el artículo 46 del Código Sustantivo del Trabajo de Colombia. Este contrato será redactado por escrito y su duración no podrá exceder los tres años, siendo renovable de manera indefinida. Es importante tener en cuenta que, si el término fijo es inferior a un año, el contrato podrá ser prorrogado sucesivamente hasta por tres períodos iguales o inferiores, luego de los cuales el término de renovación no podrá ser inferior a un año [21].

En cuanto a los salarios para el personal de la empresa, se considerarán los siguientes aspectos:

- Auxilio de transporte.
- Prestaciones sociales.
- Seguridad social.
- Caja de compensación.

2.8.6 Regulaciones de comercio electrónico

- Se realiza una evaluación del grado de cumplimiento de "Creaciones Mar y Vale" con las regulaciones de comercio electrónico en Colombia, que permitirá identificar áreas de mejora y garantizar el cumplimiento legal en todas las operaciones de comercio electrónico de la empresa [22].
- Se revisan las políticas y procedimientos establecidos por la empresa para el comercio electrónico, incluyendo términos y condiciones de venta, políticas de privacidad y seguridad de datos.
- Se verifica si se cumple con las leyes y regulaciones colombianas relacionadas con el comercio electrónico, incluyendo la Ley 527 de 1999 sobre Comercio Electrónico y la Ley 1581 de 2012 sobre Protección de Datos Personales [22].
- Se examinan las transacciones realizadas a través de la plataforma de comercio electrónico para garantizar que se realicen de acuerdo con las regulaciones legales, incluyendo la autenticación de usuarios y la protección de datos.
- Se realiza una auditoría de seguridad informática para evaluar la protección de datos y la seguridad de la información en el sitio web de la empresa, asegurando el cumplimiento de las normativas de protección de datos personales.
- Mantener un seguimiento de las actualizaciones y cambios en las regulaciones de comercio electrónico en Colombia, asegurando que la empresa se mantenga actualizada y cumpla con las nuevas disposiciones legales.

2.8.8 Norma ISO 9001

La implementación de normas ISO 9001 en la empresa Creaciones Mar y Vale implica un enfoque sistemático para garantizar la calidad en los procesos relacionados con la creación y gestión de la empresa. La norma ISO 9001 establece estándares internacionales para sistemas de gestión de calidad, con el objetivo de mejorar la eficiencia, la satisfacción del cliente y la competitividad de la organización [22].

- *Identificación de Requisitos Legales:* requiere que la empresa identifique y cumpla con todos los requisitos legales y reglamentarios aplicables a sus actividades. Esto incluye normativas relacionadas con la creación y operación de la empresa, así como aquellas específicas de la industria textil y comercialización de prendas de vestir para bebés.
- *Procesos documentados:* enfatiza la necesidad de documentar los procesos y procedimientos relevantes para el estudio legal de la empresa. Esto incluye la creación de manuales, políticas y registros que describan claramente los pasos a seguir en la identificación, análisis y cumplimiento de los requisitos legales.
- *Control de Documentos:* establece requisitos para el control de documentos legales, asegurando que estén actualizados, accesibles y protegidos contra modificaciones no autorizadas. Esto garantiza la integridad y la trazabilidad de la información legal en la empresa.
- *Gestión de Riesgos Legales:* promueve la identificación y evaluación de riesgos legales, así como la implementación de medidas preventivas y correctivas para mitigar estos riesgos. Esto ayuda a la empresa a anticipar y abordar posibles problemas legales que puedan surgir en el desarrollo de sus actividades.

2.9 Estudio Financiero

Para la empresa Creaciones Mar y Vale el estudio financiero con proyección de 5 años, es necesario contar con información detallada sobre los ingresos, costos y gastos esperados, por lo que a continuación, se presentará un estudio financiero con indicadores claves como las proyecciones de flujo de caja para dicha empresa, incluyendo la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Presente Neto (VPN).

Objetivos financieros:

Se proyecta un crecimiento anual del 10%.

2.9.1 Cálculo del precio de venta:

Tabla 8. *Precio de venta*

Costos totales unitarios (prenda más económica)	\$ 7.576
Margen de Utilidad	40%
Precio de Venta	\$ 10.606
Precio de Venta	\$ 11.000

2.9.2 Proyección unidades a vender:

Tabla 9. *Proyección unidades a vender*

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades que vender	11.000	12.100	13.310	14.641	16.105
Incremento anual en ventas	10%	10%	10%	10%	10%

2.9.3 Flujo de caja proyectado:

El flujo de caja proyectado desempeña un papel crucial en la gestión financiera de CreacionesMar y Vale, proporcionando una visión detallada de los ingresos y egresos de efectivo previstos durante un periodo específico, es importante resaltar que en este flujo de caja el estudio de nuestros ingresos deriva de la prenda más económica ofrecida en el catálogo.

Se presenta un cuadro que resumen las ventas por cliente en los últimos meses, el flujo de caja y así mismo se adjunta la facturación correspondiente al mes de Septiembre (ver anexo 1).

Tabla 10. Ventas por cliente

Ventas por cliente Identificación	Suc	Número de comprobantes	Valor bruto	Descuentos por ítem	Subtotal	Impuesto cargo	Total
27034324-6		1	1.508.823,54	0,00	1.508.823,54	286.676,46	1.795.500,00
1063304791-3		3	1.861.092,44	0,00	1.861.092,44	353.607,56	2.214.700,00
40776590-1		2	702.521,00	0,00	702.521,00	133.479,00	836.000,00
65793632-3		1	836.974,79	0,00	836.974,79	159.025,21	996.000,00
1017219045-6		1	280.672,28	28.067,22	252.605,06	47.994,96	300.600,02
901720272-4		3	8.444.453,80	0,00	8.444.453,80	1.604.446,20	10.048.900,00
901236390-1	18	3	4.027.310,92	717.352,93	3.309.957,99	628.892,03	3.938.850,02
901236390-1		2	1.868.067,22	303.882,35	1.564.184,87	297.195,14	1.861.380,01
901236390-1	12	3	2.690.336,15	453.932,77	2.236.403,38	424.916,66	2.661.320,04
901236390-1	4	2	1.850.840,33	313.336,14	1.537.504,19	292.125,80	1.829.629,99
901236390-1	7	2	2.090.756,30	343.966,39	1.746.789,91	331.890,10	2.078.680,01
901236390-1	3	2	3.765.966,38	670.310,93	3.095.655,45	588.174,54	3.683.829,99
901236390-1	5	1	2.179.831,93	392.369,74	1.787.462,19	339.617,82	2.127.080,01
901236390-1	10	2	1.488.235,29	235.512,61	1.252.722,68	238.017,32	1.490.740,00
901236390-1	8	4	2.258.823,57	384.605,04	1.874.218,53	356.101,51	2.230.320,04
901236390-1	6	3	2.425.210,09	404.168,07	2.021.042,02	383.997,99	2.405.040,01
901236390-1	17	2	1.660.924,38	281.823,52	1.379.100,86	262.029,17	1.641.130,03
901236390-1	15	6	4.899.580,02	818.016,81	4.081.563,21	775.497,02	4.857.060,23
901236390-1	11	1	2.657.142,85	478.285,71	2.178.857,14	413.982,86	2.592.840,00
70414430-6		1	425.210,08	0,00	425.210,08	80.789,92	506.000,00
52721623-1		2	4.633.642,84	0,00	4.633.642,84	880.392,16	5.514.035,00
28980146-2		1	582.773,10	0,00	582.773,10	110.726,90	693.500,00
1117491890-1		3	950.336,14	142.550,41	807.785,73	153.479,28	961.265,01
1053811119-1		10	1.344.285,71	155.243,70	1.189.042,01	225.917,99	1.414.960,00

28837410-1		1	1.362.605,03	0,00	1.362.605,03	258.894,97	1.621.500,00
901755487-1		2	1.529.831,93	0,00	1.529.831,93	290.668,07	1.820.500,00
40780805-3		4	2.041.092,43	0,00	2.041.092,43	387.807,57	2.428.900,00
800039695-1		1	9.040.000,00	0,00	9.040.000,00	0,00	9.040.000,00
860533156-8		2	5.451.000,00	0,00	5.451.000,00	1.035.690,00	6.486.690,00
Identificación	Suc	Número de comprobantes	Valor bruto	Descuentos por ítem	Subtotal	Impuesto cargo	Total
26493692-6		1	656.722,69	0,00	656.722,69	124.777,31	781.500,00
93448467-8		2	2.470.705,88	0,00	2.470.705,88	469.434,12	2.940.140,00
901234880-8		2	1.797.058,82	306.731,09	1.490.327,73	283.162,25	1.773.489,98
901234880-8	8	2	2.510.924,37	435.226,90	2.075.697,47	394.382,51	2.470.079,98
901234880-8	5	1	1.489.075,63	268.033,62	1.221.042,01	231.997,98	1.453.039,99
52115077-0		1	1.410.504,19	0,00	1.410.504,19	267.995,81	1.678.500,00
901758529-6		4	3.481.932,76	671.491,59	2.810.441,17	533.983,81	3.344.424,98
43875117-4		4	97.479,00	0,00	97.479,00	18.521,00	116.000,00
1070603738-0		1	815.546,23	0,00	815.546,23	154.953,77	970.500,00
1002944192-5		1	3.243.949,61	0,00	3.243.949,61	616.350,39	3.860.300,00
17672304-9		2	1.399.159,67	0,00	1.399.159,67	265.840,33	1.665.000,00
26643936-2		1	819.327,74	0,00	819.327,74	155.672,26	975.000,00
21233334-1		3	1.514.537,85	44.537,82	1.470.000,03	279.299,98	1.749.300,01
1037619073-1		1	1.280.252,08	0,00	1.280.252,08	243.247,92	1.523.500,00
20253066-4		1	1.396.638,65	349.159,66	1.047.478,99	199.021,00	1.246.499,99
65728288-6		2	1.018.487,40	0,00	1.018.487,40	193.512,60	1.212.000,00
51662007-7		1	348.739,48	34.873,95	313.865,53	59.634,46	373.499,99
25212888-4		1	1.342.857,15	0,00	1.342.857,15	255.142,85	1.598.000,00
74810132-9		1	860.436,95	0,00	860.436,95	163.483,05	1.023.920,00
43109275-5		2	1.134.453,79	0,00	1.134.453,79	215.546,21	1.350.000,00
900488144-1		5	3.642.857,15	0,00	3.642.857,15	692.142,85	4.335.000,00
901475714-7	4	1	301.680,68	0,00	301.680,68	57.319,32	359.000,00
901475714-7	2	1	662.752,11	0,00	662.752,11	125.922,89	788.675,00
901475714-7	7	1	374.789,93	0,00	374.789,93	71.210,07	446.000,00
45551337-4		1	1.211.764,70	0,00	1.211.764,70	230.235,30	1.442.000,00
36273145-1		1	245.126,05	0,00	245.126,05	46.573,95	291.700,00
1026134542-1		1	587.394,96	0,00	587.394,96	111.605,04	699.000,00
55178958-5		1	2.020.504,20	0,00	2.020.504,20	383.895,80	2.404.400,00
30048481-6		3	1.724.369,73	0,00	1.724.369,73	327.630,27	2.052.000,00
26644625-1		3	2.367.563,03	0,00	2.367.563,03	449.836,97	2.817.400,00
32606310-7		1	850.252,08	0,00	850.252,08	161.547,92	1.011.800,00
700096452-7		3	2.442.941,17	273.537,84	2.169.403,33	412.186,65	2.581.589,98
1077867152-3		1	355.042,00	0,00	355.042,00	67.458,00	422.500,00
900023407-8		9	6.359.411,80	1.589.852,94	4.769.558,86	906.216,16	5.675.775,02
900744578-2		16	7.420.504,23	1.855.126,06	5.565.378,17	1.057.421,83	6.622.800,00

30579332-5	1	386.974,79	0,00	386.974,79	73.525,21	460.500,00
901167368-0	7	7.293.529,41	1.823.382,36	5.470.147,05	1.039.327,91	6.509.474,96
1121924334-0	1	1.201.260,50	0,00	1.201.260,50	228.239,50	1.429.500,00
1102721492-5	2	745.126,05	0,00	745.126,05	141.573,95	886.700,00
Total general		148.564.504,46	14.411.176,50	134.153.327,96	23.771.532,31	157.924.860,27

Tabla 11. *Flujo de caja.*

		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades por vender			9.000	9.900	10.890	11.979	13.177
Incremento anual en ventas			10%	10%	10%	10%	10%
Ingresos operacionales por ventas			\$ 99.000.000	\$ 108.900.000	\$ 119.790.000	\$ 131.769.000	\$ 144.945.900
Pago de costos operacionales			\$ 68.184.000	\$ 75.002.400	\$ 82.502.640	\$ 90.752.904	\$ 99.828.194
Flujo de caja operacional			\$ 30.816.000	\$ 33.897.600	\$ 37.287.360	\$ 41.016.096	\$ 45.117.706
Inversión capital de trabajo (Crédito financiero)	\$ 70.000.000						
Flujo caja libre	-\$ 70.000.000	\$ 30.816.000	\$ 33.897.600	\$ 37.287.360	\$ 41.016.096	\$ 45.117.706	
Pago de crédito financiero		\$ 22.329.708	\$ 22.329.708	\$ 22.329.708	\$ 22.329.708	\$ 22.329.708	
Gravamen del 4 x 1000		\$ 396.000	\$ 435.600	\$ 479.160	\$ 527.076	\$ 579.784	
Total egresos de financiación		\$ 22.725.708	\$ 22.765.308	\$ 22.808.868	\$ 22.856.784	\$ 22.909.492	
Flujo de caja de financiación	\$ 70.000.000	- \$ 22.725.708	- \$ 22.765.308	- \$ 22.808.868	- \$ 22.856.784	- \$ 22.909.492	
Flujo neto de caja	\$ -	\$ 8.090.292	\$ 11.132.292	\$ 14.478.492	\$ 18.159.312	\$ 22.208.214	

2.9.4 Cálculo del Valor Presente Neto (VPN):

El VPN es una métrica que representa la diferencia entre el valor actual de los beneficios netos y los costos asociados con la inversión a lo largo del tiempo.

