

Información Importante

La Universidad Santo Tomás, informa que el(los) autor(es) ha(n) autorizado a usuarios internos y externos de la institución a consultar el contenido de este documento a través del Catálogo en línea del CRAI-USTA y el Repositorio Institucional en la página Web de la CRAI-USTA, así como en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

Se permite la consulta a los usuarios interesados en el contenido de este documento, para todos los usos que tengan **finalidad académica**, nunca para usos comerciales, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de grado y a su autor.

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

**Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación, CRAI-USTA
Universidad Santo Tomás, Bucaramanga**

Plan de negocios para introducir prendas de vestir en el Almacén Tu Fábrica para personas en condición de discapacidad centrándose básicamente en limitaciones físicas, movilidad reducida en brazos y piernas, parapléjicos residentes en Pamplona, Norte de Santander

Claudia Maritza Reyes Contreras

Trabajo de grado para optar por el título de Magíster en Administración MBA

Directora

Catalina Santamaría Ortiz

Magíster en Administración

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables

Maestría en Administración MBA

2020

Dedicatoria

Principalmente A Dios, quién cada día me bendice y me provee sabiduría y fortaleza para el logro de mis metas propuestas.

A mi querida madre: todos los días agradezco a mi Dios por premiarme con una persona tan maravillosa quien me anima en cada momento para salir adelante.

A mi familia, hermanos, sobrina, amigos y compañeros por siempre estar ahí con sus palabras de ánimo y gran apoyo.

Agradecimientos

A Dios por permitirme culminar esta maestría.

A dos maravillosas personas que conocí durante la maestría: **Jenny** y el **Padre Armando** por esa linda amistad de hoy en día y el apoyo mutuo recibido desde el inicio de clases;

A la Doctora Catalina Santamaría mi tutora, por su gran apoyo y valiosos aportes;

Al todos los que hacen parte del equipo de trabajo del **Almacén Tu Fábrica**, por siempre estar dispuestos a colaborar y aportar en mi propuesta;

A los docentes de la Universidad Santo Tomas que participaron en mi formación profesional;

A mis **compañeros de la Cohorte 51 MBA**, excelentes personas, quienes hacían que cada encuentro en clases fuera una terapia y aprendizaje buscando siempre ser mejores;

A mis compañeros del ISER por su acompañamiento en muchos temas que no manejaba además de darme ánimo para terminar.

A **Const, Marthica, Sandra, Toñito** y todos aquellos que siempre desean lo mejor para mí, por ese gran apoyo y palabras de ánimo en días de fuerte presión en este proyecto,

A mi **Ceci, Paola, Carlos, Silvita** quienes siempre están ahí con su apoyo incondicional y sus grandes aportes que permitieron fortalecer temas que no manejaba,

A todos: **MIL GRACIAS.**

Tabla de Contenido

Introducción	15
1. Plan de negocios para introducir prendas de vestir en el Almacén Tu Fábrica para personas en condición de discapacidad centrándose básicamente en limitaciones físicas, movilidad reducida en brazos y piernas, parapléjicos residentes en Pamplona, Norte de Santander	17
1.1 Descripción de la oportunidad de negocio o necesidad a satisfacer	17
1.2 Descripción del mercado o segmento del mercado al que se pretende satisfacer.....	21
1.3 Descripción de la propuesta de Valor	23
1.4 Objetivos del Proyecto.....	26
1.4.1 Objetivo General.....	26
1.4.2 Objetivos Específicos.....	26
2. Análisis de Mercado.....	28
2.1 Objetivos de la investigación de mercados.....	30
2.1.1 Objetivo General.....	30
2.1.2 Objetivos Específicos.....	30
3. Metodología	31
3.1 Tipo de investigación.....	32
3.1.1 Enfoque cualitativo.	33
3.1.2 Técnica de recolección de datos.....	36
3.1.2.1 Fuentes Secundarias.....	36
3.1.2.2 Fuentes Primarias.....	36
3.1.2.3 Entrevista Semiestructurada.....	38
3.1.2.4 Grupo Focal.....	42
3.2 Descripciones generales.....	57
4. Análisis Técnico.....	79
4.1 Localización.....	80
4.1.1 Macro localización.....	80
4.1.2 Micro localización	81
4.2 Descripción de los procesos de confección	83
5. Estudio Administrativo	99
6. Análisis legal, ambiental y social.....	113
7. Análisis Financiero	114
7.1 Inversiones	115
7.2 Punto de Equilibrio	120
7.3 Indicadores	121
8. Análisis de Riesgos e intangibles.....	121
9. Evaluación integral del proyecto.	130
10. Resumen Ejecutivo del Plan de Negocios	131
11. Conclusiones	132
12. Recomendaciones	134
Referencias bibliográficas.....	137
Apéndices.....	142

Lista de Tablas

Tabla 1. Metodología a desarrollar plan de negocios	27
Tabla 2. Metodología investigación de mercados.....	31
Tabla 3. Segmentación según condición de discapacidad física motriz	35
Tabla 4. Profesionales en el área de salud	38
Tabla 5. Expertos en práctica comercial del sector.....	40
Tabla 6. Ficha técnica participantes Grupo Focal 1	44
Tabla 7. Ficha técnica participantes Grupo Focal 2.....	45
Tabla 8. Personas a quienes se confeccionaron las prendas de vestir.....	61
Tabla 9. Empresas que ofrecen prendas para personas con discapacidad en Colombia.....	65
Tabla 10. C1410 Confección de prendas de vestir excepto prendas de piel.....	67
Tabla 11. Relación de las empresas con dos actividades económicas	68
Tabla 12. Listado de proveedores telas e insumos para taller.....	69
Tabla 13. Proveedores chaquetas y tejidos no fabricados.....	70
Tabla 14. Proveedores mantenimientos	71
Tabla 15. Presupuesto mezcla se mercadeo	74
Tabla 16. Relación expertos sobre pronóstico de demanda	76
Tabla 17. Porcentaje de prendas por discapacidad física.....	78
Tabla 18. Proyección de ventas por referencia	79
Tabla 19. Maquinaria actual	81
Tabla 20. Implementos taller de costura	82
Tabla 21. Muebles y enseres.....	82

Tabla 22. Equipo de Computo	83
Tabla 23. Costos referencia A.....	97
Tabla 24. Costo Referencia B	97
Tabla 25. Costo Referencia C	98
Tabla 26. Costos Referencia D	98
Tabla 27. Costo Referencia E	99
Tabla 28 Administradora	104
Tabla 29. Supervisora taller de costura.....	105
Tabla 30. Mercadeo y Ventas	106
Tabla 31. Auxiliar de Ventas.....	106
Tabla 32. Análisis DOFA Almacén Tu Fábrica	109
Tabla 33. Matriz de Estrategias	110
Tabla 34. Precios Máquinas	115
Tabla 35. Precios Implementos del taller.....	116
Tabla 36. Precios Muebles y Enseres	116
Tabla 37. Precios Equipo de Cómputo	116
Tabla 38. Depreciación Inversiones fijas.....	117
Tabla 39. Depreciación Maquinas	117
Tabla 40. Valor Residual	117
Tabla 41. Depreciación Acumulada.....	118
Tabla 42. Punto de Equilibrio	120
Tabla 43. Resultados indicadores financieros.....	121
Tabla 44. Resumen Plan de Negocios Tu Fábrica	131

Lista de Figuras

Figura 1. Total personas con discapacidad en Colombia.....	22
Figura 2. Estrato socioeconómico de personas con discapacidad en Colombia según RLCPD...	22
Figura 3. Elementos requeridos y deseables para el uso de las prendas de vestir	24
Figura 4. Estructura del análisis de mercado	29
Figura 5. Grupos de edad, según dificultades para el desarrollo de actividades cotidianas	35
Figura 6. Índice de ventas de productos textiles y prendas de vestir	51
Figura 7 Producto Interno Bruto Tasa de crecimiento anual 2017 - 2018pr (III Trimestre)	52
Figura 8. Valor agregado por actividad económica Tasa de crecimiento anual 2018	52
Figura 9. Tasas de crecimiento en volumen ¹ de industrias manufactureras 2018pr – III trimestre	53
Figura 10. Exportaciones en Colombia.....	54
Figura 11. Exportaciones Confección Prendas de Vestir.....	55
Figura12. Variación anual producción real manufacturera por región III trimestre 2018/ III trimestre 2017	56
Figura 13. Variación y contribución de las ventas año corrido I-III Trimestre (2018/2017)	56
Figura 14. Chaqueta sudadera talla baja adulto	59
Figura 15. Chaqueta usuario silla de ruedas o muletas	59
Figura 16. Pantalón con abertura para uso de sonda, pisingo.....	60
Figura 17. Pantalón graduador de bota con velcro	60
Figura 18. Pantalón de sudadera talla 10 x S para adulto de estatura baja	60
Figura 19. Nombre logotipo de la empresa.....	62
Figura 20. Slogan	63
Figura 21. Etiqueta y marquilla	63
Figura 22. Bolsa de tela ecológica	64
Figura 23. Bolsa plástica ecológica	64
Figura 24. Diagrama actual del flujo de proceso	83
Figura 25. Pantalón largo con abertura para uso de sonda	85
Figura 26. Pantalón sudadera talla baja	86

Figura 27. Chaqueta sudadera talla baja	87
Figura 28. Chaqueta con parches usuario silla de ruedas	88
Figura 29. Pantalón graduador de pierna	89
Figura 30. Diagrama según flujo productivo tradicional	90
Figura 31. Diagrama según flujo proceso productivo nueva línea	91
Figura 32. Distribución interna actual del taller de costura	92
Figura 33. Distribución interna propuesta del taller de costura	93
Figura 34. Ficha técnica pantalón largo con abertura uso sonda	94
Figura 35. Ficha técnica pantalón sudadera para adulto talla baja	95
Figura 36. Ficha técnica chaqueta sudadera para adulto talla baja	95
Figura 37. Ficha técnica chaqueta usuario silla de ruedas o muletas.....	96
Figura 38. Ficha técnica pantalón regulador pierna.....	96
Figura 39. Etapas del proceso administrativo	99
Figura 40. Organigrama actual Tu Fábrica.....	103
Figura 41. Organigrama con la propuesta.....	107
Figura 42. Estado de resultados proyectados	118
Figura 43. Estado de resultados del proyecto	119
Figura 44. Comparativo de Utilidad	119
Figura 45. Flujo de Efectivo Proyectado	120
Figura 46. Punto de equilibrio por cada una de las referencias.	121
Figura 48. Contexto Estratégico	123
Figura 49. Identificación del riesgo	124
Figura 50. Análisis de Riesgo	125
Figura 51. Ponderación de controles.....	126
Figura 52. Valoración de controles.....	127
Figura 53. Valoración nueva del riesgo	128
Figura 54. Mapa de Riesgo	129

Lista de Apéndices

Apéndice A. Preguntas prueba piloto	142
Apéndice B. Preguntas entrevista a profesionales de la salud	142
Apéndice C. Preguntas entrevista expertos en prácticas del sector	143
Apéndice D. Preguntas Grupo Focal 1.	143
Apéndice E. Preguntas Grupo Focal 2.	144
Apéndice F. Volante	144
Apéndice G. Pendón	145
Apéndice H. Tarjeta de presentación	145
Apéndice I. Adhesivo alcancías	146
Apéndice J. Bono	146
Apéndice K. Situación Financiera a Dic 31 de 2018	147
Apéndice L. Estado de Resultados 1 de enero a 31 de diciembre de 2018.....	148

Resumen

El objetivo de este trabajo es desarrollar un plan de negocios en el Almacén Tu Fábrica de Pamplona, partiendo de una dinámica de integración social, a través de una innovación de ruptura, que según Rodrigo Varela es donde “generan cambios radicales en el modelo, o en la tecnología, o en ambos, y crea grandes ventajas competitivas que son difíciles de responder por los competidores. Son cambios en el tipo de juegos que producen más fracción de mercado, incrementan ingresos y mejoran margen”(Rodrigo, 2014),reflejada mediante la introducción de una nueva línea de prendas de vestir, la cual exige cambios no solo en el proceso que inicia desde el diseño, confección, comercialización e inclusión de servicios que marcan diferencia. De acuerdo con Porter & Kramer “las políticas y prácticas operacionales que aumentan la competitividad de una empresa, mientras simultáneamente mejoran las condiciones sociales y económicas de las comunidades en las cuales opera “es la creación de valor compartido(Porter & Kramer, La creación de valor compartido, 2011)en este caso, orientado a mejorarla calidad de vida de un mercado desatendido hasta el momento conformado por personas en condición de discapacidad centrándose básicamente en sus limitaciones físicas, movilidad reducida en brazos y piernas, paraplégicos residentes en la ciudad, buscando para ellas un beneficio social, teniendo en cuenta la dificultad que se les presenta para encontrar prendas que faciliten su vestir.

En el estudio de mercados se evidenció la aceptación de esta propuesta por parte dela población objeto, técnicamente la infraestructura con que cuenta el almacén son suficientes para el proceso productivo, internamente se propuso un cambio en la distribución interna de las máquinas para optimizar el tiempo en el proceso de diseño, corte y confección, además de la validación de cinco prototipos de prendas priorizadas, considerando la condición de discapacidad

de algunas de las personas que participaron en esta investigación, se requirió de la asesoría de profesionales expertos: uno en el área de la salud: en este caso un fisioterapeuta y una diseñadora de modas, permitiendo ofrecer prendas personalizadas, funcionales y estéticas.

El impacto que aporta esta propuesta es positivo: sus beneficios, no solo son para la población atendida; sino, también para la propietaria del Almacén Tu Fábrica, pues, además de incrementar su participación en el mercado, financieramente se refleja una utilidad en el mediano plazo, con grandes perspectivas futuras por ser un mercado desatendido, identificando una oportunidad de negocio.

Palabras clave: Plan de negocios, Discapacidad física motora, Innovación e inclusión social, Prendas de vestir personalizadas, Valor compartido.

Abstract

The objective of this work is to develop a business plan at the Tu Fábrica warehouse in Pamplona, starting from a dynamic of social integration, through a breaking innovation, which according to Rodrigo Varela is where "they generate radical changes in the model, or in technology, or both, and creates great competitive advantages that are difficult for competitors to answer. They are changes in the type of games that produce more fraction of market, increase income and improve margin "(Rodrigo, 2014), reflected by the introduction of a new line of clothing, which requires changes not only in the process that starts from the design, preparation, commercialization and inclusion of services that make a difference. According to Porter & Kramer, "the policies and operational practices that increase the competitiveness of a company, while simultaneously improving the social and economic conditions of the communities in which it operates" is the creation of shared value (Porter & Kramer, 2011). this case, aimed at improving the quality of life of a market unattended until the moment conformed by people in condition of disability focusing basically on their physical limitations, reduced mobility in arms and legs, paraplegics residing in the city, seeking for them a social benefit, taking into account the difficulty that is presented to them to find garments that facilitate their dressing.

The market study showed the acceptance of this proposal by the target population, technically the infrastructure available to the warehouse are sufficient for the production process, internally a change was proposed in the internal distribution of the machines to optimize the time in the design process, cutting and sewing, in addition to the validation of five prototypes of prioritized garments, considering the condition of disability of some of the people who participated in this investigation, it was required the advice of expert professionals: one in the area of health: in this

case a physiotherapist and a fashion designer, allowing to offer personalized, functional and aesthetic garments.

The impact of this proposal is positive: its benefits are not only for the population served; if not, also for the owner of the Tu Fábrica Store, then, in addition to increasing its market share, financially it reflects a profit in the medium term, with great future prospects for being an unattended market, identifying a business opportunity.

Keywords: Business plan, Physical motor disability, Innovation and social inclusion, Personalized clothing, Shared value.

Introducción

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS) la Discapacidad

Es un término general que abarca las deficiencias, las limitaciones de la actividad y las restricciones de la participación. Las deficiencias son problemas que afectan a una estructura o función corporal; las limitaciones de la actividad son dificultades para ejecutar acciones o tareas, y las restricciones de la participación son problemas para participar en situaciones vitales. Por consiguiente, la discapacidad es un fenómeno complejo que refleja una interacción entre las características del organismo humano y las características de la sociedad en la que vive (OMS, 2011).

Para la ONU:

La discapacidad es un concepto que evoluciona y que resulta de la interacción entre las personas con deficiencias y las barreras debidas a la actitud y al entorno que evitan su participación plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con las demás” (ONU, 2006)

La Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad de las Naciones Unidas dice que:

...las personas con discapacidades incluyen a aquellas que tengan deficiencias físicas, mentales, intelectuales o sensoriales (como de audición o visión) a largo plazo que, al interactuar con diversas barreras, puedan impedir su participación plena y efectiva en la sociedad, en igualdad de condiciones con los demás (Unidas, 2015).

La inclusión va relacionada directamente con discapacidad; según el Centro para el Control y Prevención de Enfermedades, es un término que permite que las personas que poseen una

discapacidad puedan desarrollar actividades cotidianas y se puedan desempeñar en funciones similares a compañeros sin discapacidad, permitiéndoles ser más participativas en roles y actividades socialmente previstas para la inclusión de personas con discapacidad; garantizando que todas tengan las mismas oportunidades de participar en todos los aspectos de la vida al máximo de sus capacidades y deseos(CDC, 2017).

Según las dos temáticas mencionadas anteriormente y teniendo en cuenta que hoy en día, las empresas para mantenerse en el mercado deben ir a la vanguardia de las tendencias generadas por la globalización y que para ser competitivas y penetrar nuevos segmentos de mercado, deben promover productos o servicios que marquen diferencia, ya sea rediseñando o incorporando nuevas alternativas que incluyan a poblaciones desatendidas hasta el momento y que requieren satisfacer necesidades particulares; de ahí la importancia de estar innovando continuamente para que las empresas sean sostenibles y a su vez pensar en productos que reflejen una innovación social dada por una transformación de la sociedad que sea incluyente.

Para el desarrollo de este plan de negocios, el mercado objetivo se analiza según datos del Registro de Caracterización y Localización de las personas con discapacidad propuesto por el DANE, además de investigaciones de maestría desarrolladas en temas similares y tomar referentes de autores como Rafael Alcaraz Rodríguez, Juan José Miranda Miranda, Rodrigo Varela y Bacca Urbina, Phillip Kotler entre otros.

Se parte inicialmente de hacer la investigación de mercados, un análisis técnico, administrativo seguido del desarrollo del estudio financiero basado en hacer una comparación de la situación actual del Almacén Tu Fábrica, versus con la inclusión de esta nueva propuesta, para finalmente verificar la viabilidad de esta.

1. Plan de negocios para introducir prendas de vestir en el Almacén Tu Fábrica para personas en condición de discapacidad centrándose básicamente en limitaciones físicas, movilidad reducida en brazos y piernas, parapléjicos residentes en Pamplona, Norte de Santander

1.1 Descripción de la oportunidad de negocio o necesidad a satisfacer

Internacionalmente en países como España, Rusia, Brasil, Argentina, Chile, México; entre otros; hay empresas de confección que tienen en cuenta a la población en condición de discapacidad dentro de su oferta incluyendo productos específicamente para ellos. A continuación, se referencian algunas que cuentan con gran reconocimiento y son ejemplos por parte de diferentes medios de comunicación, destacando su innovación e inclusión social a través de proveer prendas de vestir adaptables a sus necesidades, para satisfacer este mercado que cada vez requiere de más atención.

“Diseñan ropa especial para personas con discapacidad” es el título del diario Agencia EFE de México del día 15 de enero de 2018 (EFE, 2018), en el cual se exalta la propuesta de tres estudiantes de la Universidad Iberoamericana, las cuales padecen de esclerosis múltiple, espasticidad rígida y Síndrome de West respectivamente y a quienes la enfermedad les ha ido impidiendo la movilidad hasta ser usuarias de silla de ruedas, por ello propusieron un diseño con modificaciones de una prenda común que les brinde rapidez al vestirse, comodidad y elaboradas en telas suaves, les incluyeron bolsillos en los muslos y rodillas, alargaron tiro facilitando espacio para bajar cierre e incrementaron tela en la parte de atrás que les brinde comodidad por estar sentadas además a las camisas les pusieron cierres en las mangas, ajustadas con broches de

presión entre otras. Con esta propuesta, se “puede ir más allá de tendencias comerciales y tener una faceta de responsabilidad social al brindar ayudar a la gente que está en silla de ruedas”, señaló el artículo. Finalmente, la investigación y desarrollo de diseño de este proyecto los llevó a entender la oportunidad que tienen las marcas de implementar prendas para personas con discapacidad en su línea de productos.

Runway of Dreams, ubicada en W Northfield Rd, Livingston, EE. UU., es una asociación sin ánimo de lucro, creada por una madre que quiso vestir a su hijo discapacitado con ropa normal, se dedica a adaptar ropa de niños con problemas, la cual trabaja para un futuro de inclusión, aceptación y oportunidad en la industria de la moda para personas con discapacidades. Fundada sobre la base de que la ropa es una necesidad humana básica; además desarrolla, entrega y apoya iniciativas caritativas para ampliar el alcance de la ropa adaptativa y promover la comunidad con capacidades diferentes en la industria de la moda. A través de donaciones de ropa adaptativa, iniciativas de oportunidades de empleo, talleres de diseño adaptativo, campañas de concientización y programas de becas, la cual está empoderando a las personas con discapacidades con oportunidades, confianza, independencia y estilo.(Runway of Dreans, 2014)

Se evidenció que la empresa Tommy Hilfinger, desde el 2016 también incursiona en colecciones de prendas para niños con discapacidad, además de colaborar con la fundación Runway of Dreans.

Acaba de sacar la temporada primavera-verano. Es una colección típica de Hilfinger, pero con algunos detalles diferentes e importantes, como la inclusión de botones magnéticos, dobladillos ajustables, cierres de velcro o cremalleras especiales para una sola mano, que puedan servir a todas las personas con diferentes niveles de habilidad (europapress, 2018).

En Argentina, se encuentra el Centro de Tecnologías para la Salud y Discapacidad: Instituto Nacional de Tecnología Industrial, el cual, promueve...

...el desarrollo de tecnologías adecuadas y accesibles para mejorar la calidad de vida de las personas con discapacidad. Basa su trabajo en la interacción de los equipos propios del INTI con los grupos de desarrollo de las industrias, organismos públicos, el sistema educativo y de salud, de ciencia y tecnología, y organizaciones de la comunidad (Discapacidad, Centro de Tecnologías para la Salud y la discapacidad, 2016).

En Colombia en el mercado tradicional, son pocas las empresas que confeccionan y comercializan prendas de vestir para personas en condición de discapacidad. La oferta evidenciada, parte de propuestas de estudiantes de pregrado, que por situaciones vividas directamente por ellas o por un familiar decidieron proponerla como trabajo de grado y solo lo hacen para cumplir el requisito y poder titularse; pero no se materializan. A continuación, se referencian tres iniciativas que si han intentado materializar su idea: OMO es la única empresa perteneciente a la diseñadora Manuela Echeverry, que inició desde el año 2013yactualmenteofrece prendas para atender este mercado(Echeverry, 2016),mientras que Laatu Inclusive Clothing, por ahora ha dado a conocer a través de la vinculación en eventos de pasarela con una colección de lanzamiento en Teletón(TELETON, s.f.),Colombiamoda (INEXMODA, s.f.)siendo iniciativa de un proyecto de grado de las estudiantes Alejandra Osorio y Deisy Aristizábal de la Universidad Pontifica de Medellín, las cuales se contactaron telefónicamente en el mes de noviembre del 2018, quienes mencionaron que aún no se han podido constituir, pues a pesar de la gran acogida de su propuesta; requieren capital de trabajo para su puesta en marcha(Osorio, 2016),actualmente están participando en una convocatoria a través de un programa de apoyo de la Alcaldía de Medellín en espera de los resultados para

consecución de recursos y finalmente Arawukos Ilimitados (Ilimitados, 2004), aún se mantiene en el mercado, pero ha venido incursionando en otro tipo de accesorios, hoy en día es muy poco lo que confeccionan prendas para personas con discapacidad. En el análisis de competencia se profundizará más sobre estas empresas mencionadas en la Tabla 10.

En Norte de Santander y particularmente en Pamplona, analizando la oferta de establecimientos de confección y comercialización en prendas de vestir; se evidencia que, dentro del mercado tradicional, no se identifican empresas dedicadas a diseñar prendas para personas en condición de discapacidad física y tampoco se conoce de modelos o patrones de diseño para este tipo de confección.

Los antecedentes expuestos anteriormente, muestran que en el país son muy pocas las diseñadoras que promueven la incorporación de prendas personalizadas para la población referenciada, lo que refleja que hasta el momento las empresas de confección, no se han preocupado por diseñar prendas específicas para ellas.

Esta investigación, permitió identificar que el segmento de mercado propuesto, residente en la localidad, actualmente no encuentra establecimientos en Pamplona, ni el departamento, que ofrezcan prendas de vestir diseñadas y confeccionadas a su medida, razón por la cual, se identifica una gran oportunidad para Tu Fábrica partiendo de que hay carencia absoluta de una empresa de confección en la ciudad que se dedique a satisfacer esta necesidad; cuenta con trayectoria y experiencia de muchos años en la fabricación de uniformes, prendas escolares y dispone de un taller con máquinas suficientes y personal idóneo para diseñar y confeccionar esta nueva línea de ropa.

La oportunidad también se refleja por que inicialmente sería la única empresa de la localidad que ofrezca este tipo de prendas, generando un impacto positivo: no solo a la propietaria, quién

se caracteriza por su capacidad emprendedora, creativa e innovadora, quién obtendrá un beneficio económico adicional. Será una estrategia muy prometedora de producción que encaja dentro de una nueva línea de confección exclusiva para esta región y a largo plazo pueda ser una idea reconocida nacional o internacionalmente por esta innovación social orientada hacia la inclusión de un mercado que requerirá de una expansión que a futuro favorecerá a las empresas de confección locales.

La situación del almacén es estable, pero a economía local ha decaído notoriamente con pocas alternativas laborales generadas por la migración de venezolanos, la creciente incursión de prendas de contrabando entre otros; lo que ha generado una disminución en sus ventas por lo que se ve en la necesidad de incursionar en otros mercados que permitan incrementar su participación, por ello la alternativa de determinar la conveniencia o no de introducir estas nuevas prendas para un mercado desatendido. Pensar en esta iniciativa requiere de revisar su manejo administrativo el cual se hace empíricamente, pensar en penetrar nuevos mercados requiere de un proceso administrativo que permita el logro de los objetivos planteados por Tu Fábrica.

1.2 Descripción del mercado o segmento del mercado al que se pretende satisfacer

Hoy en día, en Colombia no se cuenta con una cifra exacta de la población con discapacidad, se toman como referente la información del censo general del DANE de 2005(DANE, 2010) y datos más recientes a través del Registro de Localización y Caracterización de Personas con Discapacidad RLCPD(Ministerio de Salud y Seguridad Social) que son más actualizados; en la figura 1 a continuación se referencia el número registrado de esta población:

Número de personas con discapacidad en Colombia.

Fuente de información	N° Personas con discapacidad	% De la población total
DANE Censo 2005	2.624.898	6,3
RLCPD Febrero 2018	1.379.001	2,6

Figura 1. Total personas con discapacidad en Colombia

Fuente: Ministerio de Salud y Protección Social, Registro de Localización y Caracterización de Personas con Discapacidad- RLCPD

Según la información anterior, cerca del 6.3% del total de la población en Colombia, son personas que presentan alguna discapacidad, de los cuales, el 9,1% poseen una discapacidad motriz, el 14% discapacidad sensorial, el 34,8% discapacidad cognitiva y el 19,8% discapacidad mental. De los datos anteriores, se estima, que hasta el año 2018, solo se han registrado aproximadamente el 52% de esta población en el RLCPD.

Otra particularidad que posee esta población es que además de su condición de discapacidad, según el RLCPD, la gran mayoría hacen parte de los estratos más bajos, como se evidencia a continuación en la figura 2:



Figura 2. Estrato socioeconómico de personas con discapacidad en Colombia según RLCPD

Fuente: Ministerio de Salud y Protección Social, Registro de Localización y Caracterización de

Personas con Discapacidad- RLCPD, junio 2018.

Se pretende atender inicialmente un segmento de personas nacidas o procedentes de otras regiones, las cuales residen en Pamplona y cuya particularidad es que poseen una discapacidad centrándose básicamente en limitaciones físicas, movilidad reducida en brazos y piernas, parapléjicos, generadas ya sea por nacimiento, un accidente, enfermedad que en determinado momento exige la mutilación de un miembro inferior o superior, ocasionado ya sea por el conflicto armado que hay en Colombia (minas quebrapatas) o en su defecto enfermedad es como diabetes o detección tumoral que requiere de su amputación.

También, se pueden encontrar personas con padecimientos como parálisis cerebral, párkinson, Alzheimer, enanismo, problemas crónicos de piel (psoriasis); entre otras situaciones, que conllevan a que tengan problemas para desplazarse: movilidad reducida, posean dificultad para vestirse o desvestirse, en algunos casos sean usuarios de silla de ruedas o muletas o que requieran portar equipos o aparatos continuamente, que se encuentren postrados en una cama (encamados), por el paso de los años (tercera edad) requieran de ayuda para la buena marcha de su vida cotidiana.

En el análisis de mercados, se tratará con más profundidad los datos registrados de las personas residentes en Pamplona, además de conocer los padecimientos, características y situación actual de la población objeto que se contactó para adelantar este trabajo.

1.3 Descripción de la propuesta de Valor

Hoy en día las empresas pueden crear valor económico ya la vez valor social, “las políticas y prácticas operacionales que aumentan la competitividad de una empresa, mientras que también ayudan a mejorar las condiciones sociales y económicas de las comunidades en las que opera”(Porter & Kramer, La creación de valor compartido, 2011).

Partiendo de una de las sugerencias de Porter y Kramer para crear valor compartido; se considera que la iniciativa de Tu Fábrica se orienta hacia la introducción de productos y servicios innovadores que buscan solucionar necesidades sociales en el vestir de las personas en condición de discapacidad residentes en Pamplona.

PRENDAS DE VESTIR SEGÚN TIPO DE DISCAPACIDAD		LO QUE SE ESPERA DE LAS PRENDAS SEGÚN				
TIPO DE DISCAPACIDAD	PRENDA DE VESTIR	FUNCIONALIDAD	USABILIDAD	DURABILIDAD	ERGONOMIA	INCLUSION
Displasia diastrófica (Enanismo)	Chaqueta impermeable forrada con cierre y capota	Diseños según su condición de discapacidad.	Protección de las condiciones climatológicas.	Prenda con materias primas resistentes que permitan el lavado continuo según discapacidad.	Variedad en telas según necesidad.	Que brinden elegancia.
	Talla 10 x S Pantalón impermeable forrado con cordón talla 10 x S	Mejoramiento de la calidad de vida para las personas con discapacidad, a familiares y a sus cuidadores.	Variedad en diseños según la ocasión.		Diseño que brinden comodidad.	Aportar en su diseño de acuerdo a su condición de discapacidad, necesidad, gustos y preferencias.
Siringomielia (Problemas columna) y erisipela	Pantalón graduador de bota con velcro	Facilitar el vestir y desvestir.			Prendas que no sean contraindicadas.	prendas personalizadas según capacidad económica (telas). Subir autoestima
Parálisis Cerebral: usuario silla de ruedas	Chaqueta con parches que protejan los codos					
Insuficiencia cardiaca y uso de sonda	Pantalón con abertura para uso de sonda					

Figura 3. Elementos requeridos y deseables para el uso de las prendas de vestir

Fuente. Autora

La figura 3da a conocer los tipos de discapacidad física considerados para prototipar las prendas, además del uso de las prendas según su funcionabilidad, usabilidad, durabilidad, ergonomía e inclusión.

El artículo del El Tiempo, titulado “La deuda del país con su población de discapacidad: proyectos para mejorar calidad de vida no son suficientes, falta atención” (Grandett, 2017).Evidencia que, en Colombia a pesar de implementar proyectos que buscan favorecer las condiciones de esta población, no es suficiente para su bienestar. El Instituto Nacional para Ciegos (INC) señala que el Estado debe garantizar los derechos de estas personas en los

diferentes sectores; en ese sentido, las entidades se encuentran en la etapa de reglamentación impulsando la formulación de proyectos de decretos que garanticen las condiciones de inclusión, señala la Institución.

