

**Diseño de un plan de negocios para la creación de una empresa de confecciones en la  
Hormiga Putumayo**

Yuri Katerine Martinez Rojas

Asesor

Lucia Esmeralda Aguilar Villalba

Universidad Nacional Abierta y a Distancia -UNAD

Escuela de Ciencias Básicas Tecnología e Ingeniería – ECBTI

Ingeniería Industrial

2025

## Dedicatoria

A Dios, por ser mi guía y fortaleza en cada paso de este camino, por iluminar mi mente en los momentos de incertidumbre y llenar mi corazón de perseverancia para alcanzar esta meta tan anhelada. Sin su infinita misericordia y amor, nada de esto hubiera sido posible. A mi familia, pilar fundamental de mi vida, por su amor incondicional, su paciencia infinita y su apoyo inquebrantable durante todos estos años de formación académica. A mis padres, por creer en mí incluso cuando yo dudaba, por cada sacrificio realizado para que pudiera cumplir mis sueños, y por enseñarme que con esfuerzo, disciplina y fe todo es posible. A mis hermanos, por ser mi inspiración y motivación constante para ser mejor cada día.

A mi tierra, el Putumayo, región que me vio nacer y crecer, y a la cual dedico este proyecto con la esperanza de contribuir, aunque sea en pequeña medida, a su desarrollo económico y social. A todas las mujeres emprendedoras de La Hormiga que día a día luchan por sacar adelante a sus familias y que con su trabajo silencioso tejen no solo prendas, sino también sueños y esperanzas. A todos aquellos que creyeron en mí y en este proyecto, este logro es tanto mío como de ustedes.

## **Agradecimientos**

Expreso mi más profundo agradecimiento a la Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD, institución que me abrió las puertas del conocimiento y me brindó la oportunidad de formarme como profesional. A través de su modalidad de educación a distancia, pude combinar mis responsabilidades personales con mi anhelo de superación académica, demostrando que la educación de calidad puede llegar a todos los rincones de nuestro país.

A mi directora de trabajo de grado, la Ingeniera Lucia Esmeralda Aguilar Villalba, por su valiosa orientación, su paciencia, sus aportes académicos y su disposición permanente para guiarme en este proceso investigativo. Sus conocimientos, experiencia y dedicación fueron fundamentales para la culminación exitosa de este proyecto. Gracias por creer en la viabilidad de esta propuesta y por motivarme a dar siempre lo mejor de mí.

A los docentes de la Escuela de Ciencias Básicas, Tecnología e Ingeniería – ECBTI, quienes con su sabiduría, profesionalismo y compromiso formaron en mí no solo conocimientos técnicos, sino también valores éticos y responsabilidad social. Cada asignatura, cada orientación y cada enseñanza ha sido un ladrillo más en la construcción de mi perfil profesional.

A la comunidad de Valle del Guamuez – La Hormiga, Putumayo, por su participación activa en el estudio de mercado realizado para este proyecto. A las treinta personas que generosamente compartieron su tiempo y sus opiniones a través de las encuestas aplicadas, permitiendo identificar las necesidades reales del mercado local. Su información fue clave para estructurar una propuesta empresarial pertinente y viable.

A los empresarios y comerciantes del sector textil y de confección, tanto locales como regionales, quienes compartieron sus experiencias, conocimientos del sector y me orientaron sobre aspectos técnicos y comerciales fundamentales para el desarrollo de este plan de negocios.

Su generosidad al compartir información sobre proveedores, costos y procesos productivos fue invaluable.

A mis compañeros de estudio, con quienes compartí largas jornadas de aprendizaje, dudas, alegrías y dificultades. Su apoyo, colaboración y amistad hicieron más llevadero este camino y me recordaron constantemente que no estaba sola en esta travesía académica.

A todas las mujeres emprendedoras del Putumayo, especialmente a aquellas que con su trabajo en confección y modistería me inspiraron a desarrollar este proyecto. Su resiliencia, creatividad y espíritu emprendedor son un ejemplo de que con determinación y esfuerzo es posible construir oportunidades donde otros solo ven limitaciones.

A las instituciones que facilitaron información técnica y estadística para la elaboración de este trabajo: la Cámara de Comercio del Putumayo, el DANE, Inexmoda, el SENA, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y Pro Colombia. Los datos, estudios e investigaciones proporcionadas por estas entidades fueron fundamentales para sustentar la viabilidad de este proyecto empresarial.

Finalmente, agradezco a todas aquellas personas que de una u otra forma contribuyeron a la realización de este trabajo de grado, ya sea con una palabra de aliento, un consejo oportuno, una información valiosa o simplemente con su presencia en mi vida. Cada aporte, por pequeño que parezca, fue importante en este proceso.

## Resumen

El presente proyecto propone el diseño de un plan de negocios para la creación de una empresa de confecciones dedicada a la producción de prendas de vestir de ropa en el municipio de La Hormiga, Putumayo. Esta iniciativa surge como respuesta a la limitada oferta de productos textiles locales y a la necesidad de fortalecer el desarrollo económico e industrial de la región. Mediante un enfoque mixto de investigación, que integra herramientas cualitativas y cuantitativas, se realizaron estudios de mercado, técnicos y financieros que permitieron identificar la viabilidad del proyecto y las oportunidades del sector de confección en el sur del país. El estudio técnico abarcó el diseño de procesos productivos, diagramas de flujo, balanceo de línea y distribución de planta, garantizando eficiencia y calidad en la producción.

Desde la perspectiva social, el proyecto promueve la inclusión laboral de mujeres y comunidades locales, fortaleciendo la identidad cultural y generando empleo digno. En términos económicos, la evaluación financiera demuestra la sostenibilidad del negocio mediante indicadores de rentabilidad positivos y una estructura administrativa sólida. Asimismo, la propuesta incorpora estrategias de responsabilidad social empresarial y modelos de gestión participativa que buscan consolidar un entorno laboral equitativo, productivo y con oportunidades de desarrollo para la comunidad. Adicionalmente, el proyecto integra principios de sostenibilidad ambiental y tecnología aplicada a los procesos productivos.

Se promueve el uso de materiales ecológicos, empaques biodegradables y sistemas de trazabilidad mediante códigos QR, garantizando una producción responsable y alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Con ello, la empresa proyecta posicionarse como un referente regional en innovación textil, promoviendo la economía circular, la reducción de residuos y la competitividad del sector confección en el Putumayo. En conjunto, esta iniciativa

busca articular desarrollo económico, impacto social y sostenibilidad ambiental en una propuesta empresarial integral y viable.

***Palabras clave:*** Plan de Negocio-Confección Prendas de Vestir- Camisetas Polo-Tejido de Punto-Tejido Plano.

## Abstract

This project presents the design of a business plan for the creation of a garment manufacturing company dedicated to producing outerwear in the municipality of La Hormiga, Putumayo. The initiative arises in response to the limited availability of local textile products and the need to strengthen the region's economic and industrial development.

Through a mixed research approach, integrating both qualitative and quantitative tools, market, technical, and financial studies were carried out to determine the project's feasibility and identify opportunities within the southern Colombian textile sector. The technical study included the design of productive processes, flow diagrams, line balancing, and plant layout distribution, ensuring efficiency and quality in manufacturing operations.

From a social perspective, the project promotes labor inclusion for women and local communities, reinforcing cultural identity and generating dignified employment opportunities. Economically, the financial assessment demonstrates the project's sustainability through positive profitability indicators and a well-structured administrative model. In addition, the proposal incorporates corporate social responsibility strategies and participatory management models aimed at fostering an equita.

**Keywords:** Business Plan - Clothing Manufacturing - Polo Shirts - Knit Fabric - Woven Fabric

## Tabla de Contenido

Introducción .....	15
Planteamiento del Proyecto.....	17
Justificación .....	17
Planteamiento del Problema .....	20
Objetivos .....	23
Objetivo General.....	23
Objetivos Específicos .....	23
Marco Referencial.....	24
Marco Conceptual.....	24
Marco Teórico.....	28
Metodología .....	30
Aplicada:.....	30
Estudio de Mercado .....	33
Estudio de Mercado .....	33
4Población y Muestra .....	33
Encuesta- Entrevista Estructurada .....	34
Análisis del Entorno .....	52
Análisis de la Oferta .....	52
Análisis de la Competencia .....	53
Conclusión del Estudio de Mercado .....	53
Modelo CANVAS .....	54
Estudio Técnico Del Proceso de Confección de Camisetas Polo .....	55



Importancia del Proceso Técnico en la Industria de Confección .....	55
Diseño Industrial de la Prenda.....	55
Ficha técnica de la Camiseta Polo .....	56
Especificaciones del Producto .....	57
Etapas del Proceso Técnico de Confección.....	62
Recibir Pedido .....	62
Generar Orden de Producción .....	63
Describir Ficha Técnica del Producto .....	66
Patronaje .....	67
Corte .....	68
Confeccion.....	69
Control de Calidad.....	69
Empaque y Despacho .....	70
Distribución de Planta y Flujo de Trabajo.....	77
Estructura Organizacional y Aspectos Legales .....	78
Estructura Organizacional .....	78
Logotipo de la Empresa.....	78
Misión .....	79
Visión.....	79
Valores Corporativos.....	79
<i>Objetivos del Negocio</i> .....	80
Organigrama General .....	81
Roles y responsabilidades.....	82

Política de la Empresa .....	84
En Ykmart .....	84
Aspectos legales .....	87
<i>Responsabilidad Social y Cumplimiento Normativo</i> .....	87
Gestión Financiera .....	88
Gestión Comercial .....	88
Impacto Económico Social y Ambiental .....	88
Impacto Económico .....	88
Impacto Social .....	89
Impacto Ambiental .....	89
Evaluación del Impacto para el Funcionamiento de la Empresa .....	91
Plan de inversión .....	91
Plan Financiero .....	97
Conclusiones .....	102
Recomendaciones .....	105
Referencias Bibliográficas .....	108

## Lista de Figuras

	Pag
<b>Figura 1</b> <i>Distribución Por Rangos de Edad Frecuencia (Person</i> .....	34
<b>Figura 2</b> <i>Distribucion por sexo</i> .....	35
<b>Figura 3</b> <i>Distribucion Por Grupo</i> .....	35
<b>Figura 4</b> <i>Nivel de estudio Alcanzado</i> .....	36
<b>Figura 5</b> <i>Ocupación Actual Frecuencia (personas)</i> .....	37
<b>Figura 6</b> <i>Nivel de Ingresos Mensuales</i> .....	38
<b>Figura 7</b> <i>Tipo de Ropa con Mayor Frecuencia</i> .....	38
<b>Figura 8</b> <i>Cuantas Prendas Compra Al Año</i> .....	39
<b>Figura 9</b> <i>Frecuencia de Compra Anual</i> .....	40
<b>Figura 10</b> <i>Frecuencia de lugares de Compra</i> .....	40
<b>Figura 11</b> <i>Factores de Compra</i> .....	41
<b>Figura 12</b> <i>Diseño de Prendas</i> .....	42
<b>Figura 13</b> <i>Frecuencia de Colores de Prenda</i> .....	43
<b>Figura 14</b> <i>Detalles del Diseño</i> .....	43
<b>Figura 15</b> <i>Tallaje de Prendas</i> .....	44
<b>Figura 16</b> <i>Moldes en Prendas</i> .....	44
<b>Figura 17</b> <i>Guías Detalladas</i> .....	45
<b>Figura 18</b> <i>Importancia de Prendas Con Opciones de Moldearía</i> .....	45
<b>Figura 19</b> <i>Ajustes en la Prenda</i> .....	46
<b>Figura 20</b> <i>Tejido de Preferencia</i> .....	46
<b>Figura 21</b> <i>Comprar Ropa a la Medida</i> .....	47

<b>Figura 22</b> <i>Tipo De Prendas Prefiere</i> .....	48
<b>Figura 23</b> <i>Atributos en la Prenda</i> .....	49
<b>Figura 24</b> <i>Accesorios</i> .....	50
<b>Figura 25</b> <i>Conocimiento de Tiendas</i> .....	51
<b>Figura 26</b> <i>Tipo de Prendas de Tiendas</i> .....	51
<b>Figura 27</b> <i>Modelo Canvas</i> .....	54
<b>Figura 28</b> <i>Ficha técnica del producto</i> .....	57
<b>Figura 29</b> <i>Flujograma del Proceso</i> .....	60
<b>Figura 30</b> <i>Diagrama del Proceso de Confección de Camisetas Polo</i> .....	61
<b>Figura 31</b> <i>Toma de Tiempos Confección Camiseta Polo NN</i> .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
<b>Figura 32</b> <i>Plano Distribución de Planta</i> .....	79
<b>Figura 33</b> <i>ogotipo</i> .....	79
<b>Figura 34</b> <i>Organigrama Empresa Ykmart</i> .....	81
<b>Figura 35</b> <i>Pasos para legalizar una empresa</i> .....	87
<b>Figura 36</b> <i>Plan de Inversión del Proyecto</i> .....	91
<b>Figura 37</b> <i>Plan Financiero</i> .....	97

**Lista de Tablas**

Tabla 1 <i>Balanceo de Maquinas</i> .....	74
Tabla 2 <i>Roles y Funciones</i> .....	83

## Lista de Apéndices

<b>Apéndice A</b> <i>Entrevista Estructurada Estudio de Mercado</i> .....	111
---	-----

## **Introducción**

El departamento del Putumayo se caracteriza por su riqueza cultural y biodiversidad, sin embargo, enfrenta desafíos significativos en su desarrollo industrial y económico. Actualmente, solo el 7,1% de las industrias corresponden al sector manufacturero, según datos de Pro Colombia, lo que evidencia una gran oportunidad para diversificar la economía y fortalecer la productividad local. En este contexto, la industria de la confección se presenta como una alternativa viable y necesaria para responder a las crecientes demandas de moda personalizada y sostenible, promoviendo a su vez el desarrollo económico y social de la región. Estudiar este proyecto resulta relevante porque contribuye a dinamizar un sector poco explorado en Putumayo, generando empleo y valor agregado a partir de la identidad cultural de sus comunidades.