Tabla 12. VPN

Año 0	\$	-70.000.000
Año 1	\$	30.816.000
Año 2	\$	33.897.600
año 3	\$	37.287.360
Año 4	\$	41.016.096
Año 5	\$	45.117.706
TASA	10,00%	
VPN	\$	70.072.727

2.9.5 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR):

Este indicador proporciona una medida porcentual del rendimiento del capital invertido, permitiendo tomar decisiones informadas sobre la viabilidad financiera de una iniciativa [23].

Tabla 13. TIR

Año 0	\$	-70.000.000
Año 1	\$	30.816.000
Año 2	\$	33.897.600
año 3	\$	37.287.360
Año 4	\$	41.016.096
Año 5	\$	45.117.706
TIR		41,54%

La combinación de una TIR saludable y un VPN positivo respaldan la viabilidad y

rentabilidad del plan de negocios a lo largo de los próximos 5 años. Sin embargo, se debe realizar un monitoreo continuo y ajustes estratégicos según evolucionen las condiciones del mercado.

2.9.6 Indicadores KPIS

Para la organización es importante establecer los indicadores clave de rendimiento (KPI) en la empresa de confección y comercialización de prendas de vestir para bebés MAR Y VALE:

- *Ventas mensuales:* Mide el valor monetario de las ventas realizadas cada mes.
- *Margen de beneficio:* Calcula la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos de producción, expresado como un porcentaje.
- *Tasa de satisfacción del cliente:* Evalúa el nivel de satisfacción de los clientes a través de encuestas, reseñas y retroalimentación.
- *Rotación de inventario:* Mide la frecuencia con la que se venden y reponen los productos, ayudando a controlar los niveles de stock.
- *Costo de adquisición de clientes (CAC):* Calcula el costo promedio necesario para adquirir un nuevo cliente.
- *Retorno de inversión (ROI):* Evalúa la rentabilidad del negocio en relación con la inversión inicial realizada.
- *Tasa de conversión de ventas:* Mide el porcentaje de clientes potenciales que se convierten en compradores.
- *Tiempo promedio de producción:* Mide la eficiencia en la producción de prendas de vestir para bebés, desde la confección hasta la entrega.

Índice de rotación de empleados: Evalúa la retención del personal y la satisfacción laboral.

Figura 14.*Cronograma de ejecución 2024*

ACTIVIDAD	CRONOGRAMA METODOLOGICO 2024																											
	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				JUNIO				JULIO							
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4				
Marketing online y offline																												
Evidencia de procesos de producción y ventas																												
Entrega de correcciones del informe del proyecto por parte del director																												
Entrega de correcciones realizadas al informe del proyecto																												
Entrega Final de informe final con correcciones realizadas por parte de los estudiantes																												
Entrega del informe final para aval por director de proyecto																												

3. Ejecución del plan de negocio

3.1 Identidad de marca

La identidad de marca de Creaciones Mar y Vale refleja sus valores esenciales y su compromiso con la calidad y la sensibilidad hacia los bebés. El logotipo de la empresa incorpora colores vivos que evocan innovación y vitalidad, mientras que la presencia de un oso con un corazón subraya la dedicación de la empresa al cuidado y la ternura en cada prenda. Elementos como nubes y arcoíris se añaden para crear un ambiente acogedor y suave, complementando la misión de ofrecer productos de alta calidad que conecten emocionalmente con los clientes. A continuación, se presenta un tablero de marca que muestra estos elementos distintivos, reforzando así la identidad única y reconocible de Creaciones Mar y Vale en el mercado.

Figura 15. *Tablero de marca Creaciones Mar y Vale*



Adaptado de: Creaciones Mar y Vale [28].

3.2 Avances comerciales y de mercados

En la ejecución del plan de negocio de Creaciones Mar y Vale, se han implementado diversas estrategias comerciales y de mercado con el fin de potenciar el crecimiento y la presencia de la empresa en el sector de confección y comercialización de prendas de vestir para bebés. A continuación, se presentan los avances logrados a partir de las estrategias inicialmente planteadas:

- *Desarrollo de una tienda en línea*

Se desarrolló una página web funcional que permite a los clientes mayoristas realizar pedidos y revisar el catálogo de productos en línea. Este sitio web se ha convertido en una herramienta fundamental para facilitar las ventas al por mayor, que es actualmente el modelo de negocio principal de la empresa. La plataforma en línea ha permitido a Creaciones Mar y Vale llegar a un mayor número de clientes potenciales, ofreciendo la comodidad de realizar compras desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Figura 16. Catálogo Creaciones Mar y vale 2024



Adaptado de: Creaciones Mar y Vale [28].

Figura 17. *Catálogo Creaciones Mar y vale 2024*

Adaptado de: Creaciones Mar y Vale [28].

Figura 18. *Página web pedidos Creaciones Mar y vale 2024*

Creaciones Mar y Vale

Asegúrese de completar los campos obligatorios y enviar este formulario para completar el pedido.

Fecha *



Fecha

Nombre completo *

Nombre

Apellidos

Número de contacto *

C.C o NIT *

E-mail *

example@example.com

Dirección *

Dirección

Ciudad

Departamento

Condiciones de pedido

Adaptado de: Creaciones Mar y Vale [28].

Figura 19 *Página web pedidos Creaciones Mar y vale 2024*

Productos *

467

Ordenar Por

☒ **REF 467**
28,500 COP

Talla	Cantidad
0	3
3	3
6	3
9	0
12	0

Total **256,500 COP**

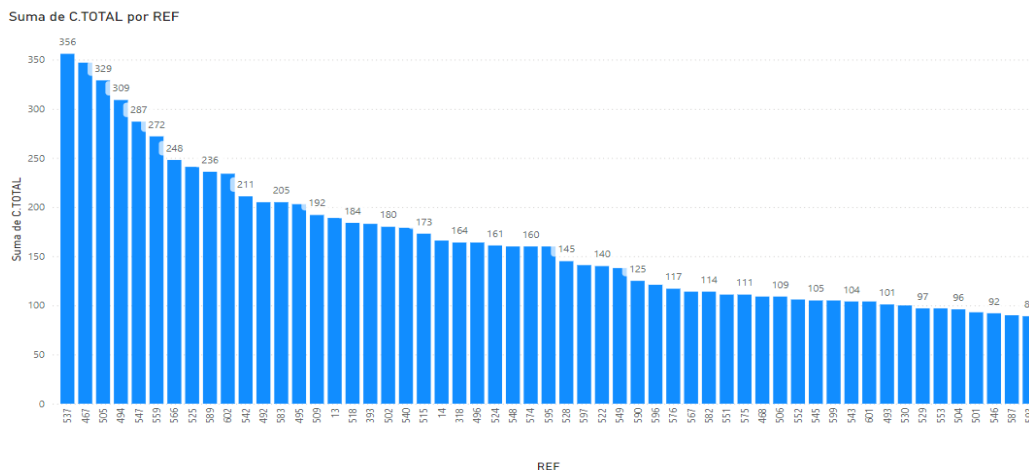
Adaptado de: Creaciones Mar y Vale [28]

- *Promociones y descuentos:* Para incentivar las compras recurrentes y fidelizar a los clientes mayoristas, se han implementado promociones y descuentos especiales. Estas motivaciones se ofrecen principalmente a los clientes que realizan compras frecuentes o en grandes volúmenes, generando un incentivo para mantener relaciones comerciales duraderas y aumentar las ventas.
- *Participación en ferias y eventos:* Aunque hasta la fecha no se ha participado en ferias o eventos locales como la feria Internacional de confecciones y moda (Modafest EIMI) o en Feria Mia, la mejor *feria* de emprendedores, pequeños y medianos empresarios de Bucaramanga, se reconoce la importancia de estas actividades para el crecimiento y visibilidad de la marca. La empresa planea participar en futuras ferias y eventos para ampliar su red de contactos y dar a conocer sus productos a un público más amplio. Esta estrategia está en desarrollo y se espera que en el mediano plazo

contribuya a la expansión del mercado.

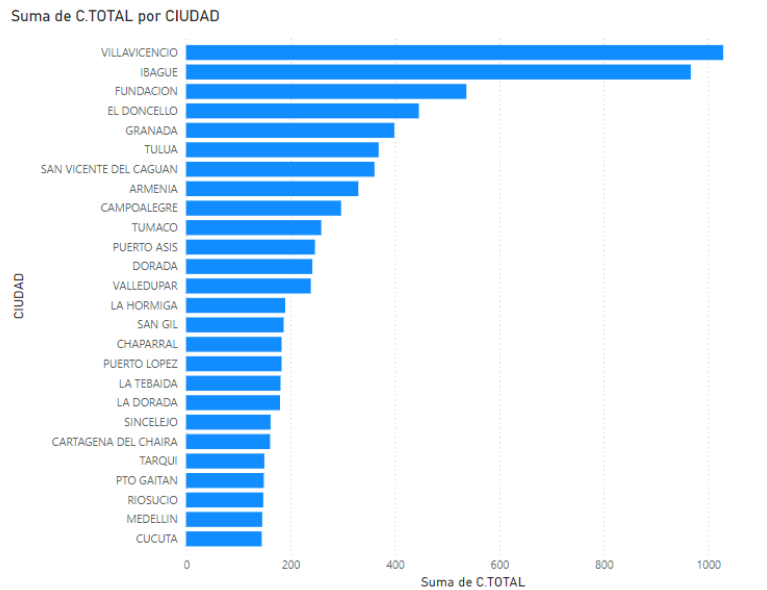
- *Creación de contenido relevante:* Se crearon perfiles en redes sociales para la empresa, aunque la generación de contenido ha sido limitada debido al enfoque en las ventas al por mayor. Se reconoce el valor de crear contenido relevante para fortalecer la marca y atraer nuevos clientes. En el futuro, se planea generar más contenido en redes sociales que ofrezca consejos y recomendaciones útiles para los padres, con el fin de construir una comunidad leal y aumentar la visibilidad en línea.
- *Ventas al por mayor:* La venta al por mayor se ha consolidado como el núcleo del modelo de negocio. Este enfoque ha permitido a la empresa expandir su alcance y aumentar significativamente sus ventas. Se han establecido relaciones comerciales sólidas con grandes comercializadoras y tiendas de ropa de bebé a nivel nacional, facilitando la distribución de nuestros productos en diversas regiones del país. A continuación, se adjuntarán evidencias de las ventas del año 2023 para ilustrar la magnitud y el impacto de estas relaciones comerciales.

Figura 20. Grafica general cantidad de prendas vendidas por referencia de Creaciones Mar y Vale 2023.



Adaptado de: Creaciones Mar y Vale [28].