Según el artículo anterior, esta propuesta es relevante para la región, pues además de apuntar a la inclusión social de esta población, es una alternativa pensando en el beneficio y mejoramiento de su día a día, buscando mejorar sus condiciones en cuanto estilo de vida: factor emocional, económico, social. Con un impacto social positivo que busca cumplir sus expectativas, mejorando su calidad de vida (subir autoestima):no solo a ellas, sino también a familiares, personas a cargo, cuidadores brindando una nueva fuente de ingresos a las madres cabeza de hogar, genera una reactivación de economía actual para los proveedores y distribuidores de la región que ofertan las materias primas (telas e insumos) que se requieren para confeccionar estas prendas.

Dicha iniciativa se caracteriza por ofrecer:

- Un servicio personalizado (diseños y estilos a la medida)
- Funcionalidad, exclusividad y comodidad
- Facilitar el vestir y desvestir para la población objeto o a las personas que se encargan de su cuidado, dependiendo su condición.
- Alternativas en la escogencia de los tipos de telas, insumos, según sus gustos, preferencias, necesidades, contar con la posibilidad de no solo materiales tradicionales, si no también poder incluir el uso de telas inteligentes: son tendencias más prometedoras del 2018(Garzón , 2018); de tal manera que esta iniciativa sea mucho más atractiva.
- Que todas puedan acceder a estas prendas, de acuerdo con sus gustos y preferencias, escogencia en las telas e insumos acordes a su capacidad económica.

- Facilitar la interacción con ellos por parte de profesionales de la salud (médicos, fisioterapeutas, terapeutas ocupacionales, enfermeras) cuidadores, familiares; además tener en cuenta puntos de vista y aportes que consideren importantes para el desarrollo de esta iniciativa.

Tu Fábrica, será la primera empresa de confección de la localidad que preste este servicio (a corto plazo será la única), generando un impacto positivo: no solo a la propietaria, quién se caracteriza por su capacidad emprendedora, creativa e innovadora, con amplia experiencia de muchos años y trayectoria (sector textil, confección), permitiendo que Pamplona y la región sean reconocidas nacional por esta innovación social pensando en la inclusión de un mercado que requerirá de una expansión que a futuro favorecerá a las empresas de confección locales pues para poder cumplir con los pedidos futuros es importante que los confeccionistas locales se unan y por ende se genera desarrollo local.

1.4 Objetivos del Proyecto

1.4.1 Objetivo General.

Proponer un plan de negocios para introducir prendas de vestir en el Almacén “Tu Fabrica” para personas en condición de discapacidad centrándose básicamente en limitaciones físicas, movilidad reducida en brazos y piernas, parapléjicos, residentes en Pamplona Norte de Santander.

1.4.2 Objetivos Específicos.

- Realizar un estudio de mercados que refleje la conveniencia o no de introducir prendas de vestir para personas en condición de discapacidad residentes en Pamplona.

- Definir el proceso para prototipar cinco prendas en cuanto diseño, patronaje, costos de confección; partiendo de la infraestructura actual del Almacén Tu Fábrica.
- Ajustar los procesos administrativos de acuerdo con la nueva propuesta planteada.
- Evaluar el beneficio financiero de introducir esta nueva prenda para el Almacén Tú Fábrica.

Tabla 1. *Metodología a desarrollar plan de negocios*

Etapas	Componentes	Elementos para estudiar
Idea de Negocio	Descripción	Necesidad y/u oportunidad
	Mercado	Segmento de mercado que se pretende a tender
	Propuesta de Valor	Valor agregado
Análisis de mercados	Análisis del sector	Estructura actual y perspectiva del sector, tendencias económicas, sociales y culturales que intervienen.
	Análisis del mercado	Competidores, clientes, productos y servicios, situación actual del mercado, estrategias para las ventas, promociones y precio, objetivos del mercado y tácticas de negociación.
	Plan de marketing	Proponer estrategias de acuerdo con los medios de difusión que le pueden llegar más al mercado objeto.
	Proyección de ventas	Demanda proyectada
Análisis Técnico	Distribución Interna	Tipos y cantidad de máquinas y equipos, muebles y enseres, formas de operación.
	Infraestructura local	Ubicación geográfica, áreas, funcionalidad y distribución de equipos por departamentos
	Definir proceso	Proceso desde patrón, diseño, escalado, validación, almacenamiento, distribución.
Análisis Administrativo y Legal	Análisis producto	Procesos de operación, calidad y control, ficha técnica, costos, método tecnológico.
	Estructura del grupo empresarial	Tipo de empresa, Rut, Rue, contratación, impuestos
	Estructura del personal ejecutivo	Perfil de cargos, funciones y políticas de administración personal, proceso administrativo.
Análisis Financiero	Estructura de la organización	Organigrama, mecanismos de dirección y control
	Estados financieros actuales, inversión de activos fijos, análisis de costos, punto de equilibrio, flujo efectivo.	Monto en equipos, maquinas, bienes y en general todo lo requerido para inicio propuesta. Cálculos y comparativos estados financieros actuales y con la propuesta, calculo punto de equilibrio, VPN, TIR
Análisis de Riesgos	Análisis de contexto	Analizar riesgos externos e interno, definir metodología
	Análisis legal, ambiental, social	Análisis ambiental
Análisis social		Mejorar calidad de vida personas con discapacidad física y las que interactúan con ellas.
Análisis económico		Generar empleo y por ende un ingreso adicional.

2. Análisis de Mercado

La investigación de mercados es el primer paso para este análisis; a continuación, se analizan autores que a través de sus enfoques permiten que la autora, tome una postura al respecto, para llevar a cabo este estudio.

Según Naresh Malhotra, la investigación de mercados es "la identificación, recopilación, análisis y difusión y uso sistemático y objetivo de la información, con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing"(Malhotra N. K., 2008).

Para Philip Kotler, la investigación de mercados se define como "el diseño, la obtención, el análisis y la presentación sistemáticos de datos y descubrimientos pertinentes para una situación de marketing específica que enfrenta la empresa"(Kotler P. , 2002).

De acuerdo con los autores referenciados anteriormente; se concluye que la investigación de mercados es la etapa preliminar, que permite conocer necesidades puntuales, características de la población objeto, proponer estrategias de mercado, evolución de la demanda entre otras; y finalmente según los resultados, tomarla decisión de continuar o no con el desarrollo de los demás estudios requeridos para culminar con el plan de negocios

Baca Urbina(Baca Urbina, Evaluación de Proyectos, 2015)en el análisis de mercado, da a conocer cuatro variables como se evidencia a continuación en la Ilustración 3:

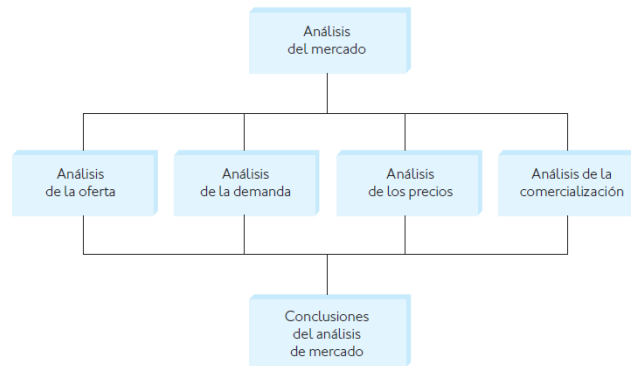


Figura 4. Estructura del análisis de mercado

Fuente Bacca Urbina

Partiendo de la estructura del análisis de mercado del autor Baca Urbina, se tendrán en cuenta los puntos mencionados: analizando la demanda y su intención de adquirir esta nueva línea propuesta, la oferta de prendas similares o iguales, además de los precios y la estructura de comercialización.

En el análisis del mercado, se indaga el entorno en que se desenvuelven las personas a atender: tipos de padecimientos, centrados en conocer como hacen para la consecución de las prendas de vestir que utilizan, la más requerida, para que ocasiones (estar en casa, trabajar, cualquier momento), donde las adquieren, a través de que medio de difusión les interés a conocer las nuevas propuestas de Tu Fábrica y finalmente identificar la oferta actual que se encuentra en el mercado local y regional.

Además de los autores referenciados en la temática de plan de negocios, también es importante conocer todo lo relacionado con las normas vigentes sobre el tema de discapacidad.

El Normograma de Discapacidad para la República de Colombia (MINSALUD, Normograma de Discapacidad , 2017)es un documento del Ministerio de Salud donde se consolidan convenios internacionales, nacionales, resoluciones, recomendaciones no vinculantes, artículos más relevantes sobre discapacidad en Colombia, marco legal desde la constitución política de

Colombia, normas sobre inclusión social y discapacidad , Normas y actos administrativos del Sistema Nacional de Discapacidad SND, comunicados y acuerdos del Consejo Nacional de Discapacidad CND, normas sobre educación, salud, trabajo, recreación y deporte, cultura, comunicaciones, turismo, vivienda, normas técnicas de accesibilidad al medio físico, otras normas técnicas de accesibilidad, construcciones y ayudas técnicas, sobre accesibilidad física y transporte, sobre convivencia, normas en fuerzas militares y policía, sobre pensiones, subsidios y beneficios económicos. Pronunciamientos de la corte constitucional sobre discapacidad, actos administrativos con Apéndices; el cual permite conocer todo lo que hasta el momento se ha trabajado de discapacidad.

2.1 Objetivos de la investigación de mercados

2.1.1 Objetivo General

Identificar la demanda y oferta de prendas de vestir para personas en condición de discapacidad residentes en Pamplona.

2.1.2 Objetivos Específicos

- Caracterizar las personas en condición de discapacidad residentes en Pamplona en cuanto tipo de discapacidad, determinantes que consideran en la compra de prendas de vestir, lugares donde las adquieren, las que más requieren, entre otras.
- Determinar los medios de difusión más pertinentes para promover estas prendas al mercado objeto.

- Conocer la opinión y disposición de compra del mercado objeto sobre la propuesta de Tu Fábrica.

- Identificar la oferta actual que atiende este mercado en la localidad.

3. Metodología

Tabla 2. *Metodología investigación de mercados*

Pasos	Actividades
Fuentes Secundarias	Recolección documental de información
Fuentes primarias	Tamaño de la muestra: población objeto de estudio
	Diseño, aplicación de instrumentos de recolección de datos: prueba piloto, entrevistas, grupo focal
	Análisis de la información recolectada
	Comparativo respuestas de los instrumentos recolectados
	Análisis del Sector
	Mercado Objetivo
Análisis de Mercado	Mercado Potencial
	Productos
	Portafolio de productos
	Empresas de confección
Análisis de Oferta	Empresas de confección y comercializadoras de prendas de vestir
	Proveedores
	Análisis de medios
Plan de Mercado	Estrategia de productos
	Estrategias de servicios
	Estrategias de precios
	Mezcla de mercadeo
Comercialización	Penetración de mercado, alternativas de comercialización, canal de distribución a utilizar, estrategias de comercialización
Proyección de Ventas	Proyección de las cantidades a vender a cinco años

3.1 Tipo de investigación

Según Méndez(Méndez Alvarez, 2000):

El propósito del estudio descriptivo es la delimitación de los hechos que conforman el problema de investigación. Por esto es posible establecer las características demográficas de unidades investigativas, identificar formas de conducta y actitudes de las personas que se encuentran en el universo de investigación, establecer comportamientos concretos, descubrir y comprobar la posible asociación de las variables de investigación. Los estudios descriptivos acuden a técnicas específicas en la recolección de información, como la observación, las entrevistas y los cuestionarios.

Cesar Augusto Bernal(Bernal Torres, 2010)menciona que una función principal para la investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales, rasgos, cualidades o atributos de la población objeto de estudio, por lo tanto, es muy importante la rigurosidad con que se va a llevar a cabo caracterización.

Teniendo en cuenta la apreciación de los dos autores anteriores, este estudio es descriptivo, partiendo de que se va a conocer un nuevo mercado, con rasgos y cualidades muy particulares, del que no se conoce su comportamiento de compra el cual depende en gran parte de sus condiciones de vida familiar. La observación y aplicación de los instrumentos escogidos permitieron conocer su perfil, características demográficas, condición de discapacidad, tipo de prendas de vestir que utilizan, lugares donde las adquieren, sus gustos y preferencias, actitudes que permiten describir esta población residente en Pamplona.

3.1.1 Enfoque cualitativo.

La ropa es una necesidad para las personas (abrigo), además la trayectoria y experiencia de muchos años en la práctica comercial por parte de la propietaria del Almacén Tu Fábrica sobre el comportamiento de compra en prendas de vestir en general, hace que esta investigación tenga un enfoque cualitativo, lo que se requiere es identificar las necesidades y patrones de comportamiento de la población objetivo, además de la percepción de la propuesta en cuanto a prendas de vestir y servicios de Tu Fábrica.

Se requiere caracterizar la demanda de un mercado desatendido, pues se conoce muy poco sobre esta población, en cuanto condición de discapacidad, sus necesidades para la consecución de su ropa, además de los motivos que los impulsan a comprar sus prendas, en donde las adquieren, los criterios de escogencia que tienen en cuenta para hacer uso de ellas y finalmente la percepción con respecto a Tu Fábrica y su opinión con respecto a la nueva línea que pretende introducir al mercado, además de su propensión a comprarlas.

En este tipo de enfoque cualitativo, generalmente se emplean muestras pequeñas no probabilísticas partiendo de que lo que se busca es descubrir el significado o reflejar realidades múltiples, por eso, la generalización de resultados no es un objetivo primordial. Por ello, el tamaño de la muestra se calcula mediante un procedimiento denominado “*punto de saturación*” (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010), se hace durante la investigación de campo, no antes. Según los autores se utiliza un muestreo no probabilístico intencional o de rastreo (bola de nieve), donde se van seleccionando en la medida que los contactados van referenciando a otros.

Mercado Potencial

Está representado por las personas en condición de discapacidad física o movilidad reducida que residen en la provincia de Pamplona de Norte de Santander.

Mercado Objetivo

Esta propuesta va dirigida inicialmente a las personas en condición de discapacidad física que residen en la ciudad de Pamplona, las cuales representan un pequeño número comparado con el total de la población.

Para conocer la relación de la población a quien va dirigida esta propuesta, inicialmente se acudió a la Secretaria de Salud municipal, pero no fue posible tomar como referente la información, partiendo que en las tres oportunidades que se solicitó por vía correo no hubo respuesta; se solicitó una cita previa y la funcionaria encargada de manejar el área de discapacidad, manifestó que estaban depurando información y no era posible información pues la base de datos no estaba actualizada, su recomendación fue tomar los datos referenciados por el DANE.

En las entidades de salud: hospital, EPS, oficina municipal del SISBÉN, no cuentan con un registro actualizado, solo algunos datos sobre discapacidades, pero en general no se tiene una base de datos certera y actualizada. Por la situación mencionada, se partió de los datos reportados por el(DANE, 2010)en la localidad de Pamplona, donde el índice de total de la población censada es de 57.803 habitantes, de los cuales 3.647 son personas en condición de discapacidad, representando el 6.3% de la población total.

A continuación, se referencia la población registrada en condición de discapacidad en Pamplona:

54 518 PAMPLONA						
Dificultades para el desarrollo de actividades cotidianas	Total	0 a 4 años	5 a 9 años	10 a 14 años	15 a 44 años	45 a 59 años
Total población	3.647	89	224	208	955	490
Pensar, memorizar	531	7	36	47	165	60
Percibir luz, distinguir objetos o personas así use lentes o gafas	305	7	12	10	47	39
Oír, aún con aparatos especiales	176	2	9	11	43	22
Distinguir sabores u olores	40	0	1	3	13	3
Hablar y comunicarse	244	12	28	24	106	30
Desplazarse en trechos cortos problemas respirar o del corazón	261	3	9	8	35	50
Masticar, tragar, asimilar y transformar los alimentos	90	2	7	2	20	15
Retener o expulsar orina, tener relaciones sexuales, tener hijos	107	2	7	3	23	16
Caminar, correr, saltar	734	21	33	25	151	122
Mantener piel, uñas y cabellos sanos	37	2	3	2	6	8
Relacionarse con las demás personas y el entorno	182	3	15	24	82	21
Llevar, mover, utilizar objetos con las manos	288	9	11	11	62	47
Cambiar y mantener las posiciones del cuerpo	316	11	21	13	78	43
Alimentarse, asearse y vestirse por sí mismo	202	6	25	13	62	15
Otra	134	2	7	12	42	19

Figura 5. Grupos de edad, según dificultades para el desarrollo de actividades cotidianas

Fuente: DANE marzo 2010 - Dirección de Censos y Demografía

Segmentación de mercado

De las 3.647 personas referenciadas en la tabla 3, según el DANE (2010) que residen en Pamplona, se segmentó según el tipo de discapacidad, centrándose básicamente en limitaciones físicas, movilidad reducida en brazos y piernas, parapléjicos con limitaciones para desplazarse, vestirse o desvestirse, tomar objetos con las manos y las cuales se tuvieron en cuenta las situaciones que generan dificultades para el desarrollo de sus actividades cotidianas, según las cuales se relacionan un total de 1.935 personas, la tabla 5:

Tabla 3. Segmentación según condición de discapacidad física motriz

Dificultades para desarrollar actividades cotidianas	Total
Total población discapacidad	1.935
Desplazarse en trechos cortos problemas respirar o del corazón	261
Caminar, correr, saltar	734
Llevar, mover, utilizar objetos con las manos	288
Cambiar y mantener las posiciones del cuerpo	316
Alimentarse, asearse y vestirse por sí mismo	202
Otra	134

Fuente: DANE marzo 2010 - Dirección de Censos y Demografía

3.1.2 Técnica de recolección de datos.

3.1.2.1 Fuentes Secundarias.

La investigación de mercados parte inicialmente de la recolección de información a través de la consecución de fuentes secundarias, entidades como Cámara de Comercio de Pamplona(Cámara de Comercio, 2018), Colombiatex (COLOMBIATEX, 2019), DANE(DANE, 2010), InexModa (INEXMODA, 2018), Registro de Localización y Caracterización de Personas con Discapacidad RLCPD, Superintendencia de Sociedades(SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES, 2019),Ministerio de Salud (MINSALUD, 2019),Plan de desarrollo para Norte de Santander (Plan de Desarrollo N. de Sder, 2016-2019),Plan de desarrollo Pamplona(Plan de desarrollo Pamplona, 2016-2019), entre otras; además de medios bibliográficos (libros, revistas, periódicos, bases de datos),análisis estadísticos, estudios similares, trabajos de grado, artículos, con el fin de tomar referentes que puedan estructurar mucho más este trabajo.

3.1.2.2 Fuentes Primarias.

En esta investigación descriptiva los instrumentos de recolección de datos, parte de técnicas específicas considerando el mercado objetivo, por lo que se optó inicialmente hacer una prueba piloto, posteriormente entrevistas semiestructuras con preguntas abiertas y finalmente el desarrollo de dos grupos focales.

Para la entrevista de la prueba piloto, se contactaron cinco personas que ejercen diferentes roles, las cuales interactúan con esta población en condición de discapacidad: un familiar, un médico, una enfermera, un cuidador y una persona con discapacidad física, a quienes se les hicieron tres preguntas claves para continuar o no con la idea y posteriormente se les dio a conocer a cada uno la propuesta de Tu Fábrica y conocer su opinión al respecto (Apéndice A).

Los resultados de la Prueba piloto de las 5 personas entrevistadas fueron los siguientes:

La opinión con respecto a las prendas de vestir que portan estas personas en la gran mayoría de casos no son las adecuadas, el doctor y la enfermera manifestaron: *“en algunas ocasiones cuando van a control o requieren de un tratamiento, se han presentan inconvenientes por la ropa que portan y muchas veces han tenido que dañarlas, otros pacientes si las adaptan, pero en verdad son muy pocos los que lo hacen”*.

La persona en condición de discapacidad dice “sentirse mal con respecto a su vestir, pues no consigue una prenda acorde a su limitación y debe optar por comprar las opciones que ofrecen los almacenes, pero siente que no es la apropiada para ella”.

Todos los entrevistados coinciden en que las prendas que se encuentran van dirigidas a las personas en general; por lo tanto, no son las adecuadas según la condición de discapacidad y ninguno conoce empresas que se dediquen a vender prendas para la población referenciada.

La idea de Tu Fábrica les parece muy innovadora y pertinente para estas personas que se pretenden atender, consideran que esa alternativa les mejoraría, su estado anímico y autoestima, pues este tipo de padecimientos son duros para cada una de ellas; la persona con discapacidad sugiere que, de hacerlo, no solo se piense en pijamas, todos reiteran la necesidad de proponer prendas de vestir en general que se ajusten a cada persona.

Los resultados expuestos del pilotaje fueron la base para continuar con la propuesta, pues fue muy enriquecedor confirmar que todos los entrevistados consideran que, si se debe realizar, que no se quede en palabras, destacan la innovación de esta, además exaltan que se tenga en cuenta esta población pues es un servicio que los hará sentir a gusto con su vestir. Cabe destacar que las respuestas dadas son desde los diferentes roles de los entrevistados, pero con palabras distintas todos coinciden en que la propuesta de Tu Fábrica es muy pertinente para la población objetivo.

3.1.2.3 Entrevista Semiestructurada.

Se eligió este tipo de entrevista, por ser la más pertinente para esta investigación cualitativa, la cual permite incluir temas que no se habían contemplado y que pueden aportar en la recopilación de la información requerida.

Objetivo de la entrevista:

Conocer la opinión sobre la incorporación de una nueva línea de vestir para personas en condición de discapacidad por parte de una empresa local partiendo de sus situaciones vividas, además apreciaciones y sugerencias al respecto.

Recursos: guía de preguntas de la entrevista, audio o grabadora, entrevistadora.

Fecha de entrevista: en los meses abril y mayo del 2018.

Entrevistados: profesionales de la salud entre médicos, fisioterapeutas, psicólogos, enfermeras, familiares, cuidadores población objeto, además Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Pamplona, propietarios de empresas de confección y algunas personas en condición de discapacidad física.

Tiempo aproximado de la entrevista: 10 a 15 minutos

A continuación, se referencian las personas entrevistadas según su rol. (Ver Apéndice B)

Tabla 4. *Profesionales en el área de salud*

Nombres	Profesión	Ocupación
Nidia Lucero Duarte Suárez	Fisioterapeuta	Gerente Clínica Pamplona
	Especialista en Terapia Total	Profesional de Apoyo Inclusión Escolar Gobernación - N de Sder
Fanjul Ricardo Duque Carreño	Fisioterapeuta	Gerente - Centro de Rehabilitación Física y
	Especialista en Entrenamiento Deportivo	Recuperación Deportiva KINESIS SPORT PERFORMANCE - Pamplona - N de Sder
	Odontóloga	Directora Local de Salud Alcaldía Pamplona - N. de Sder

A continuación, se dan a conocer los resultados de las personas entrevistadas relacionadas en la tabla 4:

Todas consideran muy importante la inclusión de esta población, el servicio que pretende ofrecer Tu Fábrica, les permitirá facilitar su vestir, pues conocen muy de cerca las dificultades que tienen ellas para encontrar ropa acorde a su condición, la Dra. Nidia Lucero Gerente de la Clínica y a su vez Profesional de Apoyo Inclusión de la gobernación del departamento, manifiesta que: “sería excelente que una empresa pudiera proveer ropa idónea”, un ejemplo que referencia es sobre aquellas personas que se encuentran postradas en una cama, con una situación de inmovilidad que les genera problemas cutáneos con lesiones en la piel superficiales y escaras que en muchos casos se vuelven úlceras por tanta presión. *“Me parece genial que se les pueda ofrecer una prenda que facilite su vestir y desvestir, no solo a ellos, sino también a sus familiares, cuidadores, que puedan contar con ropa holgada, en telas elásticas ojalá en algodón que sean descubiertas en la espalda y les permitan transpirar mejor”*.

La Directora Local de Salud, dice *“Es una propuesta muy humana, conozco de muchas familias con integrantes que padecen situación de discapacidad y viven la mala experiencia de tener que incurrir en más costos pero con tal de hacer que se sientan bien lo hace,; lamentablemente desde la Secretaria no se pueden ofrecer ayudas para este fin, se debería proponer un proyecto de Ley de Inclusión para que fueran subsidiadas, partiendo que la gran mayoría son personas cuyas condiciones económicas no les permite acceder a estas prendas a pesar de que si las necesitan”*.

El fisioterapeuta Ricardo Duque menciona que: *“En verdad es muy interesante que se pueda hacer realidad esta propuesta, sobre todo pensando en el bienestar de estas personas, personalmente he tenido que cortar la ropa de algunos paciente, pues en ciertas ocasiones se*

deben ajustar, como vienen les puede generar más dolencias y cero bienestar para su salud; no se me había ocurrido que se pudiera pensar en comercializarlas, considero que es genial poder hacerlo, obviamente es importante antes de su confección revisar cada discapacidad, para su diseño la idea es que sea favorable y no contraindicada”.

Los tres entrevistados coinciden en decir: que no conocen de ningún establecimiento que ofrezca prendas considerando las necesidades físicas de las personas, razón por la cual, la idea de proponer prendas echas a la medida; les parece ideal, partiendo que para cada persona son distintas y sería una alternativa de inclusión social y que promueve una visibilidad para la ciudad de Pamplona si se llega a llevar a la realidad.

Finalmente, conocer la percepción de personas que conocen sobre la práctica comercial y el desempeño de la actividad económica de Tu Fábrica: confección prendas de vestir (Apéndice C).

Tabla 5. *Expertos en práctica comercial del sector*

Nombres	Profesión	Ocupación
Carlos Humberto Solano	Ingeniero Industrial	Director Ejecutivo Cámara de Comercio Pamplona
Sandra Araque García	Administradora de Empresas	Propietaria Almacén AMBAR -Ropa en general - Pamplona
Luz Marina Villamizar Arias	Tecnóloga en Diseño Textil y de Modas	Gerente Bio confecciones Asepsia SAS Pamplona - N de Sder.

El director de la Cámara de Comercio, manifiesta su admiración por esta propuesta, considera que en la localidad son muy pocas las empresas formales que ejercen esta actividad económica y ninguna de ellas ofrece prendas con la particularidad pensada por Tu Fábrica, además el contrabando de ropa generalmente de la China, ha generado que este sector esté muy afectado, pues les ha quitado mercado por trabajar con precios muy bajos, por ello es importante que se

piensen en incluir productos y servicios que marquen diferencia, que sean innovadores, penetrando mercados nuevos que garanticen su sostenibilidad.

La empresaria Sandra Araque dice que: *“no ha conocido ningún proveedor que ofrezca este tipo de prendas, además le parece muy interesante esta opción, de tal manera que se pueda ofrecer a las personas que las requieren, se puede convertir en una gran oportunidad de negocio. Si se llega a concretar me gustaría comercializarlas”*.

Finalmente, la diseñadora Luz Marina menciona: *“me sorprende la propuesta, a pesar de muchos años de tener mi empresa, no se me había ocurrido esta idea, la verdad me parece muy interesante y desde luego muy pertinente, pues no se dé ningún establecimiento que lo haga, o asumo que las deben mandar a confeccionar o ajustar a la medida”*.

En resumen, las respuestas, de los entrevistados relacionados en la tabla 5 y 6, es que no conocen empresas que confeccionen y comercialicen prendas específicas para personas con discapacidad, les parece una idea muy innovadora, pues además de ser inclusiva, es muy bonita: pensar en atender una población que ya el solo el hecho de poseer una discapacidad duro, proveer prendas según su limitación, será muy gratificante para ellos, pues se les está teniendo en cuenta, lo que los hace sentir importantes. Es importante que las empresas promuevan satisfactores que cumplan con las expectativas de los clientes y que siempre estén apuntando a productos innovadores.

Todos los entrevistados, manifiestan que ojalá se lleve a cabo, que no se quede solo en la idea, pues el beneficio social para ellos, familiares y las personas que los cuidan o interactúan con ellos es muy positivo, además de ser una propuesta innovadora, permitirá que no solo se exalte a la empresa, sino también a la localidad, el departamento y porque no, en el país; pues nunca

habían pensado en esa posibilidad y tampoco conocen empresas nacionales que vendan prendas con esta particularidad, es decir ropa inclusiva.

Según los autores Hernández , Fernández y Baptista, uno de los principios que guía el muestreo cualitativo es la saturación de datos: punto en que ya no se obtiene nueva información y ésta comienza a ser redundante (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2010) , partiendo de este principio, se hicieron entrevistas a más personas entre profesionales, familiares, cuidadores, enfermeras, a población en condición de discapacidad, confeccionistas, empresarios que comercializan prendas de vestir, entre otras más; pero al analizar sus respuestas, la mayoría, coinciden con las referenciadas anteriormente, por lo tanto, no se vio la necesidad de continuar haciendo más, pues no sugirieron opciones diferentes a las ya expuestas.

Además de las entrevistas, también se desarrollaron dos sesiones a través de grupo focales, donde se invitaron personas con perfiles diferentes y cuya particularidad es que interactúan, son cercanos o hacen parte de la población objetivo, como se relacionan en la tabla 7 y tabla 8.

3.1.2.4 Grupo Focal.

Según Quintana Peña

Esta técnica de recolección de información es una de las más utilizadas en investigaciones "aplicadas" en los campos del Marketing o estudios de mercadeo, para analizar los efectos de los usos de los medios de comunicación masiva o para discutir problemáticas importantes que afectan a conglomerados humanos específicos. Es una técnica grupal que recibe la denominación de focal por lo menos en dos sentidos: primero, porque se centra en el abordaje a fondo de un número muy reducido de tópicos o problemas; y segundo, porque la configuración de los grupos de entrevista se hace a partir de la identificación de alguna

característica relevante desde el punto de vista de los objetivos de la investigación, lo cual lleva a elegir sólo entre seis y ocho sujetos que tengan dicha característica (Quintana Peña, 2006).

Las dos sesiones se llevaron a cabo en la Sala 1A del Instituto Superior de Educación Rural ISER de Pamplona, espacio con la mejor distribución para desarrollar este tipo de eventos; duración una hora y media. Se consideraron los puntos según Malhotra (Malhotra N. , 2008), de la siguiente manera:

1. Determinar los objetivos de la investigación de mercados y definir el problema
2. Especificar los objetivos de la investigación cualitativa
3. Establecer los objetivos y preguntas que responderán las sesiones de grupo
4. Redactar un cuestionario de selección
5. Establecer el perfil de un moderador
6. Llevar a cabo las sesiones de grupo
7. Revisar los audios que refleja la grabación de la sesión y analizar los datos
8. Resumir los resultados y planear la investigación o acción de seguimiento

Los puntos para desarrollaren cada sesión manejaron el mismo esquema desencadenados de los mencionados anteriormente, a continuación, se da a conocer la logística desarrollada:

1. Se contactaron previamente, las personas invitadas para hacer parte del grupo focal.
2. Se propusieron dos fechas tentativas para que ellas escogieran la más oportuna.
3. Una vez establecidas las fechas y la confirmación de los invitados, se procedió llevar a cabo cada una de las Sesiones 1 y 2 (Apéndice D y Apéndice E).

4. Las dos sesiones de grupo generaron un intercambio de respuestas con resultados muy enriquecedores, los cuales, en términos generales, permiten tomar decisiones con respecto a la viabilidad o no de emprender la iniciativa propuesta por Tu Fábrica.

5. Los resultados de las entrevistas y los grupos focales se digitalizaron para posteriormente ser analizados de acuerdo a las respuestas de los participantes involucrados en este proceso.

6. Finalmente, se compararán las respuestas dadas de las preguntas similares que se hicieron en las entrevistas semiestructuradas y las sesiones de grupo 1 y 2; que permitieron evidenciar la pertinencia o no de llevar cabo la introducción de esta nueva línea de prendas de vestir.

Análisis resultados grupos focales

En la sesión del grupo focal 1, se invitaron personas desde diferentes roles de interacción con la población objeto.

Objetivo: Conocer la opinión sobre la incorporación de una nueva línea de vestir para personas en condición de discapacidad por parte de una empresa local.

A continuación, en la tabla 7 se relacionan los participantes de esta sesión (Apéndice D).

Tabla 6. *Ficha técnica participantes Grupo Focal 1*

No.	Nombres y Apellidos	Rol
1	Luz Estella Zúñiga Tisa y	Entrenadora Comité Paraolímpico Colombiano
C2	Kellin Daniela Pulido	Padece deficiencia extremidad superior derecha
3	Nancy Cristina Araque Ortiz	Enfermera Profesional
4	Jean Carlos Toloza Parada	Médico cirujano
5	Cecilia Flórez Montañez	Madre niño con parálisis cerebral de 13 años
6	Nora Ilba Contreras	Psicóloga Clínica

La enfermera Nancy y el médico coinciden en que se les han presentado situaciones donde solicitan a los familiares que el paciente debe portar ropa cómoda que facilite el tratamiento que requiere o su revisión, en algunos casos que esto no sea así, lamentablemente optan por romper las prendas de vestir o dejar al paciente sin la prenda y taparlo con una cobija o sabana.