La limitada oferta de vestuario adaptado a las preferencias y necesidades de la población local genera insatisfacción y dependencia de productos externos, lo que restringe la capacidad de la comunidad para acceder a prendas que reflejen su identidad y se ajusten a su contexto sociocultural. Ante esta problemática, el presente proyecto tiene como objetivo principal desarrollar un plan de negocios para la creación de una empresa de confecciones innovadora, dedicada a diseñar y producir prendas para damas, caballeros, así como para el sector salud y otros servicios específicos. Este plan busca atender de forma efectiva las características y expectativas de los consumidores locales, fomentando la producción local y reforzando la identidad cultural del Putumayo.

Para la elaboración de este proyecto se implementará un enfoque mixto, combinando herramientas cuantitativas y cualitativas. Se realizará un estudio de mercado mediante encuestas y análisis estadísticos para identificar el perfil y comportamiento de compra del público objetivo. El estudio técnico incluirá diagramas de flujo, layouts y análisis de procesos para optimizar la

eficiencia operativa. En la parte organizacional y legal, se desarrollará una estructura administrativa clara y se revisarán las normativas aplicables. Por último, se elaborará un análisis de resultados detallado, que comprenderá presupuesto inicial, flujo de caja proyectado, análisis de punto de equilibrio, VAN y TIR para determinar la viabilidad económica del negocio.

El principal valor agregado de este proyecto radica en su apuesta por la personalización y la adaptabilidad de las prendas, incorporando tallajes y diseños que reflejen la diversidad de la población local, incluidas las comunidades indígenas y campesinas. Además de satisfacer una necesidad de mercado insatisfecha, esta iniciativa ofrece beneficios directos a la comunidad al generar empleo formal, impulsar la economía local y promover la sostenibilidad mediante el uso de materiales regionales y la reducción de costos logísticos, gracias a la ubicación estratégica de la planta de producción en La Hormiga, Putumayo. De este modo, la empresa proyecta convertirse en un referente regional que, a través de la confección, conserve y celebre la riqueza cultural del Putumayo, aportando a su desarrollo integral y fortaleciendo la identidad de sus habitantes.



## **Planteamiento del Proyecto**

### **Justificación**

El proyecto Diseño de un Plan de Negocios Para la Creación de Una Empresa de Confecciones de Prendas de Vestir de Ropa de Exterior en La Hormiga, Putumayo surge como respuesta a la necesidad de diversificar y fortalecer la economía local de un territorio que, a pesar de su amplia riqueza cultural y natural, enfrenta rezagos en su desarrollo industrial y en la generación de empleo formal. La baja participación del sector manufacturero en la estructura productiva del Putumayo evidencia una brecha de oportunidad para impulsar iniciativas que promuevan la industrialización y la creación de valor agregado en la región. Según Porter (2019), "las empresas que crean valor compartido mejoran simultáneamente su competitividad y las condiciones económicas de las comunidades donde operan" (p. 84), principio que fundamenta este proyecto al buscar un desarrollo económico regional sostenible.

La industria de la confección en Putumayo enfrenta una limitada oferta de prendas de vestir que se ajusten a las preferencias y necesidades de la población local, conllevando a generar dependencia de productos que no cumplen con las expectativas de calidad e identidad. En este sentido, establecer una empresa de confecciones contribuirá a satisfacer la demanda insatisfecha de ropa de exterior adaptada a las necesidades y preferencias de la comunidad, fomentando el consumo de productos locales y fortaleciendo la identidad cultural del territorio.

Un aspecto fundamental de este proyecto es su enfoque socialmente inclusivo. La empresa priorizará la contratación de mano de obra local, en áreas de operaciones de confección y personal de marketing con énfasis en la vinculación de mujeres indígenas de la región, quienes poseen conocimientos tradicionales en la confección de prendas típicas y elementos culturales que enriquecen los diseños y aportan autenticidad a la producción. De esta forma, se reconoce y

valoriza el saber ancestral de las comunidades, al tiempo que se generan oportunidades de empleo formal para poblaciones históricamente marginadas. Como lo plantea Sen (2010), "el desarrollo social se alcanza cuando las personas pueden ampliar sus capacidades, ejercer libertad y acceder a oportunidades dignas" (p. 111), objetivo que este proyecto busca materializar mediante la inclusión laboral efectiva. Además, se generarán empleos indirectos a través de la colaboración con proveedores, como talleres de estampado y tiendas de telas fortaleciendo la economía local e impactando en la calidad de vida de muchas familias del municipio. Un propósito fundamental del proyecto es garantizar la participación activa con enfoque de género en todos los niveles del proyecto, promoviendo espacios de liderazgo, capacitación y autonomía económica para las mujeres. Este compromiso se alinea con las políticas del Gobierno Nacional que, a través del Ministerio de Igualdad y Equidad de Género, impulsan estrategias para cerrar brechas de desigualdad y fortalecer la equidad de género en todos los sectores productivos.

Desde la perspectiva económica, el plan de negocios se sustenta en un estudio de mercado riguroso, un análisis técnico detallado y proyecciones financieras sólidas, lo que respalda su sostenibilidad a corto, mediano y largo plazo. Scarborough y Zimmerer (2010) afirman que "un plan de negocios bien estructurado aumenta significativamente las probabilidades de éxito de un proyecto, al permitir planificar de forma organizada, prever riesgos y atraer posibles inversionistas" (p. 156), razón por la cual este documento constituye la hoja de ruta fundamental para la implementación exitosa de la empresa. Así, el proyecto se constituye no solo como una alternativa empresarial rentable, sino también como una herramienta íntegra que dinamiza la economía local, potencia la competitividad del municipio de Valle del Guamuez La Hormiga y posiciona al Putumayo como un referente de moda con identidad y compromiso social.

Según el DANE, en 2023 Putumayo tenía 383,042 habitantes, lo que presenta un mercado potencial considerable para la industria de confecciones. En el año 2022 la Cámara de Comercio registra 823 empresas manufactureras que incluyen calzado, boutique y confecciones de prendas de vestir para adultos y niños. Cabe resaltar que existe un mercado potencial constituido por 6,796 empresas de diversos sectores entre las cuales están: instituciones educativas y hospitalarias proyectadas como clientes.

La atención al cliente constituye un pilar esencial del proyecto, respaldada por una estrategia de marketing digital que integrará una tienda virtual y una gestión dinámica de redes sociales, con el fin de fortalecer la relación con los clientes y aumentar la proyección de los productos.

En conclusión, esta iniciativa es pertinente, viable y transformadora, ya que atiende problemáticas estructurales del municipio de Valle del Guamuez, genera empleo inclusivo y prioriza la participación de comunidades étnicas y representativas de la región. Asimismo, rescata y valoriza el conocimiento cultural local, fortaleciendo una identidad productiva propia y alineándose con las políticas nacionales de igualdad y los objetivos de desarrollo sostenible. De esta forma, el proyecto impulsa la economía local, promueve la cohesión social y posiciona a Valle del Guamuez como un referente regional en la confección de prendas de vestir con sello cultural y sentido de pertenencia. Además, este proyecto representa un valioso aporte para la comunidad académica de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD, ya que articula los saberes adquiridos en la formación profesional con soluciones prácticas a problemáticas reales del entorno, fomentando la investigación aplicada y el compromiso social de sus estudiantes y egresados.

## **Planteamiento del Problema**

El Municipio de Valle del Guamuez, ubicado en el departamento del Putumayo, se caracteriza por su riqueza cultural y biodiversidad; No obstante, enfrenta importantes limitaciones en su desarrollo industrial y en la generación de empleo formal, especialmente en el sector manufacturero, el cual representa apenas una mínima fracción de la actividad económica regional. Esta situación repercute directamente en la escasez de alternativas productivas que impulsen la economía local y mejorar la calidad de vida de sus habitantes. Como consecuencia, los consumidores se ven obligados a adquirir productos de otras regiones de conformarse con opciones de menor calidad.

La ausencia de una industria textil local en La Hormiga, Putumayo, ha generado diversas problemáticas socioeconómicas. En primer lugar, la limitada oferta de empleo, particularmente para mujeres cabeza de hogar y jóvenes. así mismo, la alta dependencia de prendas de vestir importadas restringe el desarrollo de emprendimientos regionales y debilita la economía local, generando una fuga constante de recursos hacia otros mercados. De igual forma, se evidencia una insatisfacción generalizada entre los consumidores, debido a que la oferta actual de vestuario no responde de manera adecuada a las necesidades de diseño, comodidad y funcionalidad propias del clima y contexto cultural del Putumayo.

Pese a estos desafíos, se identifica una oportunidad estratégica para impulsar el desarrollo económico local mediante la creación de una empresa de confección. Este proyecto propone el diseño de un plan de negocios orientado al establecimiento de una compañía dedicada al diseño, producción y comercialización de prendas de vestir elaboradas en tejido plano y de punto, utilizando materiales livianas y adecuadas para las condiciones climáticas de la región. La empresa estará enfocada en atender distintos segmentos del mercado de ropa exterior para damas

y caballeros, así como en la elaboración de dotaciones para empresas e instituciones. Asimismo, se contempla la comercialización de los productos a través de plataformas digitales, con especial énfasis en satisfacer la demanda del municipio de La Hormiga, Putumayo, y sus alrededores.

La clave para el éxito radica en desarrollar una propuesta innovadora que resalte las características únicas de nuestros productos, adaptándose a las necesidades y preferencias del consumidor y garantizando altos estándares de calidad. De esta manera, se busca consolidar una posición competitiva en el mercado, cubrir un vacío en la oferta local, generar empleo formal y contribuir al fortalecimiento económico de la región.

La pregunta central que orienta esta investigación es: ¿Es viable la implementación de una empresa de confección de ropa exterior de alta calidad en Putumayo, considerando las condiciones del mercado, los costos de producción y el impacto económico y social?

Responder a esta interrogante requiere un análisis de la demanda, los márgenes de rentabilidad y la aceptación de los productos en el mercado local y regional.

El sector textil ha sido históricamente un motor de desarrollo económico en diversas regiones del mundo, y en Colombia se ha consolidado como una industria en constante crecimiento. Sin embargo, en Putumayo, la oferta de ropa adecuada sigue siendo limitada. Según estudios del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2022), el sector de confecciones tiene un alto potencial de crecimiento, especialmente en regiones con demanda de ropa funcional y de calidad. Investigaciones previas sugieren que fortalecer la industria textil puede generar beneficios, incluyendo la creación de empleo y la reducción de la dependencia de importaciones (Gómez & Rodríguez, 2020). En un contexto de alta tasa de desempleo juvenil y femenino (DANE, 2021), el desarrollo de un emprendimiento textil puede ofrecer oportunidades laborales a mujeres y jóvenes en busca de estabilidad económica.

Finalmente, el crecimiento del comercio electrónico ha permitido que pequeñas y medianas empresas de confección accedan a mercados más amplios (Porter, 2019). Las marcas que ofrecen personalización y sostenibilidad logran posicionarse mejor en el mercado, atrayendo a consumidores conscientes de su impacto ambiental y social (Londoño & Pérez, 2022). Por lo tanto, el presente proyecto busca responder a la necesidad de una oferta local de prendas de vestir para mujeres y hombres en Putumayo, basándose en modelos exitosos de emprendimientos textiles en otras regiones y aprovechando las oportunidades de crecimiento en el sector.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Diseñar un plan de negocios para la creación de una empresa de confecciones en La Hormiga, Putumayo, que atienda la demanda insatisfecha del mercado local, genere empleo digno e impulse el desarrollo económico y social de la región.