Figura 21. *Grafica general cantidad de prendas vendidas por ciudad de Creaciones Mar y Vale 2023.*



Adaptado de: Creaciones Mar y Vale [28]

3.3 Avances en la operación

En el proceso de la ejecución del plan de negocios de Creaciones Mar y Vale, se han implementado diversos procesos o estrategias las cuales fueron planteadas dentro de los estudios técnicos y administrativos para optimizar la operación de la empresa en el sector de confección y comercialización de prendas de vestir para bebés. A continuación, se presentan los progresos alcanzados siguiendo las estrategias inicialmente previstas:

3.3.1 Ejecución del proceso de producción

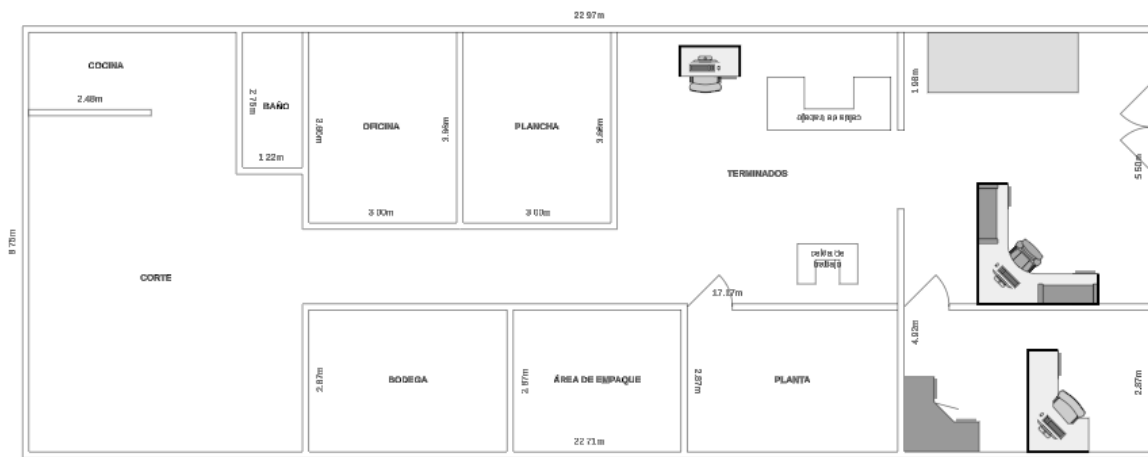
El proceso de producción de prendas infantiles o de bebé en Creaciones Mar y Vale se ha llevado a cabo conforme a lo planificado en el estudio técnico del plan de negocios. Este proceso

abarca desde la creación de moldes hasta el envío y comercialización de productos, asegurando que cada etapa cumpla con los estándares de calidad y eficiencia.

3.3.2 Distribución de la planta

Se presenta un diagrama que muestra la distribución actual de la planta, indicando las áreas de diseño, corte, costura, planchado, empaque y almacenamiento.

Figura 22. Diagrama de distribución de la planta de producción de Creaciones Mar y Vale



3.3.3 Ejecución del plan de manejo ambiental.

Conscientes del impacto ambiental, Creaciones Mar y Vale se ha comprometido a implementar prácticas sostenibles. Por lo cual, la empresa participó en una convocatoria del gobierno para proyectos de sostenibilidad, quedando como una de las empresas finalistas y convirtiéndose en beneficiario del programa "Apuestas Productivas Sostenibles" de Colombia Productiva. Este logro permitirá avanzar en la instalación de paneles solares, lo que contribuirá significativamente a la reducción de la huella de carbono y al uso eficiente de recursos energéticos.

A continuación, se adjuntan las imágenes del contrato que formaliza este proyecto,

incluyendo la página principal y la página de firma del documento. Estas imágenes evidencian el compromiso y los pasos hacia una operación más sostenible y respetuosa con el medio ambiente.

Figura 23. *Instalación de paneles solares en la empresa Creaciones Mar y Vale.*



3.3.4 Mano de obra

La estructura organizativa de Creaciones Mar y Vale, tal como fue planificada en el plan de negocios, se ha mantenido sin cambios desde su implementación. Esta estructura ha garantizado una operación eficiente y una clara asignación de responsabilidades entre los diferentes roles dentro de la empresa. La confección de las prendas se realiza principalmente a través de satélites de confección externos, permitiendo flexibilidad y escalabilidad en la producción.

A continuación, se adjuntan la evidencia y muestran de la gestión y el cumplimiento de obligaciones laborales en la Planilla Integrada de Liquidación de Aportes y el Certificado Histórico de Pagos, reflejando el compromiso de Creaciones Mar y Vale con el bienestar de su equipo y

Figura 24. Certificado Histórico de Pagos de Creaciones Mar y Vale.



PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUIDACIÓN APORTES
CERTIFICADO HISTORICO DE PAGOS



El servicio de liquidación SOI certifica que MARIA FERNANDA, identificado con documento CEDULA DE CIUDADANIA 1005106068, ha realizado el pago de aportes a la Seguridad Social de sus empleados para los periodos que se relacionan a continuación:

DATOS GENERALES DEL APORTANTE			
TIPO IDENTIFICACIÓN:	CEDULA DE CIUDADANIA	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:	1005106068
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:	BUCARAMANGA		MARIA FERNANDA
CIUDAD/MUNICIPIO:	DEPARTAMENTO:		SANTANDER
DIRECCIÓN:	CR 10 7 59 BRR CASCO ANTIGUO	TELÉFONO:	88517111
TIPO APORTANTE:	02-INDEPENDIENTE	CLASE APORTANTE:	I-INDEPENDIENTE
TIPO EMPRESA:	PRIVADA	ACTIVIDAD ECONOMICA:	Confección de prendas de vestir, excepto prendas
FORMA DE PRESENTACIÓN:	ÚNICO		

INFORMACIÓN HISTÓRICA DE PAGOS				
PERIODO DE PAGO	Nº PLANILLA	FECHA DE PAGO (aaaa/mm/dd)	TIPO DE PLANILLA	VALOR PAGADO
NOVIEMBRE 2023-DICIEMBRE 2023	7907777663	2023/12/11	E-EMPLEADOS	\$ 1.371.900
OCTUBRE 2023-NOVIEMBRE 2023	7904030982	2023/11/09	E-EMPLEADOS	\$ 1.534.000
SEPTIEMBRE 2023-OCTUBRE 2023	7901495283	2023/10/20	E-EMPLEADOS	\$ 1.539.100
AGOSTO 2023-SEPTIEMBRE 2023	7896174969	2023/09/11	E-EMPLEADOS	\$ 1.534.000
JULIO 2023-AGOSTO 2023	7890436740	2023/08/29	E-EMPLEADOS	\$ 1.556.200
JUNIO 2023-JULIO 2023	7889446570	2023/07/18	E-EMPLEADOS	\$ 1.532.100
MAYO 2023-JUNIO 2023	7885359861	2023/06/14	E-EMPLEADOS	\$ 1.534.000
ABRIL 2023-MAYO 2023	7881442189	2023/05/19	E-EMPLEADOS	\$ 1.539.900
MARZO 2023-ABRIL 2023	7875615302	2023/04/14	E-EMPLEADOS	\$ 1.527.900

2024/06/26 10:07

USUARIO: MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES - CEDULA DE CIUDADANIA 1005106068

PÁGINA 1 DE 2

Figura 25. Certificado Histórico de Pagos de Creaciones Mar y Vale.



PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUIDACIÓN APORTES
CERTIFICADO HISTORICO DE PAGOS



El servicio de liquidación SOI certifica que MARIA FERNANDA, identificado con documento CEDULA DE CIUDADANIA 1005106068, ha realizado el pago de aportes a la Seguridad Social de sus empleados para los periodos que se relacionan a continuación:

DATOS GENERALES DEL APORTANTE			
TIPO IDENTIFICACIÓN:	CEDULA DE CIUDADANIA	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN:	1005106068
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:	BUCARAMANGA		MARIA FERNANDA
CIUDAD/MUNICIPIO:	DEPARTAMENTO:		SANTANDER
DIRECCIÓN:	CR 10 7 59 BRR CASCO ANTIGUO	TELÉFONO:	88517111
TIPO APORTANTE:	02-INDEPENDIENTE	CLASE APORTANTE:	I-INDEPENDIENTE
TIPO EMPRESA:	PRIVADA	ACTIVIDAD ECONOMICA:	Confección de prendas de vestir, excepto prendas
FORMA DE PRESENTACIÓN:	ÚNICO		

INFORMACIÓN HISTÓRICA DE PAGOS				
PERIODO DE PAGO	Nº PLANILLA	FECHA DE PAGO (aaaa/mm/dd)	TIPO DE PLANILLA	VALOR PAGADO
FEBRERO 2023-MARZO 2023	7875482159	2023/03/27	E-EMPLEADOS	\$ 720.000
ENERO 2023-FEBRERO 2023	7870794934	2023/02/15	E-EMPLEADOS	\$ 209.000
DICIEMBRE 2022-ENERO 2023	7864331191	2023/01/02	E-EMPLEADOS	\$ 262.200
NOVIEMBRE 2022-DICIEMBRE 2022	7863426131	2022/12/15	E-EMPLEADOS	\$ 1.322.100
OCTUBRE 2022-NOVIEMBRE 2022	7855781877	2022/11/17	E-EMPLEADOS	\$ 1.323.200

2024/06/26 10:07

USUARIO: MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES - CEDULA DE CIUDADANIA 1005106068

PÁGINA 2 DE 2

3.4 Avances estratégicos y administrativos

3.4.1 Misión, visión y valores

Desde la concepción del plan de negocio de Creaciones Mar y Vale, se han definido claramente la misión, visión y valores que han guiado y seguirán guiando el camino hacia el éxito de la empresa. Estos elementos fundamentales reflejan la identidad, los objetivos a largo plazo y los principios que orientan todos los procesos. A continuación, se presenta la misión, visión y valores de Creaciones Mar y Vale, los cuales han sido esenciales para la consolidación en el mercado de confección y comercialización de ropa para bebés.

Figura 26. Misión, visión y valores de Creaciones Mar y Vale.



3.4.2 Objetivos estratégicos

Desde la elaboración del plan de negocio de Creaciones Mar y Vale, se definieron una serie de objetivos estratégicos fundamentales para guiar el desarrollo de la empresa en el competitivo mercado de la confección y comercialización de ropa para bebés. Estos objetivos se han centrado en áreas clave como el marketing, las alianzas comerciales, la investigación de mercado, la calidad del producto y el aumento de ventas. A lo largo de los años, se ha trabajado diligentemente para cumplir con estos objetivos, logrando avances significativos en algunos aspectos, mientras que en otros aún se está en un proceso de implementación. A continuación, se presenta un análisis detallado de cada objetivo estratégico, su estado actual y las evidencias correspondientes.

- *Implementar Marketing Online a través de las Redes Sociales:* Aunque inicialmente se planificó una fuerte presencia en redes sociales, hasta la fecha, la implementación ha sido limitada. Se crearon perfiles en diversas plataformas, pero la generación de contenido y la interacción con el público aún están en desarrollo. Se ha identificado la necesidad de invertir más en marketing digital para mejorar la visibilidad de la marca y captar clientes potenciales.

Figura 27. Instagram de Creaciones Mar y Vale.



Adaptado de: Creaciones Mar y Vale [28]

Figura 28. *TikTok de Creaciones Mar y Vale*

Adaptado de: Creaciones Mar y Vale [28]

- *Crear Alianzas Estratégicas con Empresas Comercializadoras:* Se han establecido relaciones sólidas con varias empresas comercializadoras y distribuidores importantes a nivel nacional, como Baby Retail y el Universo de la moda. Estas alianzas han permitido expandir la cobertura de mercado y aumentar las ventas. A continuación, se adjuntan algunas imágenes de facturas emitidas a grandes comercializadoras como evidencia de estas relaciones y del éxito de estas estrategias comerciales.

Figura 29. Factura electrónica de venta a El Universo de la Moda y Cía. SAS.

26/6/24, 10:02

Factura - iSiigo

MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES
NIT 1.005.106.068-6
Cr 10 7 59 Centro
Tel: (6851711) 3132277182
Floridablanca - Colombia
facturacionmaryvale@outlook.com

FACTURA ELECTRONICA DE VENTA

No. FEM 2043

Señores

SURTIDORA EL UNIVERSO DE LA MODA Y CIA S.A.S.