Nora Ilba dice *“Para mí, la propuesta es muy inclusiva, el pensar en estas personas, además de su discapacidad es un tema de autoestima y comodidad, al existir prendas de vestir acorde a sus necesidades, ya no tendrán que modificarlas por ende no gastan más dinero y el que sean tenidos en cuenta les mejorara su estado anímico, sugiero que no sea solo ropa, si no también calzado y demás accesorios para una igualdad de condiciones respecto a las demás personas”*.

Grupo Focal 2

En el grupo focal 2, se invitaron personas en esta sesión, ocho personas que poseen una condición de discapacidad diferente.

Objetivo: Conocer su situación actual y presentar la propuesta de la nueva línea de prendas de vestir que pretende introducir el almacén Tu Fábrica, además conocer sus opiniones al respecto (Apéndice E).

Tabla 7. *Ficha técnica participantes Grupo Focal 2*

No.	Nombres y Apellidos	Edad	Discapacidad
1	Martha Hurtado Arenas	39 años	Displasia diastrófica (Enanismo)
2	Jorge Romero Quintana	72 años	Siringomielia (Problemas de columna) y erisipela en las 2 piernas
3	Gerardo Delgado Cáceres	38 años	Parálisis Cerebral: usuario silla de ruedas
4	José Antonio Cabeza	80 años	Insuficiencia cardiaca y movilidad reducida, uso permanente de sonda
5	Zoraida Montañez	55 años	Psoriasis crónica: problemas de piel
6	Luis Antonio Contreras	62 años	Parkinson
7	Rosa Omaira Araque	26 años	Discapacidad motora
8	Héctor Montañez	72 años	Extremidad derecha amputada

En esta sesión del grupo focal 2, inicialmente se pudo evidenciar que la gran mayoría de las personas participantes no han podido desarrollarse plenamente, no se les ofrecen todos los apoyos que requieren no solo por su condición de discapacidad, si no que sienten también que su calidad de vida se afecta en gran magnitud por su vida cotidiana, situación económica, el tener que depender en muchos casos de un tercero es complejo. Con respecto a la primera pregunta, sobre su condición de discapacidad, los tipos que padecen las personas participantes son:

- Displasia diastrófica (Enanismo)
- Siringomielia (de columna) y erisipela en las piernas
- Insuficiencia cardiaca y movilidad reducida
- Discapacidad motora
- Parkinson
- Psoriasis crónica: problemas de piel
- Parálisis Cerebral: usuario silla de ruedas
- Uso permanente de sonda: con retención urinaria

Las prendas de vestir generalmente las compran en almacenes de la localidad sea de la calle Real o dentro de la plaza de mercado, cinco de ellos mencionaron haber acudido a una modista para que se las ajusten según sus necesidades, pero el poder hacerlo hace que requieran de pagar un adicional por este arreglo. Dos de ellas, siempre las mandan a coser con modistas, sin embargo, no están muy conformes, consideran que no hay mucho que escoger en cuanto diseños y telas; no se sienten satisfechos, una de ellas dice que pareciera uniforme de diferente color.

Los criterios de escogencia van orientados primeramente en el diseño, que sea acorde a sus necesidades, material de las telas y opción de escogencia.

Las prendas que más requieren las escogen según su condición, el joven Gerardo usuario de la silla de ruedas, según su mamá requiere de pantalón y sobre todo chaquetas pues se le dañan muy seguido por los codos, la señora con problemas de piel opta más por camisones enterizos, y el señor Jorge Romero opta por los pantalones. Martha si requiere de todas, pero le gusta más que todo sudaderas pues son más cómodas y debido a sus continuos viajes las prefiere por comodidad.

Al darles a conocer la propuesta de Tú Fábrica y circular el prototipo de un pijama, en miniatura, para que se hicieran a la idea de lo que se pretende ofrecer, todos coinciden en responder que si les gustaría que esta empresa llevara a cabo esta propuesta y su propensión a que se les confección prendas a su medida.

Dos manifestaron que, a pesar de necesitar un diseño personalizado, no cuentan con los recursos económicos para comprarlas que les encantaría que se las regalaran. Todos manifiestan no saber de ninguna empresa nacional, ni local que provea este servicio.

Les alegra mucho que sean tenidos en cuenta, piensan que ellos desean verse bien presentados y actualmente no lo son, su presentación personal no es muy atrayente, pues la ropa que usan a veces les queda grande como si fuera prestada, y en algunos casos los materiales no son muy resistentes y se vuelven muy feos rápidamente, en el caso de Gerardo, la mamá dice que no le duran las mangas por el roce continuo con los brazos de la silla de ruedas, además de que sus codos están muy pelados y lesionados por lo mismo.

Dentro de los servicios adicionales, sugieren complementarios en cuanto a cierres mágicos, botones, cordones, entre otros de tal forma que si se les rompen o dañan tengan la facilidad de que se los ajusten en sus hogares, posibilidad de que ellos puedan escoger el tipo de tela, colores, materiales, además de que en determinado momento puedan sugerir como quieren la prenda y en

el momento de diseñarlas tengan en cuenta su inquietud y si es posible ir pagando por sistema de apartado.

Dentro de las sugerencias, que se les puedan ofrecer varias alternativas en cuanto a telas con variedad en colores y estampados, que ellos las puedan tocar y así escoger las que más les gusten, es decir super interesante poder tomar una decisión en el momento de mandar hacer las prendas.

Facilidades para adquirir las prendas, es decir van abonando (sistema de apartado) y cuando terminen de pagar su valor la puedan llevar.

Los medios de comunicación por donde quieren recibir información serian: a través de la emisora local del Batallón, tarjetas de presentación, volantes, afiches sugieren que se den a conocer en las carteleras de las EPS ya sea del Hospital, o Clínica Pamplona, además de la dependencia de Secretaria de Salud o Sisbén dentro de la Alcaldía municipal, los cuales son sitios que frecuentan de vez en cuando, muy pocos mencionaron las redes sociales, pues no todos cuentan con internet y tampoco con celulares tan modernos. Algunos manifestaron que sería muy interesante invitarlos a sesiones como estas para dar a conocer nuevas opciones.

Al evaluar las telas, los participantes, por las condiciones del clima de la ciudad, manifiestan preferencias por la tela del diseño pues es ideal para el clima frio sin embargo; una de las asistentes, manifestó que por sus problemas de psoriasis requiere que sus prendas le permitan disimularlas placas o lesiones que se le forman en la piel, no puede usar telas en fibra natural pues le generan picazón; por lo que debe escoger ropa en telas más traspirables ya sea algodón, fibra natural, hilo y en lo posible evitar acrílicos, lanas, ni que contenga como complementos tejidos con encajes pues esos materiales le causan picor y más enrojecimiento.

En la escogencia de los colores de las telas, se inclinan por los tonos grises, azul oscuro, cafés y negro pensando en que son fáciles de combinar y no sean tan ensuciadores, la persona con padecimientos de psoriasis manifiesta que su cuero cabelludo se reseca demasiado y le aparecen escamas, las cuales caen sobre sus hombros como si fuera caspa, prefiere colores más claros para disimularlas y así evitar que se vean tanto.

Todos los participantes, consideran muy pertinente la nueva línea de prendas diseñadas de acuerdo con sus necesidades, pues actualmente las alternativas de los almacenes o catálogos solo ofrecen ropa en gran cantidad, de un mismo modelo en su gran mayoría tienen que comprar la misma prenda y deben acudir a otra persona para que se las adapte a sus necesidades generando un sobre costo.

El grado de conocimiento de Tu Fábrica, todos dicen haber ido alguna vez al almacén; han estado conformes con los productos que han adquirido, dos de ellos han solicitado el servicio de adaptar prendas de vestir y en algunos casos las mandan a confeccionar, manifiestan conocer a la señora propietaria, sin embargo; la gran mayoría no tenían claro el nombre del almacén.

Tres de los participantes, manifiestan conocer y ser clientes frecuentes del almacén, además destacan la calidad de sus productos y el servicio prestado, el señor Jorge Romero ha acudido muchas veces a que se le diseñen los pantalones térmicos adaptados de acuerdo al padecimiento en sus piernas, se encuentra satisfecho con el servicio recibido; sin embargo, tampoco sabía cómo se llama el negocio, solo tiene clara a la propietaria, pero no la marca.

A todos les parece excelente la propuesta del servicio para que se diseñen a la medida, es decir la venta personalizada, se sienten incluidos y muy motivados a comprar generando en ellos seguridad, comodidad y en verdad, les parece genial que la persona que los atiende les ayude a escoger y le permita opinar sobre lo que desean adquirir, además les llama mucho la atención, la

experiencia de tantos años de la propietaria lo que les da mayor tranquilidad y confiabilidad, la propensión a comprar prendas pensando en lucir bien presentados y sobre todo que se puedan ayudar en su vestir y se les facilite hacerlo.

Los resultados permitieron evidenciar que para hacer uso de la ropa que compran actualmente, deben recurrir a que se les hagan adaptaciones a las prendas que consiguen en el mercado, partiendo de la base que no se ajustan a su condición, además mencionan que no estar muy conformes con las opciones que brinda el mercado tanto e diseño como en material con que están elaboradas.

Finalmente, partiendo de las respuestas obtenidas en los instrumentos de recolección, (entrevistas semiestructuradas y los dos grupos focales) , se puede concluir; según los objetivos propuestos, que los resultados en general fueron muy positivos, se confirma que todos los que tuvieron la oportunidad de conocer la propuesta de Tu Fabrica, manifestaron que les parece importante que se lleve a cabo y estarían dispuestos a comprarlas, consideran muy interesante esta alternativa por su innovación la cual es inclusiva y que hasta el momento, no conocen a ninguna empresa que la esté desarrollando.

Es para la autora de este trabajo, importante continuar indagando mucho más al respecto y desarrollar los estudios requeridos de este plan de negocios, que permitirán profundizar para materializar esta propuesta que además de generar un beneficio a la propietaria también lo hará con una población que requiere de más atención.

Muy pocos participantes tienen presente el nombre Tu Fábrica, si conocen el almacén y su gran trayectoria de años, pero no tenían presente como se llamaba.

Análisis del Sector

Para cumplir el primer objetivo de la investigación de mercados, es importante conocer el comportamiento actual del sector textil y de confecciones en el cual se encuentra relacionada la actividad económica del Almacén Tu Fábrica, posteriormente analizar la demanda y la oferta existente de empresas nacionales, regionales y locales que hacen parte de la confección y comercialización de prendas de vestir específicamente para esta población.

Las prendas confeccionadas en Colombia cuentan con gran imagen internacional, siempre se exportan productos de alta calidad, donde las empresas se esfuerzan por darse a conocer en la industria de la moda mundial, es por ello que el sector textil y de confecciones siempre hace parte de un lugar que aporta en el desarrollo económico nacional. A continuación, se da a conocer el análisis del comportamiento del sector económico, según el informe Textil del Sector de agosto de 2018 por Inexmoda (INEXMODA, 2018), en donde se da a conocer información sobre los índices de ventas y producción textil (hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles) y confecciones (prendas de vestir), a continuación se dan a conocer los índices de venta de estas dos actividades, según se evidencia en la figura 4:

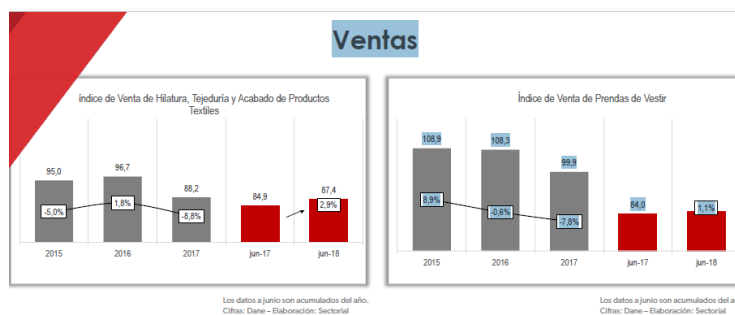


Figura 6. Índice de ventas de productos textiles y prendas de vestir

El Departamento Nacional de Estadística (DANE, s.f.) anunció que en el tercer trimestre del año 2018 el Producto Interno Bruto (PIB) en el país tuvo un crecimiento del 2,7% en relación

con el tercer trimestre del año 2017. En lo corrido de 2018, el crecimiento del PIB fue de 2,5%, respecto al mismo periodo del año pasado. En comparación con el segundo trimestre de 2018, cuando hubo una expansión del 2,8%, la variación fue de 0,2%. (figura 5)

Actividad económica	Serie original		Serie corregida de efecto estacional y calendario	
	Año corrido	Anual	Año corrido	Anual
	2018 ^{pr} / 2017 ^{pr}	2018 ^{pr} - III / 2017 ^{pr} - III	2018 ^{pr} / 2017 ^{pr}	2018 ^{pr} - III / 2017 ^{pr} - III
Valor agregado	2,4	2,6	2,5	2,1
Impuestos menos subvenciones sobre los productos	3,6	3,4	3,8	2,7
PRODUCTO INTERNO BRUTO	2,5	2,7	2,5	2,6

Figura 7. Producto Interno Bruto Tasa de crecimiento anual 2017 - 2018pr (III Trimestre)
Fuente: DANE

En el tercer trimestre de 2018, el comportamiento del PIB se debe a los aportes realizados por los sectores de actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades de servicios administrativos y de apoyo, administración pública y defensa, información y comunicaciones, suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado e industrias manufactureras.

Actividad económica	Tasas de Crecimiento	
	Anual	Año corrido
	2018pr - III / 2017pr - III	2018pr / 2017pr
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	0,1	2,7
Explotación de minas y canteras	1	-1,8
Industrias manufactureras	2,9	1,5
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado; Distribución de agua; evacuación y tratamiento de aguas residuales, gestión de desechos y actividades de saneamiento ambiental	3	2,1
Construcción	1,8	-2,5
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas; Transporte y almacenamiento; Alojamiento y servicios de comida	2,6	3,1
Información y comunicaciones	3,7	2,7
Actividades financieras y de seguros	1,7	3,1
Actividades inmobiliarias	2,1	2,2
Actividades profesionales, científicas y técnicas; Actividades de servicios administrativos y de apoyo	3,6	4,8
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Educación; Actividades de atención de la salud humana y de servicios sociales	4,5	5,2
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación y otras actividades de servicios; Actividades de los hogares individuales en calidad de empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares individuales como productores de bienes y servicios para uso propio	1	2,3

Figura 8. Valor agregado por actividad económica Tasa de crecimiento anual 2018

El valor aportado al crecimiento por parte de las industrias manufactureras para el tercer trimestre del 2018 aumento en un 2,9%, comparado con el tercer trimestre del año 2018. Esta variación se puede observar en la figura 6, donde la mayor contribución la tuvieron los sectores de elaboración de productos alimenticios, fabricación de productos metalúrgicos básicos, fabricación de muebles, colchones y somieres; otras industrias manufactureras y Coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y actividad de mezcla de combustibles.

El sector de fabricación de productos textiles; confección de prendas de vestir obtuvo un incremento del 0,6% ocupando el quinto lugar, como se evidencia en la figura

Actividad económica	Tasas de Crecimiento	
	Anual	Año corrido
	2018pr - III / 2017pr - III	2018pr / 2017pr
Elaboración de productos alimenticios; elaboración de bebidas; elaboración de productos de tabaco	2,3	3,5
Fabricación de productos textiles; confección de prendas de vestir; curtido y recurrido de cueros; fabricación de calzado; fabricación de artículos de viaje, maletas, bolsos de mano y artículos similares, y fabricación de artículos de talabartería y <u>guarnicionería</u> ; adobo y <u>teñido de pieles</u>	0,6	-0,5
Transformación de la madera y fabricación de productos de madera y de corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de cestería y espartería; fabricación de papel, cartón y productos de papel y de cartón; actividades de impresión; producción de copias a partir de grabaciones originales	-0,6	0,7
Coquización, fabricación de productos de la refinación del petróleo y actividad de mezcla de combustibles; fabricación de sustancias y productos químicos; fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico; fabricación de productos de caucho y de plástico; fabricación de otros productos minerales no metálicos	2,7	0,9
Fabricación de productos metalúrgicos básicos; fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo; fabricación de aparatos y equipo eléctrico; fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos; fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.; fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques; fabricación de otros tipos de equipo de transporte; instalación, mantenimiento y reparación especializado de maquinaria y equipo	7,3	-0,7
Fabricación de muebles, colchones y somieres; otras industrias manufactureras	3,7	5,2

Figura 9. Tasas de crecimiento en volumen1 de industrias manufactureras 2018pr – III trimestre

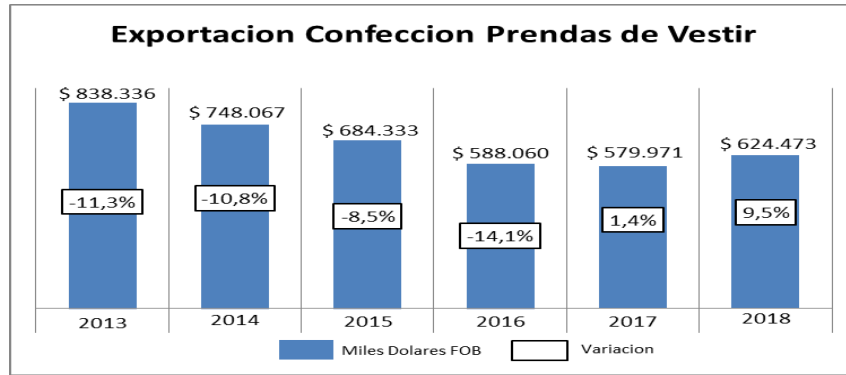
Exportaciones del Sector Textil y de Confecciones

Conforme a las cifras del Departamento Nacional de Estadística (DANE) y el análisis de Inexmoda, las exportaciones en el año 2018 tuvieron un incremento del 10,4% respecto al año 2017, para el análisis el sector manufacturas aumento un 8% al pasar de US\$ 7710 millones FOB en el 2017 a US\$ 8324.4 millones FOB en el año 2018, con una participación total de las exportaciones del 19,9% ocupando el tercer lugar de contribución como se evidencia en la figura 10:

Grupos de productos (OMC)	Enero-diciembre				
	2017	2018	Var (%)	Cont. (pp)	Part (%)
	Millones de dólares FOB				
Total	37.880,6	41.831,4	10,4	10,4	100,0
Agropecuarios, alimentos y bebidas	7.355,6	7.301,3	-0,7	-0,1	17,5
Combustibles y prod. de las industrias extractivas	21.030,4	24.709,9	17,5	9,7	59,1
Manufacturas	7.710,0	8.324,4	8,0	1,6	19,9
Otros sectores	1.784,5	1.495,9	-16,2	-0,8	3,6

*Figura 10.*Exportaciones en Colombia
Fuente: DIAN-DAE

El comportamiento del sector manufacturas se debe principalmente al incremento en las ventas de hierro y acero (49,5%), abonos (49,6%) Manufacturas de caucho (48,7%), vehículos de carretera (19,8%), productos químicos inorgánicos (19,9%).



*Figura 11.*Exportaciones Confección Prendas de Vestir
Fuente: DIAN-DAE

Como se aprecia en la figura 9, las exportaciones de prendas de vestir se incrementaron en un 8% entre 2017 y 2018, alcanzando un total de US\$ 624,473 miles de dólares FOB frente a los US\$ 579,971 del 2017. Los textiles y confecciones participaron en 1,1% con una variación del 9,5%, con respecto al 2017, este aumento generado por el aumento en las exportaciones de textiles y confecciones, donde los principales países destinos de las exportaciones colombianas del sector de prendas de vestir fueron Estados Unidos, Italia, Canadá y Ecuador.

Análisis del Sector Textil y de Confecciones en la Región Nororiente

Durante los tres primeros trimestres de 2018, los análisis realizados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas DANE indicaron que la economía en la región Nororiente tuvo una mejoría comparada con el mismo periodo en el año 2017, y generaron expectativas de ingresos en las ventas para los próximos meses en sus sectores principales.

Los datos de la muestra trimestral manufacturera regional del DANE del primer al tercer trimestre del 2018, la producción en la región obtuvo un crecimiento del 2,1%, llegando a ocupar el tercer mejor desempeño siguiendo a la Costa Caribe con un 12% y a Cali, Yumbo, Jamundí y Palmira con 2,4% (figura 10).El sector de confecciones tuvo una contribución a la producción

del -0,1% factor negativo, la contribución positiva se da a cargo de las bebidas con una contribución del 2,2%, y otras manufacturas con 1,1%.

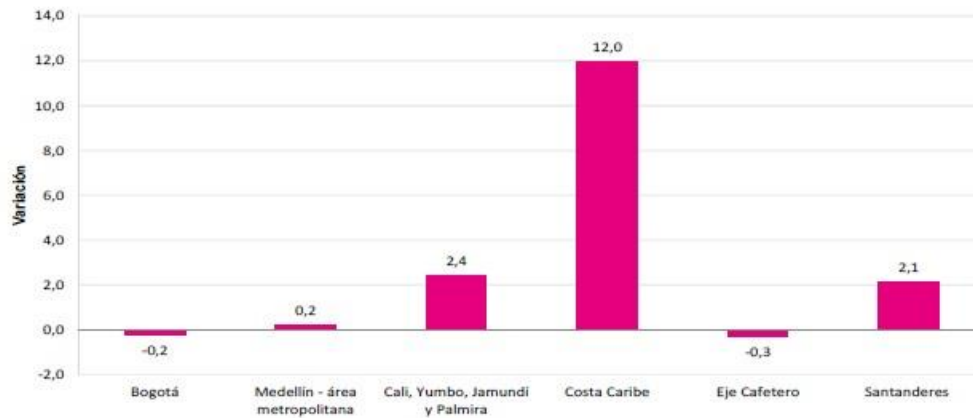


Figura 12. Variación anual producción real manufacturera por región III trimestre 2018/ III trimestre 2017

Fuente: DANE – MTMR

En cuanto a las ventas la muestra trimestral de manufactura regional señala que las ventas de la industria crecieron un 4,7%, teniendo una contribución a las ventas reales de la región de 4,7% (figura 13).

Agrupación	Clases industriales	Ventas Reales	Contribución a la variación anual de las ventas reales
1501	Total Industria	4,7	4,7
1511	Conservación de carne y derivados cárnicos	6,1	1,5
1590	Bebidas	43,8	4,4
1599	Otros productos alimenticios	-4	-1,5
1810	Confeciones	-7,4	-0,1
1900	Calzado, partes y artículos de cuero	-7,1	-0,1
2690	Minerales no metálicos	-5,2	-0,6
3690	Otras manufacturas	7	1

Figura 13. Variación y contribución de las ventas año corrido I-III Trimestre (2018/2017)

Fuente: DANE – MTMR

Las ventas de bebidas obtuvieron el mayor crecimiento de la industria, así como su contribución a las ventas reales, así mismo se destacaron las ventas de otras manufacturas y la

conservación de carne y derivados cárnicos. El sector de confecciones tuvo un descenso en las ventas contribuyendo negativamente a la variación anual de la región.

En los análisis generados en el año 2018, la economía colombiana como el sector de la industria manufacturera reflejan tendencias crecientes comparadas con los resultados y el panorama del año 2017. Al finalizar el tercer trimestre del 2018, la producción como las ventas reflejan cifras positivas e igualmente la región nororiente mostró cifras positivas ocupando el tercer puesto en el país.

Teniendo en cuenta los análisis comparativos, es claro que, a pesar de la dura situación por los descensos del sector textil y confecciones en los últimos años, ya se ve a mediano plazo una reactivación de este; sin embargo; es muy importante que las empresas de confección promuevan iniciativas que permitan su sostenibilidad y una manera es ofertar productos innovadores que marquen diferencia, pues competir con los países asiáticos es el reto para continuar en el mercado.

3.2 Descripciones generales

Producto

De las prendas de vestir que se confeccionan y comercializan actualmente, el proceso de diseño y confección es estandarizado y se hacen cortes en escala lo que minimiza el tiempo para posterior ensamble y acabados, se trabaja en volumen por tallaje.

La propuesta de introducir una nueva línea, exige un cambio en el proceso desde el patronaje y diseño por ser exclusivo y adaptado según las características físicas y la condición de discapacidad de la persona que lo requiera, es decir: prendas personalizadas, la propietaria decidió iniciar con la validación de cinco prendas como prueba piloto (en el estudio técnico se

explica el paso a paso para cada una además de la exigencia de personal experto para su diseño) y en la medida que surjan personas con discapacidades diferentes se prototiparan según la demanda.

De las personas que hicieron parte del grupo focal, se escogieron cuatro personas con diferente condición de discapacidad para diseñar una prenda según su preferencia a la medida y teniendo en cuenta la limitación de cada una de ellas.

Esta nueva línea de prendas genera un proceso diferente al que se viene haciendo con las prendas en general y se requiere

Cabe aclarar que las personas de estatura baja, a pesar de ser un pequeño número de personas en esta condición, de menor participación hace parte de la Asociación Pequeños Gigantes de Colombia y puede ser una gran oportunidad, pues a través de las prendas que se le diseñen a ella se puede impulsar esta iniciativa a nivel nacional pues sería un punto de referencia.

Características del producto

Los prototipos de estas nuevas prendas de vestirse diseñaron según las particularidades de las personas que la requieren, buscando facilitar su vestir y desvestir, pues además de mejora sus actividades cotidianas, se les brindan funcionalidad, ergonomía, diseño y confección personalizada, haciéndoles ver que son importantes, que se han tenido en cuenta, mejorando su autoestima, que son incluidos y sientan bien presentados y a gusto.

Se parte de un patrón específico según condición de discapacidad y tipo de prenda, será elaborado según la medida de la persona, se brinda la posibilidad de escoger las telas (eviten sudoración) pueden ser en algodón y en el caso de requerir cierres se pueden cambiar por velcro o magnéticos, los cuales serán pegados en lugares que no les hagan presión y les facilite su

proceso de vestir estas personas, caracterizan por contar con un estilo personalizado, donde tienen la facilidad de escoger colores y sugerir con respecto al diseño; entre otros.

Se diseñaron cinco prendas cuyo procedimiento parte desde el prototipo, diseño, patronaje, escalado sobre medidas, posterior entrega a cada uno de los participantes seleccionados para su validación, ajustes y entrega final. Las prendas confeccionadas son las siguientes:



Figura 14. Chaqueta sudadera talla baja adulto



Figura 15. Chaqueta usuario silla de ruedas o muletas



Figura 16. Pantalón con abertura para uso de sonda, pisingo



Figura 17. Pantalón graduador de bota con velcro



Figura 18. Pantalón de sudadera talla 10 x S para adulto de estatura baja

A continuación, se relacionan en la tabla 8:

Tabla 8. *Personas a quienes se confeccionaron las prendas de vestir*

No.	Nombres y Apellidos	Edad	Discapacidad
1	Martha Hurtado Arenas	39 años	Displasia diastrófica (Enanismo)
2	Jorge Romero Quintana	72 años	Siringomielia (Problemas columna) y erisipela
3	Gerardo Delgado Cáceres	38 años	Parálisis Cerebral: usuario silla de ruedas
4	José Antonio Cabeza	80 años	Insuficiencia cardiaca y uso de sonda

Ventajas comparativas

Partiendo de estos nuevos diseños, se puede evidenciar el compromiso por parte del equipo de trabajo que hace parte de Tu Fábrica, además de la convicción de prestar un excelente servicio caracterizado por:

- Grado de especialización a través de trayectoria de muchos años de experiencia
- Atributos y características distintivas en cuanto a diseño exclusivo como tal sobre medidas.
- Etiqueta de Tu Fábrica exaltando la marca.
- Diseños según discapacidad y género.
- Uso de marcas reconocidas en las telas e insumos.
- Combinación en telas en tejidos naturales como algodón o el lino, las cuales permiten que la piel respire poliéster, algodón, impermeables, además del uso de telas inteligentes acorde a la capacidad económica del usuario de las mismas.
- Ofrecer dentro de las posibilidades económicas de los clientes telas exclusivas pues a algunas personas que no pueden hacer uso de tejidos sintéticos por no ser recomendables por ser poco transpirables, además de que algunas retienen humedad.

- Ofrecer alternativas de compra, sea para que la lleven una vez esté lista o por sistema de apartado, sin ningún costo adicional y un tiempo de dos meses donde pueden ir abonando según sus posibilidades.

- Diseños, validación y entregas a domicilio en caso extremo de desplazamiento del usuario.

Nombre de la empresa

El nombre: **Tu Fábrica**, busca generar confianza en sus clientes, permitiéndoles considerar el Tu como un sentido de pertenencia y la personalización en diseños según necesidades y condición física de quien las requieran, para posteriormente hacer diseño y confección de las prendas de vestir.

El tipo de letra utilizada para la escritura de la marca es Kunstler Script, fácil para leer y demuestra un estilo de transparencia en el producto como se refleja en la figura 17:



Figura 19. Nombre logotipo de la empresa

El verde de las letras del nombre representa para Tu Fábrica: vida y renovación, es un color que genera tranquilidad y relajación, su combinación con el color blanco es visualmente muy llamativa, busca reflejar frescura y relax a través del uso de las prendas ofertadas por la empresa.

Pretende promover en los usuarios que el uso de estas prendas les genera frescura y relajación, además de armonía y propiedades curativas para preservar su salud e incita a renovar periódicamente su vestuario.

Slogan:

Diseño y estilo a tu medida

Figura 20.Slogan

La frase del eslogan expresa claramente al cliente lo que se quiere ofrecer: una prenda personalizada diseñada con estilo y lo más importante: a su medida, evidenciando desde ahí el valor agregado de prendas de vestir personalizadas.

Etiqueta y marquilla:



Figura 21 Etiqueta y marquilla

Las prendas confeccionadas siempre llevan una etiqueta que promueve el almacén y sus productos, además de datos de contacto y la marquilla, particular de la prenda, la cual es instructiva en cuanto a recomendaciones de lavado y se puede colocar en la parte de atrás pisada con sesgo o también en la parte de atrás en toda la mitad de la espalda o torso; sin embargo en el caso de las nuevas prendas, se debe analizar muy bien al cliente, según su condición, pues en algunos casos no es recomendable por el contacto con la piel si la persona mantiene en una

misma posición para evitar que le genere malestar o fastidio se tendrá que pegar dentro de un bolsillo.

Empaque

Las prendas se proveen en una bolsa elaborada en materiales suaves y ecológicos, cuyo tamaño es de acuerdo prenda requerida y ayudan a proteger el medio ambiente, es llamativa y agradable visualmente para el cliente y va contramarcada con el logotipo y slogan de Tu Fábrica, lo que permite posicionar la marca y se puede utilizar posteriormente en otros usos, se pretende es recordación de la marca, pues el cliente sigue haciendo uso de esta.



Figura 22. Bolsa de tela ecológica

Posteriormente se empacan en una bolsa plástica de material ecológico, la cual contiene la información: nombre, dirección, teléfono, ciudad y listado de algunas de las diferentes prendas que se ofertan en el almacén.



Figura 23. Bolsa plástica ecológica

Competencia


Haciendo una indagación nacional, son muy pocas las empresas que han incursionado en ofrecer prendas para personas en condición de discapacidad, las cuales han surgido de propuestas de trabajo de grado. Se podría decir que podría ser la competencia directa por ofrecer prendas similares a la iniciativa de Tu Fábrica, sin embargo; de acuerdo a la indagación con las personas que se entrevistaron no son conocidas.

En el análisis de cada una de las empresas que se encontraron a través de indagar más a fondo en cada una de las páginas web, se puede evidenciar que actualmente solo OMO es la única de las 3 que en este momento está ofreciendo prendas de vestir para personas en condición de discapacidad.

Laatu Inclusiva Clothing es la más nueva y hasta el momento está en etapa de idea y prototipados de las prendas, pero aún no se ha constituido y finalmente Arawukos Ilimitados al inicio se dedicaba solo a confeccionar estas prendas de vestir, actualmente ha incursionado en otros tipos de accesorios y se puede decir que es muy poco los servicios que presta al respecto.