### **Objetivos Específicos**

Caracterizar el mercado objetivo mediante un estudio que identifique las preferencias de diseño, tallaje, precios y frecuencia de compra de prendas de vestir en el municipio de Valle del Guamuez, determinando la viabilidad comercial del proyecto.

Establecer el proceso técnico de confección de la prenda mediante la elaboración de fichas técnicas, estudio de tiempos, balanceo de línea y especificación de maquinaria, materiales e insumos requeridos para garantizar una producción eficiente y de calidad.

Estructurar un modelo organizacional para el funcionamiento de la empresa. Además, llevar a cabo una evaluación de impacto en función del plan de inversión inicial y el plan financiero proyectado considerando el análisis de costo-beneficio para garantizar la viabilidad y sostenibilidad financiera.

## **Marco Referencial**

### **Marco Conceptual**

Diseñar un plan de negocios para la creación de una empresa de confecciones de prendas de vestir en el municipio de La Hormiga, Putumayo, orientada a satisfacer la demanda local y promover el desarrollo económico regional. Para ello, se abordan cuatro componentes teóricos fundamentales: el mercadeo, el plan de negocios, el estudio técnico y el análisis financiero, apoyados en referentes académicos y documentales actualizados.

### **Mercadeo**

Roberto Cerra, en su investigación sobre las utilidades de la mercadotecnia, destaca la importancia de comprender a fondo el mercado objetivo, segmentarlo adecuadamente y elaborar un plan de mercadeo acorde con las expectativas del consumidor. A nivel nacional, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) ofrece guías prácticas sobre planes de mercadeo y estrategias de comercialización, que sirven como referencia para estructurar tácticas de promoción, distribución y venta adaptadas al contexto del Municipio de La Hormiga Putumayo.

Según Cerra (s.f). el mercadeo es un conjunto de actividades de intercambio, realizadas por individuos u organizaciones con el fin de satisfacer los deseos de los seres humanos. El mercadeo es la actividad que puede producirse en cualquier momento, consiste en actividades ideadas para generar y facilitar intercambios con la intención de satisfacer necesidades, deseos humanos o de organizaciones. (p. 6).

### **Plan de Negocios**

El plan de negocios es una herramienta de gestión que describe de manera detallada los objetivos de un emprendimiento, las estrategias para alcanzarlos y los recursos necesarios para su



ejecución y control (Scarborough & Zimmerer, 2010). Alberto Ramírez, asesor y consultor empresarial del INTEP, enfatiza que un plan de negocios bien estructurado aumenta significativamente las probabilidades de éxito de un proyecto, al permitir planificar de forma organizada, prever riesgos y atraer posibles inversionistas.

Asimismo, el programa Empretec de la ONU ha sido un referente en la promoción de capacidades emprendedoras, resaltando la importancia de estructurar planes de negocio claros, realistas y basados en datos confiables. Para este proyecto, el plan de negocios servirá como hoja de ruta para la creación, puesta en marcha y consolidación de la empresa de confecciones.

Según el asesor y consultor empresarial Ramírez (s.f), “Las buenas ideas convertidas en buenos planes de negocios, generarán mejores negocios, y serán el fundamento para iniciar empresas más competitivas, rentables y generadoras de empleo y de desarrollo en la región” (P. 5). En este sentido, realizar el plan de negocios, permite que la empresa sea competitiva gracias a su organización y a su base sólida que busca alcanzar el éxito y el crecimiento en el mercado.

### **Etudio Técnico**

El estudio técnico analiza y determina la viabilidad operativa de la empresa, definiendo procesos, requerimientos de maquinaria, distribución de planta y necesidades de personal. Según autores de la *SUAYED* en su libro (“Creación de Organizaciones”, s.f), el estudio técnico es esencial para optimizar los recursos productivos, garantizar la calidad de los productos y establecer estándares de eficiencia y control.

En el caso de la empresa de confecciones propuesta, este estudio permitirá diseñar procesos adecuados para la confección de prendas de tejido plano y de punto en telas livianas, definir diagramas de flujo, Tiempos de producción y requerimientos logísticos acordes con la demanda estimada.

Esto quiere decir que dentro del estudio técnico hay factores relevantes que permiten analizar los resultados del estudio de mercado, por medio de la evaluación de la estructura física y tecnológica, los procesos y procedimientos utilizados concernientes a la producción, la logística y la calidad, permite también analizar las herramientas tecnológicas utilizadas, el análisis de la capacidad de producción de bienes o servicios y la identificación de riesgos.

Según la SUAyED (“Creación de Organizaciones”, s.f), “el emprendedor busca establecer un vínculo entre los objetivos y los procesos, por medio de estrategias que le permitan la optimización de los recursos (materiales, financieros y humanos) con los que cuenta para lograr la misión de su empresa” (p. 61). Por lo tanto, el estudio técnico identifica oportunidades para mejorar la eficiencia, reducir costos, mejorar la calidad y por supuesto para aumentar la seguridad y la competitividad en el mercado.

### **Evaluación del Impacto de la Propuesta**

El análisis de resultados constituye una de las etapas más determinantes en la evaluación de la viabilidad de un proyecto empresarial. Granda e Eras aportan modelos y herramientas para elaborar presupuestos, flujos de caja proyectados, estados financieros y análisis de indicadores como el punto de equilibrio, el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

Este componente permitirá calcular la inversión inicial, estimar ingresos y egresos, y establecer la rentabilidad esperada del negocio. Además, para fundamentar las proyecciones se consideraron datos actualizados del *Observatorio de Moda de Inexmoda (2024)*, que ofrece tendencias, cifras de consumo y comportamiento del sector textil a nivel nacional y regional.

Con el análisis de la propuesta se pretende conocer el costo unitario de los insumos, el volumen de producción para contar permanentemente con un inventario de mercancías, los costos indirectos de fabricación, así como la mano de obra directa para determinar el costo total

de venta de los productos o servicios que el fabricante pretende producir con la realización del proyecto. Al tener presentes estos datos tendremos una idea más precisa de los ingresos de la futura empresa, pero en los negocios no sólo existen los costos, también existen los gastos, entre otros encontramos los gastos de administración, de venta y financieros que impactan en los ingresos. (p. 148)

Según Granda y Eras (2018), el estudio financiero “permite evaluar la posición financiera presente y pasada de la empresa, su propósito es el de obtener un diagnóstico, es decir sus fortalezas y deficiencias, para tomar medidas correctivas, así como acciones preventivas en la consecución de los objetivos empresariales” (p. 4). Esto quiere decir que a través del análisis de resultados se obtiene un diagnóstico el cual muestra las fortalezas y debilidades, las oportunidades y amenazas, las proyecciones financieras y se empiezan a desarrollar estrategias para mejorar la situación presente.

Ahora bien, al tener presente estos importantes conceptos propuestos por los diferentes autores e instituciones, es necesario analizar la industria textil según Inexmoda Mayo 2024, puesto que esta entidad ha venido impulsando el crecimiento y desarrollo de la moda colombiana.

Entre los aspectos más importantes de este estudio, están los siguientes:

El gasto de los hogares colombianos: En mayo de 2024, el gasto de los hogares colombianos en moda se ubicó en \$2,61 billones, lo que representa un aumento del 3,2% en términos nominales.

Los eventos y ferias: Inexmoda organiza eventos como Colombiamoda y Colombiatex de las Américas, que son plataformas importantes para la industria de la moda en Colombia.

## Marco Teórico

Diversos estudios y planes de negocios en el sector textil y de confecciones en Colombia han señalado la importancia de estructurar propuestas empresariales que integren análisis de mercado, segmentación del consumidor, evaluación técnica y viabilidad financiera. Por ejemplo, Torregrosa Peña et al. (2015) elaboraron un plan de negocios para una empresa de confecciones femeninas en la región Caribe, enfocándose en productos adaptados a las necesidades de comunidades religiosas, lo cual les permitió desarrollar estrategias de diferenciación dentro de un nicho específico.

Trabajo académico “*Plan de negocios para la creación de la empresa de confecciones Jeanneth Diseños*” (Torregrosa Peña et al., 2015) presenta una metodología integral: análisis de mercado, factibilidad, estudio técnico y financiero, aplicada a un emprendimiento de confección en la costa Atlántica, especialmente para mujeres de comunidades religiosas. Estructura que resulta pertinente para nuestro proyecto porque muestra cómo adaptar un modelo de confección con enfoque identitario y comunidad objetivo.

El plan presentado en la Pontificia Universidad Javeriana sobre confección de chaquetas en dril bajo modalidad “closet” en Bogotá (Nuris Esther Peña, 2008) muestra cómo diseñar un modelo de negocio enfocado en un tipo específico de prenda y estrategia comercial diferenciada. aporta en términos de estudio de demanda, segmentación socioeconómica y posicionamiento del producto.

Peña Díaz (2008), en su trabajo sobre la creación de una empresa productora de chaquetas para mujeres en Bogotá, destaca la importancia de aplicar metodologías de mercadeo orientadas a entender los gustos, frecuencias de compra y hábitos de consumo del público objetivo. Esta aproximación resulta valiosa para la propuesta que se plantea en La Hormiga,

Putumayo, al tratarse de una zona con dinámicas sociales y culturales particulares, donde el conocimiento del cliente final es clave para el posicionamiento del producto.

Rey Munevar y Suárez Rodríguez (2010) realizaron un estudio para la creación de una empresa de ropa plus size, utilizando técnicas de segmentación socioeconómica y valoración de tendencias. El análisis financiero detallado de este estudio permite comprender la necesidad de establecer precios realistas, determinar costos de producción y calcular puntos de equilibrio para asegurar la rentabilidad del proyecto.

Gaitán (2024), fundadora de la plataforma “La Cortesana”, argumenta que en Colombia más del 70 % de los talleres textiles operan en la informalidad, siendo liderados mayoritariamente por mujeres de bajos recursos. Esta situación refleja tanto un desafío como una oportunidad para iniciativas como la que se propone en Putumayo, donde el fortalecimiento de capacidades locales y la formalización de unidades productivas podrían generar impacto social positivo y sostenibilidad económica.

## **Metodología**

La metodología que se utilizará para la realización del plan de negocios para crear una empresa de confección de ropa en La Hormiga, Putumayo, se basará en un enfoque tradicional de planificación de negocios.

### **Tipo de Investigación**

Aplicada: ya que busca resolver una problemática específica y generar una propuesta viable para la creación de una empresa de confecciones que contribuya al desarrollo económico local.

### **Diseño de Investigación**

El diseño es no experimental y transversal: no se manipulan variables de estudio y la recolección de información se realiza en un único momento del tiempo, permitiendo describir la situación actual del mercado y la viabilidad técnica, organizacional y financiera de la empresa.

### **Enfoque Metodológico**

La metodología de este proyecto adopta un enfoque mixto, combinando técnicas cuantitativas y cualitativas para garantizar un análisis integral de la viabilidad de la empresa de confecciones propuesta. Se aplicarán encuestas de carácter cuantitativo con el objetivo de medir la demanda del mercado y conocer las características del público objetivo. De forma complementaria, se realizarán entrevistas cualitativas para profundizar en la comprensión de las preferencias, percepciones y comportamientos de los consumidores, lo cual permitirá diseñar estrategias comerciales y productivas más acertadas y ajustadas a la realidad del municipio de La Hormiga, Putumayo.

## **Instrumentos y Técnicas de Recolección de Información**

Para la obtención y análisis de los datos se emplearán los siguientes instrumentos:

- Encuestas.

Dirigidas a la población objetivo para conocer sus preferencias y hábitos de consumo.

- Entrevista estructurada

Orientadas a actores clave del sector y posibles aliados estratégicos.

- Matrices de análisis técnico y financiero.

Para sistematizar la información relacionada con la operación y sostenibilidad económica del negocio.

Etapas de la metodología

El desarrollo metodológico se organiza en cuatro etapas principales:

- Estudio de mercado:

Se realizará mediante la aplicación de encuestas y su respectivo análisis estadístico para identificar el perfil del consumidor, sus expectativas y tendencias de compra.

- Estudio técnico:

En esta fase se diseñarán diagramas de flujo, layouts y se realizará un análisis detallado de los procesos productivos, con el objetivo de definir la infraestructura, maquinaria y recursos humanos necesarios para garantizar la eficiencia operativa de la empresa de confecciones.

- Organización y legalidad:

Se elaborará una matriz organizacional que describa la estructura administrativa de la empresa, los roles y funciones del personal y los canales de comunicación interna. Asimismo, se llevará a cabo una revisión de la normativa vigente relacionada con la creación y operación de la empresa en el contexto local y nacional.

## **Evaluación del Impacto**

Finalmente, se desarrollará la evaluación del impacto integral que incluya la elaboración del presupuesto inicial, proyección de flujos de caja, cálculo del punto de equilibrio, así como la estimación de indicadores como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), para determinar la rentabilidad y factibilidad económica del proyecto.