NIT

900.023.407-8

Telefono

(000) 2639763 - Ext. 000

Dirección

CR 3 13A 29 BRR CENTRO

Ciudad

Ibagué - Colombia

Fecha y hora Factura

Generación

24/06/2024, 10:55

Expedición

24/06/2024, 10:55

Vencimiento

24/07/2024

Item	Código	Descripción	Cantidad	Vr. Unitario	Valor desc.	Impto. Cargo	Impto. Rete.	Vr. Bruto
1	1599	JUEGO CALZONCITO DE NIÑA X 3	18.00	13,445.38	60,504.20	19 %	0 %	242,016.81
2	997	PUAMA ENTERIZA ESTAMPADA CUTE	12.00	24,285.71	72,857.14	19 %	0 %	291,428.57
3	861	PUAMA 2 PIEZAS GOLA PECHERA	12.00	22,268.91	66,806.72	19 %	0 %	267,226.89
4	1779	PUAMA 2 PIEZAS ABEJA	14.00	25,210.08	88,235.29	19 %	0 %	352,941.18
5	988	PUAMA 2 PIEZAS CUTE LITTLE	12.00	22,689.08	68,067.23	19 %	0 %	272,268.91
6	2328	PUAMA 2 PIEZAS OSO NUBE	17.00	22,268.91	94,642.86	19 %	0 %	378,571.43
7	954	PUAMA 2 PIEZAS DINOSAURIO STAR COOL	12.00	21,008.40	63,025.21	19 %	0 %	252,100.84
8	946	PUAMA 2 PIEZAS TIGER RABBIT Y COW	12.00	21,008.40	63,025.21	19 %	0 %	252,100.84

Total items: 8

Valor en Letras:
Dos millones sesenta mil cuatrocientos setenta y cinco pesos m/cte con un cent.

Condiciones de Pago:
Crédito - Cuota No. 001 vence el 2024-07-24 por \$ 2,060,475.01

Observaciones:
Por favor realizar su pago en el Bancolombia Cta de ahorros No. 278102-860-20 a nombre de María Fernanda Flórez Céspedes y enviar copia de la consignación al Cel. 318 4015243. Abstenerse de practicar reteica fuera del municipio de Floridablanca-Santander

Total Bruto

2,308,655.47

Descuentos

577,163.86

Subtotal

1,731,491.61

IVA 19%

328,983.40

Total a Pagar

2,060,475.01

A esta factura de venta aplican las normas relativas a la letra de cambio (artículo 5 Ley 1231 de 2008). Con esta el Comprador declara haber recibido real y materialmente las mercancías o prestación de servicios descritos en este título - Valor. Número Autorización Electrónica 18764072199318 aprobado en 20240603 prefijo FEM desde el número 2026 al 2500 Vigencia: 6 Meses

Responsable de IVA - Actividad Económica 1410 Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel Tarifa 5.4xmil

CUFE: 6ddcd6016dd27016bf91945888ade4d7693987b333420a33e20d9d3705cb417c167c70ac451d14ffc895cf28a1388abf

Figura 30. Factura electrónica de venta a Baby Retail SAS.

26/6/24, 9:58

Factura - iSiigo

MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES
NIT 1.005.106.068-6
Cr 10 7 59 Centro
Tel: (6851711) 3192277182
Floridablanca - Colombia
facturacionmaryvale@outlook.com

FACTURA ELECTRONICA DE VENTA
No. FEM 1834

Señores

BABY RETAIL S.A.S

NIT

901.236.390-1

Teléfono

(607) 3215718131

Dirección

CL 9 14 25

Ciudad

Tierralta - Colombia

Fecha y hora Factura

Generación

09/11/2023, 10:27

Expedición

09/11/2023, 10:27

Vencimiento

09/12/2023

Ítem	Código	Descripción	Cantidad	Vr. Unitario	Valor desc.	Impto. Cargo	Impto. Rete.	Vr. Bruto
1	2311	CONJ. BAUTIZO PANT.LARGO CHALECO CORBATIN Y CAMISA MANGA LARGA	6.00	54,201.68	58,537.82	19 %	0 %	325,210.08
2	970	CONJ. BAUTIZO PANTALON CAMISA CHALECO Y CORBATIN	6.00	47,058.82	50,823.53	19 %	0 %	282,352.94
3	847	CONJ. BAUTIZO PANT. CORTO CON TIRANTAS Y VAMISA MANGA CORTA Y CORBATIN	5.00	40,336.13	36,302.52	19 %	0 %	201,680.67
4	909	CONJ. PANT.LARGO Y CAMISA MANGA CORTA	6.00	43,277.31	46,739.50	19 %	0 %	259,663.87
5	2317	CONJ. BERMUDA INDIGO Y CAMISETA CUELLO TEJIDO	6.00	43,277.31	46,739.50	19 %	0 %	259,663.87
6	2279	CONJ. PANT.LARGO COLORES Y CAMISA MANGA CORTA HOJAS	6.00	49,579.83	53,546.22	19 %	0 %	297,478.99
7	979	CONJ. PANT LARGO Y CAMISETA CUELLO Y PUÑO TEJIDO	6.00	42,016.81	45,378.15	19 %	0 %	252,100.84
8	955	BRAGA CORTA OSITO AVIONETA	6.00	37,394.96	40,386.55	19 %	0 %	224,369.75

Total items: 8

Valor en Letras:
Dos millones cincuenta y un mil seiscientos cuarenta pesos m/cte

Condiciones de Pago:
Crédito - Cuota No. 001 vence el 2023-12-09 por \$ 2,051,640.00

Observaciones:
Por favor realizar su pago en el Bancolombia Cta de ahorros No. 278102-860-20 a nombre de Maria Fernanda Flórez Céspedes y enviar copia de la consignación al Cel. 318 4015243. Abstenerse de practicar reteica fuera del municipio de Floridablanca-Santander

Total Bruto

2,102,521.01

Descuentos

378,453.79

Subtotal

1,724,067.22

IVA 19%

327,572.78

Total a Pagar

2,051,640.00

A esta factura de venta aplican las normas relativas a la letra de cambio (artículo 5 Ley 1231 de 2008). Con esta el Comprador declara haber recibido real y materialmente las mercancías o prestación de servicios descritos en este título - Valor: Número Autorización 18764958482637 aprobado en 20231022 prefijo FEM desde el número 1801 al 2000 Vigencia: 6 Meses

Responsable de IVA - Actividad Económica 1410 Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel Tarifa 5.4xmll
CUFE: c2391e6bf099e0babc8243bd8576af494825ac4c227cb4438d4e62da805d63dbb57ff488d724f2016ddb08f7a50eab5

- *Brindar Productos de Calidad y de Alto Grado de Profesionalismo:* La calidad de los productos es uno de los factores fundamentales de Creaciones Mar y Vale. Se han implementado controles de calidad en todas las etapas de producción desde la selección de materias primas hasta el producto final.

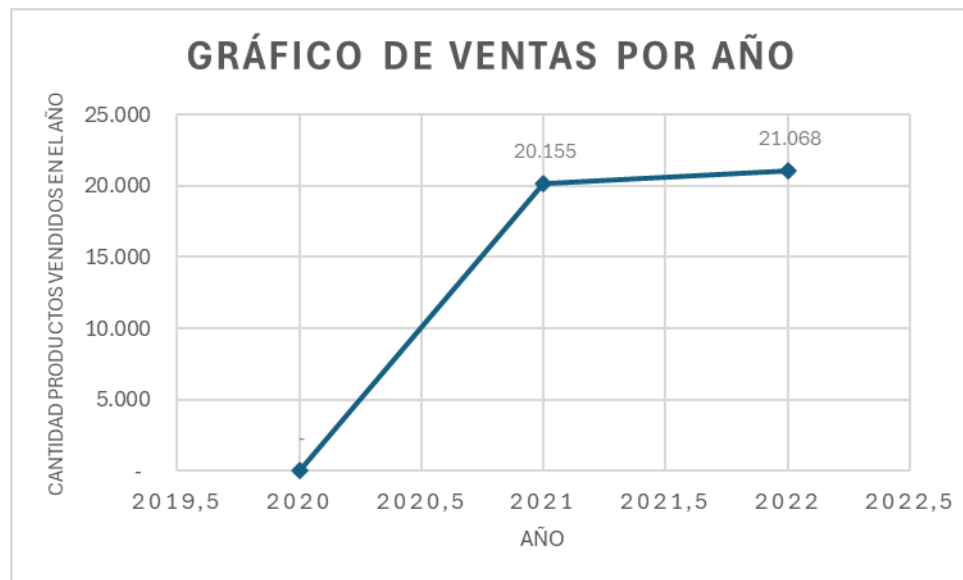
Figura 31. Evidencia clientes felices.



Nota: Imagen compartida por un cliente.

- *Aumentar las Ventas de la Empresa en un 30% durante el Primer Año:* Gracias a las estrategias planteadas de ventas al por mayor y las alianzas comerciales establecidas, se ha logrado superar este objetivo, aumentando las ventas en más del 30% en el primer año.

Figura 32. *Gráfico de ventas por año de Creaciones Mar y Vale.*



Adaptado de: Creaciones Mar y Vale [28]

3.5 Conformación de la empresa

La empresa Creaciones Mar y vale se constituyó formalmente ante la Cámara de Comercio de Bucaramanga en marzo de 2021, como persona natural a nombre de la estudiante María Fernanda Flórez Céspedes, quien presenta este proyecto de grado. Este proceso se llevó a cabo siguiendo lo establecido en el plan de negocio previamente desarrollado.

3.5.1 Registro Único Tributario (RUT):

Constituye el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas por la DIAN, así como aquellos que por disposición legal deban hacerlo o por decisión de la DIAN conforme con las normas legales y reglamentarias vigentes [26].

Figura 33. Página principal del Registro Único Tributario (RUT) de Creaciones Mar y Vale.

		Formulario del Registro Único Tributario		001	
2. Concepto 02 Actualización				4. Número de formulario 14818899061	
					
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 1 0 0 5 1 0 6 0 6 8		6. DV 6		12. Dirección seccional Impuestos y Aduanas de Bucaramanga	
14. Buzón electrónico 4					
IDENTIFICACIÓN					
24. Tipo de contribuyente Persona natural o sucesión ilíquida 2		25. Tipo de documento Cédula de Ciudadanía 1 3		26. Número de Identificación 1 0 0 5 1 0 6 0 6 8	
27. Fecha expedición 2 0 2 0 0 2 1 3		28. País COLOMBIA 1 6 9		29. Departamento Santander 6 8	
30. Ciudad/Municipio Bucaramanga 0 0 1		31. Primer apellido FLOREZ		32. Segundo apellido CESPEDES	
33. Primer nombre MARIA		34. Otros nombres FERNANDA		35. Razón social	
36. Nombre comercial CREACIONES MAR&VALE-CHICOS Y CHICAS		37. Sigla		UBICACIÓN	
38. País COLOMBIA 1 6 9		39. Departamento Santander 6 8		40. Ciudad/Municipio Floridablanca 2 7 6	
41. Dirección principal CR 10 7 59					
42. Correo electrónico facturacionmaryvale@outlook.com					
43. Código postal		44. Teléfono 1 3 1 9 2 2 7 7 1 8		45. Teléfono 2 6 8 5 1 7 1 1	
CLASIFICACIÓN					
Actividad económica		Ocupación			
46. Código 1 4 1 0		47. Fecha inicio actividad 2 0 2 1 0 3 0 5		48. Código 4 6 4 2	
49. Fecha inicio actividad 2 0 2 1 0 5 0 1		50. Código 4 7 7 1		51. Código 1 3 1 4	
52. Número establecimientos 1		Responsabilidades, Calidades y Atributos			
53. Código 5 4 2 4 8 5 2					
05- Impto. renta y compl. régimen ordinario					
42- Obligado a llevar contabilidad					
48 - Impuesto sobre las ventas - IVA					
52 - Facturador electrónico					
Usuarios aduaneros					
Exportadores					
54. Código 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20					
55. Forma 56. Tipo Servicio 1 2 3 57. Modo 58. CPC					
IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación					
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexos SI ☐ NO ☒		60. No. de Folios: 0		61. Fecha 2022 - 03 - 17 / 21 : 23: 07	
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.		
Firma del solicitante:			Firma autorizada:		
984. Nombre FLOREZ CESPEDES MARIA FERNANDA			985. Cargo CONTRIBUYENTE		

3.5.2 Cámara de comercio:

Inscripción en la Cámara de Comercio correspondiente, que otorga la formalidad y legalidad a la empresa.