A continuación, se dan a conocer las empresas nacionales:

Tabla 9. *Empresas que ofrecen prendas para personas con discapacidad en Colombia*

Empresa	Descripción	Prendas
 <p>Laatu Inclusive Clothing</p>	<p>Marca colombiana que crea bajo el concepto de inclusión. Diseña prendas que brindan confort y moda a personas regulares y en situación de discapacidad.</p>	<p>Prendas superiores Camisas, camisetas Busos Chalecos y chaquetas</p>
<p>https://www.facebook.com/pg/Laatu-Inclusive-Clothing-113697939045714/about/</p> <p>Contacto: 310 6434133 laatu.inclusiveclothing@hotmail.com</p> <p>Medellín</p> <p>Surgió como proyecto de grado Universidad Pontificia Bolivariana de Medellín</p>		

En 2016 María Alejandra Osorio y Deisy Aristizábal, se unieron para crear Laatu, marca colombiana que brinda bajo el concepto de inclusión, prendas de confort y moda a personas regulares y con discapacidad motriz, en donde el vestuario se acople a un cuerpo de pie o que permanece en silla de ruedas. Sin embargo, se contactaron telefónicamente en noviembre del año 2018 y aún no se han formalizado, están participando en una convocatoria para consecución de recursos, no cuentan con capital de trabajo para iniciar la operación de su empresa.

Tabla 9. (Continuación)

OMO	OMO– Onmyway –	Camisetas con velcro en la zona de los hombros para facilitar a las personas con discapacidad su necesidad de retirarla por completo. Diseños “para demostrar que la moda también sirve para facilitarle la vida a cualquier persona”.	Más de 40 referencias, diferentes soluciones para las personas que en la cotidianidad no pueden abrocharse, ajustarse o abotonarse una camisa normal.
https://plenitudyarmonia.com/gente-demente/manuela-echeverri/8 de marzo de 2013			
www.omo-onmyown.com/		https://www.elespectador.com/cromos/moda/articulo-145817-manuela-echeverri-la-paisa-crea-moda-discapacitados. Recuperado 10 de mayo de 2018	
En el 2013 Manuela Echeverry, una paisa de 26 años crea moda para discapacitados porque a los 17 años sufrió un accidente y tuvo que estar en silla de ruedas por un tiempo. Experimentó sensaciones que no solo la desconcertaban, sino que hicieron que su creatividad se despertara. Esta marca la creó como trabajo de grado para convertirse en Diseñadora en La Salle College.			
	Arawakos Ilimitados	Moda y diseños especiales para personas con discapacidades. Diseña accesorios para complementar la ropa.	Prendas y accesorios para personas con discapacidad temporal o permanente. Cuenta con un nutrido portafolio de productos
www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-2515804 Del 2 de junio del 2007 Recuperado 10 de mayo de 2018			
Contacto: 3156064275 Bogotá		arawakos_ilimitados@yahoo.com	
Su historia comenzó en el 2004, por enfermedad progresiva que dejó a su madre en silla de ruedas, Sandra Pérez Torres, empezó a buscar en el mercado ropa para vestirla más fácilmente, no fue exitosa decidió hacerle ella misma la ropa, se dio cuenta que muchas personas también sufren de algún tipo de discapacidad, estudió y se preparó para ayudarlas a vivir cómodamente y de forma autosuficiente. Se contactó en mayo del 2018 ya incursionó con otras líneas prendas y es muy poco la confección de la ropa.			

Fuente: Autora del proyecto (logos tomados directamente de la página de cada empresa)

Nacionalmente, se puede concluir que son muy pocas las empresas que ofrecen este tipo de prendas, las empresas de confección en su gran mayoría ofrecen para el mercado en general y no se han preocupado por atender a la población objetivo.

Nota: esta información se consultó a través de sus páginas, posteriormente se contactaron para conocer su situación actual y hacer la descripción de cada una; de acuerdo a las respuestas obtenidas por el personal mediante llamada telefónica es que se construyó la tabla 10; sin embargo, cabe aclarar que de los participantes que hicieron parte de esta investigación, ninguno tenía conocimiento de la existencia de estas empresas.

Regionalmente, se indagó en Federación Nacional de Comerciantes (FENALCO, 2018) y Asociación Colombiana de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ACOPI, 2018) sobre empresas de confección con esta particularidad y no referencian ninguna con esta particularidad.

En Pamplona, a través de la base de datos del año 2018, suministrada por la Cámara de Comercio de Pamplona, se hizo una segmentación para solo relacionar las empresas formales de confección de prendas de vestir y comercialización las cuales se dan a conocer a continuación:

Tabla 10. C1410 Confección de prendas de vestir excepto prendas de piel

No.	RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN COMERCIAL	MUNICIPIO
1	VILLAMIZAR BAEZ LUIS DARIO	Carrera 3# 4 53B. El Carmen	Pamplona
2	PARADA DE JAIMES CARMEN CECILIA	Carrera 4 # 3 93 Centro	Pamplona
3	GARCIA PEREZ FREDY	Carrera 7 # 7-08Esquina Centro	Pamplona
4	CAPACHO SIERRA ROSA MARGARITA	CC Plaza Real Local 32Piso 2 Centro	Pamplona
5	ACOSTA MUÑOZ LUZ MARLENI	Calle 11# 13 29B.San Pedro	Pamplona
6	VILLAMIZAR SANDOVAL ANA TERESA	Carrera 12A # 1N-06Cristo Rey Parte Baja	Pamplona
7	NUÑEZ GAMBOA SERGIO ALEJANDRO	Calle 2# 5 149	Pamplona
8	TORRES CARREÑO SEIDY PATRICIA	Carrera 2 3-03Segundo Piso El Guamo	Pamplona
9	SUAREZ FLOREZ IRMA JUDITH	Carrera 3 3 62San Ignacio	Pamplona
10	VERA CORONADO MIGUEL ANTONIO	Avenida Santander# 7-40	Pamplona

Fuente: Listado Empresas 2018 Cámara de Comercio

Las empresas relacionadas anteriormente se dedican a diseñar, confeccionar prendas en general, algunas de ellas solo cuentan con el taller de confección y distribuyen a través de canales de distribución, no cuentan con punto de venta, mientras que otras confeccionan y comercializan en un solo lugar, pero se dedican a confeccionar ropa deportiva, trajes de grado, uniformes de colegio, no confeccionan prendas para el mercado objeto, o sea que es una competencia indirecta.

Las empresas formalizadas que confeccionan y se dedican al comercio con dos actividades económicas C1410 Confección de prendas de vestir excepto prendas de piel y G4771 Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel) en establecimientos especializados al por menor de prendas de vestir y sus accesorios son:

Tabla 11. *Relación de las empresas con dos actividades económicas*

No.	RAZON SOCIAL	DIR-COMERCIAL	MUNICIPIO
1	VILLAMIZAR ARENALES JOSE ALF	Calle 6A 5-11	Pamplona
2	ESPITIA ROMERO JESUS ANTONIO	CL 9 7 159	Pamplona
3	MARIA FERNANDA RAMON OCHOA	Av. Santander Batallón García Rovira	Pamplona
4	PERA D.K. ROPA S.A.S.	Carrera 2 No. 5-59 El Carmen	Pamplona
5	QUINTERO OCHOA JULIO CESAR	Carrera 9 5-92 Barrio Uusua	Pamplona
6	VASQUEZ MARTINEZ JANER ALEXIS	Calle 6 77 99	Pamplona
7	MONTAÑEZ VERA MARIA DEL CARMEN	Casa de Mercado Cubierto Local 385 Centro	Pamplona
8	MARIN HERRERA PEDRO OCNEY	Carrera 4 3 72	Pamplona
9	SILVA PEÑALOZA CARMEN ALICIA	Calle 5 6-80 Centro	Pamplona
10	VERA SOLANO YOLIMAR	Calle 3A 5-04 Pasaje Luz	Pamplona
11	ENTRALGO AFANADOR ANDREA FABIANA	Carrera 6 7-63 Centro Comercial PLAZA REAL Local 16 1er Piso	Pamplona
12	MALES AMAGUANA LISBETH KATHERINE	Calle 6 2 33 y 35 El Carmen	Pamplona
13	SILVA TORRES MARIA DEL CARMEN	Calle 11 D 7 12 B. La Esperanza	Pamplona
14	GARAVITO CABALLERO ANA KARINA	Calle 8 6 25 Centro	Pamplona
15	MOGOLLON ESPINOSA ADALBERTO	Calle 6A 5-13 Centro	Pamplona
16	SANDOVAL FLOREZ ISMAEL	Calle 4 8-169 El Camellón	Pamplona
17	MONTAÑEZ GLADYS	Carrera 3 1-30San Ignacio	Pamplona
18	ANTOLINEZ RIVERA JATTIN GEHOVELL	Av. Santander 12-220 2do Piso	Pamplona
19	SAYAGO MENDOZA KENDER STEFFERSON	Calle 7 3-05	Pamplona
20	CONTRERAS DE REYES ALIX MARIA	Carrea 6 8B-22 Calle Real – Centro	Pamplona
21	BIOCONFECCIONES ASEPSIA S.A.S	CR 5 1 B 39 San Agustín	Pamplona
22	SILVA FUENTES MARIA ALEJANDRA	Calle 7 6-32 Piso 2Centro	Pamplona

Fuente: Listado filtrado de las Empresas formales 2018 Cámara de Comercio

Además de las empresas referenciadas anteriormente, formalmente constituidas de acuerdo al filtro que se hizo del listado suministrado por la Cámara de Comercio de Pamplona, a la fecha del 17 de octubre de 2018, se cuenta con 100 empresas con la actividad G4771 Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel) en *establecimientos especializados.*, en la investigación por observación que se hizo de las mismas, ninguna de ellas comercializa prendas de vestir para personas en condición de discapacidad.

Descripción de los proveedores

En la tabla 14 se dan a conocer los establecimientos donde se compran las telas e insumos requeridos para la confección de las prendas algunos son de Pamplona y en su gran mayoría de la ciudad de Cúcuta.

Son almacenes de gran trayectoria, los cuales proveen una gran variedad de telas con marcas reconocidas y posibilidad de escoger diferentes opciones según los deseos de los clientes.

Tabla 12. *Listado de proveedores telas e insumos para taller*

Empresa	Nit.	Descripción	Ubicación
ALMACÉN BRASÍLIA	13346557-3	Comercializa ropa para bebe, pijamas y telas para todo tipo de confección	Carrera 5 # 6 - 58 Tel. 5683043 Pamplona
Almacén Fabiola	63478210-1	Telas para todo tipo de confección	Carrera 5 # 6 - 46 Centro Tel. 5682510 Pamplona
Almacén Kilómetros	19119582-4	Decoración y artículos del hogar	Calle 11 # 6 - 56 Centro Tel. 5714649 Cúcuta
Casa Yoyo	63316858-9	Telas de confección para todo tipo de diseños	Calle 11 # 7 - 36 Centro Tel. 5712665 Cúcuta
Cacharrería Costuritas M y C	60399895-8	Encajes, interlones, adornos, hilos, botones y mucho más	Calle 8 # 10 - 69 Centro Tel. 57295554 Cúcuta

Tabla 12. (Continuación)

Grantextil Colombia Ltda.	900262662-4	Sedas, driles, satines, popelinas, licras, linos, franelas, deportivos, telas peluches, telas inteligentes (programadas)	Calle 11 # 7 - 73Tel. 5834349Cel.: 3203453791 – Cúcuta N. de Sder
La Fábrica Cuellos y Puños	13828350-5	Cuellos, correas en tejido de punto, todo lo relacionado en tejidos	Calle 11 # 9 - 36 Tel. 5714716Barrio El Llano - Cúcuta
Mil Herrerajes	800004663-1	Cacharrería, peletería	Av. 8 # 10 - 48Tel. 5715105Cel.: 3154715273 - Cúcuta N. de Sder.
Textielásticos La 11 SAS	37244347-2	Comercializa al por mayor y menor productos textiles en establecimientos especializados.	Calle 11 # 7 - 60 Centro Tel. 5833413Cel.: 3183378506 - Cúcuta N. de Sder.
Vendaval Textil	900262662-4	Venta franelas, antifluído, deportivos, licras, perchados	Calle 11 # 7 - 22 Centro Tel. 5719390 Cúcuta

Además de los proveedores donde se compran las telas e insumos para confeccionar prendas de vestir, también se adquieren algunas no fabricadas por Tu Fábrica y que se comercializan en el mismo relacionadas en la tabla 15:

Tabla 13. Proveedores chaquetas y tejidos no fabricados

Empresa	Nit.	Descripción	Ubicación
José Alejandro Camargo Villarreal	1014213048-1	Chaquetas nacionales e importadas, ventas al mayor y detal. Todo en jeans, camisas, camisetas, blusas	Cra 51 # 48 - 33 Sur Barrio Venecia Tel. 7100820Bogotá D C
M Y MTEJIDOS	79655853-4	Tejidos para dama, caballeros y niños	Calle 12 # 13 - 75 Local 06 CC San Carlos de los Espejos Tel. 3361389 - Bogotá D.C.
Ramon"Sport	13361148-7	Todo en confecciones camisas y pantalón para caballero	Cra 29 A # 8 - 24 Barrio Cañaveral Cel. 3153818298 Ocaña
Tejidos SANTILLAN	616000193-8	Prendas tejidas en cachimyr, alpaca, lana de oveja	Calle 11 # 11- 91 Local 12Centro Comercial Gran Once Cel. 320410878Bogotá DC

La compra de repuestos e insumos para máquinas y equipos adquieren en:

Tabla 14. *Proveedores mantenimientos*

Empresa	Nit.	Descripción	Ubicación
Máquinas y Máquinas	13488160-2	Repuestos y accesorios de coser, industriales y familiares	Calle 9# 8 - 59CentroTel. 5717993Cúcuta - N. de Sder
Tecnicoser	5383732-4	Repuestos y accesorios para toda maquinaria industrial, textil y del cuero, aceite.	Calle 9# 8 - 81CentroTel. 5710777Cúcuta - N. de Sder
AlcoSer	1102801201-2	Máquinas y marcas, nuevas y de segunda	Calle 9# 8 - 79CentroTel. 5712117 cel. 3108728820Cúcuta - N. de Sder

3.4 Plan de Mercado

Partiendo de los resultados obtenidos, a través de los grupos focales y las entrevistas a continuación se presenta el plan de mercadeo proyectado, para que el Almacén Tu Fábrica llegue al mercado objeto con esta nueva iniciativa que lo que pretende es satisfacer sus necesidades en prendas de vestir, con las posibilidad de acceder a precios de acuerdo a su capacidad económica y que pueda escoger las telas e insumos según sus gustos y preferencias además de una distribución directa ya sea en el punto de venta o en el lugar que lo deseen.

Estrategia de producto

- Invertir en investigaciones periódicas para la introducción de nuevos productos, en este caso las prendas personalizadas, identificando nuevos segmentos de mercado por atender.
- Analizar las tendencias aplicables para el mejoramiento de procesos de confección de prendas hacia mejores acabados y garantía en el uso de telas e insumos de calidad.
- Estar a la vanguardia de la calidad de los productos, de tal manera que sean competitivos y la carta de presentación para un buen relacionamiento con los clientes internos y externos.

- Marcar diferencia con los nuevos productos a proveer, orientado hacia el valor compartido partiendo de satisfacer las necesidades de los clientes.

Estrategias de servicios

Dentro de las estrategias para garantizar los servicios que se pretenden ofrecer son:

- Asesorías personalizadas: la vendedora es la cara visible de Tu Fábrica, encargada desde el inicio de atender al cliente, quién responderá todas sus inquietudes, brindando asesoría sobre los materiales que se le pueden ofrecer, las tendencias, colores, diseños probables según la prenda que requiera. Se caracteriza por su objetividad y sinceridad sobre lo que más les conviene en su escogencia y les permita verse bien.
- Garantía de ajuste: en el momento de la entrega, es posible que se requiera hacer algunos ajustes, ya sea subir dobladillo a pantalones o faltas, ajustar pinzas, cambiar velcro, entre otros.
- Tarjeta cliente frecuente: por cada compra que haga, se van acumulando puntos, los cuales serán redimidos por un artículo adicional: guantes, bufandas, cuellos, chalinas, gorros, boinas, entre otros; según los que tengan acumulados.
- Bono Tu Fábrica, valor establecido por los clientes para obsequio a las personas.
- La ubicación del almacén es estratégica, cuenta con una rampla a la entrada permitiendo la entrada al mismo de las personas que sean usuarias de sillas de ruedas, muletas o movilidad reducida; además la facilidad para acceder a un medio de transporte teniendo en cuenta su condición en dado caso que se requiera.
- Uso de las redes sociales, a pesar de que la gran mayoría de la población objeto, manifestó no tener acceso a redes y celulares de alta gama; se proyecta cotar con este medio de difusión y de esta manera ya sean familiares, personas que interactúa con ellos o en algunos casos los

mismos usuarios conozcan este nuevo servicio, hagan sus pedidos para ser visitados y de esta manera tengan sus prendas sin salir de casa y en dado caso sean replicadores de esta nueva opción.

Estrategias de precios

Para determinar los precios, se parte de incluir todos los costos de venta: directos e indirectos y se establecer un margen de ganancia, tratando en lo posible que los precios sean similares a los ofrecidos en el mercado; sin embargo, cabe aclarar que es un producto nuevo e innovador con un valor agregado.

Estrategias de Promoción

- Incentivar la compra, mediante la vinculación en actividades a través de patrocinios en eventos deportivos (paraolímpicos), exposición de un stand en ferias empresariales que permitan visibilizar esta nueva iniciativa.
- Interactuar con los clientes externos aprovechando la experiencia de muchos años en esta actividad.
- Promover la marca Tu Fábrica aprovechando el uso de las TIC a través de las sociales e internet.
- Vincularse a eventos organizados por Cámara de Comercio, ISER de Pamplona, Universidad de Pamplona y otras empresas que promuevan este tipo de actividades y de esta manera dar a conocer estas prendas innovadoras confeccionadas por Tu Fábrica.

- Relacionarse con todas aquellas personas que compran periódicamente en el almacén mediante la construcción de una base de datos de los mismos e ir contactando más personas con las particularidades del mercado objeto.
- Vincularse en las actividades que se organizan en los centros de salud, Secretaria de Salud, torneos paraolímpicos para dar a conocer esta nueva opción.
- Mejorar la imagen empresarial mediante la participación activa en la resolución de problemas sociales.

Presupuesto mezcla de mercadeo

Tabla 15. *Presupuesto mezcla se mercadeo*

Detalle	Cantidad	Valor
Pendón	1	\$90.000
Tarjetas presentación	5000	\$60.000
Volantes	1000	\$30.000
Alcancías contramarcadas	1000	\$300.000
Total		\$480.000

Según las estrategias propuestas, se promoverán a través de los medios de comunicación como se evidencia en la tabla 17, donde el total del presupuesto de la mezcla de mercadeo es de \$480.000 anuales, los cuales de acuerdo al mercado objetivo son los que ellos consideran para dar a conocer las prendas de vestir:

Volante Apéndice F

Pendón Apéndice G

Tarjetas de presentación Apéndice H

Alcancías contramarcadas con el nombre Tu Fabrica Apéndice I: busca incentivar el ahorro en los usuarios mediante el obsequio de una alcancía contramarcada con la imagen de la empresa.,

ofrece un sistema de apartado por dos meses para separar e ir cancelando la prenda al mismo precio de contando, facilitando a los clientes su adquisición.

Bono Apéndice J

Se pretende ofrecer una alternativa para que se pueda obsequiar un bono por el monto que desea aportar el cliente para cualquier ocasión.

Proyección de ventas

En la búsqueda de información con respecto a tasas de crecimiento hay ausencia de datos históricos que reflejen el consumo de prendas personalizadas para personas en condición de discapacidad, no se cuenta con estudios que reflejen estadísticas de crecimiento o comportamiento pasado para esta población, por lo que se debe acudir a pronósticos para esta investigación de tipo cualitativo.

Chapman, menciona que “los pronósticos cualitativos son aquellos que se generan a partir de información que no tiene una estructura analítica bien definida. Este tipo de pronósticos resulta especialmente útil cuando no se tiene disponibilidad de información histórica”(Chapman, 2006)

Según este autor, algunas características que provienen de datos cualitativos pueden ser:

- Resultados de un juicio personal o tipo cualitativo de origen externo.
- Tiende a ser subjetivo, basado en la experiencia de terceros influenciado de manera positiva o negativa por posiciones optimistas o pesimistas.
- Genera resultados rápidos, lo que es una ventaja.
- En algunos casos, la proyección cualitativa, puede constituir el único método disponible.
- Estos métodos suelen utilizarse para productos individuales o familias de productos, y rara vez para mercados completos.

Para este tipo de pronóstico cualitativo se puede partir de encuestas de mercado, método Delphi o consenso de panel, analogías de ciclo de vida y valoración informada.

De acuerdo con las razones fundamentadas por el autor anteriormente, no se cuenta con información histórica, para un mercado nuevo, la propensión de la población objeto requerir las prendas de vestir personalizadas y estar dispuestas a usarlas, está sujeta a situaciones externas, pues algunas de ellas no cuentan con la capacidad económica para comprarlas, dependen de sus familiares para hacerlo, o sea la decisión la toman terceros.

Además de la opinión de la propietaria quien cuenta con la experiencia de muchos años en la comercialización de ropa y conoce el comportamiento de compra en prendas de vestir de las personas en general; se contó con el acompañamiento de tres expertos quienes de manera individual coincidieron con Chapman, en este caso, no se tiene como base la tasa de crecimiento de este tipo de población, esta incursión de prendas que por ahora serán únicas en la región, se puede partir del comportamiento basado en la periodicidad de compra de las personas en general en cuanto prendas de vestir.

A continuación, en la tabla 18 se referencia los profesionales a quienes se les consultó para hacer pronóstico de cantidades a vender:

Tabla 16. *Relación expertos sobre pronóstico de demanda*

Nombres	Profesión	Experiencia
Cecilia María Atencia Berbesi	Ingeniera Industrial	Docente Instituto Superior de Educación Rural ISER – Pamplona
Pedro Vicente Cácuca Bernal	Ingeniero Industrial	Experto en Formulación Planes de Negocios Fondo Emprender Sena Norte de Santander Consultor en Emprendimiento Prospecta, Inpulsa, Cámara de Comercio
Carlos Humberto Solano Espinosa	Ingeniero Industrial	Director Ejecutivo Cámara de Comercio Pamplona

Algunos apartes de la apreciación dada por los expertos son:

El ingeniero Pedro Cáuca menciona: *“siempre se encontraran personas con estas limitaciones, hace muchos años la poliomielitis era una de las que más generaba discapacidad motriz, pero ya se ha venido erradicando por la ciencia, no quiere decir que se disminuyan personas con discapacidad, pues se dan otras situaciones que hacen que continúen personas con estos padecimientos, sea por nacimiento, enfermedades que aparecen con el tiempo, en fin y hoy en día no es fácil contar con estadísticas certeras con respecto accidentalidad, sea por alicoramiento o fallas mecánicas, mutilaciones por minas quiebra patas o enfermedades que las exigen, entre otra, que pudieran ser una base para tasa poblacional de discapacidad, para poder calcular estas proyecciones, pero no hay estos datos”*.

Al analizar las apreciaciones dadas por los tres ingenieros, se llegó a un consenso y se concluye que las personas en general requieren del uso permanente de ropa todo el tiempo, sugieren proyectar un escenario pesimista donde por lo menos deban adquirir una prenda por año, aunque en la cotidianeidad; mínimo se requiere de una camisa, un pantalón o falda, una chaqueta, una camiseta; sin embargo; partiendo que la población objeto según la investigación, en su gran mayoría sus condiciones no muy prestantes, por lo que se asumirá que solo compren una prenda anualmente y de acuerdo a la población referenciada, se proyecte un escenario donde se inicie por cubrir una pequeña parte del nicho de mercado y a partir del segundo año pensar que puedan adquirir dos prendas por persona.

Los diseños que se prototiparan se escogieron hacen de acuerdo a los tipos de discapacidad que padecen las personas que hicieron parte del grupo focal, además la planeación de las prendas que se pretenden elaborar se hace considerando las limitaciones según relación de la Secretaria de Salud.

La EPS a la que hace parte la persona, es la encargada de emitir un Certificado gratuito de Discapacidad, partiendo de su Historia Clínica, según lo estipulado en el Artículo 5° de la Ley 361 de 1999, el cual permite alimentar la base de datos de la Secretaria de Salud del Municipio (Secretaria de Salud , 2018), donde va relacionando porcentualmente la diversidad funcional, determinando sus necesidades y están clasificadas de la siguiente manera:

35% problemas de movilidad: requieren uso de sonda o pisingo

25% usuarias de silla de rueda o en algunos casos de muletas o bordón

20% sufren de retención de líquidos, inflamación de las piernas por problemas de circulación

10% discapacidad menos frecuente es el enanismo (talla baja)

Cabe aclarar que los datos anteriores, son tomados de las personas que se han inscrito para acceder a los programas de bienestar que se ofrecen para ellos centralizados a través de la secretaria (no están todos) y se encuentra en proceso de actualización en la medida que van referenciando su certificado.

Se propusieron cinco prendas, haciendo la salvedad que se escogieron 4 personas pues a una de ellas se le confeccionó una sudadera que la componen dos, quedando distribuidas de la siguiente manera según la tabla 19:

Tabla 17. *Porcentaje de prendas por discapacidad física*

Referencia	Prendas	%
A	Pantalones para sonda largo	35
B	Pantalón sudadera talla baja adulta	10
C	Chaqueta sudadera talla baja adulta	10
D	Chaqueta usuario silla ruedas muletas	25
E	Pantalón graduador piernas reguladoras	<u>20</u>
		100

A continuación, en la tabla 20 se da a conocer el plan de ventas proyectado, con las cantidades por cada diseño referenciado, partiendo de los tipos de discapacidad de las personas residentes en Pamplona y teniendo en cuenta las respuestas en cuanto a las prendas más utilizadas por ellas.

Tabla 18. *Proyección de ventas por referencia*

Código	Prendas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A	Pantalón para sonda largo	263	526	526	526	526
B	Pantalón sudadera talla baja adulta	75	150	150	150	150
C	Chaqueta sudadera talla baja adulta	75	150	150	150	150
D	Chaqueta usuario silla ruedas muletas	187	374	374	374	374
E	Pantalón graduador piernas reguladoras	150	300	300	300	300
	Cantidades totales	750	1500	1500	1500	1500

En el estudio técnico se explica paso a paso el proceso de diseño y confección para cada una de las prendas seleccionadas.

4. Análisis Técnico

Partiendo de que el almacén cuenta con más de 35 años de funcionamiento, este estudio inicia con la descripción del local y la distribución del taller, además de una comparación de los procesos actuales y los que se generan con la introducción de esta nueva línea de prendas según las características y especificaciones técnicas que hacen que el patronaje, diseño, confección, entre otras; donde el desarrollo de este estudio exige de actividades requeridas para el

cumplimiento del segundo objetivo con el cual se hará la validación de cinco prototipos de prendas, las cuales se escogieron considerándolas discapacidades físicas de cuatro de las personas que hicieron parte del grupo focal.

Se pretende específicamente conocer el proceso de confeccionar prendas para la población objeto, pues cambia con respecto al actual por las particularidades y condiciones físicas de estas personas, son prendas personalizadas.

A continuación, se describe la infraestructura actual del Almacén Tu Fábrica, dicha área espacial está compuesta por el punto de venta y el taller: se dará a conocer su distribución interna, acomodación de las máquinas, mesa de corte, bodega de materias primas y de almacenamiento; personal requerido para esta iniciativa empresarial.

4.1 Localización

4.1.1 Macro localización

El almacén Tu Fábrica se encuentra ubicada dentro del casco urbano del municipio de Pamplona, en la zona céntrica de la ciudad, la cual se caracteriza por ser la más transitada por las personas en general, residentes, población flotante y turistas, entre otras.

Según el portal de municipios de Norte de Santander, a continuación, se hace una breve descripción de la ciudad, la cual está ubicada sobre la cordillera central al Nororiente de Colombia y es uno de los 40 municipios del departamento Norte de Santander.

Su localización geográfica hacia el suroccidente del departamento es de 07°22'41" de latitud Norte y 72°39'09" de longitud Oeste. Pertenece a la Región Suroccidente del Departamento junto con los municipios de Pamplonita, Chitagá, Silos, Cacota y Mutiscua.

La extensión total del municipio es de 318 Km² y corresponde al 1.4% de la extensión total del Departamento. La extensión del suelo urbano es de 59.214 ha., su población representa el 4,23 de del Departamento, el 94,79% se ubica en la cabecera municipal y el 5,21% en el área rural(Muicipios, 2019).

4.1.2 Micro localización

Se encuentra ubicado en un lugar estratégico como lo es la zona céntrica de la ciudad; dirección carrera 6 No. 8B – 22 Calle Real, el área comercial donde se ubican por toda la calle principal un gran número de establecimientos de comercio, que recorre desde el inicio del parque principal Águeda Gallardo de Villamizar hasta encontrarse con la Plazuela Almeyda partiendo de que el sector es muy reconocido y es la calle de comercio más transitada.

La distribución interna del local está distribuida por el punto de venta y el taller de confección, cuenta con un área total de 115, 66 m², distribuido de la siguiente manera:

Punto de venta un área 45,32 m², 5, 29 m de frente y 8,03 m de fondo

Taller de costura lo compone un área de 70,34 m², 5m de frente y 12,71 m de fondo, el cual su distribución interna se puede observar en la figura 26.

A continuación, se dan a conocer la maquinaria, equipos e implementos con los que cuenta actualmente el taller, cabe aclarar que en el año 2016 se cambiaron todas, pues las que tenían ya estaban muy obsoletas:

Tabla 19. *Maquinaria actual*

Descripción	Cantidad
Máquina bordadora Brother	1
Máquina collarín marca KansaiSpecial	1
Máquina fileteadora industrial marca Siruba	2
Máquina industrial costura plana Paff	3
Máquina plana marca Gemsy	1
Máquina familiar Singer	1
Plancha Industrial marca Silver Star	1

También cuenta con todos los implementos requeridos para desarrollarlas actividades del taller en cuanto diseño, patronaje, confección, ensamble y acabado de las prendas los cuales se relacionan en la tabla 22:

Tabla 20. *Implementos taller de costura*

Descripción	Cantidad
Cortadora manual para tela	2
Juego reglas a escala	1
Metro de modistería	12
Pistola de silicona Stanley Tools	1
Rollo papel para hacer trazos	1
Sacabocados - pasa cordón	2
Set de reglas para patronaje	1
Tijeras marca Corneta	6
Troqueladora manual Gameco pegar broches	1
Troqueles para broches x 4	1

Tabla 21. *Muebles y enseres*

Descripción	Cantidad
Escritorio auxiliar	1
Escritorio gerente	1
Exhibidor metálico en tubo	1
Estantes madera	3
Estantes metálicos	20
Mesa de corte de 2 mts de largo x 1,5 mts	1
Mesas auxiliares	2
Sillas plásticas	15
Sillas de escritorio	2
Vitrinas exhibidoras grandes	12
Vitrina lateral	2
Vitrinas de mostrador	4
Vitrina registradora	12

Tabla 22. *Equipo de Computo*
Descripción

Cantidad

Computador DELL Intel Core 15	1
Impresora Samsung MI2010	1

4.2 Descripción de los procesos de confección

A continuación, la figura 22 da a conocer el diagrama de procesos de cómo opera actualmente el taller para confeccionar prendas de vestir en general:

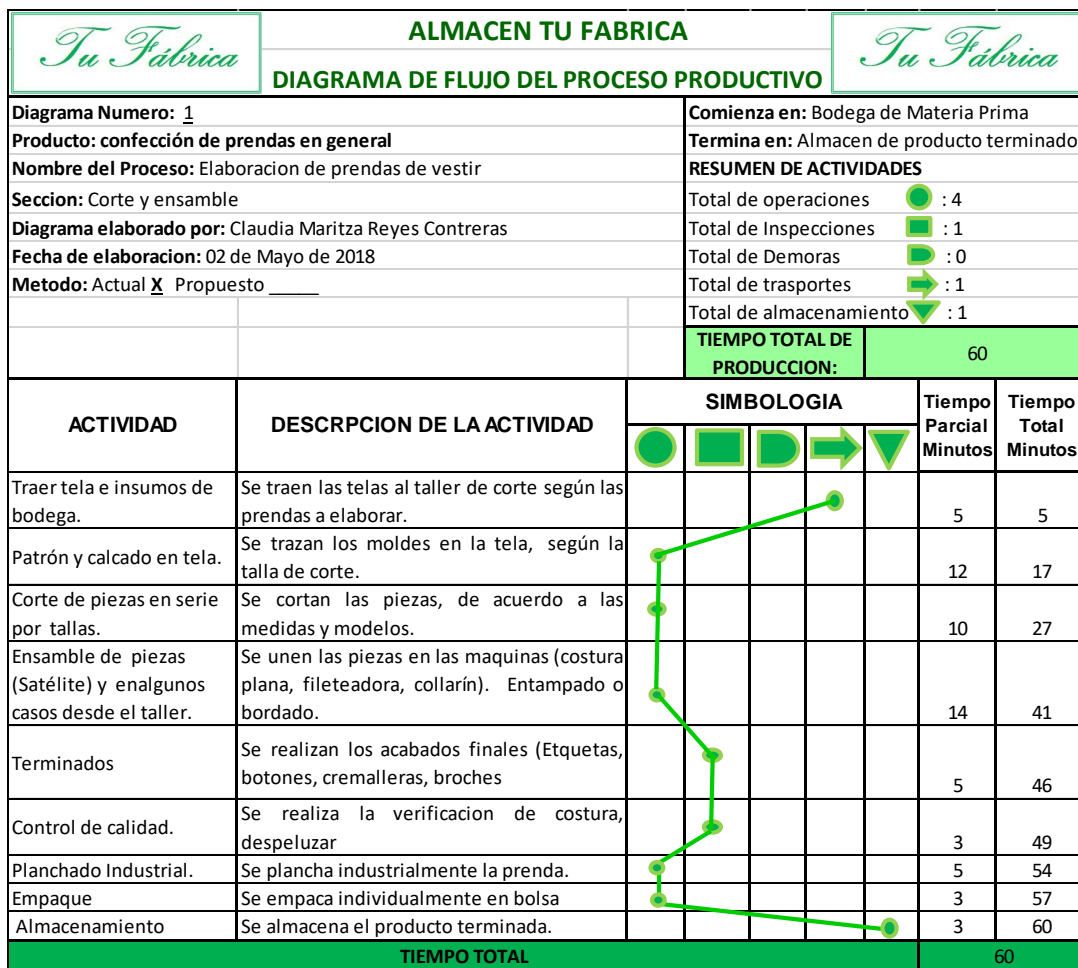


Figura 24. Diagrama actual del flujo de proceso

El proceso tradicional según la figura 22 da a conocer los pasos y tiempos en la confección de prendas sea uniformes de colegio, batas de laboratorio, sudaderas, entre otras, por ser un corte en serie en total de todos los procedimientos requieren de 60 minutos (1 hora) por prenda, es decir se pueden confeccionar 8 prendas por día, solo se ensambla de lunes a viernes, pues el día sábado es control de calidad, espeluzar, revisar acabados y planchado, se pueden confeccionar 40 prendas semanales, 160 mensuales y 1920 anuales.