## **Estudio de Mercado**

### **Estudio de Mercado**

El presente estudio de mercado tiene como objetivo analizar la viabilidad de crear una empresa de confecciones de ropa exterior en La Hormiga, Putumayo, mediante la identificación de la demanda, las tendencias de consumo y las preferencias de la población objetivo.

### **Población y Muestra**

La población estará conformada por hombres, mujeres y jóvenes de estratos 1, 2 y 3, que constituyen la mayoría de la población del municipio de Valle del Guamuez La Hormiga y sus veredas cercanas. Se estima, con base en datos del DANE y proyecciones locales, que este municipio cuenta con aproximadamente 35.000 habitantes, de los cuales alrededor de un 70% adquiere prendas de vestir mensualmente o en temporadas especiales (para el trabajo en empresas, inicio de clases, fiestas municipales, navidad).

La muestra será intencional y estará compuesta por:

- 10 hombres de los cuales, mínimo dos de ellos debe hacer parte de una comunidad representativa de la región.
- 10 mujeres de las cuales, mínimo dos de ellas debe hacer parte de una comunidad representativa de la región.
- 10 jóvenes, de los cuales, mínimo dos de ellos debe hacer parte de una comunidad representativa de la región.

La selección se realizará con las personas que deseen participar de manera voluntaria.

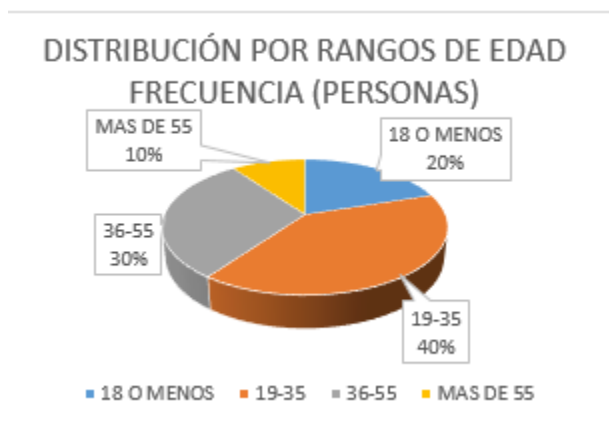
## Encuesta- Entrevista Estructurada

Se organizaron las respuestas en Excel, para la tabulación de datos, teniendo en cuenta las 30 entrevistas estructuradas aplicadas a la población seleccionada del municipio de Valle del Guamuez. Cada encuesta se compone de 26 preguntas, las cuales contienen ítems de única respuesta en donde la entrevistada marca con una x la opción más determinante o preferente que se adapte a su situación.

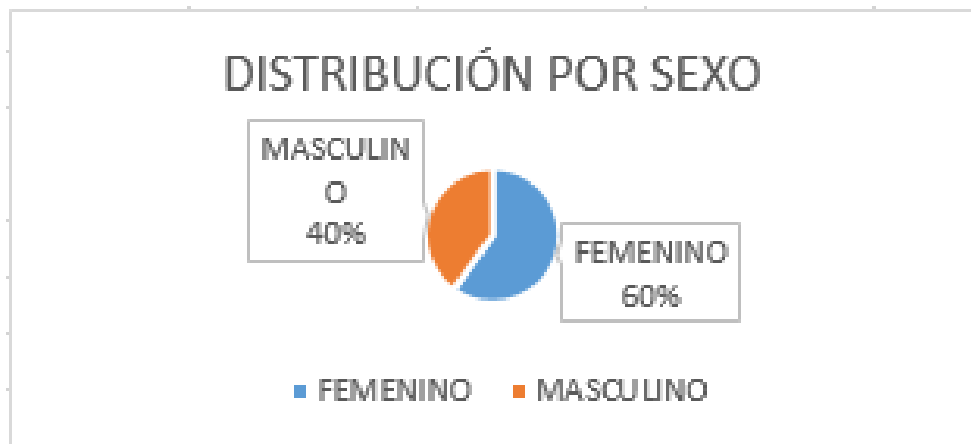
Una vez aplicada la encuesta y tabulada la información se identificó:

### Figura 1

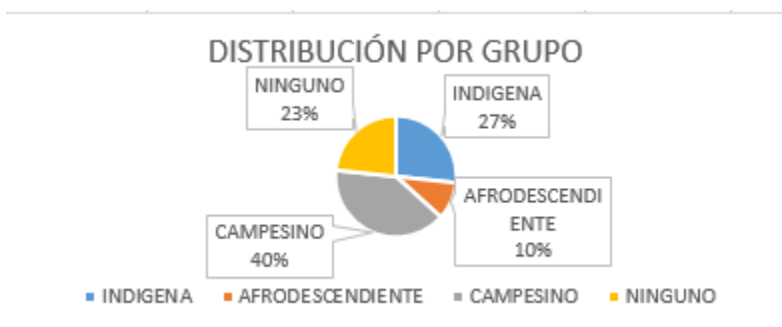
*Distribución Por Rangos de Edad Frecuencia (Personas)*



*Nota.* Elaboración propia basada en encuesta estructurada aplicada a 30 habitantes del municipio de Valle del Guamuez, La Hormiga, Putumayo (2025). La distribución etaria evidencia una concentración significativa en el grupo de 19 a 35 años (40%), lo que coincide con la población económicamente activa del municipio según datos del DANE (2023).

**Figura 2***Distribucion por Sexo*

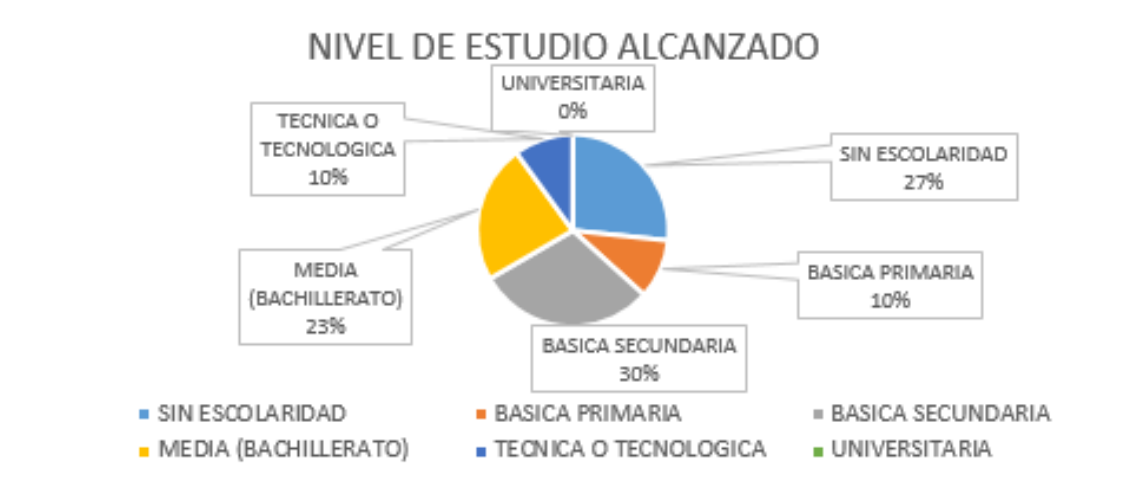
*Nota.* Elaboración propia con base en datos recolectados mediante entrevista estructurada (n=30), Valle del Guamuéz, 2025. La mayor representación femenina (60%) es coherente con los hallazgos de Gaitán (2024), quien señala que más del 70% de los talleres textiles en Colombia son liderados por mujeres.

**Figura 3***Distribucion por Grupo*

*Nota.* Elaboración propia. Encuesta estructurada aplicada a población del municipio de Valle del Guamuéz, 2025. La composición multicultural de la muestra (40% campesinos, 27% indígenas, 10% afrodescendientes) refleja la diversidad étnica de Putumayo y justifica la necesidad de diseños inclusivos que respeten la identidad cultural de cada grupo.

**Figura 4**

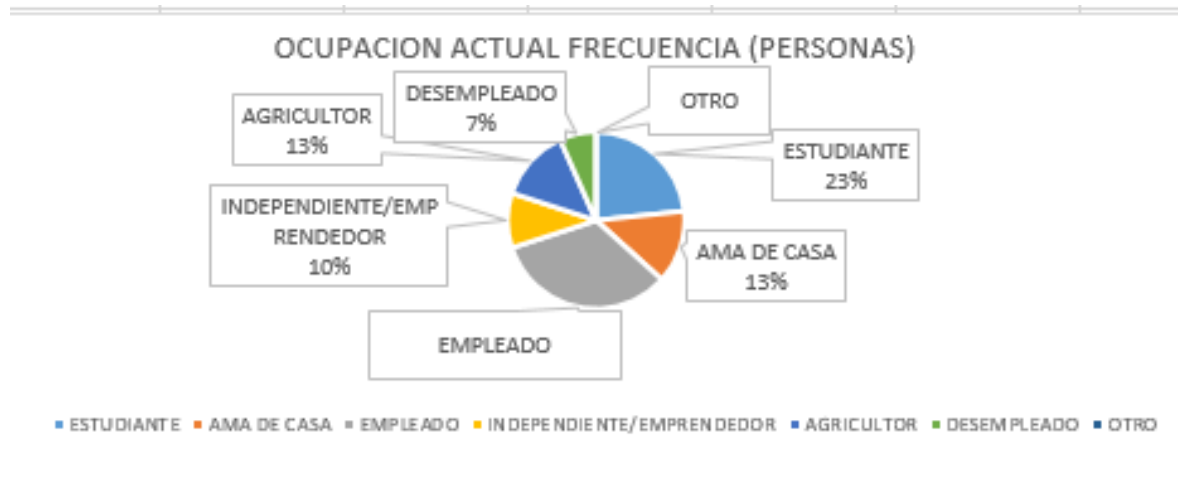
*Nivel de estudio Alcanzado*



*Nota.* Elaboración propia basada en datos primarios recolectados en Valle del Guamuéz, Putumayo, 2025. El bajo nivel de escolaridad universitaria (0%) y la prevalencia de educación básica secundaria (30%) y sin escolaridad (27%) evidencian brechas educativas que deben considerarse en los programas de capacitación técnica que propone el proyecto.

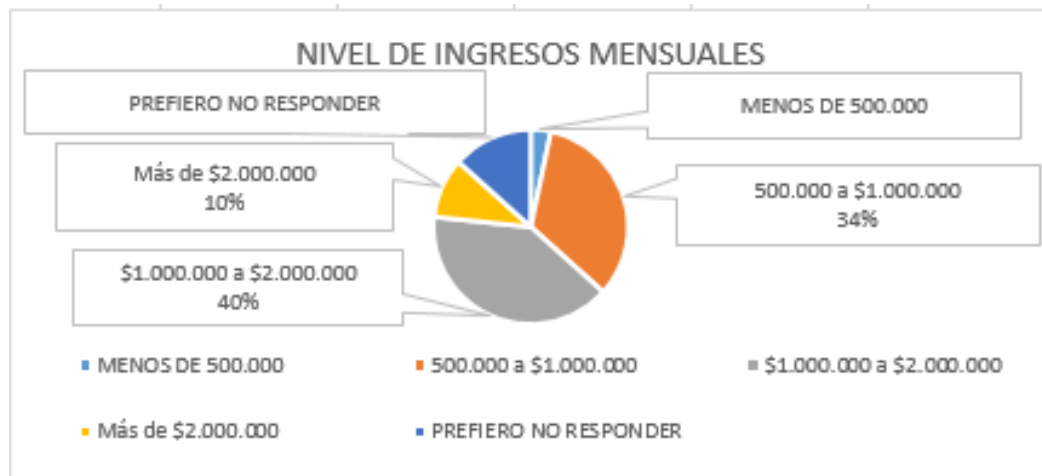
**Figura 5**

*Ocupación Actual Frecuencia (personas)*

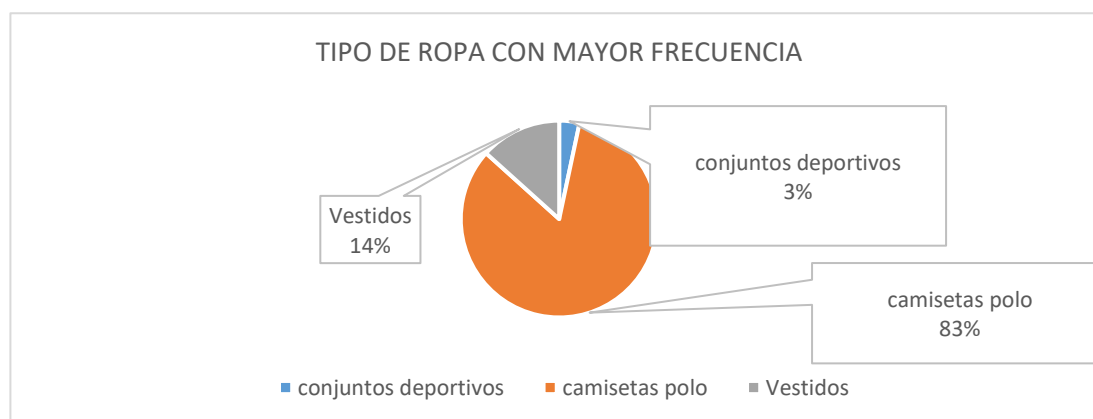


*Nota.* Elaboración propia. Estudio de mercado realizado en La Hormiga, Putumayo, 2025.