Figura 34. *Certificado de representación legal de la Cámara de Comercio de Creaciones Mar y Vale.*


CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA
Creemos en Santander

Cámara de Comercio de Bucaramanga
CERTIFICADO DE MATRÍCULA ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO
Fecha expedición: 07/05/2024 HORA: 12:16:9
Recibo No. 11568603, Valor: \$3.700

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: CR8E295121

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a WWW.CAMARADIRECTA.COM y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO
MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, DATOS GENERALES Y MATRÍCULA

Nombre:	CREACIONES MAR&VALE-CHICOS Y CHICAS
Matrícula No.	484839
Fecha de matrícula:	05 de Marzo de 2021
Último año renovado:	2024
Fecha de renovación:	07 de Mayo de 2024
Activos Vinculados:	\$5.500.000,00

UBICACIÓN

Dirección Comercial:	CARR 10 7 59
Municipio:	Floridablanca
Correo electrónico:	facturacionmaryvale@outlook.com
Teléfono comercial 1:	3184015243
Teléfono comercial 2:	3192277182
Teléfono comercial 3:	6076851711

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: 1410
Actividad secundaria Código CIIU: 4642
Otras actividades Código CIIU: 4771

Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social -RUES-: CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL

PROPIETARIO

Nombre:	FLOREZ CESPEDES MARIA FERNANDA
Identificación:	1005106068-6
Domicilio:	Floridablanca

Signature Not Verified

Firma
Electrónica

3.5.3 Afiliación *seguridad social*: Inscripción de la persona natural al sistema de seguridad social (salud, pensión y riesgos laborales).

Figura 35. Seguridad social de María Fernanda Flórez.

PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUDACIÓN APORTES
SOPORTE DE PAGO GENERAL

Bancolombia

DATOS GENERALES DEL APORTANTE															DATOS GENERALES DE LA PLANILLA														
DATOS GENERALES DEL APORTANTE										DATOS GENERALES DE LA PLANILLA					DATOS GENERALES DEL APORTANTE														
DATOS GENERALES DEL APORTANTE										DATOS GENERALES DE LA PLANILLA					DATOS GENERALES DEL APORTANTE														
DATOS GENERALES DEL APORTANTE										DATOS GENERALES DE LA PLANILLA					DATOS GENERALES DEL APORTANTE														
DATOS GENERALES DEL APORTANTE TIPO IDENTIFICACION: Cedula de Ciudadanía NOMBRE: MARIA FERNANDA FLOREZ CUIL: 1234567890 TIPO APORTANTE: APORTANTE EXONERADO PAGO APORTES SALUD, SENA E OGP (PERFORMA TRIBUTARIA) APORTANTE EXONERADO PAGO APORTES SALUD, SENA E OGP (PERFORMA TRIBUTARIA)										DATOS GENERALES DE LA PLANILLA TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES					DATOS GENERALES DEL APORTANTE TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES														
TOTAL APORTES A PENSION APORTES VOLUNTARIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000										TOTAL APORTES A SALUD APORTES VOLUNTARIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000					TOTAL APORTES A SALUD APORTES VOLUNTARIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000														

Planilla Pagada

SOI

Planilla Pagada

TOTAL: \$ 370.500

PÁGINA 1 DE 1

Figura 36. Soporte pago general seguridad social empleados de Creaciones Mar y Vale.

PLANILLA INTEGRADA AUTOLIQUDACIÓN APORTES
SOPORTE DE PAGO GENERAL

Bancolombia

DATOS GENERALES DEL APORTANTE															DATOS GENERALES DE LA PLANILLA														
DATOS GENERALES DEL APORTANTE										DATOS GENERALES DE LA PLANILLA					DATOS GENERALES DEL APORTANTE														
DATOS GENERALES DEL APORTANTE										DATOS GENERALES DE LA PLANILLA					DATOS GENERALES DEL APORTANTE														
DATOS GENERALES DEL APORTANTE										DATOS GENERALES DE LA PLANILLA					DATOS GENERALES DEL APORTANTE														
DATOS GENERALES DEL APORTANTE TIPO IDENTIFICACION: Cedula de Ciudadanía NOMBRE: MARIA FERNANDA FLOREZ CUIL: 1234567890 TIPO APORTANTE: APORTANTE EXONERADO PAGO APORTES SALUD, SENA E OGP (PERFORMA TRIBUTARIA) APORTANTE EXONERADO PAGO APORTES SALUD, SENA E OGP (PERFORMA TRIBUTARIA)										DATOS GENERALES DE LA PLANILLA TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES					DATOS GENERALES DEL APORTANTE TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES TIPO PLANILLA: PLANILLA DE APORTES														
TOTAL APORTES A PENSION APORTES VOLUNTARIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000										TOTAL APORTES A SALUD APORTES VOLUNTARIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000					TOTAL APORTES A SALUD APORTES VOLUNTARIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000 APORTES OBLIGATORIOS: \$ 200.000														

Planilla Pagada

SOI

Planilla Pagada

TOTAL: \$ 325.600

PÁGINA 1 DE 1

3.6 Desarrollo financiero

El desarrollo financiero de Creaciones Mar y Vale es fundamental para evaluar la economía de la empresa, su crecimiento y la efectividad de las estrategias implementadas desde su creación. A continuación, se presentan los estados financieros, incluyendo el estado de resultados para los años 2021, 2022 y 2023, el balance general del año 2023, y un análisis vertical y horizontal de los mismos. Conclusión con lo que se planteó del 10% de crecimiento anual.

3.6.1 Estado de resultados 2021, 2022, 2023

El estado de resultados es un documento financiero clave que refleja el desempeño económico de la empresa a lo largo del tiempo, mostrando los ingresos, costos y gastos, y el resultado neto. A continuación, se detalla el estado de resultados para los años 2021, 2022 y 2023 [24].

Figura 37. Estado de resultados Creaciones Mar y Vale 2021.



Estado de Resultados Integral				
MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES				
1.005.106.068-6				
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2021				
Valores expresados en pesos colombianos				
Cuenta	Nota	2021	2020	
Ingresos		529.833.846,00	0,00	
Ingresos de actividades ordinarias	10	528.394.407,00	0,00	
Otros ingresos	11	1.439.439,00	0,00	
(-) Costo de ventas	12	414.028.976,47	0,00	
GANANCIA BRUTA		115.804.869,53	0,00	
(-) Gastos		49.158.293,54		
Gastos de administración	13	46.184.183,00	0,00	
Otros gastos	14	2.974.110,54	0,00	
GANANCIA (PÉRDIDA) POR ACTIVIDADES DE OPERAC		66.646.575,99	0,00	
Costos financieros	15	10.265.024,34	0,00	
GANANCIA (PÉRDIDA), ANTES DE IMPUESTOS		56.381.551,65	0,00	
GANANCIA (PÉRDIDA) PROCEDENTE DE OPERACION		56.381.551,65	0,00	
GANANCIA (PÉRDIDA)		56.381.551,65	0,00	

MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES
C.C. 1.005.106.068


LESBIA ENID BERRIO ISAZA
Contadora Pública
T.P. 54439-T

Figura 38. Estado de resultados Creaciones Mar y Vale 2022 y 2023.**Estado de Resultados Integral**

MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES

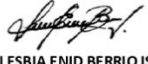
1.005.106.068-6

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

Valores expresados en pesos colombianos

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Ingresos de actividades ordinarias	12	555.383.423	542.291.755	13.091.668	2%
Costo de ventas	13	342.416.341	402.207.636 -	59.791.295	-17%
GANANCIA BRUTA		212.967.082	140.084.119	72.882.963	34%
Otros ingresos	14	256.087	17.859	238.228	93%
Gastos de administración	15	100.692.734	70.917.958	29.774.776	30%
GANANCIA (PÉRDIDA) POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		112.530.435	38.252.016	74.278.418	66%
Otros gastos	16	49.833.851	30.932.004	18.901.847	38%
GANANCIA (PÉRDIDA), ANTES DE IMPUESTOS		62.696.583	31.490.012	31.206.571	50%
GANANCIA (PÉRDIDA)		62.696.583	38.252.016	24.444.567	39%

M^{ra} Fernanda Florez
MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES
C.C. 1.005.106.068


LESBIA ENID BERRIO ISAZA
T.P. 54439-T
CONTADORA PUBLICA

3.6.2 Balance general 2023

El balance general es un estado financiero que proporciona una visión de la situación económica de Creaciones Mar y Vale al cierre del año 2023. Este informe compara los activos, pasivos y el patrimonio neto de la empresa, ofreciendo una imagen precisa de su situación financiera. A continuación, se presenta el balance general de Creaciones Mar y Vale para el año 2023 [25].

Figura 39. Balance General Creaciones Mar y Vale 2022 y 2023

Estado de situación financiera
MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES
1.005.106.068-6
Hasta diciembre 2023
Valores expresados en pesos colombianos

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y equivalentes de efectivo	1	26.819.118	23.416.013	3.403.105,35	13%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes	2	243.690.612	214.379.310	29.311.301,57	12%
Inventarios corrientes	3	153.450.088	372.152.357	-218.702.269,17	-143%
Total ACTIVO CORRIENTE		423.959.818	609.947.680	-185.987.862,25	-44%
ACTIVO NO CORRIENTE					
Propiedad planta y equipo	4	34.134.500	13.030.000	21.104.500,00	62%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5	1.995.000	1.995.000	-	0%
Activos por impuestos corrientes, no corriente	6	4.552.789	7.535.635	-2.982.845,67	-66%
Total ACTIVO NO CORRIENTE		40.682.289	22.560.635	18.121.654,33	45%
Total ACTIVO		464.642.107	632.508.315	-167.866.207,92	-36%
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	7	69.978.271	66.816.077	3.162.194,41	5%
Pasivos por impuestos corrientes, corriente	8	97.173.855	50.013.963	47.159.891,63	49%
Otros pasivos financieros corrientes	9	39.233.949	48.563.239	-9.329.289,54	-24%
Total PASIVO CORRIENTE		206.386.075	165.393.279	40.992.796,50	20%
PASIVO NO CORRIENTE					
Otros pasivos no financieros no corrientes	10	102.586.462	374.142.049	-271.555.587,00	-265%
Total PASIVO NO CORRIENTE		102.586.462	374.142.049	-271.555.587,00	-265%
Total PASIVO		308.972.538	539.535.330	-230.562.792,50	-75%
PATRIMONIO					
PATRIMONIO					
Capital emitido	11	2.000.000	2.000.000	-	0%
Ganancias acumuladas		90.972.986	52.720.970	38.252.016,19	42%
Resultado del Ejercicio		62.696.583	38.252.016	24.444.567,30	39%
Total PATRIMONIO		155.669.569	92.972.986	62.696.583,49	40%
Total PATRIMONIO		155.669.569	92.972.986	62.696.583,49	40%
Total PASIVO Y PATRIMONIO		464.642.107	632.508.315	-167.866.207,92	-36%

M^a Fernanda Florez
MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES
C.C. 1.005.106.068


LESBIA ENID BERRIO ISAZA
T.P. 54439-T
CONTADORA PUBLICA

3.6.3 Notas a los estados financieros

Las notas a los estados financieros son cruciales para una comprensión completa de los informes financieros de Creaciones Mar y Vale. Estas notas permiten a los usuarios de los estados financieros tener un contexto más profundo y transparente de la situación financiera y operativa de la empresa, facilitando una interpretación más informada de los datos presentados. A

continuación, se presentan las notas explicativas a los estados financieros de Creaciones Mar y Vale para el año 2023.

Figura 40. *Notas explicativas a los estados financieros de Creaciones Mar y Vale.*

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

NOTA 1. EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO: Se encuentra en este rubro el disponible para asumir compromisos inmediatos que se encuentran en caja y bancos así:

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Efectivo y equivalentes de efectivo	1	26.819.118	23.416.013	3.403.105,35	13%
Caja general		26.747.152	16.844.883	9.902.268,60	37%
Cuenta de ahorros Bancolombia		71.966	6.571.129	- 6.499.163,25	-9031%

NOTA 2. DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS: Corresponde a cuentas por cobrar a clientes y anticipo a proveedores a diciembre de 2023 así:

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Cuentas comerciales por cobrar y otras cuentas por cobrar corrientes	2	243.690.612	214.379.310	29.311.301,57	12%
Clientes nacionales		243.679.415	214.368.424	29.310.990,52	12%
A proveedores		11.197	10.886	311,05	3%

Figura 41. *Notas explicativas a los estados financieros de Creaciones Mar y Vale.*

NOTA 3. INVENTARIOS CORRIENTES: Inventario tanto de materia prima como productos terminados y accesorios para bebés.