Del estudio de mercado y la proyección de demanda, se pretende iniciar con la confección de 750 prendas de vestir personalizadas en el año 1 donde se evidencia que el tiempo para cada uno de los procesos de confeccionar la prenda se incrementa en un 50% partiendo de la particularidad en cada uno de los diseños según la condición de discapacidad de la presentada por la persona.

Partiendo de que esta nueva línea genera un cambio en el proceso de diseño y confección pues estas prendas de vestir son para personas con discapacidad física, las actividades para su confección son diferentes a las de una prenda en general las cuales se hacen en serie, y por ende tiempo total cambia del tradicional por ser un diseño personalizado, lo que exige de 15 minutos más que el diseño tradicional por la adaptación y ajuste del patrón, el cual no se puede a través de la técnica del escalado, además en la prenda tradicional no se requiere de hacer una validación de la misma, mientras que en esta nueva línea es indispensable hacerla por la garantía de ofrecer una prenda funcional y que no sea contraindicada, lo que exige de más tiempo puesto que se hace un diseño personalizado.

A continuación, se dan a conocer los procesos que requiere cada una de las prendas que se confeccionaron según los prototipos escogidos:





















 ALMACEN TU FABRICA 								
DIAGRAMA DE FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO								
Diagrama Numero: 2		Comienza en: Bodega de Materia Prima						
Producto: confección de prendas de vestir		Termina en: Almacen de producto terminado						
Nombre del Proceso: Elaboracion de pantalon largo para sonda		RESUMEN DE ACTIVIDADES						
Seccion: Corte y ensamble		Total de operaciones  : 5						
Diagrama elaborado por: Claudia Maritza Reyes Contreras		Total de Inspecciones  : 2						
Fecha de elaboracion: 02 de Mayo de 2018		Total de Demoras  : 1						
Metodo: Actual ___ Propuesto X		Total de transporte  : 1						
		Total de almacenamiento  : 1						
		TIEMPO TOTAL DE PRODUCCION: 120						
ACTIVIDAD	DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD	SIMBOLOGIA					Tiempo Parcial Minutos	Tiempo Total Minutos
								
Traer tela e insumos de bodega.	Se traen las telas al taller de corte, seleccionadas previamente por el cliente.						10	10
Hacer diseño y patrón para pantalon largo con sonda.	Se trazan los moldes en la tela, a la medida requeridas y particularidad.						25	35
Corte de piezas.	Se cortan las piezas, de acuerdo al diseño y medida						20	55
Ensamble de piezas (Satélite) y acabados finales	Se unen las piezas en las maquinas (costura plana, fileteadora, collarín).						35	90
Validacion de la prenda	El cliente se mide la prenda, para determinar ajustes necesarios si se requieren.						10	100
Control de calidad.	Se realizan los acabados finales.						5	105
Planchado Industrial.	Se plancha industrialmente la prenda.						9	114
Empaque	Se empaca individualmente en bolsa						3	117
Almacenamiento	Se almacena la prenda terminada.						3	120
TIEMPO TOTAL							120	

Figura 25. Pantalón largo con aberturapara uso de sonda

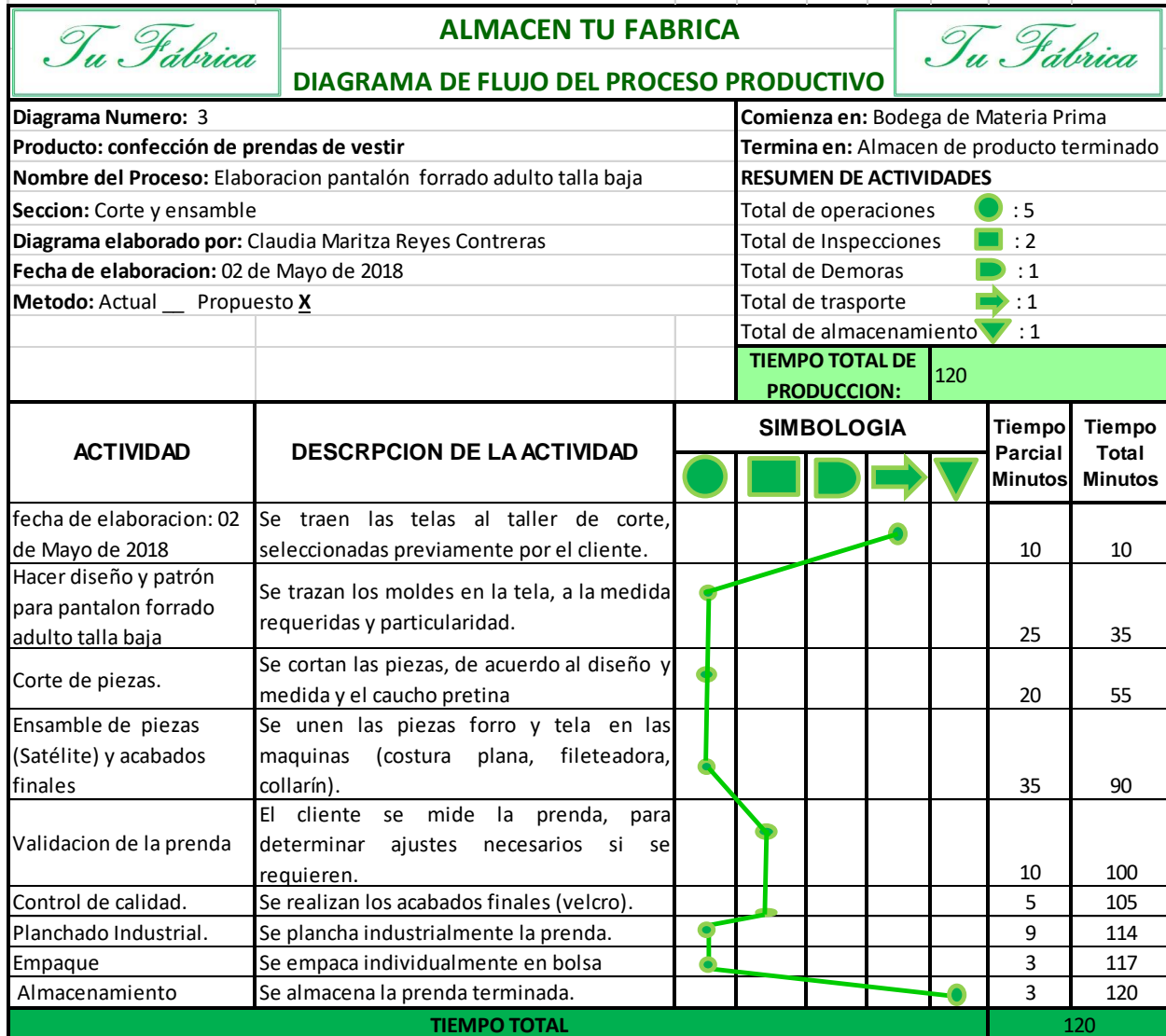


Figura 26. Pantalón sudadera talla baja

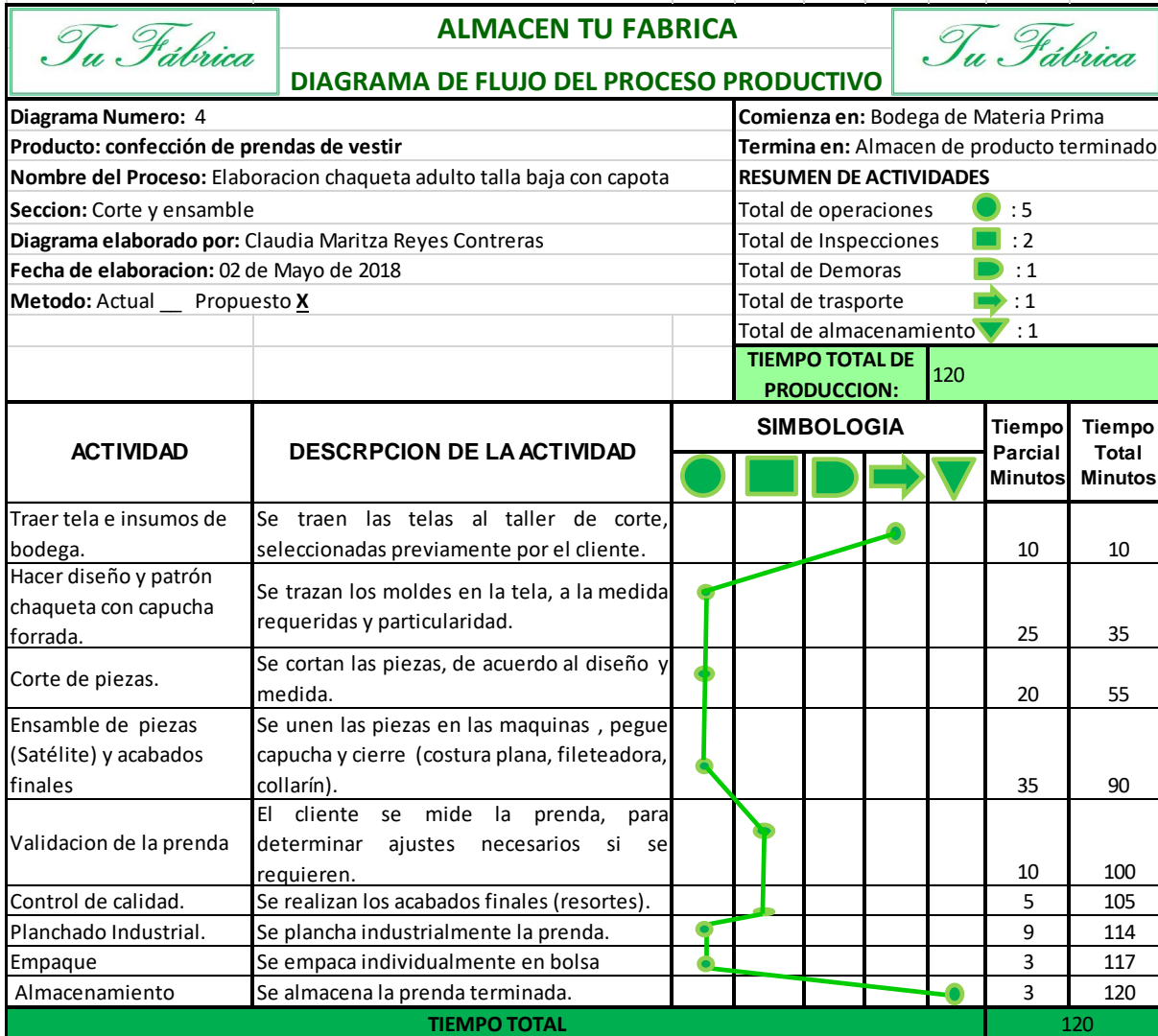


Figura 27. Chaqueta sudadera talla baja



Figura 28. Chaqueta con parches usuario silla de ruedas



Figura 29. Pantalón graduador de pierna

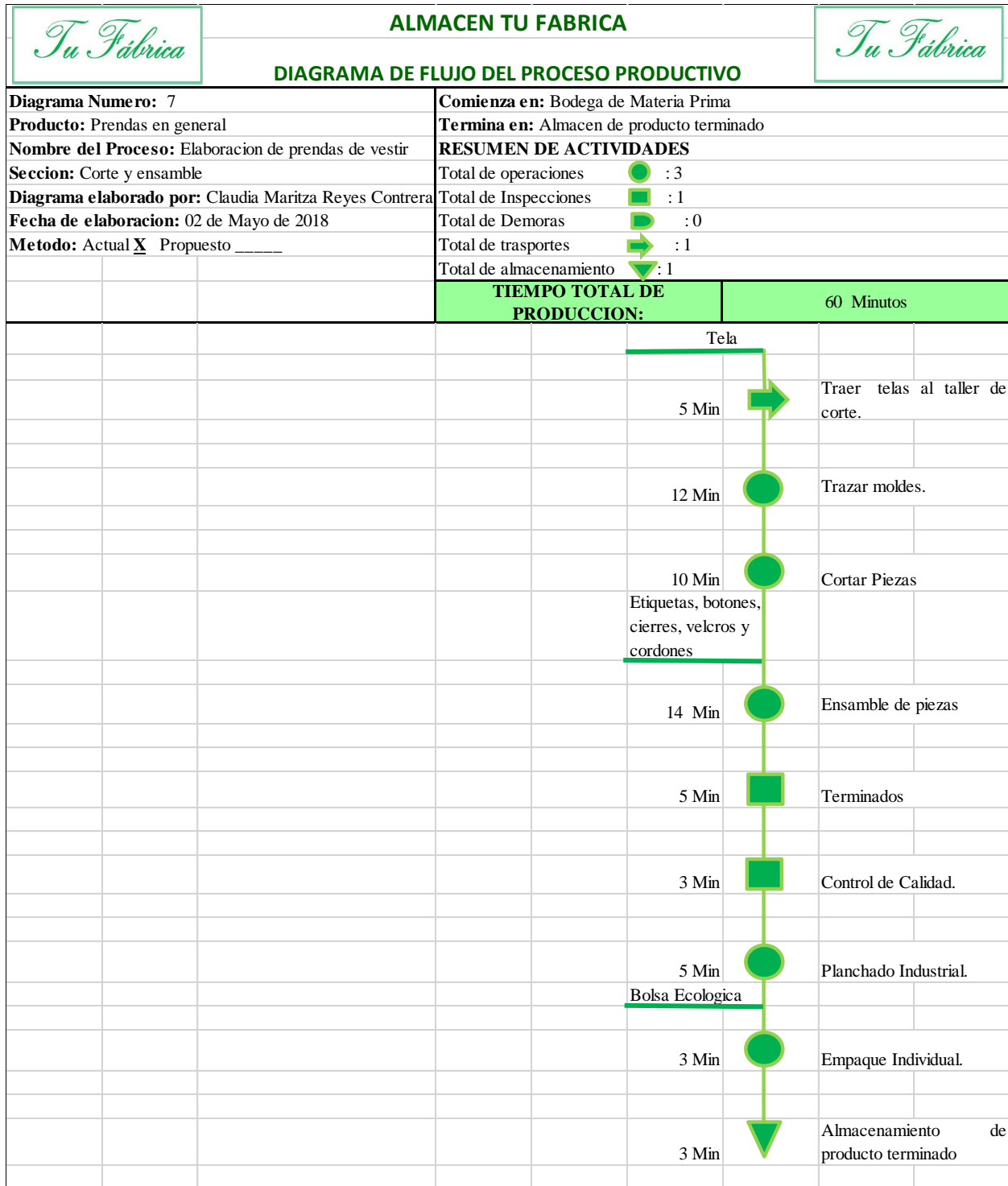


Figura 30. Diagrama según flujo productivo tradicional

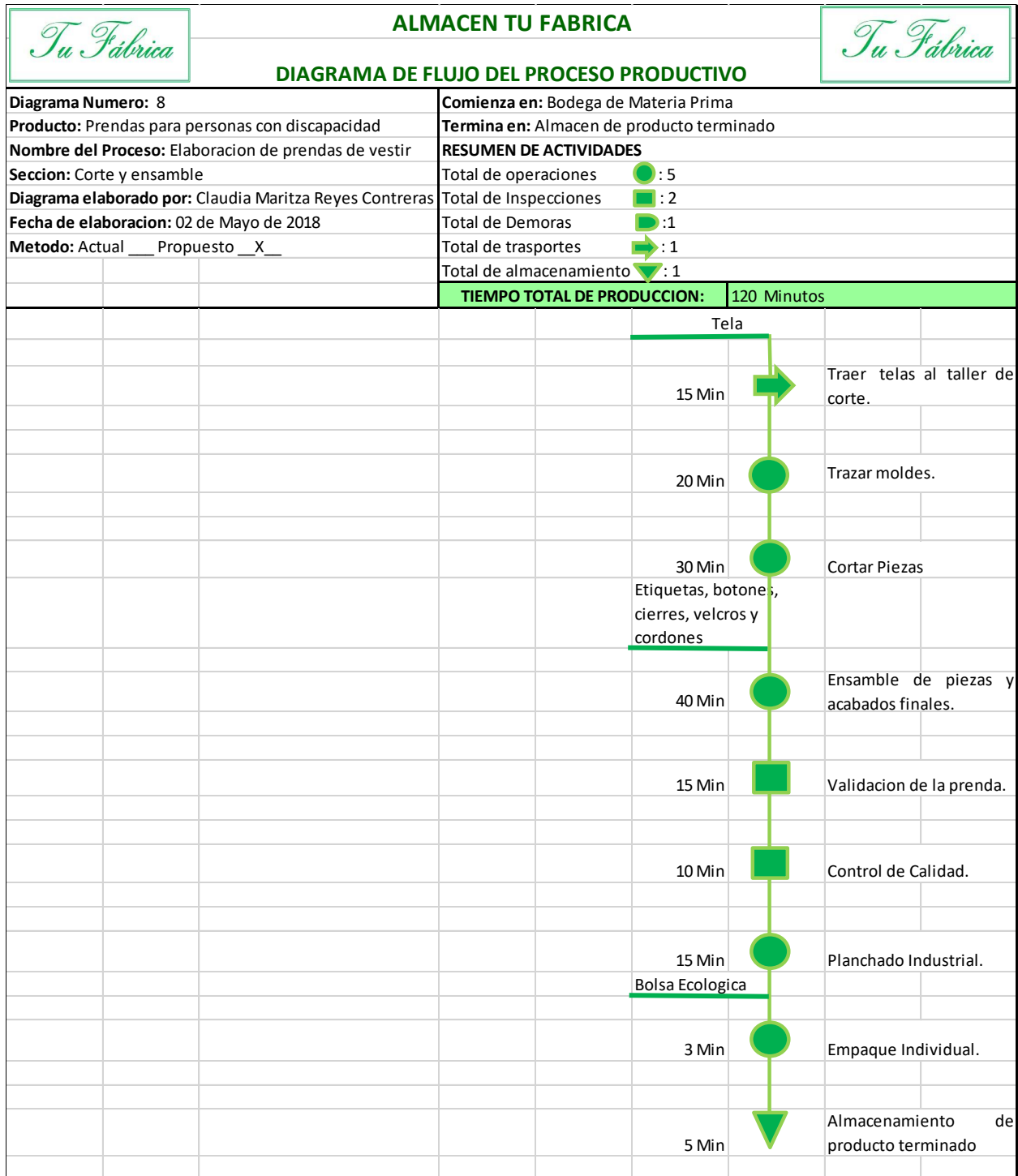


Figura 31. Diagrama según flujo proceso productivo nueva línea

En cuanto a la distribución del taller, a continuación se da a conocerla acomodación de cada una de las maquinas y la bodega donde se encuentran las telas, insumos y demas implamentos requeridos para este proceso.

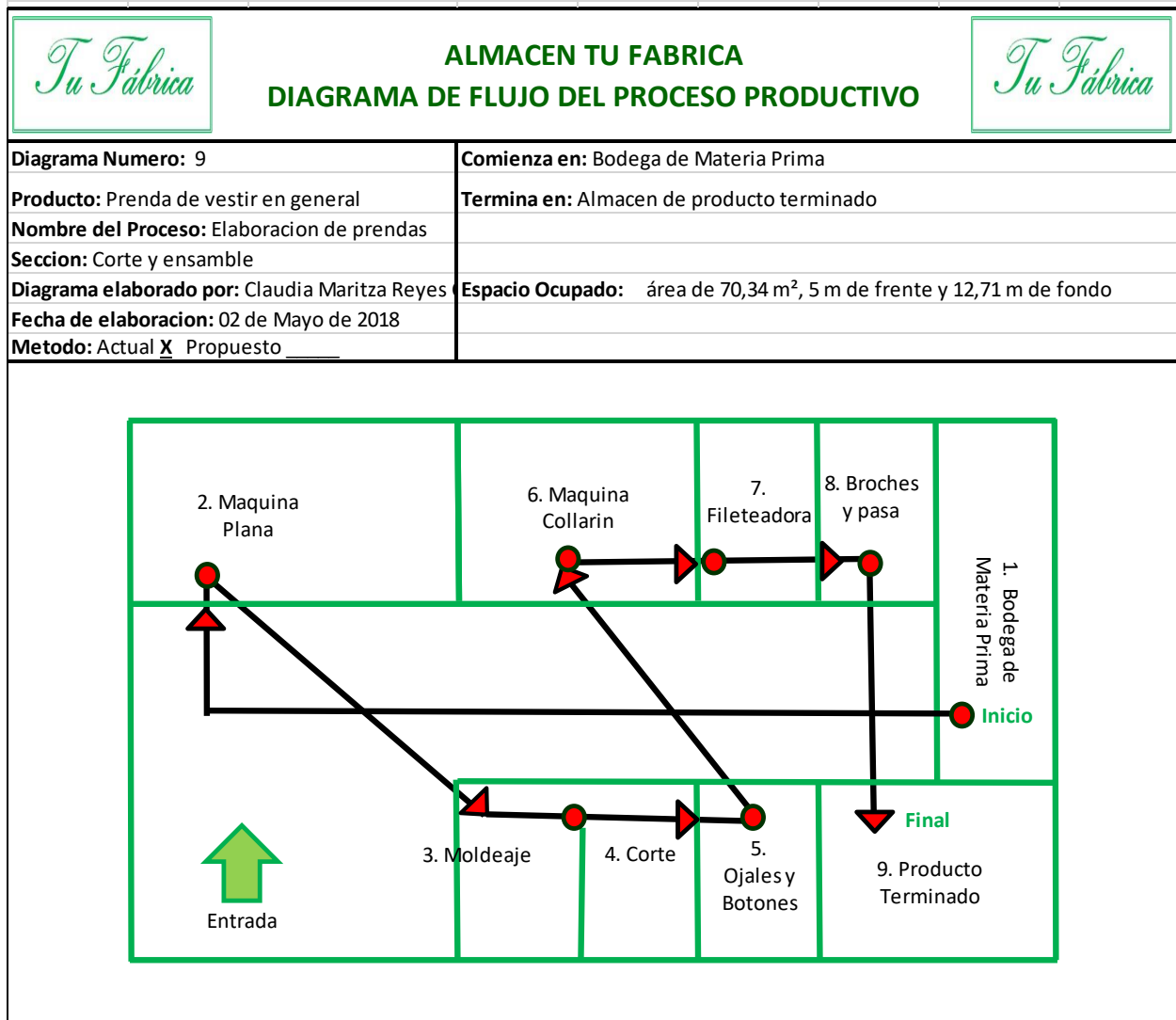


Figura 32. Distribución interna actual del taller de costura

Teniendo en cuenta la acomodación de cada una de las máquinas se puede evidenciar que actualmente no se encuentra bien distribuida, lo que genera que se retrasen los procesos pues se

desperdicia tiempo por no tener en el orden correspondiente las máquinas de acuerdo a los procesos de confección.

Una ventaja de esta propuesta es que se analizó como se llevan a cabo los procesos y se evidencia que están desorganizados, en la siguiente figura se propone la distribución interna ideal para optimizar tiempos y hacer un proceso más pertinente.

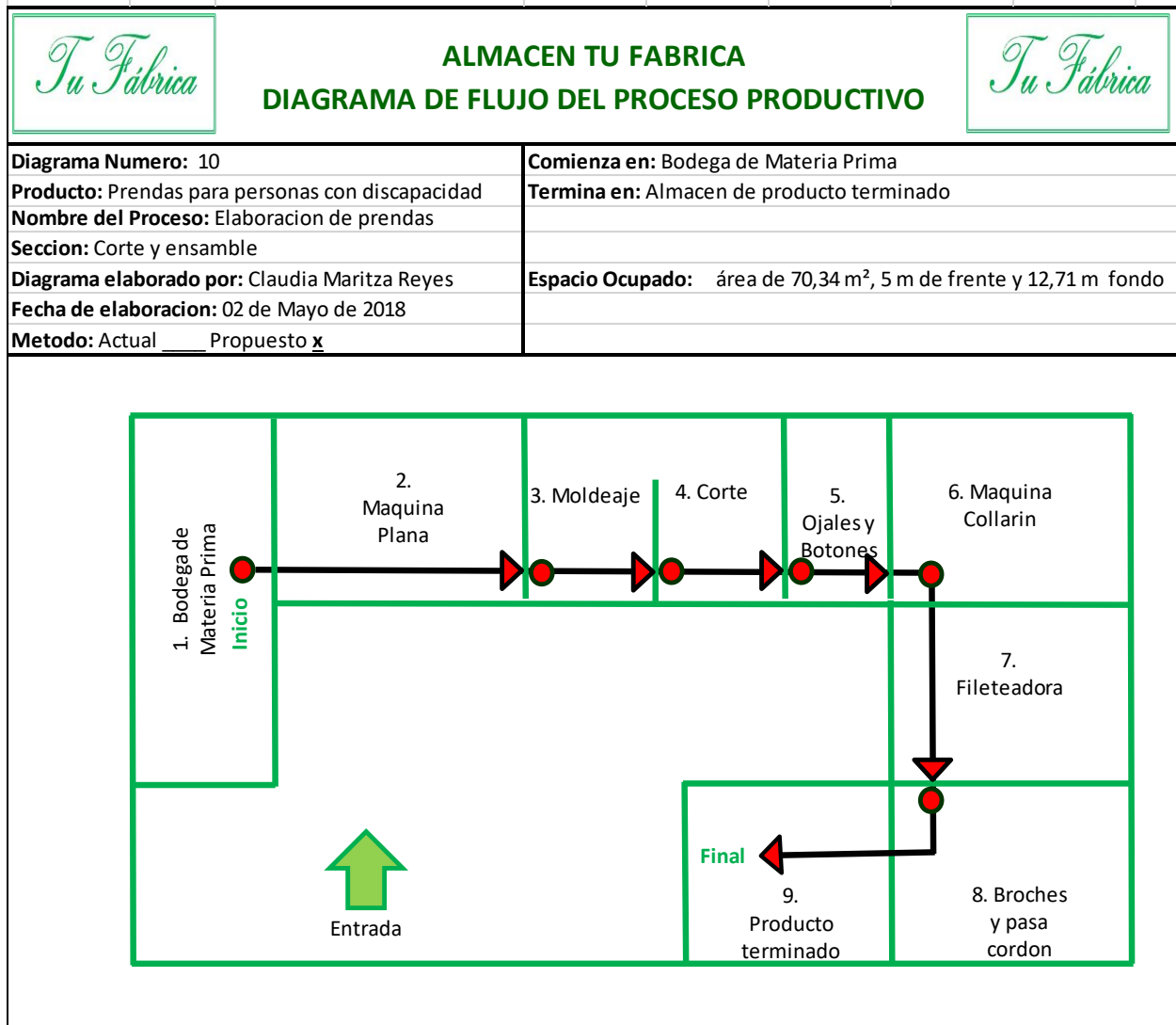


Figura 33. Distribución interna propuesta del taller de costura

Ficha Técnica

A continuación, se dan a conocer las especificaciones de cada una de las fichas técnicas de las cinco prendas de vestir; las cuales se hicieron partiendo de los prototipos planteados para dar cumplimiento a uno de los objetivos de la propuesta, en donde dan a conocer las características o particularidades, describiendo todo lo referente en cuanto diseño, los materiales, recomendaciones de lavado vienen en la etiqueta, texturas, tipos de telas, colores, medidas (talla), cabe aclarar que la particularidad de las tallas puede llegar a ser combinadas, ejemplo para las personas de talla baja pueden ser talla 10 por la estatura y talla S por la contextura de la persona. Se destaca, que son prendas personalizadas, sus medidas son tomadas de acuerdo a la contextura física y las condiciones de discapacidad de las personas, por lo tanto; su diseño implica un patrón según su necesidad y particularidad; sus medidas se toman tanto de largo como de ancho, pues no se pretende estandarizar por tallas, si no, según contextura física y las diferentes necesidades.