La distribución ocupacional muestra que el 33% son empleados y el 23% estudiantes, lo que indica un mercado objetivo con poder adquisitivo moderado. El 13% de amas de casa representa un segmento potencial tanto como consumidoras como posibles operarias de confección.

**Figura 6***Nivel de Ingresos Mensuales*

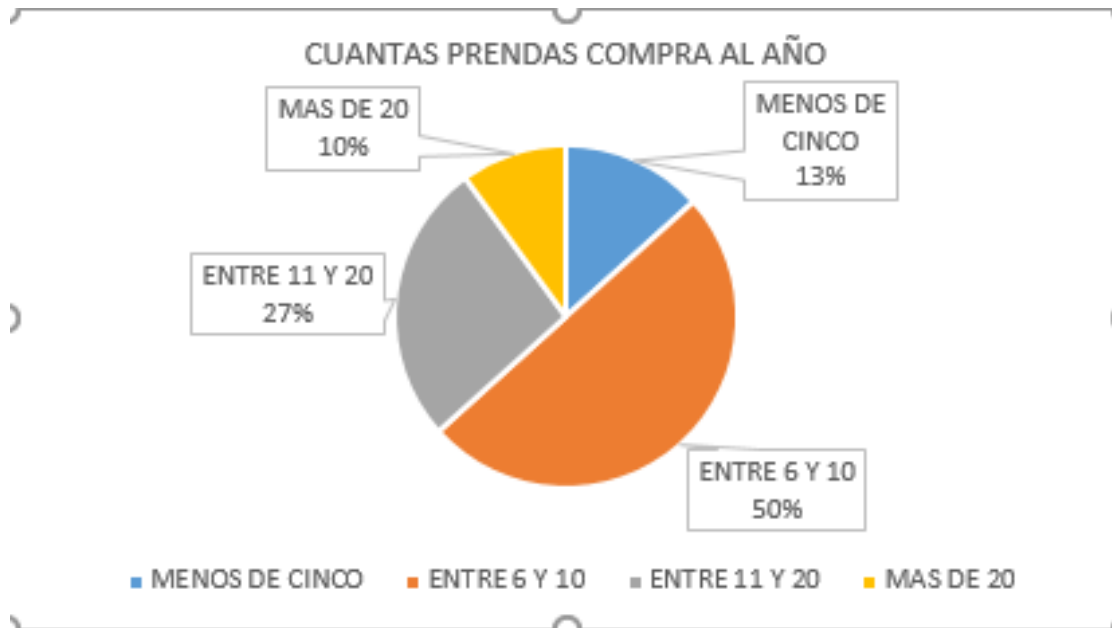
*Nota.* Elaboración propia con base en encuesta aplicada a 30 personas en Valle del Guamuéz, 2025. La concentración de ingresos entre \$500.000 y \$2.000.000 (73% de la muestra) define el rango de precios que debe considerar la empresa para mantener accesibilidad sin comprometer rentabilidad.

**Figura 7***Tipo de ropa con Mayor Frecuencia*

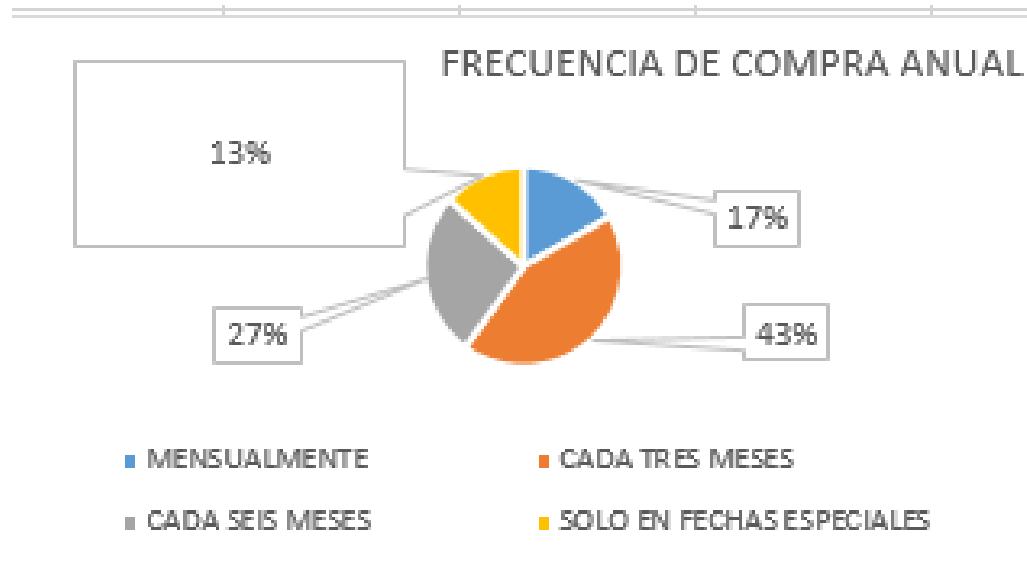
*Nota.* Elaboración propia. Datos obtenidos mediante entrevista estructurada, Valle del Guamuéz, 2025. La preferencia del 83.3% por camisetas polo valida la decisión estratégica del proyecto de especializarse inicialmente en este producto, antes de diversificar hacia vestidos (14%) y conjuntos deportivos (3%).

**Figura 8**

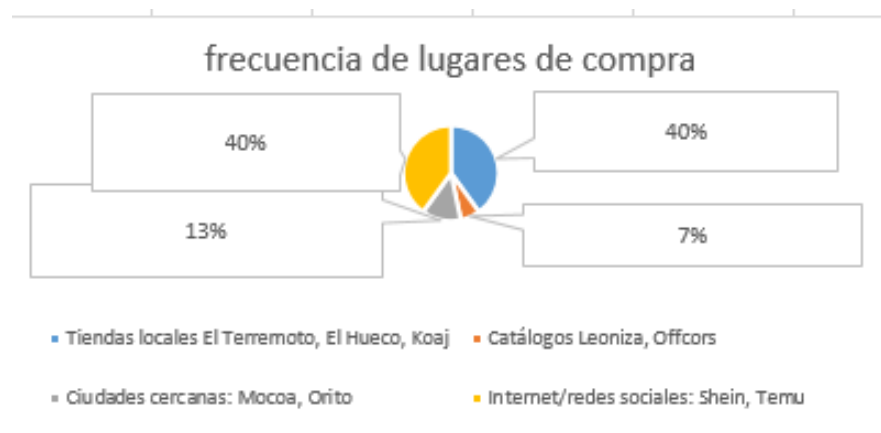
*Cuántas Prendas Compra al Año*



*Nota.* Elaboración propia basada en respuestas de 30 encuestados en La Hormiga, Putumayo, 2025. El hecho de que el 77% de los consumidores compre entre 6 y 20 prendas al año indica un mercado con demanda recurrente, lo que favorece la viabilidad financiera del proyecto.

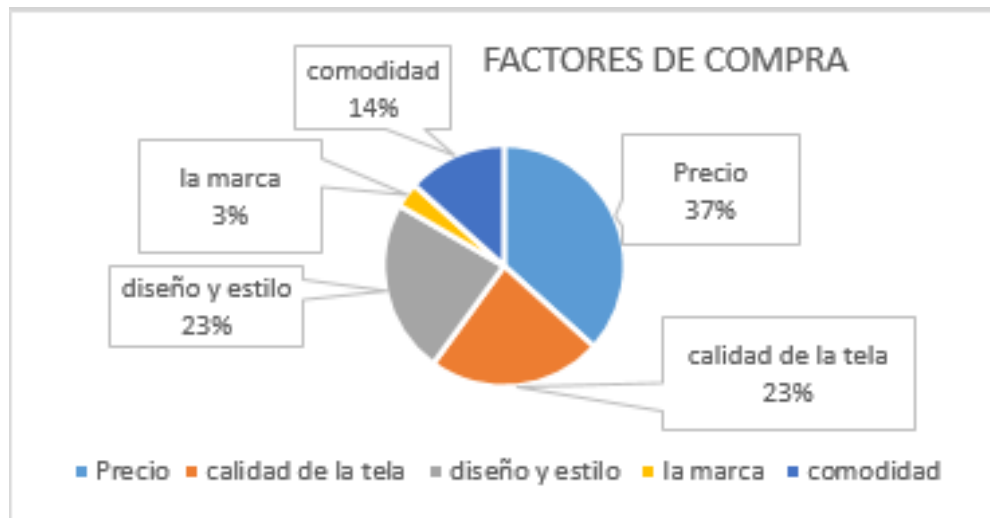
**Figura 9***Frecuencia de Compra Anual*

*Nota.* Elaboración propia. Estudio de mercado, Valle del Guamuéz, 2025. El 70% que compra cada tres a seis meses permite planificar ciclos de producción y estrategias de marketing estacional.

**Figura 10***Frecuencia de Lugares de Compra*

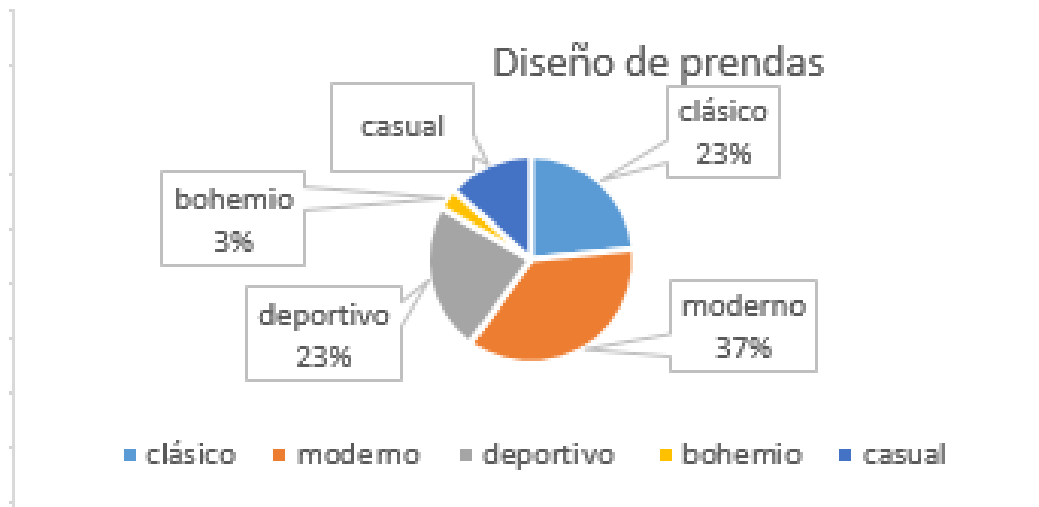
*Nota.* Autoria propia



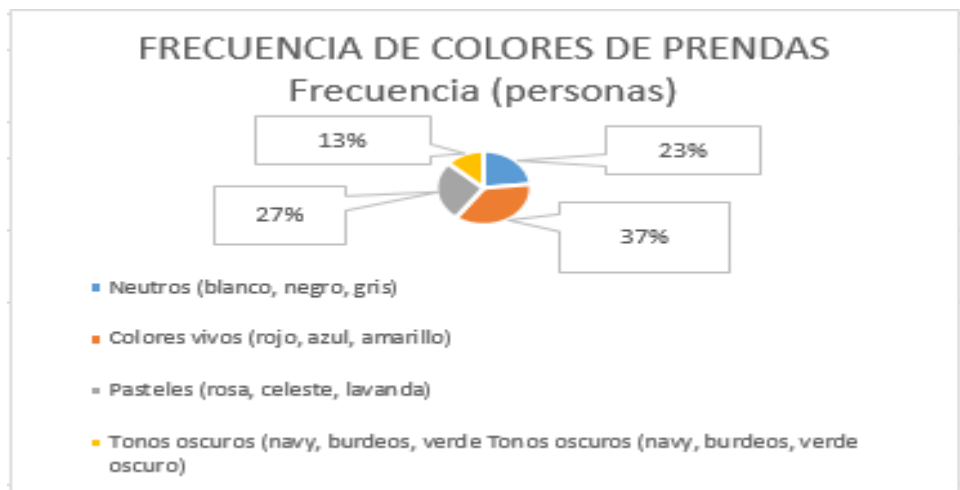
**Figura 11***Factores de Compra*

*Nota.* Elaboración propia. Encuesta estructurada aplicada en Valle del Guamuéz, 2025.