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Inventarios corrientes	3	173.450.088	372.152.357	- 198.702.269,17	-115%
Materia prima Maryvale		64.018.809	132.797.901	- 68.779.091,97	-107%
Ropa de bebés		96.471.026	159.769.382	- 63.298.356,27	-66%
Otros		12.960.253	79.585.074	- 66.624.820,57	-514%

NOTA 4. PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO: Corresponde máquinas para la producción y al vehículo marca Renault Logan con placas DLK365 Modelo 2012 así:

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Propiedad planta y equipo	4	34.134.500	13.030.000	21.104.500,00	62%
Maquinaria y Equipos		21.104.500	0	21.104.500,00	100%
Vehículos		13.030.000	13.030.000	-	0%

NOTA 5. INTANGIBLES Corresponde al software contable SIIGO NUBE adquirido en agosto de 2023 siendo amortizado con un plazo de 12 meses.

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5	1.995.000	1.995.000	-	0%
Derecho de uso		1.995.000	1.995.000	-	0%

NOTA 6. ACTIVOS POR IMPUESTOS: Corresponde a las retenciones practicadas por los clientes a diciembre 31/2023 así:

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Activos por impuestos corrientes, no corriente	6	4.552.789	7.621.539	- 3.068.749,67	-67%
Anticipo Retención en la fuente 2,5%		4.552.789	7.621.539	- 3.068.749,67	-67%

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

NOTA 7. ACREEDORES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR

Son las diferentes obligaciones a corto plazo con terceros como son proveedores, y honorarios a profesionales durante el periodo vigente.



Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	7	69.978.271	66.816.077	3.162.194,41	5%
Proveedores nacionales		57.578.271	59.666.077	- 2.087.805,59	-4%
Honorarios		12.400.000	7.150.000	5.250.000,00	42%

NOTA 8. PASIVO POR IMPUESTOS

Son las diferentes obligaciones en que incurre la empresa como impuestos y gravámenes producto de la venta y queda por cancelar en la vigencia siguiente así:

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Pasivos por impuestos corrientes, corriente	8	97.173.855	50.013.963	47.159.891,63	49%
Iva por pagar		97.173.855	50.013.963	47.159.891,63	49%

NOTA 9. OTROS PASIVOS FINANCIEROS: Son obligaciones bancarias a corto plazo con entidad financiera como tarjetas de crédito.

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Otros pasivos financieros corrientes	9	39.233.949	48.563.239	- 9.329.289,54	-24%
T.C. Bancolombia		39.233.949	48.563.239	- 9.329.289,54	-24%

NOTA 10. OTROS PASIVOS NO FINANCIEROS NO CORRIENTES: Son anticipos recibidos, consignaciones sin identificar de clientes y otros a diciembre 31 de 2023.

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Otros pasivos no financieros no corrientes	10	102.586.462	374.142.049	- 271.555.587,00	-265%
De Mercancías		87.335.737	367.335.737	- 280.000.000,00	-321%
De clientes		2.467.753	1.796.753	671.000,00	27%
Consignaciones sin identificar		12.782.973	5.009.560	7.773.413,00	61%

NOTA 11. PATRIMONIO: Corresponde al capital invertido en la creación de la empresa y las utilidades del ejercicio y acumuladas.

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
PATRIMONIO	11				
Capital emitido		2.000.000	2.000.000	-	0%
Ganancias acumuladas		90.972.986	52.720.970	38.252.016,19	42%
Resultado del Ejercicio		62.696.583	38.252.016	24.444.567,30	39%
Total PATRIMONIO		155.669.569	92.972.986	62.696.583,49	40%

Figura 42. Notas explicativas a los estados financieros de Creaciones Mar y Vale.**GASTOS**

NOTA 15. GASTOS DE ADMINISTRACION: Son los gastos de personal y servicios temporales para el cumplimiento de las obligaciones con clientes, contabilizados por el sistema de causación, así como demás gastos administrativos que incurre la empresa para el normal funcionamiento como son:

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Gastos de administración	15	100.692.734	70.917.958	29.774.776	30%
Gastos de personal administrativo		27.253.220	20.992.407	6.260.813	23%
Honorarios		9.100.000	7.150.000	1.950.000	21%
Impuestos		1.894.504	204.106	1.690.398	89%
Arrendamientos		15.600.000	14.200.000	1.400.000	9%
Seguros		683.000	2.513.836	- 1.830.836	-268%
Servicios		16.867.666	18.961.758	- 2.094.092	-12%
Gastos legales		244.600	225.000	19.600	8%
Mantenimiento y reparación		2.780.038	4.703.618	- 1.923.581	-69%
Diferidos		2.660.000	911.903	1.748.097	66%
Diversos		23.609.706	1.055.329	22.554.377	96%

NOTA 16. OTROS GASTOS: Son los gastos financieros en que incurre la empresa para cumplir con la bancarización de las transacciones comerciales y otros gastos extraordinarios que no son deducibles fiscalmente como son:

Cuenta	Nota	2023	2022	VARIACION	%
Otros gastos	16	49.833.851	30.932.004	18.901.847	38%
Gastos bancarios		29.949.788	6.762.004	23.187.784	77%
Gastos extraordinarios		19.884.063	24.170.000	- 4.285.937	-22%

M^a Fernando Florez
MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES
 C.C. 1.005.106.068


LESBIA ENID BERRIO ISAZA
 Contador
 T.P. 54439-T

4 Conclusiones

Se construyó un plan de negocios que proyectaba una estudio técnico en el cual se especificaron todos aquellos procesos que son necesarios para la producción del producto y se pueden agrupar en 4 grandes etapas en las que figuran: la etapa de diseño, etapa de producción, etapa de planchado y empaque para finalizar en la etapa de ventas con la logística de entrega en tiempo, forma y presentación, con una capacidad de tanto, con unas proyecciones financieras de crecimiento anual del 10%, una TIR de 41,54% y un VPN positivo de \$70.072.727 tras 5 años de funcionamiento.

En cuanto a la sostenibilidad y el impacto ambiental, se busca implementar prácticas de economía circular mediante un proyecto de recolección de ropa usada para su clasificación y reutilización en la fabricación de nuevas prendas. Además, se buscará optimizar el uso de materias primas para reducir la cantidad de residuos sólidos generados por la empresa. Complementando el proyecto con paneles solares que ya está en marcha y que forma parte de las proyecciones proyecciones futuras y reflejan el compromiso de Creaciones Mar y Vale con la sostenibilidad en la industria de la moda.

En creaciones Mar y Vale durante el tiempo de desarrollo de este documento se ha enfocado en el diseño, calidad y sostenibilidad de las prendas, la oferta de productos únicos respetando las preferencias de los clientes, la selección de proveedores confiables se ha visto reflejado en las ventas al por mayor, con un aumento de más del 30% en el primer año, la utilidad en el 2023 fue de \$ 62.000.000, mensualmente se resume en \$ 5.166.000 para el año 2023; la ciudad con mayor cantidad de prendas vendidas al año es Villavicencio con un numero de más de 1000 prendas; seguida de Ibagué.

Respecto a la contratación laboral se maneja contrato a término fijo inferior a 1 año y desde la creación se ha contado con 5 empleados por nómina con sus respectivas prestaciones sociales. La confección de las prendas se realiza principalmente a través de satélites de confección externos, permitiendo flexibilidad y escalabilidad en la producción. se han establecido relaciones sólidas con varias empresas comercializadoras y distribuidores importantes a nivel nacional, como Baby Retail y el Universo de la moda.

5. Recomendaciones

En cuanto al plan de negocio formulado un aspecto a optimizar es la utilización de las redes sociales que sólo fueron creadas, pero no han sido empleadas ni para dar a conocer la empresa ni para realizar ventas por lo tanto se le debe conceder un manejo más eficiente tanto para comenzar a desarrollar una estrategia de venta en línea porque el enfoque que se ha seguido hasta ahora es el de vendedores a domicilio.

A nivel digital sólo se ha empleado el catálogo virtual, debido a que los clientes que compran al por mayor los pedidos de esa forma. Conforme se avanza, es crucial intensificar los esfuerzos en visibilidad y relaciones comerciales, aprovechando las oportunidades del marketing digital para conectarse con una audiencia más amplia, como también para la generación de contenido relevante que ofrezca consejos útiles y recomendaciones para los padres.

Así mismo el enfoque que se ha tenido inicialmente en la empresa ha sido la producción y venta al por mayor, por lo tanto, en la medida que se vaya ampliando el enfoque, el mercado y el tipo de clientes a los que se quiere impactar se va evidenciando la necesidad de utilizar también otro tipo de mercadeo y marketing que incluye la participación en ferias como Moda fest EIMI o en la feria MIA

Referencias

- [1] J. A. O. Ramirez, Guía Técnica para definir la idea y elaborar un plan de negocios «intep.edu.co,» 2022. [En línea]. Disponible en: https://www.intep.edu.co/Es/Usuarios/Institucional/UADMON/2022_1/BiblioEmpresarial/GUIA_TECNICA_IDEA_PLAN_NEGOCIO.pdf..
- [2] F. R. David, Conceptos de administración estratégica, Pearson, 2013. Disponible en: <https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25139w/conceptos-de-administracion-estrategica.pdf>
- [3] Sociedad Colombiana de Pediatría, «SCP Sociedad Colombiana de Pediatría,» 2022. [En línea]. Available: <https://scp.com.co/wp-content/uploads/2021/05/Guia-del-cuidado-de-la-piel-2021.pdf>. [Último acceso: 30 abril 2024].
- [4] INEXMODA, «Inexmoda, conoce, conecta y transforma,» enero 2022. [En línea]. Available: <http://www.saladeprensainexmoda.com/wp-content/uploads/2022/03/Informe-sistema-de-moda-enero-2022.pdf>. [Último acceso: 20 enero 2024].
- [5] V. L. González, «Textiles Panamericanos,» 25 mayo 2022. [En línea]. Available: <https://textilspanamericanos.com/textiles-panamericanos/2022/05/textiles-en-colombia/>. [Último acceso: 15 febrero 2024].
- [6] S. S. Cárdenas, «Diario la república,» 24 julio 2021. [En línea]. Available: <https://www.larepublica.co/empresas/la-ropa-infantil-movio-1-8-billones-en-2020-y-represento-7-8-del-mercado-de-moda-3206179>.

- [7] Departamento Nacional de Estadística DANE, «Encuesta de Micronegocios (EMICRON),» Bogotá, 2022.
- [8] Investin Colombia, «Investin Colombia,» Comercio, industria y turismo, «Sectores para invertir en Colombia, MODA Y TEXTILES», investincolombia.com.co.2020. [En línea]. Disponible en:<https://investincolombia.com.co/es/sectores/manufacturas/industria-de-la-moda#:~:text=Colombia%20se%20ha%20posicionado%20como,alrededor%20de%20600%20mil%20personas> [Último acceso: marzo 2024].
- [9] T. G. Litman, «El mercado de la ropa infantil crece en Colombia», FashionNetwork.com, 1 septiembre 2021. [En línea]. Disponible en: <https://pe.fashionnetwork.com/news/El-mercado-de-la-ropa-infantil-crece-en-colombia,1329751.html>.
- [10] Semana, «Así se mueve el negocio de la ropa infantil en Colombia», Semana.com Últimas Noticias de Colombia y el Mundo, 2 de diciembre de 2020. [En línea]. Disponible en: <https://www.semana.com/como-es-el-negocio-de-la-ropa-infantil-en-colombia/260553/>
- [11] P. A. Pérez, «Cae el nacimiento de bebés en Santander,» [vanguardia.com](https://www.vanguardia.com), 25 marzo 2024. Disponible en: <https://www.vanguardia.com/area-metropolitana/bucaramanga/cae-el-nacimiento-de-bebes-en-santander-DE4879173#:~:text=Para%202021%2C%20en%20Santander%2C%20la,por%20cada%201.000%20nacidos%20vivos.>
- [12] Business Research Insights, «Kids wear sales market,» 2023. [En línea]. Available: <https://www.businessresearchinsights.com/market-reports/kidswear-sales-market-101268#>. [Último acceso: 20 julio 2024].