<i>Tu Fábrica</i>		FICHA TÉCNICA	
FECHA:	Octubre de 2018	NOMBRE :	PANTALÓN ABERTURA USO SONDA LARGO
TALLA:	XL	PIEZAS:	1
DESCRIPCIÓN		Pantalón largo o corto puede ser en lino , gabardina, algodón perchado, antifluido o materiales resistentes al paso del agua u otros fluidos corporales, telas inteligentes y que requieren de lavado continuo	
Tipo de cierre	No contiene cierre si no abertura	Color	Teracota
ESPECIFICACIONES		Pretina encauchada Tiro alto No posee bragueta, ni botones de ajuste, pero se simula para que se vea como un pantalón clásico Facilita el uso de la sonda, pisingo Sin bolsillos Costuras planas sin ser repisadas	

*Figura 34.*Ficha técnica pantalón largo con abertura uso sonda

FICHA TÉCNICA			
<i>Tu Fábrica</i>			
FECHA:	Octubre de 2018	NOMBRE :	PANTALÓN SUDADERA TALLA BAJA ADULTO
TALLA:	10 X S	PIEZAS:	1
DESCRIPCIÓN	Pantalón elaborado en material antifuído se puede tambien hacer en impermeable o algodón perchado, superdeportivo,drill Forrado ua sea en dacrón, franela , térmico, flecce, malla, brioni o perchado ó telas inteligentes		
Tipo de cierre	cremallera 100% polyester	Color	Gris
ESPECIFICACIONES	Pretina encauchada Cordón para ajuste regulable en la pretina Provista de dos bolsillos a cada lados Adaptable las necesidades de la persona		

Figura 35.Ficha técnica pantalón sudadera para adulto talla baja

FICHA TÉCNICA			
FECHA:	Octubre de 2018	NOMBRE :	CHAQUETA SUDADERA TALLA BAJA ADULTO
TALLA:	10 X S	PIEZAS:	1
DESCRIPCIÓN	Chaqueta con capota y cremallera elaborada en material antifuído , tambien se puede hacer en impermeable o algodón perchado Forrada en telas ya sea dacrón, franela , térmico, flecce, malla, brioni ó telas inteligentes		
Tipo de cierre	cremallera 100% polyester	Color	Gris
ESPECIFICACIONES	Pretina y puños en resorte tejido del mismo tono de la chaqueta se puede reemplazar por reet en poliester Cremallera central de cierre hasta cuello tortuga Provista de dos bolsillos laterales y un bolsillo interno Adaptable a las necesidades de la persona Capota forrada		

Figura 36.Ficha técnica chaqueta sudadera para adulto talla baja

<i>Tu Fabrica</i>		FICHA TÉCNICA	
FECHA:	Octubre de 2018	NOMBRE :	CHAQUETA USUARIO SILLA DE RUEDAS O MULETAS ADULTO
TALLA:	M	PIEZAS:	1
DESCRIPCIÓN	Chaqueta en material superdeportivo provista de parches largos en algodón perchado, con cremallera de cierre y con capucha forrada en franela , térmico, flece, perchado del mismo tono de los parches y puños en resorte.		
Tipo de cierre	cremallera de 65 cms en poliester	Color	Azul celeste con parches azul oscuro
ESPECIFICACIONES	Pretina lisa Resortes en los puños sea tejido o reet poliester del mismo tono de los parches Cremallera central de cierre (excento de niquel) solo poliester Provista de dos bolsillos laterales Adaptable las necesidades de la persona Capota forrada		

Figura 37.Ficha técnica chaqueta usuario silla de ruedas o muletas

<i>Tu Fabrica</i>		FICHA TÉCNICA	
FECHA:	Octubre de 2018	NOMBRE :	PANTALÓN REGULADOR PIERNA
TALLA:	L x XXL	PIEZAS:	1
DESCRIPCIÓN	Diseño, puede ser en lino, drill, paño, perchado, antifluidos, telas inteligentes		
Tipo de ajuste	velcro	Color	Azul marino
ESPECIFICACIONES	Pretina encauchada de 4 cm de ancho Posee aberturas laterales desde la ingle hasta el tobillo De acuerdo a la inflamación de la pierna se gradua a traves de un cierre provisto de velcro que permite su ajuste		

Figura 38.Ficha técnica pantalón regulador pierna

Los costos unitarios de cada una de las referencias se calcularon partiendo de los requerimientos de las materias primas con precios asequibles, a continuación, se relacionan los de cada una de las prendas que se diseñaron y confeccionaron:

Tabla 23. *Costos referencia A***PANTALÓN LARGO CON ABERTURA PARA SONDA**

MPD (Materia Prima Directa)				
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
TELA	1	Metro	\$3.500	\$3.500
CAUCHO	0,4	Metro	\$850	\$340
HILAZA	1,2	Metro	\$60	\$72
HILO	1,2	Metro	\$55	\$66
MARQUILLA Y TALLA	1	Unidad	\$80	\$80
TOTAL MPD				\$4.058
MOD (Mano de obra directa)				
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
OPERARIA	1	Unidad	\$5.000	\$5.000
TOTAL MOD				\$5.000
CIF (Costos indirectos de fabricación)				
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
FLETE	1	Unidad	\$500	\$500
EMPAQUE	1	Unidad	\$350	\$350
TOTAL CIF				\$850
COSTO TOTAL				\$ 9.908

Tabla 24. *Costo Referencia B***PANTALÓN SUDADERA TALLA BAJA ADULTA**

MPD (Materia Prima Directa)				
CONCEPTO	CANT	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
ANTIFLUIDO	0,8	Metro	\$10.500	\$8.400
DACRON	0,8	Metro	\$3.200	\$2.560
CAUCHO	0,8	Metro	\$850	\$680
HILAZA	1,1	Metro	\$60	\$66
HILO	1,2	Metro	\$55	\$66
CORDON	1,2	Metro	\$1.150	\$1.380
REET POLIESTER	0,15	Metro	\$7.500	\$1.125
PASACORDON	1	Metro	\$300	\$300
PUNTERAS Y CORDON	1	Unidad	\$300	\$300
MARQUILLA Y TALLA	1	Unidad	\$80	\$80
TOTAL MPD				\$14.957
MOD (Mano de obra directa)				
OPERARIA	1	Unidad	\$5.000	\$5.000
TOTAL MOD				\$5.000
CIF (Costos indirectos de fabricación)				
FLETE	1	Unidad	\$500	\$500
EMPAQUE	1	Unidad	\$350	\$350
TOTAL CIF				\$850
COSTO TOTAL				\$20.807

Tabla 25. *Costo Referencia C*

CHAQUETA SUDADERA TALLA BAJA ADULTA				
CONCEPTO	CANT	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
MPD (Materia Prima Directa)				
ANTIFLUIDO	1,5	Metro	\$10.500	\$15.750
DACRON	1,5	Metro	\$3.200	\$4.800
CAUCHO	0,8	Metro	\$850	\$680
CORDON	1,2	Metro	\$1.150	\$1.380
HILAZA	1,5	Metro	\$60	\$90
HILO	1,5	Metro	\$55	\$83
REET POLIESTER	0,25	Metro	\$7.500	\$1.875
CIERRE	1	Unidad	\$1.800	\$1.800
PUNTERAS	1	Unidad	\$300	\$300
MARQUILLA Y TALLA	1	Unidad	\$80	\$80
TOTAL MPD				\$ 26.838
MOD (Mano de obra directa)				
OPERARIA	1	Unidad	\$5.500	\$5.500
TOTAL MOD				\$5.500
CIF (Costos indirectos de fabricación)				
FLETE	1	Unidad	\$500	\$500
EMPAQUE	1	Unidad	\$350	\$350
TOTAL CIF				\$850
COSTO TOTAL				\$33.188

Tabla 26. *Costos Referencia D*

CHAQUETA USUARIO SILLA RUEDAS Y/O MULETAS				
CONCEPTO	CANT	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
MPD (Materia Prima Directa)				
PERCHADO	1,8	Metro	\$9.500	\$17.100
PAÑO	0,25	Metro	\$23.000	\$5.750
CAUCHO	1	Metro	\$1.000	\$1.000
HILAZA	1,25	Metro	\$60	\$75
HILO	1,25	Metro	\$55	\$69
REET POLIESTER	0,15	Metro	\$8.000	\$1.200
CORDON	0,75	Metro	\$300	\$225
PUNTERAS	1	Unidad	\$300	\$300
CIERRE	1	Unidad	\$1.800	\$1.800
MARQUILLA Y TALLA	1	Unidad	\$80	\$80
TOTAL MPD				\$27.599
MOD (Mano de obra directa)				
OPERARIO	1		\$5.000	\$5.000
TOTAL, MOD				\$5.000
CIF (Costos indirectos de fabricación)				
FLETE	1	Unidad	\$500	\$500
EMPAQUE	1	Unidad	\$350	\$350
TOTAL CIF				\$850
COSTO TOTAL				\$33.449

Tabla 27. Costo Referencia E

PANTALÓN REGULADOR DE PIERNAS				
MPD (Materia Prima Directa)				
CONCEPTO	CANT	UNIDAD	PRECIO	TOTAL
LINO FLEX	1,1	Metro	\$9.500	\$10.450
HILAZA	1	Metro	\$60	\$60
HILO	1	Metro	\$55	\$55
VELCRO	0,8	Metro	\$1.500	\$1.200
REATA	1,2	Metro	\$2.500	\$3.000
BOTON	1	Unidad	\$100	\$100
MARQUILLA Y TALLA	1	Metro	\$80	\$80
CIERRE	1	Unidad	\$650	\$650
TOTAL MPD				\$5.085
MOD (Mano de obra directa)				
OPERARIO	1		\$5.000	\$5.000
TOTAL MOD				\$5.000
CIF (Costos indirectos de fabricación)				
FLETE	1		\$500	\$500
EMPAQUE	1		\$350	\$350
TOTAL CIF				\$850
COSTO TOTAL				\$10.935

Los costos referenciados anteriormente son los más módicos que se pueden ofrecer, los cuales pueden variar, si las personas desean hacer uso de otros tipos de telas más costosas y también manifestar preferencias por las telas inteligentes, todos se pueden dar de acuerdo con su capacidad económica.

5. Estudio Administrativo

La administración es un proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de las personas que hacen parte del equipo de trabajo de una organización y cuyo fin es las metas propuestas.

Chiavenato (Chiavenato, Introducción a la Teoría General de la Administración, 2014) organiza el proceso administrativo de la siguiente forma:



Figura 39. Etapas del proceso administrativo

Fuente Introducción a la Teoría General de la Administración. Autor: I. Chiavenato

Tu Fábrica es una empresa familiar, cuya actividad económica es la confección y comercialización de prendas de vestir, con gran trayectoria en el mercado local, sin embargo; a pesar de tantos años en el mercado, su administración es muy empírica partiendo de la experiencia de su propietaria, razón por la cual, se hace necesario revisar su manejo en cuanto al proceso administrativo (planear, organizar, dirigir y controlar), pues se han identificado debilidades al respecto ,por tal razón esta nueva iniciativa requiere revisar sus procesos y proponer acciones de mejoramiento para la buena marcha del almacén.

Planeación

Es la primera etapa del proceso administrativo, se evidencia que no está organizado el proceso de planeación, no cuenta con elementos de direccionamiento estratégico como visión, misión, valores, políticas y un plan estratégico que referencie el ambiente interno y externo de la empresa.

Según Idalberto Chiavenato; decidir sobre el direccionamiento estratégico es un proceso donde los propietarios toman decisiones partiendo del análisis interno y del contexto, de tal manera que quienes toman decisiones en la organización además de analizar la situación actual de la empresa apuntan a mejorar su competitividad cuyo fin va orientado hacia como se proyecta a futuro (Chiavenato, Planeación estratégica, 2011).

Para Fred R. David

La planeación estratégica es un proceso complejo que lleva a una empresa hacia un territorio inexplorado. No ofrece una prescripción establecida para lograr el éxito, sino que lleva a la empresa a través de un viaje y ofrece un marco para abordar preguntas y resolver

problemas. La posibilidad de permanecer al tanto de los errores potenciales y estar listos para corregirlos es esencial para lograr el éxito(2003).

El direccionamiento estratégico es muy utilizado académicamente, los empresarios lo perciben como una planeación orientada a formular la estrategia; mientras que la dirección va más allá de la formulación, además de implementarla la debe evaluar para verificar si realmente si es pertinente.

El propósito de la dirección estratégica es explotar y crear oportunidades nuevas y diferentes para el futuro; la planeación a largo plazo, como contraste, intenta optimizar para el futuro las tendencias actuales ((David, 1995).

Partiendo de esta propuesta, la autora de esta propone la planeación estratégica, definiendo misión, visión, principios, valores y políticas de la empresa, identificar sus debilidades y fortalezas además de las oportunidades y amenazas y posteriormente tomar decisiones futuras.

La postura de Tu Fábrica parte de los siguientes principios:

- Calidad. Trabajar con las mejores marcas en telas e insumos, garantizando seguridad y confianza por parte de los clientes.
- Innovación constante. Ir a la vanguardia de las nuevas tendencias en cuanto a prácticas comerciales, servicios y valores agregados; además diseño, patronaje y confección de prendas personalizadas, promoviendo nuevas ideas orientadas a satisfacer mercados desatendidos hasta el momento y generando impacto social positivo.
- Servicio. Satisfacer expectativas de los clientes según sus necesidades, gustos y preferencias y capacidad económica.

- Trabajo en equipo. Contar con personal preparado para trabajar en equipo, con habilidades y destrezas de acuerdo con sus funciones, de tal manera que todos participen en el logro de los objetivos de Tu Fábrica.

Valores

- Honestidad. Trabajar con transparencia todos los procesos que se generan desde la práctica comercial.
- Respeto. Es fundamental teniendo en cuenta la interacción continua con personas en general.
- Responsabilidad. Cumplir a cabalidad con la entrega de pedidos, garantizando calidad además de un continuo proceso de mejoramiento buscando ser reconocidos cada vez más.

Misión propuesta

Tu Fábrica, confecciona uniformes escolares y dotaciones para empresas, comercializa chaquetas, suéteres, gorros, guantes y tejidos en general, además incursionar en una nueva línea de prendas vestir innovadoras, personalizando sus diseños según necesidades de las personas en condición de discapacidad física, satisfaciendo gustos, preferencias y su capacidad económica.

Visión propuesta

Para el año 2025, Almacén Tu **Fábrica** será la empresa líder de Pamplona en el diseño y confección de prendas de vestir adaptadas a la medida y según las necesidades de sus clientes garantizando funcionalidad, calidad y reconocimiento de su marca.

Políticas de Tu Fábrica

- Garantía: trabajar con telas e insumos de marcas reconocidas, además diseños asesorados por personal experto para su confección que no sean contraindicados, garantizando funcionalidad de las prendas.

- Calidad: desde el proceso de diseño, materiales, acabados de las prendas, empaque y servicio personalizado, de tal manera que cumpla con las expectativas del cliente.
- Cumplimiento: se hará entrega de los pedidos en el tiempo estipulado con el cliente.

Organización

Es de gran importancia en todas las empresas independiente de su tamaño, conocer las áreas que componen su estructura y organización; Tu Fábrica, no tiene definida su estructura organizacional, pero es recomendable proponerla a través de esta iniciativa para un mejor funcionamiento en cuanto su organización del taller de costura, partiendo de un análisis de sus procesos, además de la práctica comercial en el punto de venta. Para esta etapa del proceso administrativo se desarrollaron las siguientes actividades:

Organigrama Tu Fábrica

No contaba con un organigrama, pero se estructura según su conformación actual de la siguiente manera: además de la propietaria y sus dos hijas, se cuenta con un pequeño número de personas que hacen parte de la estructura actual de Tu Fábrica:



Figura 40. Organigrama actual Tu Fábrica

Las funciones desempeñadas por el personal que hace parte del equipo de trabajo de acuerdo a la estructura presentada en el organigrama cuentan con área principal: s la Administración, la cual direcciona: producción, mercadeo, compras, ventas y se encarga de la contabilidad. En el área de Producción se llevan a cabo todas las actividades requeridas en el taller de costura: patronaje, diseño, confección y/o ensamble (satélite de confección), acabados y control de calidad de las prendas de vestir, en Mercadeo y Ventas la promoción y comercialización de todas las líneas de productos confeccionados que se ofertan en el almacén.

Funciones de los Cargos

Administrador

En esta área se involucran dos personas: propietaria como representante legal, encargada de cumplir diversas actividades: participa en actividades del taller, manejo de recursos y toma de decisiones que apoyen el logro de los objetivos propuestos por Tu Fábrica y una de las hijas, la cual se encarga de la administración general del almacén.

Tabla 28. Administradora

Encargada de planear, ejecutar, controlar, evaluar y tomar decisiones favorables para la buena marcha del almacén.

Funciones:

- Dirigir las actividades administrativas de la empresa, diseñando y siguiendo procedimientos administrativos, con el fin de ordenar todas las actividades requeridas.
- Garantizar el funcionamiento del almacén y el buen desempeño de todas las personas que hacen parte del equipo, según las actividades de cada una.
- Programar compra de telas e insumos requeridos en el taller de confección, hacer los pagos que exigen la operación del almacén.
- Contactar las modistas encargadas de ensamblar, bordar o estampar las prendas.
- Proponer estrategias mercadológicas para dar a conocer a Tu Fábrica, la publicidad y los medios de difusión acordes al mercado de la nueva línea de prendas de vestir.
- Estar pendiente de convocatorias por parte de entidades gubernamentales y no gubernamentales que apoyan el sector textil-confección, participar con el fin de consecución de recursos o acompañamiento de expertos en mejoramiento de procesos o tendencias.

Perfil Profesional: Administradora de Empresas, 15 años de experiencia en acompañamiento en el diseño y confección de prendas de vestir en general.

Habilidades: persona creativa, líder y en capacidad de estar actualizando continuamente en todas las actividades que sean aplicables para mejoramiento del almacén.

Fuente Autor

Producción

La encargada de esta área es la otra hija, supervisa todos los procesos que se desarrollan en el taller de costura, trabaja en conjunto con la dueña quien es responsable de tomar las medidas, escalar los patrones y cortar las prendas de vestir.

Tabla 29. *Supervisora taller de costura.*

Encargada de planear, ejecutar, controlar, evaluar y tomar decisiones favorables para la operación del taller de costura.

Funciones:

- Apoyar los procesos de diseño, corte y confección de las prendas en general.
- Hacer control de calidad de las prendas ensambladas y terminadas, en este caso esta nueva iniciativa exigirá mucha más rigurosidad previendo que de acuerdo a la necesidad particular las prendas no sean contraindicadas.
- Estar pendiente de los inventarios y supervisión de todos los procesos del taller
- Relacionar a la administradora los faltantes de materia prima, insumos para cubrir pedidos pendientes y reposición de uniformes colegiales.

Perfil Profesional: Administradora de Empresas, pero se ha fortalecido con cursos de patronaje, alta costura, contando con más de 10 años de experiencia en esta actividad.

Habilidades: persona proactiva, líder y en continuo capacitaciones de actualización en confección que puedan ser aplicables para el mejoramiento en los procesos del almacén.

Fuente: Autora

De esta área, se desprende el grupo de cinco modistas, las cuales se van llamando en la medida que se requieran según tareas pendientes, arreglos, pedidos o reposición de inventarios. Esta iniciativa, también garantiza más continuidad en la contratación de este personal, pues la idea es que sea un trabajo constante y no solo sea para la elaboración de uniformes de colegio.

Las operarias que prestan el servicio como satélite de confección, deben certificar experiencia en corte y confección, además de manejar máquina industrial ya sea de costura plana, fileteadora, collarín.

Mercadeo y Ventas

Desempeñado por la misma administradora, cuyas funciones son:

Tabla 30. *Mercadeo y Ventas*

Encargada de que las estrategias implementadas permitan visibilizar y posicionar la marca Tu Fábrica y los productos con los cuales va incursionando según las necesidades del mercado.

Funciones:

- Aplicar continuamente test de producto, publicidad y de mercado para comprobar aceptación de las prendas de vestir del mercado atendido.
- Proponer estrategias de producto, precio, plaza y promoción.
- Buscar maneras de difusión que permitan reconocer la marca Tu Fábrica, su aceptación y penetración en nuevos mercados.
- Hacer periódicamente test de producto, mercado y publicidad

Perfil Profesional: Administradora de Empresas, pero se ha fortalecido con cursos de patronaje, alta costura, contando con más de 10 años de experiencia en esta actividad.

Habilidades: persona proactiva, líder y en continuo capacitaciones de actualización en confección que puedan ser aplicables para el mejoramiento en los procesos del almacén.

Fuente: Autora del proyecto

Del área anterior, se desprende la auxiliar de ventas quién se encarga

Tabla 31. *Auxiliar de Ventas.*

Encargada de apoyar todas las actividades para la buena marcha del almacén.

Funciones:

- Apoyar todas las actividades propuestas de mercadeo, según la temporada, además de asesorar al cliente desde el punto de venta.
- Decorar periódicamente las vitrinas de tal manera que visualmente sean muy atractivas
- Exhibir las prendas y conocer muy bien sobre la descripción de las misas además de la clase de telas, diseños, colores, de tal forma que se asesore al cliente en el momento de solicitar un servicio personalizado.
- Registrar las ventas, pedidos, recibos y archivar la información administrativa y contable para posteriormente ser entregada a la administradora para verificación y control de la empresa.
- Hacer entrega del producto al cliente en condiciones óptimas y dentro de la bolsa ecológica con su respectivo recibo.
- Archivar los datos personales de cada cliente, con el fin de realizar una base de datos y promocionar los nuevos productos que se van incluyendo dentro del portafolio.
- Actualizar los inventarios, en la medida que se van agotando, para así informar a la administradora sobre que hay y que se debe reponer.

Perfil Profesional: Tecnóloga en Gestión Empresarial, experiencia en ventas y conocedora de la practica comercial de confecciones.

Habilidades: persona proactiva, líder y en continua actualización en confección que puedan ser aplicables para el mejoramiento en los procesos del almacén.

La introducción de esta nueva línea requiere el acompañamiento periódico de un profesional de la salud, en este caso un Fisioterapeuta, además de una Diseñadora de Modas, como se refleja en la nueva estructuración del organigrama, evidenciando los nuevos cargos requeridos mediante prestación de servicios, en el área de supervisión se requieren funciones específicas para control de calidad, además el incremento de más operarias según los pedidos requeridos.



Figura 41. Organigrama con la propuesta

Partiendo de que la incorporación de la nueva línea genera cambios en el proceso, se reflejan en la estructura organizacional, pues la valoración inicial de las discapacidades físicas requiere de un diseño personalizado, lo que genera primeramente conocer que es posible y que no en el momento que se diseñen las prendas solicitadas. Por esta razón, se requieren dos expertos que se encargaran de asesorar al personal de Tu Fábrica, de tal manera que se garantice el servicio.

Los profesionales que harán parte son:

Diseñador de Modas, el cual debe contar con experiencia en patronaje y diseño, su función es la de prestar servicios para capacitar a la propietaria y una de las hijas en el momento de hacer los diseños personalizados, partiendo de la situación de la persona que lo solicita, previamente

asesorada por el profesional de la salud y que será considerado en el momento que se diseñe el patrón para escalar y confeccionar la prenda requerida.

Fisioterapeuta; experto en salud, con experiencia en tratar pacientes en condición de discapacidad física y movilidad reducida, su función por prestación de servicios es dar asesoría a la diseñadora y una de las propietarias con respecto a las consideraciones técnicas requeridas y que se deben tener en cuenta en el momento de hacer el patrón y escalado de la prenda a confeccionar dependiendo el tipo de discapacidad, es importante este punto para garantizar confiabilidad en el diseño y que dicha prenda no sea contraindicada.

Análisis DOFA

Para Humberto Serna Gómez, este es un proceso mediante el cual quienes toman las decisiones en una organización obtienen, procesan y analizan información pertinente interna y externa, con el fin de evaluar la situación presente de la empresa, además de su nivel de competitividad con el propósito de anticipar y decidir sobre el direccionamiento de la institución hacia futuro (Serna Gómez, Gerencia Estratégica Planeación y Gestión - Teoría y Metodología, 2012)

Según David “adecuar los factores internos y externos clave es la parte más difícil en el desarrollo de la matriz DOFA” (David, 2013).

Dicho autor, sugiere que lo importante es que se tenga claro cada uno de los factores internos clave con cada uno los factores externos clave y de esta manera proponer estrategias teniendo en cuenta las categorías a continuación:

- Las estrategias FO utilizan las fortalezas internas para aprovechar las oportunidades externas. Son de implementación inmediata.

- Las estrategias DO buscan superar las debilidades internas aprovechando las oportunidades externas.
- Las estrategias FA utilizan las fortalezas de la empresa para evitar o reducir el impacto de las amenazas externas.
- Las estrategias DA son tácticas defensivas, su propósito es reducir las debilidades internas y evitar las amenazas externas.

A continuación, se construye la Matriz DOFA, del Almacén Tu Fábrica, analizando cada una de sus fortalezas y debilidades acorde a las oportunidades y amenaza, posteriormente se proponen estrategias orientadas a mejorar aspectos, reconocimiento del nombre y el posicionamiento de los prendas partiendo de su calidad en conjunto con los servicios ofrecidos.

Tabla 32. Análisis DOFA Almacén Tu Fábrica

FORTALEZAS	DEBILIDADES
F1. Experiencia de muchos años en confección y comercialización de prendas de vestir en general	D1. No cuenta con un plan estratégico
F2. Imagen y reconocimiento local de las confecciones y servicios prestados	D2. El contrato de la empleada no contempla los aportes parafiscales y todo lo de ley.
F3. Personal administrativo idóneo	D3. No tiene estructurado su organigrama, ni definida sus funciones de trabajo
F4. Materias primas e insumos de marcas reconocidas.	D4. Manejo administrativo de manera empírica
F5. Habilidades para la innovación de prendas de vestir y servicios como valor agregado	D5. Pocos mecanismos de difusión de los servicios ofrecidos
F6. Diseños exclusivos, sobremedidas y personalizados de acuerdo a la necesidad de las personas	D6. Distribución del taller inadecuada, generando desperdicio de tiempo en el proceso
F7. Infraestructura y capacidad instalada conveniente	D7. Disminución en las ventas de uniformes colegiales y prendas en general confeccionadas en Tu Fábrica además de las que comercializa
F8. Ubicación estratégica del local	D8. El nombre de la marca Tu Fábrica poco reconocido
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
01. Carencia absoluta de empresas que oferten prendas para personas en condición de discapacidad	A1. Informalidad de vendedores con productos sustitutos
02. Segmento de mercado desatendido hasta el momento	A2. Competidores que imiten la idea propuesta
03. Consecución en la localidad de profesionales de la salud expertos en discapacidades físicas; Diseñadores en patronaje y confección con experiencia en esta actividad.	A3. Contrabando de prendas de vestir a precios muy bajos. A4. Dificultad para la consecución de operarias con experiencia en uso de maquina industrial.

Tabla 32. (Continuación)

04. Apoyo de entidades gubernamentales y no gubernamentales como Alianzas para Innovación, Cámara Comercio, Colciencias, MinCIT, IES para asesorar, o financiar, aportar capital semilla para la puesta en marcha de iniciativas o fortalecimiento y consolidación empresarial	A5. Economía local decreciente por alta migración de venezolanos
05. Oferta de telas inteligentes y máquinas y equipos de última tecnología.	A6. La difícil situación económica de las personas en condición de discapacidad.

Partiendo de la DOFA anterior, se construye la matriz para generar las estrategias de mejoramiento.

Tabla 33. Matriz de Estrategias

ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
F5.O1.2 Innovación en prendas de vestir y servicios como valor agregado de acuerdo a las necesidades del nuevo nicho de mercado	O1.5 .2D7 Explorar nuevos nichos de mercados incluyendo nuevas prendas acorde a necesidades del mercado objetivo y aprovechando el uso de las telas inteligentes.
F6.7 O3.4 Participar en convocatorias para diseños y prototipos personalizados de acuerdo con la necesidad de las personas y solicitar acompañamiento	O3.4 D4.6 Solicitar asesorías de expertos para diversificar nuevas líneas de prendas y penetrar nuevos mercados
O3A2 Contratar servicio de asesoría de un experto en salud física y un diseñador textil garantizando diseños de prendas ergonómicos y funcionales	D1.2.5 O3.4 Aprovechar el uso TIC como medio de difusión y asesorías para la estructuración de aspectos estratégicos de Tu Fábrica
O52 Contratar servicio de asesoría de un experto en salud física y un diseñador textil garantizando diseños de prendas ergonómicas y funcionales	D6. O2.5 Asesorarse por expertos a través de Cámara de Comercio o IES para optimizar tiempos y revisar procesos de confección y mejorar manejos administrativos de acuerdo al proceso administrativo
	D8. 04. Buscar acompañamiento de las IES y apoyarse en uso de las TICS para que se reconozca la marca Tu Fábrica y medio de difusión.
ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
F1.2 A1 Mantener la calidad de las materias primas e insumos, además de variedad de las mismas de acuerdo a la capacidad económica de los clientes	A1.2.3 D5 Entrar al mercado dando a conocer prendas personalizadas de acuerdo a las necesidades físicas de las personas
F5.6 O3A2 Contratar servicio de asesoría de expertos en salud física y un diseñador textil garantizando diseños de prendas ergonómicos y funcionales	A2.D7 Vincularse a eventos organizados por Cámara de Comercio, IES específicamente donde se destaque la confección y la moda, que permita visibilizar las características de la prenda y los servicios de Tu Fabrica destacando el buen nombre de la marca.
F124 A1.3. Uso de materias primas e insumos de marcas reconocidas garantizando calidad de las prendas	
F2.3.8 A4 Proponer inclusión de productos innovadores para mercados nuevos, a través de investigaciones periódicas de mercados	

Dirección

Este proceso es uno de los más complejos, para la buena marcha de la empresa se requiere de personas líderes que cuenten con el conocimiento y la habilidad para administrar y motivar a los empleados a través de una buena comunicación, supervisión y motivación respuestas positivas en cada una de sus funciones asignadas. En esta etapa se deben considerar las siguientes habilidades:

Liderazgo

La administradora de Tu Fábrica, debe contar con buena actitud, generar confianza y promover actividades a través de nuevas ideas, donde involucre a todos los que hacen parte del grupo, permitiéndoles que aporten al respecto, también debe buscar la forma de evitar o reducir conflictos entre cada uno de ellos, en este caso es primordial determinar que funciones son individuales y cuales se pueden hacer en grupo, Con todas estas actitudes el sentimiento de responsabilidad, será mayor, la calidad y la productividad serán más altas y el grupo se sentirá exitoso bajo la dirección del gerente.

Trabajo en Equipo

Es importante escuchar a las personas que hacen parte del equipo, conocer sus inquietudes, opiniones y recomendaciones acerca de sus tareas asignadas además aportes sobre la buena marcha del área en general. Se debe escoger una de las operarias para que lidere procesos de mejoramiento que permitan que su bienestar y a su vez promover un trabajo en equipo que permita en ellos opinar sobre ideas creativas se sientan satisfechas con sus labores.

Motivación

Proponer actividades que motiven al equipo de trabajo, de tal forma que se vea reflejado en su buen desempeño, exaltar su trabajo, destacando cumplimiento, relacionamiento con todos,

puntualidad, el acabado de sus prendas, presentación personal, compromiso frente a la empresa entre otros; y organizar actividades de integración ya sea por cumpleaños, día de la madre, amor y amistad. Estas actividades influyen positivamente en un buen clima laboral.

Comunicación

Propender porque siempre sea una comunicación asertiva y estar dispuesto a escuchar a cada uno e ir comentando cómo va la marcha del almacén y a su vez comentarles las nuevas iniciativas para que ellos también se involucren en este proceso. A pesar de ser muy pequeña también debe contar con buzón de sugerencias y recomendaciones;

El clima organizacional se ve reflejado recompensando la dedicación de los empleados, ya sea con el obsequio de un detalle, un descuento, reunión de integración, pensar a futuro en una contratación que contemple todo lo de ley y sea más estable.

Control

Los procesos que se manejan en una empresa requieren de un control por parte de la persona encargada de la buena marcha, en este caso del almacén, por ello es importante establecer reglas pretendiendo lograr el correcto funcionamiento de la misma. En el caso de la empresa Tu Fabrica y los departamentos estudiados, se puede observar que ya tiene varias fortalezas, pero de igual forma tiene varios aspectos a mejorar como lo veremos en el desarrollo de los resultados que nos permitió conocer la encuesta realizada.

Para el control del almacén, se deben establecer criterios en cuanto a los compromisos desde su puesto de trabajo de la siguiente manera:

En producción no son muy rigurosos los mecanismos de control técnico, sin embargo, en el transcurso del proceso productivo cada operaria debe verificar la prenda que ensambla, si identifica algún defecto debe corregirlo, buscando que en el momento de almacenar se haga una

segunda revisión por parte de la supervisora del taller, para controlar que la prenda cumpla con las especificaciones requeridas con los estándares de calidad definidos con anterioridad.

No se cuenta con sistemas efectivos de control financiero, inventarios y por lo tanto la información sobre el desempeño no es exacta, oportuna y objetiva y clara, por lo tanto, en esta área si se debe pensar en sistematizar la información para así llevar un mejor control al respecto.

Con este análisis se podrá contar con varias opciones para pensar en la posibilidad de incursionar en una línea de prendas de vestir, pero en esta nueva alternativa los controles son mucho más exigentes y se deben hacer permanentemente promoviendo calidad de las mismas.

Finalmente, se concluye en este aspecto, que todas las etapas del proceso administrativo: planeación, organización, dirección y control, se deben tener aplicar minuciosamente, de tal manera que la manera de administrar sea la ideal.

6. Análisis legal, ambiental y social

Legal

Almacén Tu Fabrica es un establecimiento constituido como persona natural con establecimiento de comercio.

Nit 27783772-5 es del Régimen Simplificado

Certificado de la Cámara de Comercio matrícula mercantil en Pamplona Norte de Santander

Actividad Económica según denominación CIU

- Actividad principal: Código C1410 Confección de prendas de vestir excepto prendas de piel.
- La segunda actividad: Código CI4771 Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel) en establecimientos especializados.

Licencia de funcionamiento

Ambiental

Se cumple con las normas sanitarias, uso de los productos reciclables, campañas de reciclaje interno, privilegiar proveedores que consideren dentro de sus valores y políticas la preocupación medioambiental.

Social

Generación de empleo, potenciar la sana competencia de la actividad económica, crear valor para la propietaria, además favorece a madres cabeza de hogar mejorando sus ingresos pues se requerirán más sus servicios de ensambles algo muy importante pues con esto se conseguirá estabilidad económica.

7. Análisis Financiero

Baca Urbina, menciona que el estudio financiero se construye de la recopilación de todas las cifras obtenidas en cada una de las etapas que se llevan a cabo durante la formulación del plan de negocios, las cuales son el punto de partida para hacer la evaluación económica del mismo, además del cálculo del punto de equilibrio.(Baca Urbina, Evaluacion de Proyectos, 2013)

Para el desarrollo de este estudio, se partió de los datos suministrados por la propietaria: el estado financiero actual y del cálculo de proyecciones futuras, además de los costos y gastos que se generen dentro del almacén, además de los obtenidos en cada uno los estudios requeridos en el plan de negocios; los cuales son el insumo para finalmente determinar si es viable o no, esta nueva propuesta. Los cálculos se hicieron en Excel.