La priorización del precio (37%) y la calidad de la tela (23%) sobre la marca (3%) es coherente con el perfil socioeconómico de la población objetivo y respalda la estrategia de diferenciación por calidad a precio competitivo.

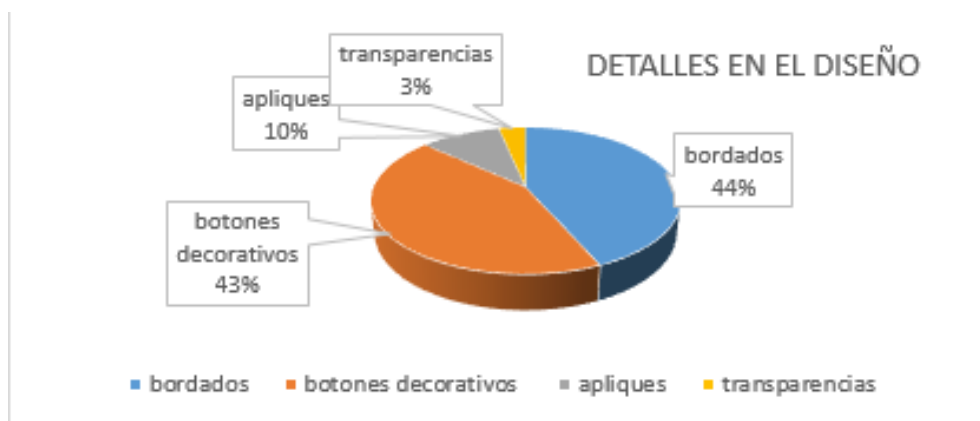
**Figura 12***Diseño de Prendas*

*Nota-* Elaboración propia basada en preferencias manifestadas por encuestados, La Hormiga, 2025. La preferencia por diseños modernos (37%) seguida de clásicos (23%) y deportivos (23%) requiere una estrategia de colección mixta que Inexmoda (2024) identifica como tendencia en el mercado colombiano.

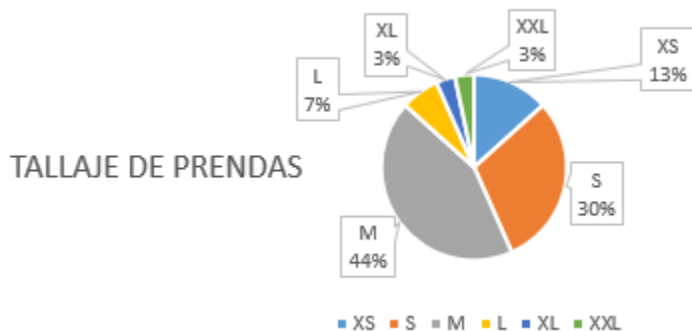
**Figura 13***Frecuencia de Colores de Prenda*

*Nota.* Elaboración propia. Estudio de mercado realizado en Valle del Guamuéz, 2025.

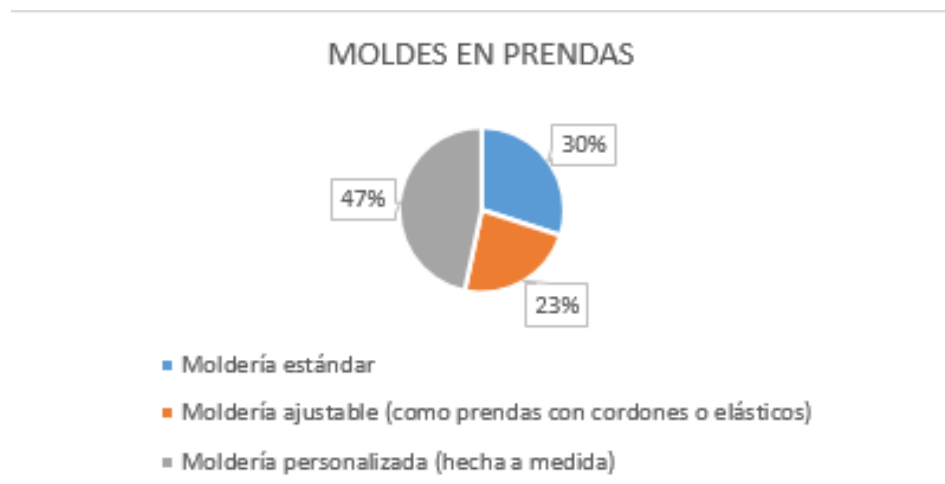
El equilibrio en preferencias cromáticas (37% colores vivos, 27% pasteles, 23% neutros) implica mantener inventarios diversificados para atender los diferentes segmentos.

**Figura 14***Detalles del Diseño*

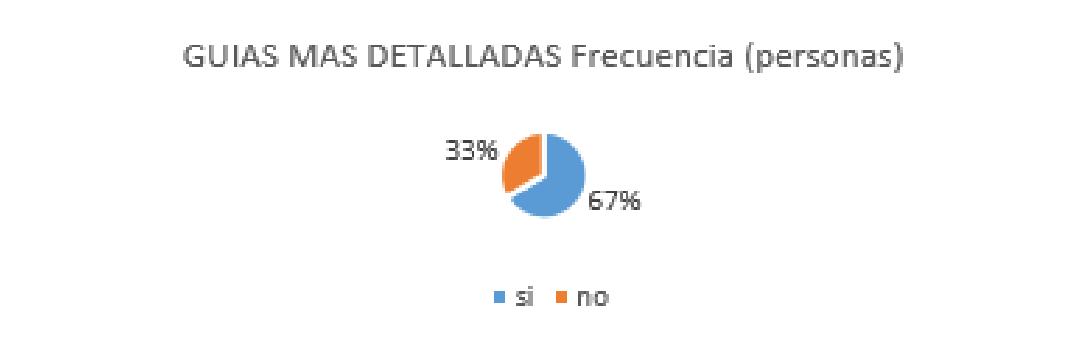
*Nota.* Elaboración propia con base en respuestas de 30 encuestados, La Hormiga, Putumayo, 2025. La valoración de bordados (44%) y botones decorativos (43%) como elementos diferenciadores valida la inversión en maquinaria especializada para estos acabados, incrementando el valor percibido del producto.

**Figura 15***Tallaje de Prendas*

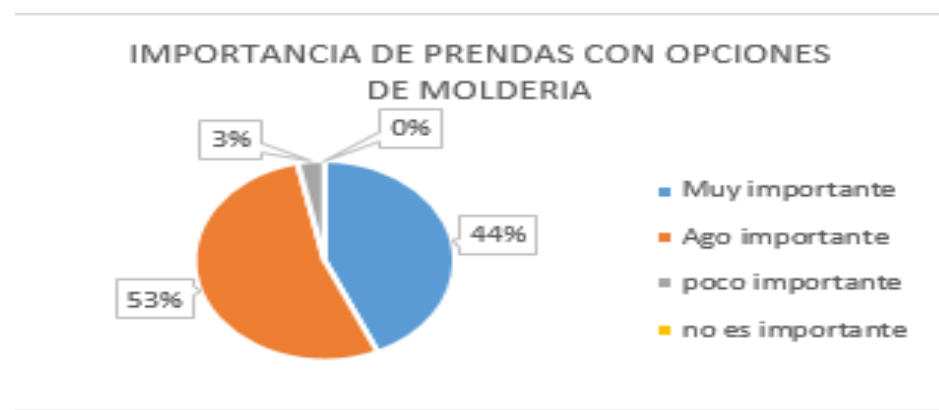
*Nota.* Elaboración propia. Datos obtenidos mediante encuesta estructurada, Valle del Guamuéz, 2025. La concentración en tallas M (43%) y S (30%) que representan el 73% de la demanda, permite optimizar la producción inicial focalizándose en estos tallajes.

**Figura 16***Moldes en Prendas*

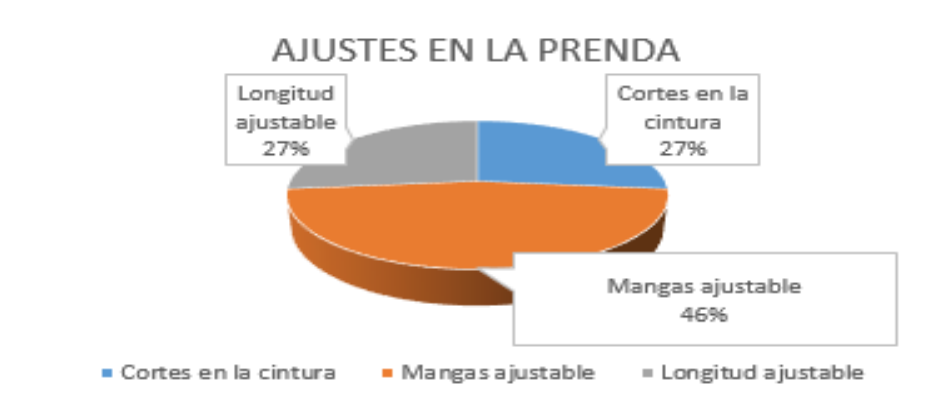
*Nota.* Elaboración propia basada en preferencias manifestadas por la población encuestada, La Hormiga, 2025. La preferencia por moldería personalizada (47%) representa una oportunidad de diferenciación competitiva que justifica precios premium y fideliza clientes.

**Figura 17***Guías Detalladas*

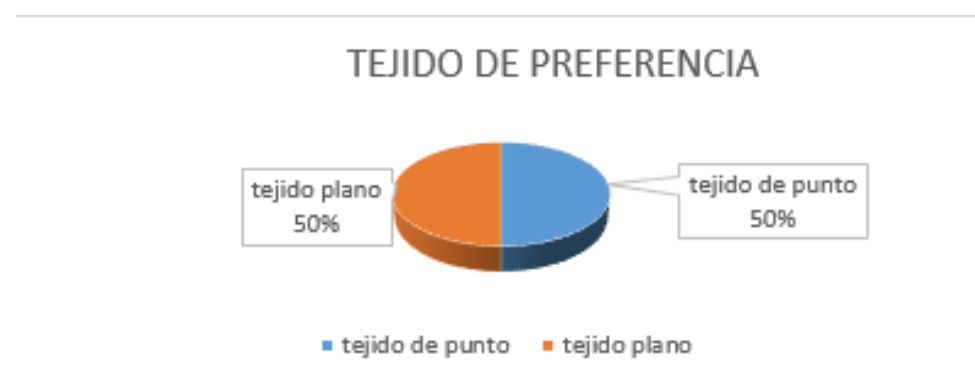
*Nota.* Elaboración propia basada en preferencias manifestadas por la población encuestada, La Hormiga, 2025. Los datos muestran una demanda mayoritaria por contar con guías de tallaje y diseño más precisas, lo que apunta a una oportunidad clara para mejorar la experiencia de compra. **Sí (67% – 20 personas)**, dos tercios de los encuestados desean información más detallada sobre medidas, proporciones y características de las prendas.

**Figura 17***Importancia de Prendas con Opciones de Moldearía*

*Nota.* Elaboración propia basada en preferencias manifestadas por la población encuestada, La Hormiga, 2025. Nota: La gran mayoría de los encuestados valora fuertemente la moldearía, es decir, la forma y estructura con la que se confecciona la prenda. (44% – 13 personas) considera que la moldearía es un factor clave en la compra. (53% – 16 personas) El grupo mayoritario aprecia la moldearía como un aspecto relevante, aunque no lo ve como determinante único.

**Figura 18***Ajustes en la Prenda*

*Nota.* Elaboración propia basada en preferencias manifestadas por la población encuestada, La Hormiga, 2025. Los consumidores valoran bastante las prendas con elementos ajustables, especialmente en zonas clave para el confort y la personalización. Mangas ajustables, 47% ,14 personas. Es la opción más preferida, Esto sugiere que la versatilidad y la adaptabilidad de las mangas (poder acortarlas o ajustarlas) es un factor importante para diferentes climas y estilos.