- [13] Babyfresh.co,, «Babyfresh,» 2023. [En línea]. Available: <https://www.babyfresh.co/preguntas-frecuentes..> [Último acceso: 29 julio 2024].
- [14] Creaciones mayatex, «Mayatexcreaciones.com.,» 2023. [En línea]. Available: <https://mayatexcreaciones.com/index.php/nosotros/..> [Último acceso: 29 julio 2024].
- [15] Codelin S.A.S, «“nuestras tiendas– Codelin,» [En línea]. Disponible en: <https://codelin.com/pages/nuestras-tiendas-1>.
- [16] Codelin S.A.S, Perfil de Compañía - Colombia | Finanzas y ejecutivos clave |«Emis.com.,» 2024. [En línea]. Disponible en: https://www.emis.com/php/company-profile/CO/Codelin_SAS_es_1185070.html.
- [17] Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN, «Personas naturales», [En línea]. Disponible en: <https://www.dian.gov.co/impuestos/reformatributaria/impuestorenta/Paginas/personasnaturales.aspx>.
- 18] Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN, «Trámites y Servicios Obligado a llevar contabilidad [En línea]. Disponible en: <https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/Paginas/adicionresponsabilidad42obligadollevacontabilidad.aspx>.
- [19] Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), "Normatividad - Sistema de Facturación Electrónica", [En línea]. Disponible en: <https://micrositios.dian.gov.co/sistema-de-facturacion-electronica/normatividad/>.
- [20] Superintendencia de Industria y Comercio, «Pasos para solicitar el registro de una marca,» [En línea]. Disponible en: <https://www.sic.gov.co/tema/propiedad->

- Industrial/pasos-para-solicitar-el-registro-de-una-marca. [Obtenido: 29-jul-2024].
- [21] Actualisese, "Contrato de trabajo a término fijo inferior a un año. 2 febrero 2023. [En línea]. Disponible en: <https://actualicese.com/contrato-de-trabajo-a-termino-fijo-inferior-a-un-ano/>. [Último acceso: 29 julio 2024].
- [22] Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, "Análisis Normativo del Comercio Electrónico en Colombia, investigación," noviembre 2021 [En línea]. Disponible en: https://observatorioecommerce.mintic.gov.co/797/articles-198739_recurso_1.pdf. [Obtenido: 29-jul-2024]
- [23] "ISO 9001 - Implementación y certificación de la norma 9001," Normas ISO. [En línea]. Disponible en: <https://www.normas-iso.com/iso-9001/>. [Obtenido: 29-jul-2024].
- [24] J. D. VÁQUIRO C. Mg., «TASA INTERNA DE RETORNO», Pymes futuro, 2023. [En línea]. Disponible en: <https://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>
- [25] Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN, «Trámites y Servicios Registro Único Tributario (RUT), [En línea]. Disponible en: <https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/tramites-y-servicios/tributarios/Paginas/RUT.aspx>. [Obtenido: 10-jun-2024].
- [26] J. Meza, "¿Qué es un estado de resultados y cómo hacerlo?," SIIGO, dic. 05, 2018. [En línea]. Disponible en: <https://www.siigo.com/glosario-financiero/que-es-un-estado-de-resultados/>
- [27] J. Meza, "¿Qué es un balance general? Definición, contenido y ejemplos," SIIGO, oct. 25, 2018. [En línea]. Disponible en: <https://www.siigo.com/blog/que-es-un-balance-general/>

[28] Creaciones Mar y Vale, 2024, <https://creacionesmaryvale.my.canva.site/maryvale2024#467>

|

Apéndices

Apéndice A. *Contrato de implementación de paneles solares: Página principal.*



PERSONERÍA JURÍDICA
RES. NO. 124 DE JUNIO
14 DE 1988

CONTRATO 39-P047

CONTRATO PARA LA ASISTENCIA TÉCNICA, IMPLEMENTACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LOS PROYECTOS DE AHORRO DE ENERGÍA O AGUA CON ENTREGA DE ACTIVOS PRODUCTIVOS

Entre quienes suscriben este documento, por una parte SALVADOR DIAZ GARZON, mayor de edad, identificado con la cédula de ciudadanía No. 5.795.837 de Zapatocha, actuando en nombre y representación de **CORPORACIÓN ACCIÓN Y PROGRESO SOSTENIBLE CAPS**, Entidad sin ánimo de lucro, constituida mediante Certificado de existencia y representación legal identificada con **NIT No. 800.039.695-1**, constituida mediante certificado No. 124 del 14 de junio de 1988 de Secretaría Jurídica del Departamento - Gobernación de Santander de Bucaramanga inscrito en la Cámara de Comercio de Bucaramanga el 20 de febrero de 1997, con el No. 604 del libro I y quien, para los efectos del presente contrato se denominará como **CAPS - OPERADOR**, y por la otra, **MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES** mayor de edad, identificado con la cédula de ciudadanía No. 1005106068 de Bucaramanga, en calidad de Representante legal de la empresa **FLOREZ CESPEDES MARIA FERNANDA**, identificada con NIT **1005106068-6**, Domiciliada en Cra 10 No. 7 - 59, número de teléfono 3192277182, y correo electrónico facturacionmaryvale@outlook.com, quien para efecto de este contrato se denominará como **EL BENEFICIARIO**, hemos convenido celebrar el presente CONTRATO PARA LA ASISTENCIA TÉCNICA, IMPLEMENTACIÓN Y PUESTA EN MARCHA DE LOS PROYECTOS DE AHORRO DE ENERGÍA O AGUA CON ENTREGA DE ACTIVOS PRODUCTIVOS, que se regirá por las cláusulas que a continuación se enuncian y en lo no previsto en ellas por las disposiciones legales aplicables a la materia, en especial por las prescripciones contenidas en el Código Civil.

CONSIDERANDOS

Primero. COLOMBIA PRODUCTIVA lanza el programa Apuestas Productivas Sostenibles, una nueva iniciativa de la Entidad y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para brindar asistencia técnica y entregar activos productivos a empresas que implementen proyectos de eficiencia que evidencien la reducción del consumo de energía o agua. Lo anterior, con el objetivo de transitar de una economía extractivista a una economía del conocimiento, productiva y sostenible, a través de la transformación productiva y el fortalecimiento de capacidades para hacer frente a la acción climática, impulsar y fortalecer las actividades productivas que aprovechen el capital natural, aumentar el uso de energías limpias en los procesos productivos, logrando un tejido empresarial más fuerte y resiliente ante los choques climáticos.

CORPORACION ACCION Y PROGRESO SOSTENIBLE
Santander, Colombia
www.caps.com.co

Página 1 de 22

Apéndice B. Contrato de implementación de paneles solares: Página de firma.



PERSONERÍA JURÍDICA
RES. NO. 124 DE JUNIO
14 DE 1988

obtenidos en desarrollo del proyecto, comprometiéndose a respetar los derechos morales a que hubiere lugar.

- En cualquier evento o medio de divulgación utilizado para difundir los resultados del proyecto se deberá dar el respectivo crédito a **COLOMBIA PRODUCTIVA**, incluyendo la imagen institucional, de acuerdo con los manuales y guías de imagen corporativa que serán suministradas por **COLOMBIA PRODUCTIVA** con posterioridad al requerimiento que por escrito haga **EL BENEFICIARIO** para este fin.

Las partes manifiestan libremente que han procedido a la lectura total y cuidadosa del presente documento, por lo que, en consecuencia, se obligan a todo lo ordenado y manifestado dentro del mismo.

En señal de aprobación y aceptación se suscribe en la ciudad de Bucaramanga, a los 26 días del mes de abril de 2024, con una copia igual para cada una de las partes:

EL OPERADOR

SALVADOR DIAZ GARZON
CC.5.795.837
Representante Legal
Corporación Acción y Progreso Sostenible
NIT 800.039.695-1

EL BENEFICIARIO

MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES
C.C. 1005106068
Gerente/ Representante Legal
FLOREZ CESPEDES MARIA FERNANDA
NIT 1005106068-6

[illegible]