A continuación, se dan a conocer los estados suministrados por la propietaria, los cuales nos muestran que la situación financiera es estable:

Apéndice K Estado de la situación Financiera resultados

Apéndice L Estado de resultados Tu Fábrica 1 de enero al 31 de diciembre de 2018

En el presupuesto de ingresos y egresos, se tiene en cuenta la inversión, relacionando los activos con que cuenta la empresa, determinando la inversión total requerida, costos, gastos y el precio de venta por unidad, además de los estados financieros proyectados a cinco años.

7.1 Inversiones

Inversión fija

La inversión en activos fijos se relaciona de acuerdo a la infraestructura actual con que cuenta, una relacionada con el taller de costura y otra con el punto de venta donde se comercializan las prendas en general.

En el estudio técnico, se evidenció que la capacidad instalada con que cuenta Tu Fábrica en cuanto a máquinas y equipos es suficiente, no requiere hacer ninguna inversión en este rubro.

A continuación, se listan los activos actuales de Tu Fábrica, cabe aclarar que en el año 2016 se compraron las máquinas, pues las que tenía ya estaban depreciadas en su totalidad y el mantenimiento correctivo generaba muchos costos:

Tabla 34. *Precios Máquinas*

Descripción	Cantidad	Vlr unidad	Total
Máquina bordadora Brother	1	\$ 2.450.000	\$2.450.000
Máquina collarín marca KansaiSpecial	1	\$ 1.850.000	\$1.850.000
Máquina fileteadora industrial Siruba	2	\$ 1.700.000	\$3.400.000
Máquina industrial costura plana Paff	3	\$650.000	\$1.950.000
Máquina plana marca Gemsy	1	\$950.000	\$950.000
Máquina familiar Singer	1	\$250.000	\$250.000
Plancha Industrial marca Silver Star	1	\$265.000	\$265.000
Total			\$11.115.000

Tabla 35. *Precios Implementos del taller*

Descripción	Cantidad	Vlr unidad	Subtotal
Cortadora manual para tela	2	\$70.000	\$140.000
Juego reglas a escala	1	\$85.000	\$85.000
Metro de modistería	12	\$1.050	\$12.600
Pistola de silicona Stanley Tools	1	\$85.000	\$85.000
Rollo papel para hacer trazos	1	\$65.000	\$65.000
Sacabocados - pasa cordón	2	\$17.500	\$35.000
Set de reglas para patronaje	1	\$80.000	\$80.000
Tijeras marca Corneta	6	\$80.000	\$480.000
Troqueladora manual Gamecbroches	1	\$85.000	\$185.000
Troqueles para broches x 4	1	\$50.000	\$50.000
Total			\$1.217.600

Tabla 36. *Precios Muebles y Enseres*

Descripción	Cantidad	Vlr unidad	Subtotal
Escritorio auxiliar	1	\$285.000	\$285.000
Escritorio gerente	1	\$80.000	\$380.000
Exhibidor metálico en tubo	1	\$50.000	\$250.000
Estantes madera	3	\$60.000	\$180.000
Estantes metálicos	20	\$60.000	\$1.200.000
Mesa de corte de 2 mts de largo x 1,5 mts	1	\$50.000	\$250.000
Mesas auxiliares	2	\$35.000	\$70.000
Sillas plásticas	15	\$15.000	\$225.000
Sillas de escritorio	2	\$5.000	\$170.000
Vitrinas exhibidoras grandes	12	\$50.000	\$3.000.000
Vitrina lateral	2	\$75.000	\$350.000
Vitrinas de mostrador	4	\$85.000	\$1.140.000
Vitrina registradora	12	\$50.000	\$3.000.000
Total			\$10.500.000

Tabla 37 *Precios Equipo de Cómputo*

Descripción	Cantidad	Vlr unidad	Subtotal
Computador DELL Intel Core i5	1	\$ 1.350.000	\$1.350.000
Impresora Samsung MI2010	1	\$260.000	\$260.000
Total			\$1.610.000

Depreciación de Inversiones fijas

Las depreciaciones se calcularon por el método en línea recta, considerando el número de años según el tipo de activo, como los activos se habían renovado dos períodos atrás, no se inicia con saldo en cero. A continuación, se presentan las depreciaciones correspondientes al periodo actual:

Tabla 38. *Depreciación Inversiones fijas*

Año	Costo	VlrResidual	Depreciación	Saldo
1	\$ 11.115.000	\$ 333.450	\$ 1.078.155	\$ 10.036.845
2	\$ 10.036.845	\$ 333.450	\$ 1.078.155	\$ 8.958.690
3	\$ 8.958.690	\$ 333.450	\$ 1.078.155	\$ 7.880.535
4	\$ 7.880.535	\$ 333.450	\$ 1.078.155	\$ 6.802.380
5	\$ 6.802.380	\$ 333.450	\$ 1.078.155	\$ 5.724.225
6	\$ 5.724.225	\$ 333.450	\$ 1.078.155	\$ 4.646.070
7	\$ 4.646.070	\$ 333.450	\$ 1.078.155	\$ 3.567.915
8	\$ 3.567.915	\$ 333.450	\$ 1.078.155	\$ 2.489.760
9	\$ 2.489.760	\$ 333.450	\$ 1.078.155	\$ 1.411.605
10	\$ 1.411.605	\$ 333.450	\$ 1.078.155	\$ 333.450

Tabla 39. *Depreciación Maquinas*

Año	Costo	Vlr Residual	Depreciación	Saldo
1	\$ 10.500.000	\$ 315.000	\$ 1.455.000	\$ 9.045.000
2	\$ 9.045.000	\$ 315.000	\$ 1.455.000	\$ 7.590.000
3	\$ 7.590.000	\$ 315.000	\$ 1.455.000	\$ 6.135.000
4	\$ 6.135.000	\$ 315.000	\$ 1.455.000	\$ 4.680.000
5	\$ 4.680.000	\$ 315.000	\$ 1.455.000	\$ 3.225.000
6	\$.225.000	\$ 15.000	\$.455.000	\$.770.000
7	\$ 1.770.000	\$ 315.000	\$ 1.455.000	\$ 315.000

Tabla 40. *Valor Residual*

Año	Costo	Vlr Residual	Depreciación	Saldo
1	\$ 1.610.000	\$ 48.300	\$ 390.425	\$ 1.219.575
2	\$ 1.219.575	\$ 48.300	\$ 390.425	\$ 829.150
3	\$ 829.150	\$ 48.300	\$ 390.425	\$ 438.725
4	\$ 438.725	\$ 48.300	\$ 390.425	\$ 48.300

Tabla 41. *Depreciación Acumulada*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Equipo oficina	\$1.455.000	\$ 1.455.000	\$1.455.000	\$1.455.000	\$.455.000	\$ 2.910.000
Equipo computo	\$ 390.425	\$ 390.425	\$ 390.425	\$ 390.425	0	\$ 780.850
Maquinaria y equipo	\$1.078.155	\$ 1.078.155	\$1.078.155	\$1.078.155	\$1.078.155	\$ 2.156.310
Total	\$.923.580	\$ 2.923.580	\$2.923.580	\$2.923.580	\$2.533.155	\$ 5.847.160

Según los resultados obtenidos en el estudio de mercado, se confirma que, si hay personas dispuestas a adquirir estas prendas, en la figura 43, se evidencia el punto de equilibrio por cada una de las referencias vendidas y se compara con las cantidades a vender por referencia.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO TOTAL					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS ORDINARIAS	\$ 73.680.000	\$ 81.048.000	\$ 89.152.800	\$ 98.068.080	\$ 107.874.888
VENTAS DEL PROYECTO	\$ 16.484.399	\$ 34.122.706	\$ 35.317.000	\$ 36.553.095	\$ 37.832.454
TOTAL VENTAS	\$ 90.164.399	\$ 115.170.706	\$ 124.469.800	\$ 134.621.175	\$ 145.707.342
COSTO DE VENTAS	\$ 36.840.000	\$ 40.524.000	\$ 44.576.400	\$ 49.034.040	\$ 53.937.444
COSTO PUESTA EN MARCHA PROYECTO AÑO 1	\$ 4.218.915	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
COSTO DE VENTAS DEL PROYECTO	\$ 13.736.999	\$ 28.435.588	\$ 29.430.834	\$ 30.460.913	\$ 31.527.045
TOTAL VENTAS	\$ 54.795.914	\$ 68.959.588	\$ 74.007.234	\$ 79.494.953	\$ 85.464.489
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	\$ 35.368.485	\$ 46.211.118	\$ 50.462.567	\$ 55.126.223	\$ 60.242.853
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 32.813.580	\$ 35.159.600	\$ 37.712.113	\$ 40.490.417	\$ 43.856.676
UTILIDAD	\$ 2.554.905	\$ 11.051.518	\$ 12.750.454	\$ 14.635.805	\$ 16.386.177

Figura 42. Estado de resultados proyectados

Partiendo de que esta propuesta, las ventas de las unidades a partir del segundo año se mantienen constantes las cantidades a confeccionar, con un escenario pesimista cuya situación económica es difícil, de la población total el 6.3% hace parte del mercado objetivo.

En la figura 40 se representan las ventas proyectadas incluyendo actuales más las generadas por la nueva línea de prendas con una utilidad creciente que se ve reflejada positivamente.

ESTADO DE RESULTADOS DEL PROYECTO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS DEL PROYECTO	\$ 16.484.399	\$ 34.122.706	\$ 35.317.000	\$ 36.553.095	\$ 37.832.454
TOTAL VENTAS	\$ 16.484.399	\$ 34.122.706	\$ 35.317.000	\$ 36.553.095	\$ 37.832.454
COSTO DE VENTAS DEL PROYECTO	\$ 13.736.999	\$ 28.435.588	\$ 29.430.834	\$ 30.460.913	\$ 31.527.045
COSTOS PUESTA MARCHA PROYECTO AÑO 1	\$ 4.218.915	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL VENTAS	\$ 17.955.914	\$ 28.435.588	\$ 29.430.834	\$ 30.460.913	\$ 31.527.045
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL	-\$ 1.471.515	\$ 5.687.118	\$ 5.886.167	\$ 6.092.183	\$ 6.305.409
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
UTILIDAD	-\$ 1.471.515	\$ 5.687.118	\$ 5.886.167	\$ 6.092.183	\$ 6.305.409

Figura 43. Estado de resultados del proyecto

Cabe aclarar que las ventas proyectadas, según recomendación de los expertos y partiendo que la ropa es considerada una necesidad básica se contempla el crecimiento para el segundo año del doble del año 1 y se proyecta un cálculo que se mantendrá constante durante los siguientes años proyectados, a partir del segundo año. Las ventas de las unidades a partir del segundo año se mantienen constantes las cantidades a confeccionar, con un escenario pesimista pues la situación económica de este mercado en su gran mayoría es difícil.

TABLA COMPARATIVA UTILIDAD					
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL ORDINAR	\$ 36.840.000	\$ 40.524.000	\$ 44.576.400	\$ 49.034.040	\$ 53.937.444
GASTOS FIJOS	\$ 25.613.580	\$ 27.239.600	\$ 29.000.113	\$ 30.907.217	\$ 33.315.156
UTILIDAD NETA	\$ 11.226.420	\$ 13.284.400	\$ 15.576.287	\$ 18.126.823	\$ 20.622.288
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL CON PRO	\$ 44.929.067	\$ 57.268.369	\$ 61.906.822	\$ 66.971.026	\$ 72.502.225
GASTOS FIJOS	\$ 29.832.495	\$ 27.239.600	\$ 29.000.113	\$ 30.907.217	\$ 33.315.156
UTILIDAD NETA	\$ 15.096.572	\$ 30.028.769	\$ 32.906.708	\$ 36.063.809	\$ 39.187.069
DIFERENCIA	-\$ 3.870.152	-\$ 16.744.369	-\$ 17.330.422	-\$ 17.936.986	-\$ 18.564.781

Figura 44. Comparativo de Utilidad

A continuación, se dan a conocer los flujos de efectivo para cada año del proyecto en curso, donde claramente se refleja que el año 1 el flujo de efectivo es negativo representado por los costos de puesta en marcha además se tuvo que recurrir al saldo inicial de caja para cubrir la totalidad de los costos.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL	\$ 2.000.000	\$ 288.485	\$ 5.724.802	\$ 11.348.883	\$ 17.167.186
ENTRADAS					
VENTAS DEL PROYECTO	\$ 16.484.399	\$ 34.122.706	\$ 35.317.000	\$ 36.553.095	\$ 37.832.454
RECUPERACION DE CARTERA	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
VENTA DE ACTIVOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL ENTRADAS	\$ 16.484.399	\$ 34.122.706	\$ 35.317.000	\$ 36.553.095	\$ 37.832.454
SALIDAS					
PROVEEDORES VENTAS DEL PROYECTO	\$ 13.736.999	\$ 28.435.588	\$ 29.430.834	\$ 30.460.913	\$ 31.527.045
COSTOS PUESTA MARCHA PROYECTO AÑO 1	\$ 4.218.915				
PUBLICIDAD	\$ 240.000	\$ 250.800	\$ 262.086	\$ 273.880	\$ 286.204
TOTAL SALIDAS	\$ 18.195.914	\$ 28.686.388	\$ 29.692.920	\$ 30.734.793	\$ 31.813.249
EFFECTIVO NETO	\$ 288.485	\$ 5.724.802	\$ 11.348.883	\$ 17.167.186	\$ 23.186.390

Figura 45. Flujo de Efectivo Proyectado

7.2 Punto de Equilibrio

Este es el punto donde los ingresos recaudados por las operaciones comerciales de Tu Fábrica cubren los costos y gastos generados en la marcha del mismo.

Tabla 42. Punto de Equilibrio

Prendas	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	PE	Vendidas	PE	Vendidas	PE	Vendidas	PE	Vendidas	PE	Vendidas
A	40	263	41	526	42	526	43	526	45	526
B	84	75	86	150	89	150	91	150	95	150
C	130	75	134	150	138	150	142	150	148	150
D	134	187	137	374	141	374	145	374	151	374
E	<u>89</u>	<u>150</u>	<u>91</u>	<u>300</u>	<u>94</u>	<u>300</u>	<u>96</u>	<u>300</u>	<u>100</u>	<u>300</u>
	476	750	489	1.500	503	1.500	518	1.500	539	1.500

Las prendas A, D y E reflejan excelente comportamiento, las B y C no son muy representativas y están por encima de las unidades o sea se requiere de más unidades.

Para el cálculo del punto de equilibrio, se hizo un prorrateo de los costos fijos que actualmente se requieren para la operación de la empresa, teniendo en cuenta tanto los ingresos actuales más los del proyecto; distribuyendo el total de los costos fijos con el total de las prendas confeccionadas más las que se comercializan durante la marcha anual del almacén.

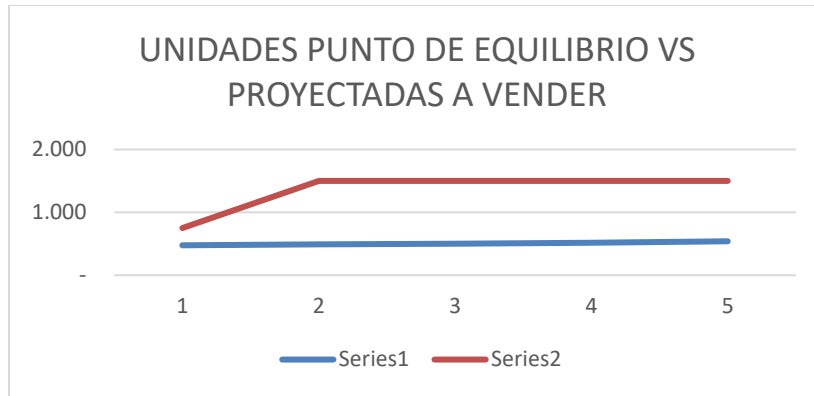


Figura 46. Punto de equilibrio por cada una de las referencias.

7.3 Indicadores

De acuerdo con los resultados obtenidos, se consideraron el VPN y la TIR.

El proyecto es viable, el VPN dio un valor positivo y la tasa interna de retorno de 36,17% demostrando que genera una rentabilidad para la empresa, al calcular el valor VPN este es de \$ 36.545.971,38

Tabla 43. Resultados indicadores financieros

Tipo de interés	0%
VAN	\$ 36.545.971,38
TIR	36,17%

8. Análisis de Riesgos e intangibles.

Los riesgos son la incertidumbre que se puede generar por variables no controlables que impiden el logro de objetivos, dado por situaciones no esperadas que alteran el desarrollo de las

actividades de una empresa y que, en general, tienen repercusiones económicas para sus responsables.

Las empresas durante su operación tienen la probabilidad de tener implícitos unos o varios riesgos, unos en mayor magnitud que otras; hoy en día, algunos empresarios tienen una cultura de corrección en lugar de previsión, es importante cambiar tener un pensamiento basado en el riesgo de tal manera que generen una cultura preventiva enfocada en el mejoramiento continuo; cuyas ventajas y beneficios son de gran valor permitiendo el logro de sus objetivos organizacionales y las partes interesadas.

Para realizar la cuantificación de riesgos, se tomó como referente la Guía para la Administración del Riesgo del Departamento Administrativo de la Función Pública, (Guía para Administración del Riesgo V3, 2014) y la Norma ISO 31000: el valor de la Gestión de Riesgos para las Organizaciones (Norma Iso 31000, 2018), la cual “a pesar de no ser certificable, el estándar busca minimizar, gestionar y controlar cualquier tipo de riesgo, más allá de su naturaleza, causa, origen o grado de incidencia”.

Se desarrollo en Excel, un aplicativo para realizar la identificación, análisis y valoración de los riesgos de Tu Fábrica partiendo del análisis del contexto basado en la matriz DOFA.

A continuación, se da a conocer una breve descripción de la metodología desarrollada basada en las guías referenciadas anteriormente:

Contexto estratégico

Para determinar el contexto estratégico de Tu Fábrica se utilizó como herramienta la matriz DOFA, realizando un análisis del entorno con factores externos (social, cultural, económico, tecnológico, político y legal) y factores internos (económicos, talento humano, procesos, tecnológicos, cumplimiento) según sea el caso de análisis.

<i>Tu Fábrica</i>		CONTEXTO ESTRATEGICO	
Proyecto: Plan de negocios para introducir prendas de vestir para personas en condición de incapacidad.			
OBJETIVO: INTRODUCIR UNA NUEVA LÍNEA DE PRENDAS DE VESTIR			
FACTORES EXTERNOS	CAUSAS	FACTORES INTERNOS	CAUSAS
Economicos	Poco nivel adquisitivo , desempleo	Economicos	Situación estable, el capital de trabajo requerido es aportado por la propietaria no requiere de acceder a financiación. Capacidad instalada e infraestructura suficiente, máquinas y equipos idóneos.
Sociales	Inseguridad y resección económica por migración de venezolanos	Talento Humano	La contratación no contempla aportes parafiscales, salud y pensión, ARL
Tecnologicos	Tendencias de maquinaria, procesos , evolución de las telas inteligentes, Tic	Procesos y Procedimientos	Cuenta con un experto en salud y diseñadora de modas para cumplir con procesos en el diseños acordes a la discapacidad de las personas.
Políticos	Políticas de inclusión social , Fondo Emprender SENA, Alianzas para la innovación, Apoyo Ministerio de las TIC y Min Turismo, Industria y Comercio	Tecnologicos	Cuenta con máquinas y equipos tecnificadas para la confección de las prendas y telas inteligentes.
Legales	Alta carga tributaria.	Cumplimiento de Planes y Programas	No cuenta con una planeación estratégica y no tiene estructurado organigrama ni funciones definidas, maneja una administración empírica., además el Mercadeo implementado no permite actualmente el posicionamiento de marca.

Figura 47. Contexto Estratégico

Identificación del riesgo

Parte de determinar las causas según factores internos y externos analizados de Tu Fábrica y que pueden afectar el cumplimiento de los objetivos. El formato siguiente permite la identificación de los riesgos llevando así un inventario partiendo de los riesgos del contexto estratégico:

<i>Tu Fábrica</i>		IDENTIFICACION DEL RIESGO	
Proyecto: Plan de negocios para introducir prendas de vestir para personas en condición de incapacidad.			
OBJETIVO: INTRODUCIR UNA NUEVA LÍNEA DE PRENDAS DE VESTIR			
CAUSAS	RIESGO	DESCRIPCIÓN	CONSECUENCIAS POTENCIALES
Poco nivel adquisitivo , desempleo	R1:Que no se vendan los productos y la rotación de prendas sea baja	Los índices de desempleo generan poco poder adquisitivo. Pocas oportunidades laborales, reseción económica	Poca capacidad de pago para la adquisición de productos, escasos de demanda. Disminución de bienes de consumo generando reducción de inversión y de personal en las empresas.
Alta carga tributaria.	R2:Las sanciones que implica el incumplimiento del no pago de los impuestos.	La evasión de impuestos por ser tantos los exigidos por el estado, como son el 4 por mil los pagos de Cámara de Comercio, Impuesto Municipal.	Por no cumplir con todos los impuestos requeridos o en muchos casos se opten por la informalidad o se expongan a la cancelación de la licencia de funcionamiento.
La contratación no contempla aportes parafiscales, salud y pensión, ARL	R3: Demandas laborales.	Por incumplimiento en contratar personal con todo lo requerido por ley.	Descapitalizar la empresa por los costos que implica la demanda laboral.
No cuenta con una planeación estratégica y no tiene estructurado el organigrama ni funciones definidas, maneja una administración empírica., además el Mercadeo	R4: Que la empresa no sea sostenible por falta de proceso administrativo.	El manejo administrativo empírico donde no se contemple las funciones del proceso administrativo	La mala administración puede generar que la empresa no sea sostenible a mediano o largo plazo

Figura 48. Identificación del riesgo

Análisis del riesgo

Busca establecer la probabilidad de ocurrencia del mismo y sus consecuencias, en este aspecto puede orientar la clasificación del riesgo, buscando información para establecer el nivel de riesgo y las acciones que se implementaran. Este análisis depende de la información obtenida en la fase de identificación de riesgos. Los dos cuadros van articulados.

RIESGO		CALIFICACIÓN		TIPO DE RIESGO	EVALUACIÓN ZONA DE RIESGO	MEDIDAS DE RESPUESTA
		PROBABILIDAD	IMPACTO			
Proyecto: Plan de negocios para introducir prendas de vestir para personas en condición de incapacidad.						
OBJETIVO: INTRODUCIR UNA NUEVA LÍNEA DE PRENDAS DE VESTIR						
R1: Que no se vendan los productos y la rotación de prendas sea baja	Possible (3)	Mayor (4)	Financieros	Alto	A: Reducir el riesgo, Evitar, compartir o transferir.	
R2: Las sanciones que implica el incumplimiento del no pago de los impuestos.	Probable (4)	Catastrofico (5)	Imagen	Extremo	E: Reducir el riesgo, Evitar el riesgo, compartir o transferir.	
R3: Demandas laborales.	Probable (4)	Catastrofico (5)	Cumplimiento	Extremo	E: Reducir el riesgo, Evitar el riesgo, compartir o transferir.	
R4: Que la empresa no sea sostenible por falta de proceso administrativo.	Possible (3)	Moderado (3)	Gerencial	Alto	A: Reducir el riesgo, Evitar, compartir o transferir.	


PROBABILIDAD		IMPACTO				
		Insignificante (1)	Menor (2)	Moderado (3)	Mayor (4)	Catastrófico (5)
Raro (1)	B	B	M	A	A	
Improbable(2)	B	B	M	A	E	
Possible(3)	B	M	A	E	E	
Probable(4)	M	A	A	E	E	
Casi Seguro(5)	A	A	E	E	E	

B: Zona de riesgo baja: Asumir el Riesgo.
M: Zona de Riesgo Moderada: Asumir el riesgo, Reducir el riesgo.
A: Zona de Riesgo Alta: Reducir el Riesgo, Evitar, Compartir o Transferir.
E: Zona de Riesgo Extrema: Reducir el Riesgo, Evitar el Riesgo, Compartir o Transferir.

Figura 49. Análisis de Riesgo

Ponderación de controles

Estos datos se tomaron de la tabla de la guía de análisis de riesgo que se tomó como referencia.

 PONDERACION DE CONTROLES						
PONDERACIÓN DE CONTROLES RIESGO 1 (R1-C1)						
CONTROL	PARAMETROS	CRITERIOS	TIPO DE CONTROL			
			PROBABILIDAD	PUNTAJE	IMPACTO	PUNTAJE
R1-C1: Realizar un plan de marketing, para dar a conocer el producto.	HERRAMIENTAS PARA EJERCER EL CONTROL	Posee una herramienta para ejercer el control.	SI	15	NO	0
		Existen manuales, instructivos o procedimientos para el manejo de la herramienta.	NO	0	NO	0
		En el tiempo que lleva la herramienta a demostrado ser efectiva.	NO	0	NO	0
	SEGUIMIENTO AL CONTROL	Están definidos los responsables de la ejecución del control y del seguimiento.	NO	0	NO	0
		La frecuencia de ejecución del control y seguimiento es adecuada.	NO	0	NO	0
				15		0

PONDERACIÓN DE CONTROLES RIESGO 1 (R1-C2)						
CONTROL	PARAMETROS	CRITERIOS	TIPO DE CONTROL			
			PROBABILIDAD	PUNTAJE	IMPACTO	PUNTAJE
R1-C2: Proponer un sistema de apartado	HERRAMIENTAS PARA EJERCER EL CONTROL	Posee una herramienta para ejercer el control.	SI	15	NO	0
		Existen manuales, instructivos o procedimientos para el manejo de la herramienta.	SI	15	NO	0
		En el tiempo que lleva la herramienta a demostrado ser efectiva.	SI	30	NO	0
	SEGUIMIENTO AL CONTROL	Están definidos los responsables de la ejecución del control y del seguimiento.	NO	0	NO	0
		La frecuencia de ejecución del control y seguimiento es adecuada.	NO	0	NO	0
				60		0

PONDERACIÓN DE CONTROLES RIESGO 2 (R2-C1)						
CONTROL	PARAMETROS	CRITERIOS	TIPO DE CONTROL			
			PROBABILIDAD	PUNTAJE	IMPACTO	PUNTAJE
R2-C1: Pago oportuno de las obligaciones tributarias	HERRAMIENTAS PARA EJERCER EL CONTROL	Posee una herramienta para ejercer el control.	SI	15	NO	0
		Existen manuales, instructivos o procedimientos para el manejo de la herramienta.	NO	0	NO	0
		En el tiempo que lleva la herramienta a demostrado ser efectiva.	SI	30	NO	0
	SEGUIMIENTO AL CONTROL	Están definidos los responsables de la ejecución del control y del seguimiento.	SI	15	NO	0
		La frecuencia de ejecución del control y seguimiento es adecuada.	NO	0	NO	0
				60		0

PONDERACIÓN DE CONTROLES RIESGO 3 (R3-C1)						
CONTROL	PARAMETROS	CRITERIOS	TIPO DE CONTROL			
			PROBABILIDAD	PUNTAJE	IMPACTO	PUNTAJE
R3-C1: Contratar el personal con todo lo de ley.	HERRAMIENTAS PARA EJERCER EL CONTROL	Posee una herramienta para ejercer el control.	NO	0	NO	0
		Existen manuales, instructivos o procedimientos para el manejo de la herramienta.	NO	0	NO	0
		En el tiempo que lleva la herramienta a demostrado ser efectiva.	NO	0	NO	0
	SEGUIMIENTO AL CONTROL	Están definidos los responsables de la ejecución del control y del seguimiento.	NO	0	NO	0
		La frecuencia de ejecución del control y seguimiento es adecuada.	NO	0	NO	0
				0		0

PONDERACIÓN DE CONTROLES RIESGO 4 (R4-C1)						
CONTROL	PARAMETROS	CRITERIOS	TIPO DE CONTROL			
			PROBABILIDAD	PUNTAJE	IMPACTO	PUNTAJE
R4-C1: Planear, dirigir, controlar y evaluar el proceso administrativo.	HERRAMIENTAS PARA EJERCER EL CONTROL	Posee una herramienta para ejercer el control.	SI	15	NO	0
		Existen manuales, instructivos o procedimientos para el manejo de la herramienta.	SI	15	NO	0
		En el tiempo que lleva la herramienta a demostrado ser efectiva.	NO	0	NO	0
	SEGUIMIENTO AL CONTROL	Están definidos los responsables de la ejecución del control y del seguimiento.	SI	15	NO	0
		La frecuencia de ejecución del control y seguimiento es adecuada.	NO	0	NO	0
				45		0

Figura 50. Ponderación de controles

Valoración de controles

Este procedimiento parte de la evaluación de los controles existentes, lo cual implica:

- a) Describirlos (estableciendo si son preventivos o correctivos).
- b) Revisarlos para determinar si los controles están documentados, si se están aplicando en la actualidad y si han sido efectivos para minimizar el riesgo.
- c) Es importante que la valoración de los controles incluya un análisis de tipo cuantitativo, que permita saber con exactitud cuántas posiciones dentro de la Matriz de Calificación, Evaluación y

De acuerdo con lo anterior, según la guía, se hizo el ejercicio como se explica en la figura:

RIESGO		CALIFICACIÓN		CONTROLES	VALORACIÓN			
		PROBABILIDAD	IMPACTO		Tipo Control Proba. o Impacto	Puntaje Herramientas para Ejercer el Control	Puntaje Seguimiento al Control	Puntaje Final
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <i>Tu Fabrica</i> VALORACION DEL RIESGO </div>								
Proyecto: Plan de negocios para introducir prendas de vestir para personas en condición de incapacidad.								
OBJETIVO: INTRODUCIR UNA NUEVA LÍNEA DE PRENDAS DE VESTIR								
R1: Que no se vendan los productos y la rotación de prendas sea baja	Possible (3)	Mayor (4)	R1-C1: Realizar un plan de marketing, para dar a conocer el producto.	P	15	0	15	
				I	0	0	0	
			R1-C2: Proponer un sistema de apartado que facilite la adquisición de la compra.	P	60	0	60	
				I	0	0	0	
R2: Las sanciones que implica el incumplimiento del no pago de los impuestos.	Probable (4)	Catastrofico (5)	R2-C1: Pago oportuno de las obligaciones tributaria.	P	45	15	60	
				I	0	0	0	
R3: Demandas laborales.	Probable (4)	Catastrofico (5)	R3-C1: Contratar el personal con todo lo de ley.	P	0	0	0	
				I	0	0	0	
R4: Que la empresa no sea sostenible por falta de proceso administrativo.	Possible (3)	Moderado (3)	R4-C1: Planear, dirigir, controlar y evaluar el proceso administrativo.	P	30	15	45	
				I	0	0	0	

Figura 51. Valoración de controles

Valoración nueva del riesgo

RIESGO		CALIFICACIÓN		TIPO DE IMPACTO	EVALUACIÓN ZONA DE RIESGO	MEDIDAS DE RESPUESTA
		PROBABILIDAD	IMPACTO			
Proyecto: Plan de negocios para introducir prendas de vestir para personas en condición de incapacidad.						
OBJETIVO: INTRODUCIR UNA NUEVA LÍNEA DE PRENDAS DE VESTIR						
R1: Que no se vendan los productos y la rotación de prendas sea baja	Improbable (2)	Moderado (3)	Financieros	Moderado	M: Asumir el riesgo, Reducir el riesgo	
R2: Las sanciones que implica el incumplimiento del no pago de los impuestos.	Posible (3)	Mayor (4)	Imagen	Extremo	E: Reducir el riesgo, Evitar el riesgo, Compartir o transferir.	
R3: Demandas laborales.	Probable (4)	Catastrofico (5)	Cumplimiento	Extremo	E: Reducir el riesgo, Evitar el riesgo, Compartir o transferir.	
R4: Que la empresa no sea sostenible por falta de proceso administrativo.	Posible (3)	Moderado (3)	Gerencial	Alto	A: Reducir el riesgo, Evitar, Compartir o transferir.	