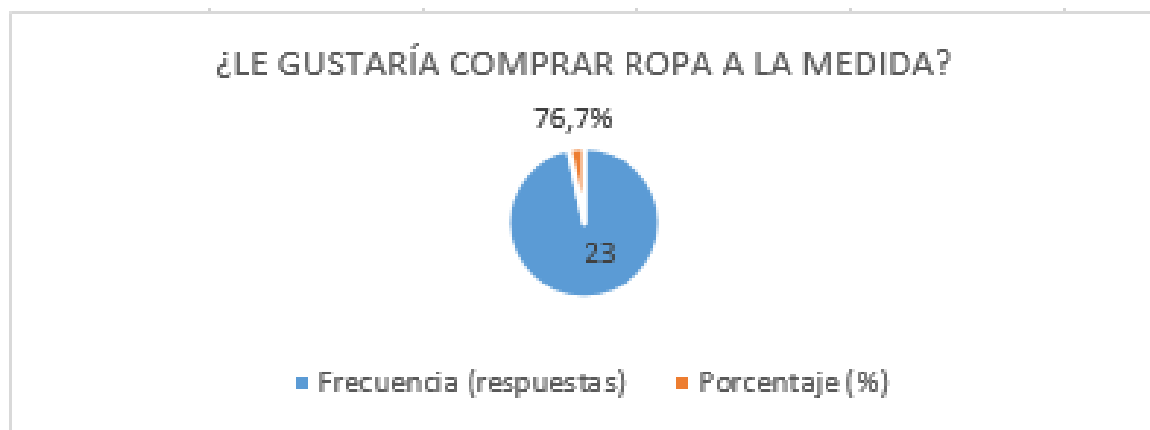
**Figura 19***Tejido de Preferencia*

*Nota.* Elaboración propia basada en preferencias manifestadas por la población encuestada, La Hormiga, 2025. Nota: Los resultados muestran una preferencia equilibrada entre los dos tipos de tejido, con una ligera inclinación hacia el tejido de punto. Tejido de punto con un 50%, 15 personas, valorado por su elasticidad, suavidad y confort, ideal para camisetas polo. Tejido plano

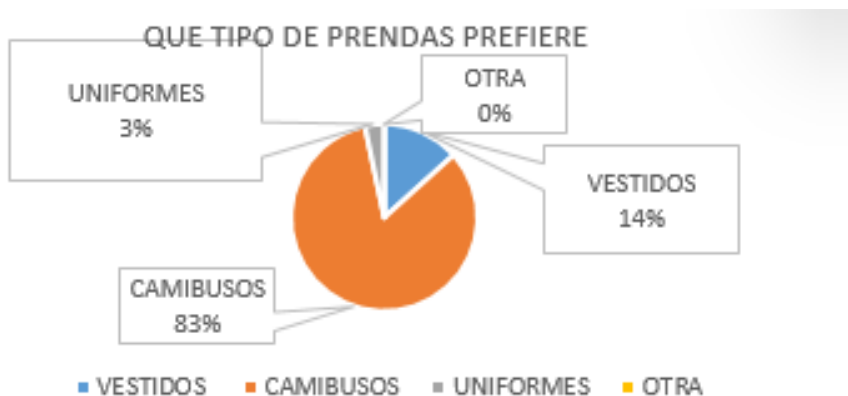
con un 50%, 15 personas, preferido para prendas más estructuradas y formales, ofrece mayor durabilidad y una caída distinta, adecuada para camisetas polo de corte más rígido. Esto sugiere que diversificar materiales será clave para atender a un público con gustos variados.

## Figura 20

### *Comprar Ropa a la Medida*

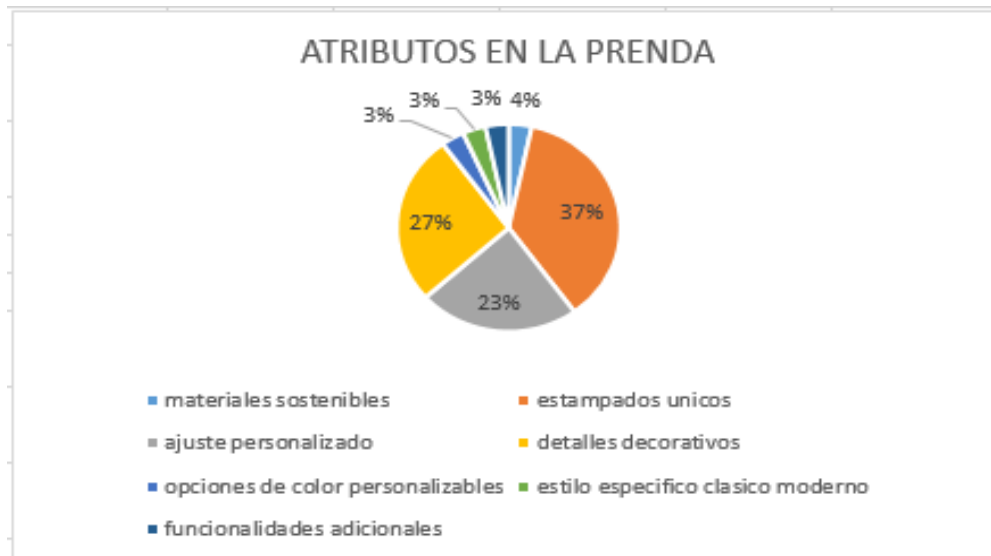


*Nota.* Elaboración propia basada en preferencias manifestadas por la población encuestada, La Hormiga, 2025. Fuerte inclinación hacia prendas personalizadas. Sí con un 76,7%, 23 personas, indica una alta demanda potencial para prendas hechas a medida, los consumidores asocian este tipo de confección con mejor ajuste, exclusividad y comodidad, Puede responder también a la diversidad de tallajes y morfologías que no siempre encajan en tallas estándar. No con un 23,3%, 7 personas, Este grupo posiblemente prioriza rapidez de compra, precio más bajo o disponibilidad inmediata, también puede deberse a que encuentran tallas adecuadas en ropa estándar.

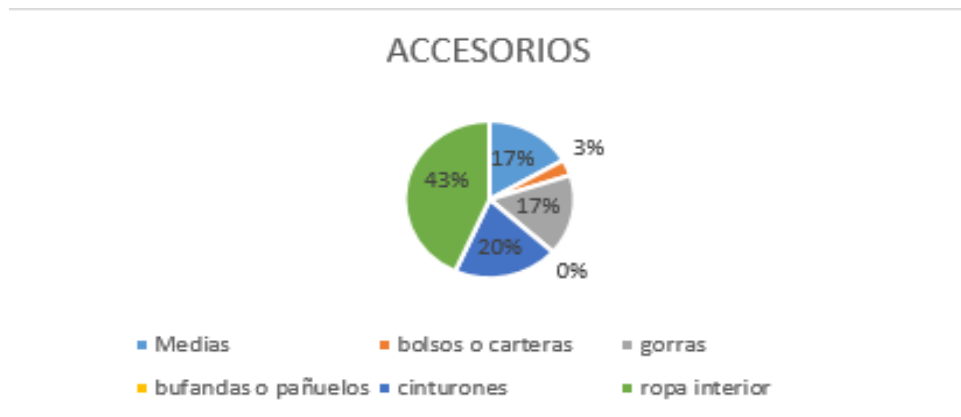
**Figura 21***Tipo de Prendas Prefiere*

*Nota.* Elaboración propia basada en preferencias manifestadas por la población encuestada, La Hormiga, 2025. Nota: Clara inclinación hacia camisetas polo con un 83%, 25 personas, en comparación con otras opciones; representa una prenda versátil que puede adaptarse a estilos casuales o formales, por lo que hay mayor demanda en este segmento. Vestidos con un 14%, 4 personas, segunda opción más elegida. Indica que también hay un interés mínimo en prendas más estilizadas o para ocasiones específicas. La oferta debería enfocarse principalmente en camisetas polo.

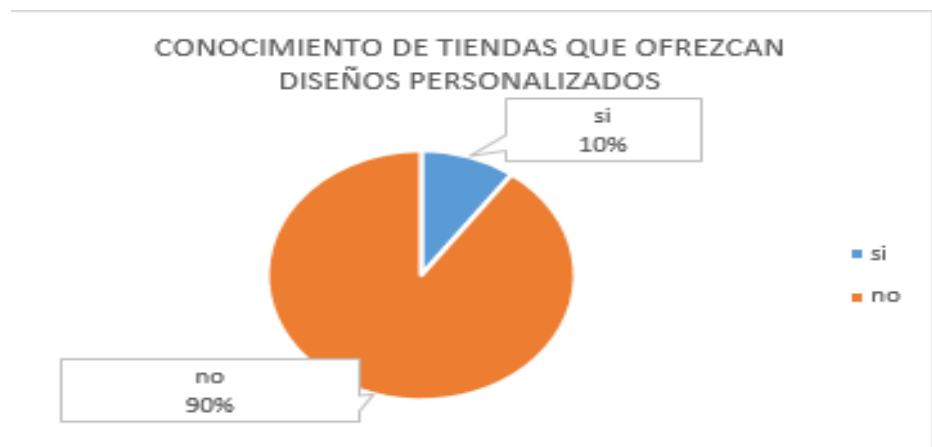


**Figura 22***Atributos en la Prenda*

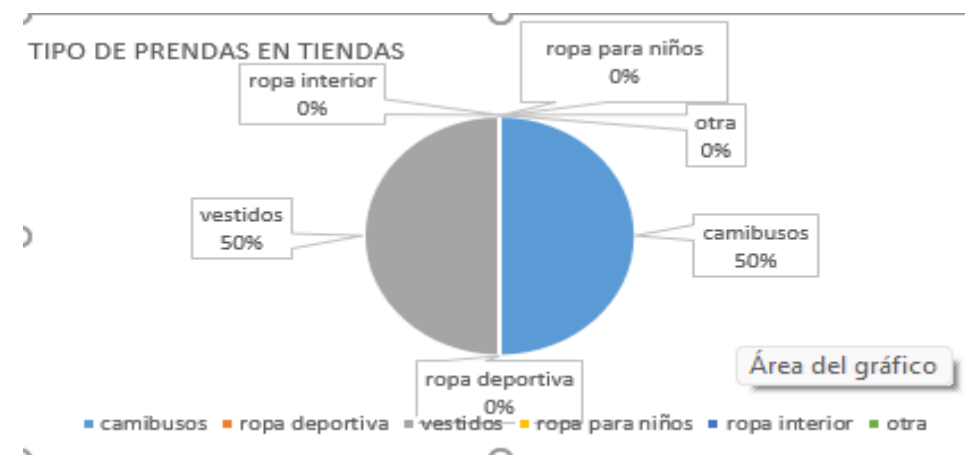
*Nota.* Elaboración propia basada en preferencias manifestadas por la población encuestada, La Hormiga, 2025. Estampados únicos (37%, 11 personas) es el atributo más demandado, lo que indica que hay interés en prendas que se diferencien por diseño y originalidad. Detalles decorativos (27%, 8 personas) Complementa el interés por el diseño distintivo, sugiriendo que los clientes aprecian acabados que agreguen valor visual.

**Figura 23***Accesorios*

*Nota.* Elaboración propia basada en preferencias manifestadas por la población encuestada, La Hormiga, 2025. Ropa interior con un 43%, 13 personas, es el accesorio más demandado, lo que indica una alta prioridad en artículos funcionales y de uso frecuente. Cinturones con un 20%, 6 personas, ocupan el segundo lugar, sugiriendo interés en complementos prácticos que también pueden ser decorativos.

**Figura 24***Conocimiento de Tiendas*

*Nota.* Elaboración propia basada en preferencias manifestadas por la población encuestada, La Hormiga, 2025. Nota: El 90%, 27 personas, no conocen tiendas que ofrezcan prendas con diseño personalizado, lo que indica una oportunidad de mercado importante para promocionar este tipo de servicios. El 10%, 3 personas, solo una pequeña fracción ha identificado o tiene acceso a este tipo de tiendas, sin embargo, no dieron a conocer el nombre de los establecimientos.

**Figura 25***Tipo de Prendas de Tiendas*

*Nota.* Elaboración propia basada en preferencias manifestadas por la población encuestada, La Hormiga, 2025. Se observa que las tres personas que respondieron que si conocían tiendas en las que ofrecen diseños personalizadas, manifestaron que dichas tiendas ofrecen principalmente

camisetas polo y vestidos. No se registraron respuestas en categorías como ropa deportiva, ropa para niños, ropa interior u otras prendas personalizadas (todas con 0%). Esto refleja una limitación en la variedad de la oferta.

### **Análisis del Entorno**

El Municipio Valle del Guamuéz la Hormiga permanece en constante crecimiento económico y demográfico, con actividades comerciales orientadas principalmente a la agricultura, ganadería, comercio minorista y servicios básicos. Sin embargo, existe una limitada oferta de empresas locales dedicadas a la confección de prendas de vestir, por lo cual los habitantes suelen adquirir ropa en almacenes traída de otras ciudades o mediante catálogos.

### **Análisis de la Oferta**

La oferta actual de prendas de vestir en el mercado local se caracteriza por una alta disponibilidad de prendas estandarizadas, con poca presencia de productos hechos a medida o con diseño personalizado.

Tipo de prendas predominantes: camisetas polo, vestidos, y en menor proporción uniformes.

Diseños más comunes: moderno y clásico, con preferencia por colores llamativos y neutros.

Detalles en diseño: camisetas polo para dama y caballero tipo polo con bordados y botones decorativos para que los productos sean más valorados.

Moldería: la mayoría de las prendas que se encuentran en el mercado usan moldes estándar o ajustables, mientras que la confección personalizada es poco frecuente en la oferta masiva.