23/9/24, 15:09

Factura - Bilgo

	MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES NIT 1.005.105.095-9 Cr 10 7 99 Centro Tel: (585) 7115.2162277-182 Florencia - Colombia floreza.communval@outlook.com		FACTURA ELECTRONICA DE VENTA No. FEM 21-00																																																																																										
Serie/n BABY RETAL S.A.S. NIT 901.235.350-1 Dirección CR 4 0034 096 200 PISO CENTRO		Teléfono (500) 3215719131 - Ext. 030 Ciudad Montería - Colombia	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="3">Fecha y hora Factura</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Generación</td> <td colspan="2">22/09/2024, 14:39</td> </tr> <tr> <td>Expedición</td> <td colspan="2">22/09/2024, 14:45</td> </tr> <tr> <td>Vencimiento</td> <td colspan="2">20/09/2024</td> </tr> </tbody> </table>	Fecha y hora Factura			Generación	22/09/2024, 14:39		Expedición	22/09/2024, 14:45		Vencimiento	20/09/2024																																																																															
Fecha y hora Factura																																																																																													
Generación	22/09/2024, 14:39																																																																																												
Expedición	22/09/2024, 14:45																																																																																												
Vencimiento	20/09/2024																																																																																												
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Item</th> <th>Código</th> <th>Descripción</th> <th>Cantidad</th> <th>U. Unitario</th> <th>Valor desc.</th> <th>Impcto. Cargo</th> <th>Impcto. Reten.</th> <th>W. Bruto</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2311</td> <td>CONJ. BAUTIZO PAÑT LARGO CHALECO CORBATIN Y CAMISA MANGA LARGA</td> <td>0.00</td> <td>55,862.35</td> <td>\$0,352.94</td> <td>19%</td> <td>0%</td> <td>335,294.12</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>970</td> <td>CONJ. BAUTIZO PAÑTALON CAMISA CHALECO Y CORBATIN</td> <td>0.00</td> <td>47,058.82</td> <td>\$0,823.53</td> <td>19%</td> <td>0%</td> <td>252,352.94</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>958</td> <td>CONJ. BAUTIZO PAÑT. CORTO CAMISA MANGA CORTA CON CORBATIN Y CHALECO</td> <td>0.00</td> <td>49,579.83</td> <td>\$3,546.22</td> <td>19%</td> <td>0%</td> <td>297,476.99</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>754</td> <td>CONJ. BAUTIZO PAÑT. CORTO CONTRAPUNTAS Y VAMISA MANGA CORTA Y CORBATIN</td> <td>0.00</td> <td>42,019.81</td> <td>\$5,376.15</td> <td>19%</td> <td>0%</td> <td>252,130.84</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>870</td> <td>BRAGA CORTA CARRO 34 BEAR</td> <td>0.00</td> <td>36,554.82</td> <td>\$9,476.99</td> <td>19%</td> <td>0%</td> <td>219,327.73</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>1003</td> <td>CONJ. BAUTIZO PAÑT LARGO CAMISA MANGA LARGA CUELLO BOLLAR</td> <td>0.00</td> <td>43,897.48</td> <td>\$7,193.29</td> <td>19%</td> <td>0%</td> <td>262,194.87</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>1010</td> <td>BRAGA CORTA COLORES BORDADA</td> <td>0.00</td> <td>39,465.80</td> <td>\$2,855.40</td> <td>19%</td> <td>0%</td> <td>236,974.79</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>1014</td> <td>CONJ. BERMUDA Y CAMISA MANGA CORTA</td> <td>0.00</td> <td>41,990.84</td> <td>\$4,924.37</td> <td>19%</td> <td>0%</td> <td>249,579.83</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>950</td> <td>CONJ. PAÑTALON CAPRI Y BLUSA SOLAS MANGA</td> <td>0.00</td> <td>37,394.95</td> <td>\$0,385.55</td> <td>19%</td> <td>0%</td> <td>224,359.75</td> </tr> </tbody> </table>				Item	Código	Descripción	Cantidad	U. Unitario	Valor desc.	Impcto. Cargo	Impcto. Reten.	W. Bruto	1	2311	CONJ. BAUTIZO PAÑT LARGO CHALECO CORBATIN Y CAMISA MANGA LARGA	0.00	55,862.35	\$0,352.94	19%	0%	335,294.12	2	970	CONJ. BAUTIZO PAÑTALON CAMISA CHALECO Y CORBATIN	0.00	47,058.82	\$0,823.53	19%	0%	252,352.94	3	958	CONJ. BAUTIZO PAÑT. CORTO CAMISA MANGA CORTA CON CORBATIN Y CHALECO	0.00	49,579.83	\$3,546.22	19%	0%	297,476.99	4	754	CONJ. BAUTIZO PAÑT. CORTO CONTRAPUNTAS Y VAMISA MANGA CORTA Y CORBATIN	0.00	42,019.81	\$5,376.15	19%	0%	252,130.84	5	870	BRAGA CORTA CARRO 34 BEAR	0.00	36,554.82	\$9,476.99	19%	0%	219,327.73	6	1003	CONJ. BAUTIZO PAÑT LARGO CAMISA MANGA LARGA CUELLO BOLLAR	0.00	43,897.48	\$7,193.29	19%	0%	262,194.87	7	1010	BRAGA CORTA COLORES BORDADA	0.00	39,465.80	\$2,855.40	19%	0%	236,974.79	8	1014	CONJ. BERMUDA Y CAMISA MANGA CORTA	0.00	41,990.84	\$4,924.37	19%	0%	249,579.83	9	950	CONJ. PAÑTALON CAPRI Y BLUSA SOLAS MANGA	0.00	37,394.95	\$0,385.55	19%	0%	224,359.75
Item	Código	Descripción	Cantidad	U. Unitario	Valor desc.	Impcto. Cargo	Impcto. Reten.	W. Bruto																																																																																					
1	2311	CONJ. BAUTIZO PAÑT LARGO CHALECO CORBATIN Y CAMISA MANGA LARGA	0.00	55,862.35	\$0,352.94	19%	0%	335,294.12																																																																																					
2	970	CONJ. BAUTIZO PAÑTALON CAMISA CHALECO Y CORBATIN	0.00	47,058.82	\$0,823.53	19%	0%	252,352.94																																																																																					
3	958	CONJ. BAUTIZO PAÑT. CORTO CAMISA MANGA CORTA CON CORBATIN Y CHALECO	0.00	49,579.83	\$3,546.22	19%	0%	297,476.99																																																																																					
4	754	CONJ. BAUTIZO PAÑT. CORTO CONTRAPUNTAS Y VAMISA MANGA CORTA Y CORBATIN	0.00	42,019.81	\$5,376.15	19%	0%	252,130.84																																																																																					
5	870	BRAGA CORTA CARRO 34 BEAR	0.00	36,554.82	\$9,476.99	19%	0%	219,327.73																																																																																					
6	1003	CONJ. BAUTIZO PAÑT LARGO CAMISA MANGA LARGA CUELLO BOLLAR	0.00	43,897.48	\$7,193.29	19%	0%	262,194.87																																																																																					
7	1010	BRAGA CORTA COLORES BORDADA	0.00	39,465.80	\$2,855.40	19%	0%	236,974.79																																																																																					
8	1014	CONJ. BERMUDA Y CAMISA MANGA CORTA	0.00	41,990.84	\$4,924.37	19%	0%	249,579.83																																																																																					
9	950	CONJ. PAÑTALON CAPRI Y BLUSA SOLAS MANGA	0.00	37,394.95	\$0,385.55	19%	0%	224,359.75																																																																																					
Total Items: 9																																																																																													
Valor en Letras: Dos millones trescientos dos mil quinientos sesenta pesos mcte																																																																																													
Forma de pago: Crédito																																																																																													
Medio de pago: Otro - Credito - Cuota No. 001 vence el 2024-09-20 por \$ 2,302,568.00																																																																																													
Observaciones: Por favor realizar su pago en el Bancolembia Cta de ahorros No. 278182-888-28 a nombre de Maria Fernanda Florez Cespedes y enviar copia de la consignación al Cel. 310 4015243. Abstenerse de practicar retención fuera del municipio de Florencia-Santander																																																																																													
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr> <td>Total Bruto</td> <td align="right">2,309,683.86</td> </tr> <tr> <td>Descuentos</td> <td align="right">424,739.49</td> </tr> <tr> <td>Subtotal</td> <td align="right">1,934,924.37</td> </tr> <tr> <td>IVA 19%</td> <td align="right">367,635.63</td> </tr> <tr> <td>Total a Pagar</td> <td align="right">2,302,568.00</td> </tr> </tbody> </table>						Total Bruto	2,309,683.86	Descuentos	424,739.49	Subtotal	1,934,924.37	IVA 19%	367,635.63	Total a Pagar	2,302,568.00																																																																														
Total Bruto	2,309,683.86																																																																																												
Descuentos	424,739.49																																																																																												
Subtotal	1,934,924.37																																																																																												
IVA 19%	367,635.63																																																																																												
Total a Pagar	2,302,568.00																																																																																												

Esta factura de venta aplica las normas relativas al libro de cambio artículo 5 Ley 1371 de 1999. Con esta el Comprador declara haber recibido real y materialmente los mercancías o prestaciones de servicios descritas en este título. **Valor Número autorización electrónica 976857215218 aplicado en 20230903 prepago FEM desde el número 2006 el 2023 Vigencia: 6 meses**
 Responsable de IVA - Actividad Económica 1402 Construcción de premises de retail ocupado primer de piso Tarifa 6.400%
 GFCPE: 04671674015243 5748 actiiv base Sucr total RR 174704015243 5748 actiiv base Sucr total RR 4950202301 17471376 Juv

23/9/24, 15:13

Facture - illo

	MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES NIT 1.305.105.085-8 Cr 10 7 59 Centro Tel: (855) 714 10 2182771182 floresfernandaf@cofbo.com.co		FACTURA ELECTRONICA DE VENTA No. PEM 2115
Serie/n: O&O RETAIL SAS NIT: 901.234.880-8 Dirección: CR 25 21 10 CENTRO		Teléfono: (800) 2136745287 - Ext. 000 Ciudad: Cúcuta - Colombia	
		Fecha y hora Factura: Generación: 03/09/2024, 08:54 Expedición: 03/09/2024, 09:35 Vencimiento: 03/10/2024	

Item	Código	Descripción	Cantidad	Vr. Unitario	Valor desc.	Impcto. Cargo	Impcto. Ret.	Vr. Bruto
1	2345	CONJUNTO PANTALON CAMPI Y BLUSA GUALUDD	12.00	41.599.54	59.848.14	19%	0%	499.169.69
2	822	CONJ. SAUTIZO MANGA CORTA	8.00	41.179.47	59.294.12	19%	0%	329.411.76
3	908	CONJ. SAUTIZO PANT. LARGO CAMISA MANGA LARGA CON CORBATIN Y CHALECO	12.00	53.701.51	116.188.07	19%	0%	645.378.16
4	968	CONJ. SAUTIZO PANTALON CAMISA CHALECO Y CORBATIN	8.00	55.482.18	79.889.58	19%	0%	443.997.48
5	996	CONJ. SAUTIZO PANT. CORTO CAMISA MANGA CORTA BORDADA	8.00	44.957.96	64.739.53	19%	0%	359.953.87
6	927	CONJ. SAUTIZO MANSA LARGA	12.00	42.997.14	52.571.43	19%	0%	514.286.71
7	2365	CONJ. SAUTIZO PANT LARGO Y CAMISA MANGA CORTA	12.00	45.218.49	59.921.93	19%	0%	554.821.85

Total Items: 7

Valor en Letras:
Tres millones doscientos sesenta y cinco mil doscientos treinta y nueve pesos milnoventa y ocho cent.

Forma de pago:
Crédito

Medio de pago:
Otros - Crédito - Cuota No. 881 vence el 2024-10-03 por \$ 3,265,239.98

Total Bruto	3,346,218.45
Descuento	602,319.34
Subtotal	2,743,899.14
IVA 19%	521,348.84
Total a Pagar	3,265,239.98

Observaciones:
 Por favor realizar su pago en el Bancalombia Cta de ahorros No. 278182-888-28 a nombre de Maria Fernanda Florez Cespedes y enviar copia de la consignación al Cel. 318 4015243. Abstenerse de practicar retención fuera del municipio de Floridablanca-Santander

A esta factura de venta aplican las normas relativas al libro de cambio (artículo 5 Ley 1271 de 1999). Con esta el Generador declara haber recibido cash o materialmente los mercancías o prestación de servicios descritos en este título / Valor: Número autorización electrónica 907682791578 expedido en 20240903 pago PEM desde el número 2024 al 0909 Vigencia: 6 meses

Responsable de IVA - Actividad Económica: 1400 Comercio al por menor de retail (excepto prendas de piel Terciaria Excluido)
 CIFR.: 76610400000001151 Box 15c14 220330-a2703d97f0ca3d1115c4b5016163d3d8776da ea7e9d683 f0bdad 1039d5

23/09/24, 15:18

Factura - 8810

MARIA FERNANDA FLOREZ CESPEDES
NIT 1.025.106.085-8
Cr 10 7 58 Centro
Tel: (8651711) 2132271182
Fondablanco - Colombia
creacionesmarvale@outlook.com

FACTURA ELECTRONICA DE
VENTA
No. FEM 2167

Serie/n
NIT
Direccion

BABY GROUP S.A.S
861.723.212-4
CR 7A 18B 12

Telefono
(865) 2133513213 - Ext. 000
Valledupar - Colombia

Fecha y hora Factura

Generacion
Expedicion
vencimiento

23/09/2024, 11:28
23/09/2024, 11:31
23/10/2024

Item	Código	Descripción	Cantidad	Vt. Unitario	Valor desc.	Impcto Cargo	Impcto Reto.	Vt. Bruto
1	2303	BATICA ESTAMPADA CON MOÑO	13.00	36,574.75	0.00	19.1%	0.1%	480,972.27
2	949	BRAGA LARGA INDIGO CONEJA	12.00	37,394.58	0.00	19.1%	0.1%	448,739.50
3	1014	CONJ. BERMUDA Y CAMISA MANGA CORTA	12.00	41,596.64	0.00	19.1%	0.1%	499,169.68
4	870	BRAGA CORTA CARRISO 34 BEAR	12.00	36,554.82	0.00	19.1%	0.1%	438,895.46
5	881	CONJ. PANT LARGO Y CAMISA DE CUADROS	12.00	42,016.81	0.00	19.1%	0.1%	504,201.66
6	2323	CONJ. BERMUDA ESTAMPADA Y CAMISETA CUELLO TEJIDO	13.00	37,816.13	0.00	19.1%	0.1%	491,596.64
7	754	CONJ. SALTINZO PANT. CORTO CONTRAINTAS Y VAMISA MANGA CORTA Y CORBATIN	4.00	42,016.81	0.00	19.1%	0.1%	168,067.23
8	754B	CONJ. SALTINZO PANT. CORTO CONTRAINTAS Y VAMISA MANGA CORTA Y CORBATIN	8.00	45,376.15	0.00	19.1%	0.1%	363,028.21
9	739	CONJ. SALTINZO MANGA LARGA CON CORBATIN GORRA Y TIRANTAS	4.00	636,655.46	0.00	19.1%	0.1%	2,554,621.65
10	739B	CONJ. SALTINZO MANGA LARGA CON CORBATIN GORRA Y TIRANTAS	8.00	69,747.90	0.00	19.1%	0.1%	557,983.19

Total Items: 10

Valor en Letras:
Siete millones setecientos cuarenta y tres mil pesos milite

Forma de pago:
Crédito

Medio de pago:
Cte - Crédito - Cuota No. 001 vence el 2024-10-23 por \$ 7,743,886.00

Observaciones:
Por favor realizar su pago en el Bancolombia Cta de ahorros No. 278182-866-28 a nombre de Maria Fernanda Florez Cespedes y enviar copia de la consignación al Cel. 318 4015243. Abstenerse de practicar retención fuera del municipio de Fondablanco-Santander

Total Bruto	6,506,722.69
IVA 19%	1,236,277.31
Total a Pagar	7,743,000.00

A esta factura de venta aplican las normas relativas al IVA de cambio (artículo 5 Ley 1391 de 2000). Con esta el Comprador declara haber recibido real y materialmente las mercancías o prestación de servicios descritos en este título - Véase: **Número autorización electrónica 987654321019** aprobado en 20240902 por el FEM desde el número 2024-01-0001 Vigencia: 6 meses

Responsable de IVA - Actividad Económica 1402 Correlación de ventas, excepto ventas de piel Tarifa 5.44mil

CÓDIGO: 26333c3d7a8908b9645c1168c968871ccabed6f2a6d9f627bdc1ff433cc38c52ad405bdc670533c6b79a666