MÉTODO DE CALIFICACIÓN, EVALUACIÓN Y RESPUESTA A LOS RIESGOS.					
PROBABILIDAD	IMPACTO				
	Insignificante (1)	Menor (2)	Moderado (3)	Mayor (4)	Catastrófico (5)
Raro (1)	B	B	M	A	A
Improbable(2)	B	B	M	A	E
Posible(3)	B	M	A	E	E
Probable(4)	M	A	A	E	E
Casi Seguro(5)	A	A	E	E	E

B: Zona de riesgo baja: Asumir el Riesgo.
M: Zona de Riesgo Moderada: Asumir el riesgo, Reducir el riesgo.
A: Zona de Riesgo Alta: Reducir el Riesgo, Evitar, Compartir o Transferir.
E: Zona de Riesgo Extrema: Reducir el Riesgo, Evitar el Riesgo, Compartir o Transferir.

Figura 52. Valoración nueva del riesgo

Finalmente, a continuación, el mapa de riesgo es el resultado de todos los análisis de riesgos:

MAPA DE RIESGOS										
Proyecto: Plan de negocios para introducir prendas de vestir para personas en condición de incapacidad.										
OBJETIVO: INTRODUCIR UNA NUEVA LÍNEA DE PRENDAS DE VESTIR										
RIESGO	RIESGO INHERENTE		CONTROLES	RIESGO RESIDUAL			OPCIONES DE MANEJO	ACCIONES	RESPONSABLES	INDICADOR
	PROBABILIDAD	IMPACTO		EVALUACIÓN DEL RIESGO	PROBABILIDAD	IMPACTO				
R1: Que no se vendan los productos y la rotación de prendas sea baja	Possible (3)	Mayor (4)	R1-C1: Realizar un plan de marketing para dar a conocer el producto. R1-C2: Proponer un sistema de apartado que facilite la adquisición de la compra.	Improbable (2)	Moderado (3)	Moderado	M. Asumir el riesgo. Reducir el riesgo	Determinar los medios de difusión pertinentes acordados al mercado objeto. Proponer promociones en ventas teniendo en cuenta los gustos y preferencias del mercado objeto. Reservar las prendas con el 20% del precio de venta. Establecer un periodo de 2 meses para la cancelación total y entrega de la prenda.	Administradora	Evaluación de los medios utilizados Total de promociones realizadas/Total de promociones propuestas Total de personas que realizan apartados/total de mercado objetivo Total de personas que retiran prendas en los 2 meses/total de personas que apartan prendas
R2: Las sanciones que implica el incumplimiento del pago de los impuestos.	Probable (4)	Catastrófico (5)	R2-C1: Pago oportuno de las obligaciones tributarias	Possible (3)	Mayor (4)	Extremo	E: Reducir el riesgo. Evitar el riesgo. Compartir o transferir.	Relacionar todos los pagos de impuestos y conocer fechas establecidas por pronto pago aprovechando los descuentos. Ahorrar periódicamente capital para no tener que pagar todo el monto de una vez. Siempre comprar con factura formal servirá para descontar impuestos.	Administradora	Cronograma relacionando los impuestos, montos y fechas establecidas con descuento por pronto pago. Relación del total de capital ahorrado para minimizar el saldo pendiente a pagar. Fracturas de compra de empresas formalizadas con los insumos y requerimientos para operar.
R3: Demandas laborales.	Probable (4)	Catastrófico (5)	R3-C1: Contratar el personal con todo lo de ley.	Probable (4)	Catastrófico (5)	Extremo	E: Reducir el riesgo. Evitar el riesgo. Compartir o transferir.	Definir el tipo de contrato y documentarse de los procesos de afiliación al sistema de seguridad social integral y caja de compensación y todo lo de ley.	Administradora	Las planillas y certificados cancelados de los requerimientos de aportes por contrato del empleado.
R4: Que la empresa no sea sostenible por falta de proceso administrativo.	Possible (3)	Moderado (3)	R4-C1: Pensar, dirigir, controlar y evaluar el proceso administrativo.	Possible (3)	Moderado (3)	Alto	A: Reducir el riesgo. Evitar el riesgo. Compartir o transferir.	Analizar manejo administrativo actual y aplicar el proceso administrativo en cada uno de los procesos que se llevan a cabo en el área.	Administradora	La planeación estratégica, organigrama, manual de funciones y procedimientos además de reflejando la planeación, organización, dirección y control

Figura 53. Mapa de Riesgo

9. Evaluación integral del proyecto.

En el estudio financiero se relacionaron todos los activos fijos con que cuenta el Almacén Tu Fábrica, además los gastos generados por la puesta en marcha de la iniciativa propuesta y finalmente la situación financiera actual.

La evaluación financiera es útil para medir la rentabilidad que genera un proyecto de dicha forma observar la conveniencia o en su defecto inconveniencia de invertir en dicha empresa.

Con el cálculo del valor presente neto (VPN) y de la tasa interna de retorno (TIR) se demostrará que la inversión propuesta es económicamente rentable, teniendo en cuenta los siguientes criterios:

Si el VPN es superior a cero el proyecto es viable

Si el VPN es igual a cero el proyecto es viable (Es indiferente)

Si el VPN es menor que cero el proyecto no es viable

Si el VPN es igual o superior a la tasa de oportunidad el proyecto es viable

Si la TIR es inferior a la tasa de oportunidad el proyecto no es viable

Los resultados de Tu Fábrica, se destaca que la TIR arrojó un 36,17 % indicando que los rendimientos obtenidos con la nueva línea son mayores a los que se lograrían con otra alternativa, siendo una buena decisión invertir en esta nueva iniciativa y el VPN demuestra que el valor del negocio se incrementa \$36.545.971,38 con lo que se maximizaría la inversión.

Las oportunidades económicas del proyecto reflejan índices sólidos a largo plazo presentando una TIR de 36,17% y un valor presente neto VPN (> 0), lo que evidencia que la empresa si está en capacidad de generar ingresos por las ventas que se proyectan una vez se ponga en marcha esta iniciativa.

10. Resumen Ejecutivo del Plan de Negocios

A continuación, se da a conocer un comparativo que resume la situación actual de Tu Fabrica versus con la nueva propuesta la cual refleja los cambios y evidencia en resumen lo que generara positivamente para el establecimiento esta iniciativa.

Tabla 44. *Resumen Plan de Negocios Tu Fábrica*

Procesos actuales	Procesos con la propuesta
Se mantiene a través de la venta de uniformes escolares y comercialización de chaquetas, sin embargo, últimamente han disminuido notoriamente.	El análisis de mercado permitió evidenciar las necesidades de un nicho de mercado desatendido, identificando la oportunidad de introducir una nueva línea de prendas de vestir.
Se han confeccionado algunas prendas para la población objetivo que ha acudido al almacén, las cuales se diseñaron teniendo en cuenta el proceso tradicional de las predas en general, sin tener en cuenta la asesoría de un experto, lo que puede ser contraindicado para el cliente.	Se diseñaron cinco prototipos, los cuales fueron diseñados partiendo de las consideraciones dadas por un profesional de la salud y el apoyo de una diseñadora de modas, de tal manera que sea una prenda garantizada para el cliente en que será funcional y ergonómica.
La propietaria siempre ha trabajado partiendo de los conocimientos y experiencia de muchos años y no ha visto la necesidad de generar cambios en sus procesos, además de buscar la manera de atender nuevos mercados e incursionar en nuevos productos o servicios.	El análisis de mercado permitió conocer nuevas tendencias para el sector económico en el cual está inmerso Tu Fábrica además de conocer la demanda, la competencia, la percepción de los clientes y nuevas formas de la práctica comercial.
No se cuenta con una caracterización de su mercado y no cuenta con bases de datos de estos para hacer seguimiento a las ventas.	La investigación, permitió hacer una segmentación de mercado, que asegura ir más a la fija para llegar a un mercado teniendo en cuenta sus necesidades particulares.
La práctica comercial del almacén es siempre la misma, no utiliza medios de difusión para promover el negocio, solo aprovecha la voz a voz basado en los largos años de funcionamiento, poca publicidad Cuenta con bolsas ecológicas contramarcadas, etiqueta en las prendas, pendón, obsequio de una alcancía marcada las cuales da a los clientes por grandes compras.	El estudio de mercados permitió evidenciar que a pesar de que las personas si conocen los producir y los servicios del almacén, no tienen reconocimiento de marca, muy pocos sabían el nombre. Se evidencia la necesidad de hacer un análisis de medios para dar a conocer las prendas y servicios del almacén, pero teniendo en cuenta el mercado, incluyendo más servicios y más publicidad.
Todos los pasos que exige la puesta en marcha se van desarrollando en el día a día, pero no se hace una planeación de compras de materia prima e insumos exhaustiva	En el estudio técnico, se evidenció que la distribución interna del taller no es la apropiada, se propone una redistribución de este además de una planeación de compras de acuerdo a la producción.
No posee un paso a paso de procesos para el manejo eficiente del taller, a pesar de que, si se revisa el producto terminado, no es muy estricto el control de calidad del mismo.	El estudio técnico permitió proponer el flujograma de procesos que permitan evitar el desperdicio, optimizar tiempos y movimientos y mejorar la supervisión de calidad de las prendas terminadas partiendo del nuevo mercado a atender.
Cuenta con un taller equipado con máquinas industriales nuevas y de marcas muy reconocidas y algunas subutilizadas.	Los resultados de la ruta de confección y la capacidad de las máquinas permitieron evidenciar que es suficiente para seguir haciendo uso de esta.

Tabla 44. (Continuación)

La gran mayoría de las personas que hacen parte del equipo cuentan con experiencia en confección tradicional.

La nueva propuesta, requirió que la propietaria y sus hijas se capacitaran por medio de un profesional en salud y con orientaciones de una diseñadora de modas pariendo de que el nuevo mercado que se va a atender en cuanto al patronaje, diseño y escalado como un proceso innovador.

Administra empíricamente, a pesar de tener claro el manejo y funcionamiento de las actividades que se desarrollan en Tu Fábrica, y el personal que hace parte de los procesos que exige tanto el punto de venta como el taller de confección, no especifica el proceso administrativo.

Conociendo la operación del almacén, se revisan los aspectos administrativos y se ajustan considerando el proceso administrativo: se propuso la planeación estratégica, se estructuró organigrama vigente y otro incluyendo los nuevos cargos que se requieren con la nueva propuesta, además de determinar el manual de funciones de los cargos vigentes y los nuevos.

No han contemplado los riesgos que se puedan presentar para la buena marcha del almacén.

Se identificaron riesgos internos y externos que afectan el logro de los objetivos, además de una metodología acorde a las condiciones de Tu Fabrica.

11. Conclusiones

- Las personas que participaron en esta investigación desde diferentes roles coincidieron en manifestar que no conocen de ninguna empresa local, regional o nacional que diseñe y confeccione prendas para personas en condición de discapacidad, igualmente consideran de gran importancia que esta idea innovadora propuesta por Tu Fabrica: se materialice y no se quede solo en palabras.
- Inicialmente se pensaba solo en confeccionar pijamas, dentro del análisis del mercado e interpretación de datos, las personas con discapacidad consideran más importante que sean prendas de vestir pues el que se puedan ver bien presentadas al salir es muy atractivo para ellas.
- Tu Fábrica cuenta con la experiencia, infraestructura y personal idóneo que le permite diseñar y confeccionar esta nueva línea de prendas y a su vez, posicionarse como un establecimiento inclusivo, además, es una propuesta que será rentable y sostenible y será generadora de empleo a madres cabeza de hogar.

- Los tipos de discapacidad que padecen las personas residentes en Pamplona que se seleccionaron, fueron la base para diseñar las prendas teniendo en cuenta sus necesidades particulares y posteriormente su validación por cada una de ellas.
- Los resultados obtenidos con todos los servicios y valores agregados generan un alto nivel de interés por parte de los entrevistados, lo que motiva a Tu Fábrica para seguir adelante en el desarrollo de esta propuesta.
- De acuerdo a los resultados de cada uno de los estudios desarrollados para este plan de negocios, si es viable para el Almacén Tu Fábrica, introducir una nueva prenda acorde a las necesidades de las personas en condición de discapacidad.
- Para ofrecer prendas idóneas para la población objeto, se genera un cambio en el proceso tradicional, se requiere de la asesoría de un fisioterapeuta y una diseñadora de modas que oriente técnicamente desde el prototipado, diseño, patronaje y demás, de tal manera que sean prendas acordes a la discapacidad de cada una.
- Partiendo de la información del Registro para la Localización y Caracterización de Personas con Discapacidad, se evidencia que en su gran mayoría esta población pertenece a los estratos más bajos, relacionando pobreza con discapacidad, la mayoría de sus familias poseen muy bajos ingresos, en muchos casos dependen económicamente de terceros quienes son los que toman la decisión de comprar o no estas prendas.
- En el estudio financiero se relacionaron todos los activos fijos y los gastos en que se incurren, además de conocer la situación financiera de Tu Fábrica, Es de resaltar que la TIR arrojó un 36,17 % indicando que los rendimientos obtenidos con la nueva línea son mayores a los que se lograrían con otra alternativa, siendo una buena decisión invertir en esta nueva iniciativa.

El VPN demuestra que el valor del negocio se incrementa \$36.545.971,38 con lo que se maximizaría la inversión.

12. Recomendaciones

- Por la dependencia económicamente de la gran mayoría de las personas que hacen parte del mercado objetivo, se hace necesario buscar acercamientos con la Secretaria de Salud local, instituciones y entidades de apoyo, además de instituciones de educación superior través de programas como Terapia Ocupacional, Trabajo Social, Psicología, Desarrollo Comunitario, entre otros; como apoyo para la prestación de servicios apoyados sobre políticas vigentes de discapacidad.
- Es importante, buscar apoyo de entidades que puedan subsidiar las prendas de vestir para las personas en condición de discapacidad física, pues a pesar de manifestar que, si las requieren, en su gran mayoría no cuentan con recursos para adquirirlas.
- Tu Fábrica con esta propuesta, se ajusta a dar prioridad al beneficio de la población objetivo, esta labor social permite generar más alternativas de empleo para las madres cabeza de hogar a través del ensamble de las prendas de vestir, pero es recomendable que siempre que aparezca una discapacidad diferente considerar el acompañamiento de un experto en salud y la diseñadora de modas, de tal manera que se puedan ofertar prendas que no sean contraindicadas.
- Es recomendable proponer estrategias para lograr el posicionamiento y recordación demarca, teniendo en cuenta la escogencia de medios de difusión acorde a los más utilizados por el mercado objeto.

- Se deben aprovechar las redes sociales para visibilizar más la propuesta de Tu Fábrica y de esta manera dar a conocer esta innovación social inclusiva para que pueda llegar a más personas que lo requieran.
- Es importante establecer alianzas con centros de salud, asociaciones, consultorios médicos que interactúan con la población objeto para visibilizar los productos y servicios que se pueden ofertar a través de Tu Fábrica.
- El almacén Tu Fábrica a pesar de que se ha mantenido por muchos años en el mercado; no cuenta con un sistema sólido que le permita conocer la información actualizada con respecto a sus ventas, clientes, proveedores, por lo que tratar de sistematizar toda la información que se genera desde su operación.
- Es importante, exaltarla propuesta considerando el valor compartido, donde se refleje desde su misión, que siempre prima el mejoramiento de la calidad de vida no solo de sus clientes, sino el de las personas que hacen parte del equipo de trabajo, buscando una proyección desde su visión la importancia de sus clientes que permitan que esta propuesta sea sostenible además de generar un beneficio económico.
- El diseño de prendas requiere siempre de considerar las particularidades de las personas, que evidencie calidad de la confección y de los materiales y que genere satisfacción y comodidad.
- Dependiendo del uso frecuente de las prendas se genera desgaste de las mismas, es recomendable que los diseños tengan en cuenta estas consideraciones.
- Lo ideal es que Tu Fábrica siempre esté en continua actualización no solo en sus procesos si no, también a la vanguardia de las tendencias en materias primas e insumos, además de siempre estar en continua comunicación con sus clientes.

- El avance tecnológico hace que todas las empresas para que sean sostenibles, incorporen y se apoyen a las nuevas tecnologías y, por ende, estén a la vanguardia de ofrecer productos y servicios que marquen diferencia en mercados tan competitivos en el que se enfrentan todos los días.
- Es recomendable listar en una tabla los principales riesgos que pueden llegar a afectar el almacén y establecer en cada uno de los puntos las diferentes probabilidades de ocurrencia, su impacto y a su vez las actividades que se podrán hacer para solucionar los inconvenientes que pueden desencadenar estos riesgos.
- Con el desarrollo de este plan de negocios, es recomendable que Tu Fábrica mantenga una cultura de mejoramiento continuo con pensamiento de riesgos y administrar considerando las etapas del proceso administrativo, además de cumplir con todos los compromisos tributarios y de contratación de acuerdo a la norma para evitar posteriores inconvenientes, sea por pago de intereses por mora o demandas por contratación sin cumplir lo de la ley.

Referencias bibliográficas

ACOPI. (2018). Obtenido de <http://www.acopinds.org/>

Álvarez Torres, M. (2006). *Manual de Planeación estratégica*. México: PANORAMA EDITORIAL.

Amaru, A. (2009). *Fundamentos de administración*. México: PEARSON.

Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de Proyectos* (Séptima Edición ed.). México: Mc Graw Hil.

Baca Urbina, G. (2015). *Evaluación de Proyectos* (Séptima Edición ed.). México: Mc Graw Hill.

Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la Investigación* (Tercera ed.). Colombia: Pearson Educación.

Cámara de Comercio. (2018). Obtenido de camarapamplona.org.co

Casa Textil. (s.f.). Obtenido de <https://casatextil.co>

CDC. (4 de Octubre de 2017).
<https://www.cdc.gov/ncbddd/spanish/disabilityandhealth/disability-inclusion.html>.

Chapman, S. N. (2006). *Planificación y Control de la Producción*. México: Pearson Edcación.

Chiavenato, I. (2011). Planeación estratégica. *Planeación industrial*, 15. Obtenido de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/41563102/planeacion_estrategica_1.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1511138964&Signature=5bf0a%2FCiZIDHasUb3oRsyVK%2FIyI%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DPlaneacion_estrat

Chiavenato, I. (2014). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. México: Mc Graw Hill.

Chiavenato, I. (2014). *Introducción a la Teoría General de la Administración* (8 ed.). México, México: Mc Graw Hill.

COLOMBIATEX. (2019). Obtenido de <https://colombiatex.inexmoda.org.co/es/>

DANE. (s.f.). Obtenido de www.dane.gov.co

DANE. (2010). Obtenido de www.dane.org

DANE. (2010). Obtenido de www.dane.gov.co

David, F. R. (1995). México.

David, F. R. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica* (Novena ed.). México, México: Pearson Prentice Hall.

David, F. R. (2013). México: Pearson Prentice Hill.

DISCAPACIDAD, N. (2017).

Drucker, P. (1984). What Business Can Learn from Nonprofits. *Harvard Business Review*.
Obtenido de <https://hbr.org/1989/07/what-business-can-learn-from-nonprofits>

Echeverry, M. (01 de marzo de 2016). "On my own" la línea de ropas para personas en situación de discapacidad. (C. RCN, Entrevistador)

EFE, A. (15 de Enero de 2018). Diseñan ropa especial para personas con discapacidad.
Recuperado el 24 de Marzo de 2018, de (<https://www.efecolombia.com/efe/america/mexico/disenan-ropa-especial-para-personas-con-discapacidad/50000545-3493066>)

europapress, d. (10 de Abril de 2018). <https://www.europapress.es/desconecta/lifestyle/noticia-tommy-hilfiger-crea-linea-ropa-adaptada-personas-discapacidad-20180410194456.html>.

FENALCO. (2018). Obtenido de <https://fenalco.org.co/>

Garzón , J. E. (14 de Febrero de 2018). Minuto30.com. *Industria textil colombiana 2018 : telas inteligentes y tendencias ecológicas*. Recuperado el 15 de Octubre de 2018

Grandett, Y. (22 de Mayo de 2017). La deuda del país con su población en condición de discapacidad. *El Tiempo*. Recuperado el 15 de agosto de 2018, de

<https://www.eltiempo.com/colombia/otras-ciudades/poblacion-en-condicion-de-discapacidad-y-sus-necesidades-en-colombia-90880>

Guía para Administración del Riesgo V3. (3 de Octubre de 2014). *Guía para la Administración del Riesgo del Departamento Administrativo de la Función Pública*. Obtenido de https://www.ane.gov.co/images/ArchivosDescargables/Normatividad/Normatividad_Ane/Preestaciones_sociales/GuiaparaAdministrarRiesgosDAFPV3.pdf?s=985BD14E2A92079E3493C64A43A9FB2AA3B11CC7

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.

<https://www.inti.gob.ar/discapacidad/>.(2016). (L. Cruder, & R. Kohanoff , Trads.) Argentina: INTI. doi:CDD 615.82

Ilimitados, A. (2004). <http://www.actiweb.es/discapacidad-ropa/>. Recuperado el mayp de 2018
INEXMODA. (s.f.). Obtenido de <https://colombiamoda.inexmoda.org.co/es/>

INEXMODA. (2018). Obtenido de <https://www.inexmoda.org.co/>

Kotler, P. (2002). *Dirección de Marketing Conceptos Esenciales* (Primera Edición ed.). Mexico: Prentice Hall.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing*. México: PEARSON.

Malhotra, N. (2008). *Investigación de Maercados* (Quinta ed.). Naucalpan, Juárez, México: Pearson Educación.

Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados* (Quinta Edición ed.). México: Prentice Hall.

Medina C., M. A. (15 de Julio de 2014). EL ESPECTADOR. *Colombia se mete en las telas inteligentes*. Recuperado el 14 de Octubre de 2018, de

<https://www.elespectador.com/noticias/economia/colombia-se-mete-telas-inteligentes-articulo-504393>

Méndez Alvarez, C. (2000). *Metodología, guía para elaborar diseños de investigación en Ciencias Económicas, Contables y Administrativas*. Bogotá: Mc Graw Hill.

(s.f.). *Ministerio de Salud y Seguridad Social*.

MINSALUD. (2017). *Normograma de Discapacidad*. Bogotá.

MINSALUD. (2019). Obtenido de <https://www.minsalud.gov.co>

Miranda Miranda, J. J. (2005). *Gestión de Proyectos Identificación, Formulación, Evaluación Financiera, Social, Ambiental*. Bogotá: MM Editores.

MODA, C. (s.f.). Obtenido de <https://colombiamoda.inexmoda.org.co/es/>

Municipios. (2019). *Municipios.com*. Obtenido de <https://www.municipios.com.co/norte-de-santander/pamplona>

Norma Iso 31000. (2018). www.isotools.org.

OMS. (2011). <https://www.who.int/topics/disabilities/es/>. Recuperado el 2018 de Mayo de 16

ONU. (2006). (<https://www.minsalud.gov.co/proteccionsocial/promocion-social/Discapacidad/Paginas/discapacidad.aspx>). Recuperado el 2018

Osorio, M. A. (11 de Octubre de 2016). *Moda y belleza para personas con discapacidad física o motriz*. (TELETON, Entrevistador) Bogotá.

Plan de Desarrollo N. de Sder. (2016-2019). Obtenido de <http://www.sednortedesantander.gov.co>

Plan de desarrollo Pamplona. (2016-2019).

Porter, M., & Kramer, M. (Enero - Febrero de 2011). *La creación de valor compartido*. *Harvard Business Review América Latina*, 5. Recuperado el 14 de julio de 2018, de

<http://www.filantropia.org.co/archivo/attachments/article/198/Shared%20Value%20in%20Spanish.pdf>

Porter, M., & Kramer, M. (2011). La creación de valor compartido. *Harvard Business Review América Latina*.

Quintana Peña, A. (2006). Metodología de la Investigación Científica Cualitativa. Lima, Perú.

Rodrigo, V. V. (2014). *Innovación Empresarial Arte y Ciencia en la Creación de Empresas*. Cali, Colombia: Pearson.

Runway of Dreams. (Enero de 2014). <https://twitter.com/runwayofdreams1>. Recuperado el 14 de Mayo de 2018, de <http://runwayofdreams.org/about/>

Secretaria de Salud, P. (2018). Pamplona. Recuperado el 2018, de <http://pamplona-nortedesantander.gov.co/NuestraAlcaldia/Dependencias/Paginas/Direcci%C3%B3n-local-de-salud.aspx>

Serna Gómez, H. (2012). *Gerencia estratégica*. Bogotá, D.C.: 3R Ediciones.

Serna Gómez, H. (2012). *Gerencia Estratégica Planeación y Gestión - Teoría y Metodología*. Bogotá D.C., Colombia: 3R Editores.

SOCIAL, M. D. (2018). *MINISTERIOS DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL*. Obtenido de <https://www.minsalud.gov.co>

SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. (2019). Obtenido de <https://www.supersociedades.gov.co>

TELETON. (s.f.). Obtenido de <https://teleton.org.co/teleton/>

Unidas, N. (7 de Enero de 2015). Recuperado el 4 de noviembre de 2018, de http://www.un.org/disabilities/documents/convention/convention_accessible_pdf.pdf

Apéndices

Apéndice A. Preguntas prueba piloto

1. ¿Desde su interacción con las personas en condición de discapacidad, considera que las prendas de vestir que utilizan son pertinentes para ellas?
2. ¿Conoce empresas locales o del departamento que confeccionen prendas de vestir según las necesidades físicas de las personas?
3. ¿Cuál es su opinión, si en Pamplona una empresa local se encarga de diseñar pijamas (propuesta inicial) para personas en condición de discapacidad física o motriz?

Apéndice B. Preguntas entrevista a profesionales de la salud

1. ¿Según la interacción que ha tenido con las personas en condición de discapacidad, considera que las prendas de vestir que utilizan son pertinentes para ellas?
2. ¿Conoce empresas locales o del departamento que confeccionen prendas de vestir según las necesidades físicas de las personas?
3. ¿Cuál es su opinión, si en Pamplona una empresa local se encarga de diseñar prendas de vestir ajustadas según la condición de discapacidad física o motriz que padecen?
4. ¿Desea sugerir alguna inquietud con respecto a la propuesta mencionada?

Apéndice C. Preguntas entrevista expertos en prácticas del sector

1. ¿Según su experiencia como ve el comportamiento del sector confecciones en la localidad?
2. De las empresas locales o del departamento que confeccionen prendas de vestir ¿conoce de alguna que diseñe prendas para personas en condición de discapacidad física?
3. ¿Cuál es su opinión Si en Pamplona una empresa local se encarga de diseñar prendas de vestir ajustadas según la condición de discapacidad física o motriz?
4. ¿Desea sugerir alguna inquietud con respecto a la propuesta mencionada?

Apéndice D. Preguntas Grupo Focal 1.

1. ¿Se le ha presentado algún inconveniente en el momento de asistir a una persona en condición de discapacidad física con respecto a sus prendas de vestir?
2. ¿Qué empresas conoce que confeccionen prendas de vestir para personas en condición de discapacidad?
3. ¿Conoce el Almacén Tú Fábrica?
4. ¿Cuál es su opinión con respecto a la idea propuesta por el Almacén Tú Fábrica de introducir prendas personalizadas?
5. ¿Desea sugerir alguna inquietud con respecto a la propuesta presentada?

Apéndice E. Preguntas Grupo Focal 2.

1. ¿Qué tipo de discapacidad padece?
2. ¿Qué estilo de ropa requiere y dónde la adquiere?
3. ¿Se le han presentado dificultades para adquirir sus prendas de vestir?
4. ¿Qué aspectos tiene en cuenta en el momento de adquirir sus prendas de vestir?
5. ¿Cuál es la prenda más requerida?
6. ¿Qué empresas conoce que confeccionen prendas de vestir para personas en condición de discapacidad?
7. ¿Qué opina de la propuesta presentada por el Almacén Tú Fábrica de introducir prendas personalizadas? ¿Usted ya conocía este establecimiento?
8. ¿Usted: estaría dispuesta a adquirir estas prendas?
9. ¿Por qué medio de comunicación, le gustaría saber de la oferta de Tu Fábrica?
10. ¿Qué otros servicios le gustaría recibir de Tú Fábrica?

Apéndice F. Volante

Tu Fábrica

Diseño y estilo a tu medida

Más de **35** años de experiencia en la confección de uniformes colegiales

UNIFORMES COLEGIALES

SISTEMA DE APARTADO

GARANTIZAMOS CALIDAD en nuestras prendas

Visítenos para tener el gusto de atenderlos

Sudaderas Pantalones Camisetas Blusa lino

Carrera 6 # 8 B - 22 - Calle Real - Pamplona
Whatsapp 3103061342

Apéndice G. Pendón

Tu Fábrica

SISTEMA DE APARTADO *Diseño y estilo a tu medida*

UNIFORMES COLEGIALES

- UNIFICADO
- PROVINCIAL
- AGUEDA GALLARDO
- PRESENTACIÓN
- BRIGHTON
- BATAS PARA COLEGIO Y UNIVERSIDAD

Carrera 6 # 8 B - 22 - Calle Real - Pamplona
Whatsapp 3103061342

Apéndice H. Tarjeta de presentación

Tu Fábrica

Nuevo Línea en Prendas de Vestir Personalizadas

Diseño y estilo a tu medida

Busos	Confección prendas	Tejidos	Batas
Chaquetas		Buñandas	Camisas
Ruanas		Guantes	Uniformes

Carrera 6 # 8 B - 22 - Calle Real
Pedidos whatsapp 3103061342

Apéndice I. Adhesivo alcancías



Apéndice J. Bono

<i>Tu Fabrica</i>		Ropa y estilo a tu medida	
		Te invitamos a que conozcas nuevas opciones en prendas para mejorar tu vestir!!!!!!	<i>Tu Fabrica</i>
Bono de regalo			
Chaquetas	Tejidos	Uniformes	Prendas a la medida
Impermeables	<u>Gorros</u>	<u>Cuellos</u>	
Antifluidos	Rayas	Hilo	
Drill	Muñecos	Lana	
Paño	Peluche	Reet	
Perchados	<u>Guantes</u>	Térmico	
Ovejas	Lana	Diseño de disfraces	
Térmicas	Chiroso	Arreglo prendas de vestir	
Yean	Chinilla	Halloween	
Y muchas más !!!			
Felicitaciones iii			
Carrera 6 # 8 B - 22 - Calle Real			
whatsapp 3103061342			

Apéndice K.Situación Financiera a Dic 31 de 2018

ALIX MARIA CONTRERAS DE REYES		
ALMACEN TU FABRICA		
Nit 27.783.772 -5		
ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA A DICIEMBRE 31 DE 2018		
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES		
AL EFECTIVO		
		\$ 2.000.000,00
Efectivo	\$ 2.000.000,00	
Bancos	\$ 0,00	
Cuentas por Cobrar	\$ 0,00	
INVENTARIOS		
	\$32.439.560,00	
TOTAL, INVENTARIOS		\$ 32.439.560,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 34.439.560,00
ACTIVO FIJO		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		
		\$ 17.377.840
Muebles y Enseres	\$10.500.000,00	
Equipo de Computación y Comunicación	\$ 1.610.000,00	
Maquinaria y Equipo	11.115.000,00	
Depreciación	\$ 5.847.160,00	
TOTAL ACTIVO FIJO		\$ 17.377.840,00
TOTAL ACTIVO		\$ 51.817.400,00
PASIVOS		
Proveedores		\$ 8.000.000,00
Otros		\$ 0,00
TOTAL PASIVO		\$ 8.000.000,00
PATRIMONIO		
Capital personas naturales		\$ 25.544.000,00
Utilidad del ejercicio		\$ 18.273.400,00
TOTAL PATRIMONIO		\$ 43.817.400,00
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO		\$ 51.817.400,00
TOTAL ACTIVO		\$ 51.817.400,00
ALIX MARIA CONTRERAS DE REYES		PAOLA ANDREA ARTEAGA CIAVAT
CC. 27.783.772		Contador Pública
		T.P.N.º 158212-T

Apéndice L. Estado de Resultados 1 de enero a 31 de diciembre de 2018

ALMACEN TU FABRICA		
ESTADO DE RESULTADOS 1 ENERO A 31 DE DICIEMBRE 2018		
Nit. 27.783.772		
INGRESOS OPERACIONALES		
VENTAS	\$ 66.982.000,00	
OTROS INGRESOS	\$ 7.350.000,00	
TOTAL INGRESOS		\$ 74.332.000
COSTO DE VENTAS	\$ 20.094.600,00	
TOTAL COSTO DE VENTAS		\$ 20.094.600
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL		\$ 54.237.400,00
GASTOS OPERACIONALES		
Gastos Administraciones	\$ 35.400.000,00	
Otros gastos	\$ 420.000,00	
GASTOS NO OPERACIONALES		\$ 144.000,00
Financieros	\$ 144.000,00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 18.273.400,00
ALIX MARIA CONTRERAS DE REYES		
CC. 27.783.772		
PAOLA ANDREA ARTEAGA CIAVATO		
Contadora Publica		
T.P N.º 158212-T		