Tejidos: equilibrio entre tejido plano y tejido de punto.

Personalización: muy escasa en la oferta local; más del 93% de los encuestados no conoce tiendas que ofrezcan diseño personalizado.

## **Análisis de la Competencia**

### ***Competencia Directa***

Tiendas de ropa al por menor, como Terremoto, El Hueco y Koaj. Son las pocas tiendas que ofrecen confección personalizada. Según la encuesta, solo el 6,7% de los consumidores las conoce, lo que indica una baja visibilidad.

### ***Competencia Indirecta***

Catálogos virtuales como Shein y Temu y físicos como revistas de Leoniza y offcors.

Viajes a ciudades cercanas como Orito, Mocoa para adquirir ropa más económica y bonita.

## **Análisis de Precios**

El precio es el factor más importante en la decisión de compra teniendo en cuenta que el 37% lo señaló como prioridad, lo que indica que el consumidor es sensible a variaciones.

Existe oportunidad de posicionamiento en un rango medio-alto. Podría ser viable, siempre que se justifique por calidad, ajuste y diseño único, ya que más de la mitad de los encuestados valora la personalización y el diseño por encima de la marca.

## **Conclusión del Estudio de Mercado**

El análisis evidencia una oportunidad para la creación de una empresa de confecciones en La Hormiga, Putumayo, debido a:

Alta demanda insatisfecha de ropa de exterior, principalmente casual y deportiva.

Limitada oferta local de confección, lo que incrementa costos para los comerciantes y reduce la variedad para el consumidor final.

Preferencia de la población por precios accesibles, diseños cómodos y actuales.

La empresa puede diferenciarse al confeccionar prendas adaptadas a las necesidades climáticas y culturales locales, generando además empleo y desarrollo económico regional.

Se identifica la necesidad de diseñar camisetas polo para caballero y para damas versátiles, aptas para diferentes entornos. Asimismo, considerando que la población encuestada manifestó preferencia por telas cómodas, la empresa puede orientar la producción hacia diseños tipo polo, que combinan confort y estilo.

## Modelo CANVAS

**Figura 26**

### Modelo Canvas

MODELO DE NEGOCIO METODOLOGÍA CANVAS				
Bloque 8. Socios Clave	Bloque 7. Actividades Clave	Bloque 2. Propuesta de Valor	Bloque 4. Relación con los Clientes	Bloque 1. Segmentos de Cliente
Proveedores de telas Proveedores de insumos (Hilos-materiales) Transportadora local y nacional. Patronista Cámara de comercio del Putumayo	Producción Gestión de pedidos, marketing y ventas Gestión de proveedores	Camisetas polo personalizadas de ALTA CALIDAD confeccionadas con tela tipo piqué, diseños modernos y adaptadas al clima tropical del Putumayo. ✓ Precio Competitivo: 20-30% menor vs. marcas premium, manteniendo calidad superior. ✓ Diseños Propios: Incorporan elementos de identidad cultural regional (colores, patrones). ✓ Producción Local: Tiempos de entrega cortos (7-15 días vs. 30-45 días de proveedores externos). ✓ Personalización: Bordados, estampados, tallajes especiales según necesidades del cliente. ✓ Atención Personalizada: Asesoría en diseño, tallaje y selección de materiales. ✓ Servicio Post-Venta: Ajustes, reparaciones y garantía de satisfacción. ✓ Responsabilidad Social: Generación de empleo local, inclusión de mujeres cabeza de hogar..	Asistencia Personal Comunidad en redes sociales (grupo Facebook/Instagram) Fidelización: Programa de descuentos para clientes recurrentes	CLIENTES MAYORISTAS • Empresas locales que requieren uniformes corporativos • Instituciones educativas (colegios, universidades) • Sector salud y servicios (clínicas, hoteles) CLIENTES MINORISTAS: • Compradores finales que llegan por Facebook e Instagram • Clientes de tienda física en La Hormiga • Compras vía WhatsApp Business CLIENTES INSTITUCIONALES : • Convenios con entidades gubernamentales • Dotaciones para personal de empresas
	<b>Bloque 6. Recursos Clave</b> • Maquinaria industrial: 3 rectas, 2 overlock, 1 collarín, 1 ojeadora, 1 botonadora • Taller de confección industrial • Sistema de almacenamiento: estanterías metálicas • Herramientas y accesorios de confección <b>RECURSOS HUMANOS:</b> • 5 operarias especializadas en confección • 1 asistente administrativo para ventas contabilidad Fichas técnicas y patrones de productos Procesos estandarizados de producción		<b>Bloque 3. Canales de Distribución</b> Tienda física La Hormiga, Facebook +Instagram, WhatsApp Business, Fuerza ventas institucional, Eventos/ferias locales	
<b>Bloque 9. Estructura de Costos</b> • Mano de obra • Infraestructura • Marketing • Materia prima • Insumos • Empaque Costo unitario		<b>Bloque 5. Fuentes de Ingresos</b> Venta minorista tienda + online Venta mayorista Convenios institucionales Servicios adicionales (bordados, estampados)		

*Nota.* Elaboración propia

## **Estudio Técnico el Proceso de Confección de Camisetas Polo**

### **Importancia del Proceso Técnico en la Industria de Confección**

El proceso técnico en la industria de confección es fundamental para garantizar la calidad, eficiencia y competitividad de las prendas producidas. Un proceso técnico bien definido permite optimizar recursos, reducir desperdicios, cumplir con estándares de calidad y responder eficientemente a las demandas del mercado.

### **Tipo de Producto: Camisetas Polo**

El proyecto se orienta a la producción de camisetas tipo polo, prendas versátiles caracterizadas por su cuello y puños rectilíneos, cartera, con pespunte en hombros y puño, y espalda con marquilla. Este tipo de prenda se ha consolidado en el mercado por su adaptabilidad tanto para uso casual como semi-formal.

### **Diseño Industrial de la Prenda**

El diseño industrial de prendas de vestir es el proceso creativo y técnico mediante el cual se conceptualiza y desarrolla un producto textil que responda tanto a necesidades funcionales como estéticas. En esta etapa se consideran aspectos clave como las tendencias de moda, las características del mercado objetivo, los materiales disponibles y las capacidades de producción.

El proceso de diseño industrial incluye:

Investigación de tendencias y análisis del mercado objetivo

Desarrollo de bocetos y conceptualización del diseño

Selección de materiales, colores y acabados

Creación de fichas técnicas de diseño con especificaciones detalladas

Evaluación de viabilidad técnica y costos de producción

### **Desarrollo del Prototipo**

El prototipo es la primera representación física del diseño conceptual. Su desarrollo es crucial para validar el diseño antes de iniciar la producción en serie. El prototipo permite identificar y corregir problemas de ajuste, construcción o funcionalidad de manera temprana.

Tipos de prototipos en confección:

- Muestra de diseño: Primera representación del boceto utilizando telas similares a las finales.
- Muestra de fitting: Prototipo usado para verificar el ajuste correcto al cuerpo.
- Prototipo de preproducción: Versión final que se confecciona con los materiales definitivos antes de iniciar la producción masiva.

Proceso de confección del prototipo:

- Preparación de patrones base según las especificaciones del diseño
- Corte de piezas en tejido de prueba (glasilla o material económico similar)
- Ensamblaje de la prenda con costuras provisionales
- Prueba de fitting en maniquí o modelo humano
- Ajustes y correcciones necesarias en patrones
- Confección del prototipo final con materiales definitivos
- Evaluación final y aprobación para producción

### **Ficha técnica de la Camiseta Polo**








La ficha técnica constituye el documento base de estandarización en el proceso productivo. De acuerdo con el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA, 2022), “la ficha técnica es el instrumento que orienta al operario en la correcta interpretación de las características del producto, los materiales a utilizar, los procesos involucrados y los controles de calidad a aplicar” (p. 45).



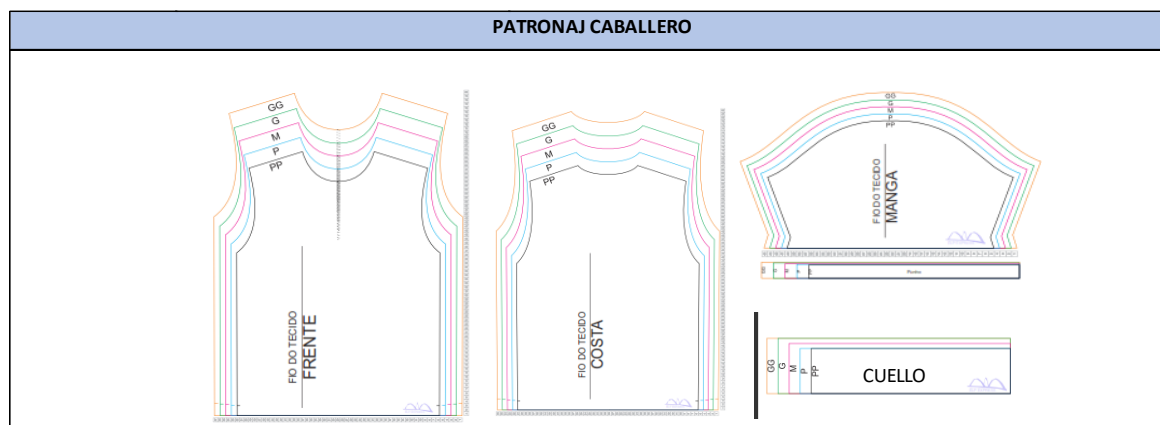
## Especificaciones del Producto

### Figura 28

#### Ficha técnica del producto

FICHA TECNICA				
ELABORO FICHA TECNICA	YURI KATERINE MARTINEZ ROJAS			
PRENDA	CAMISETA POLO			
MOLDERIA	Estándar / adaptados a la necesidad del cliente			
Tipo de tela	Colores disponibles	Carateristicas de la tela		
PIQUE	BLANCO ,NEGRO ,AZUL OSCURO, VERDE , ROJO, AMARILLO, AZUL REY	Tejido pique 100% poliéster, Ancho: 1,80 (+/-3) cms Peso: 226 (+/-11) g/m2		
DIBUJO PLANO				
				
DELANTERO		ESPALDA		
DESCRIPCIÓN DEL MODELO				
INSUMOS POR UNIDAD				
INSUMO	DESCRIPCION	CONSUMO	COLOR	MUESTRA
Hilo	Poliester N° 120	50 M	blanco u/otro	
Botones	Camisero cuatro agujeros 11 mm	2	blanco	
Entretela pegante	50 gramos Ref. S4205	10 cm	blanco	
Marquilla de marca con talla	POLYESTER	1	blanco escrito negro	
Empaque Bolsa	Platica en Polietileno transparente	1	trasparente	
PIEZA	DESCRIPCIÓN DE LA PIEZA			
DELANTERO	Cubre el torso delantero. corte recto o ajustado para dama			
ESPALDA	Parte de la camisa que cubre el torso en la parte trasera. Corte recto o ajustado para dama			
CARTERA	Ubicación de abertura en centro delantero, con 2 ojales y 2 botones			
MANGA	Manga corta con dobladillo			
CUELLO	Cuello en tejido de punto rectilíneo			

Especificaciones Generales	
1	Costuras rectas uniformes
2	Boton pegado en cruz
3	Cuello y puños de la misma tela
4	Se utiliza Interlon par afusionar cuello y cartera



**TABLA DE MEDIDAS PATRONES CABALLERO**

COTA	DESCRIPCIÓN MEDIDAS	S	TALLA BASE		
			M	L	XL
A	LARGO0 DE HOMBRO	13,5	14	14,5	15
B	ANCHO PECHO	38,5	39,5	40,5	41,5
C	ANCHO ESPALDA	42	43	44	45
D	CONTORNO DE PECHO	91,5	96,5	101,5	106,5
E	CONTORNO CUELLO	37	39	41	43
F	ANCHO CUELLO	7,5	7,5	7,5	7,5
G	LARGO TOTAL	71	72	73	74
H	LARGO DE MANGA	24,5	25,5	26,5	27,5
I	LARGO DE PECHERA	17	18	19	20
J	ANCHO DE PECHERA	10,5	10,5	10,5	10,5

**MEDIDAS DE CAMISETA POLO CABALLERO TERMINADA**

COTA	DESCRIPCIÓN MEDIDAS	S	M	L	XL
A	LARGO0 DE HOMBRO	12,5	13	13,5	14
B	ANCHO PECHO	37,5	38,5	39,5	40,5
C	ANCHO ESPALDA	41	42	43	44
D	CONTORNO DE PECHO	90,5	95,5	100,5	105,5
E	CONTORNO CUELLO	36	38	40	42
F	ANCHO CUELLO	7	7	7	7
G	LARGO TOTAL	68,5	69,5	70,5	71,5
H	LARGO DE MANGA	22	23	24	25
I	LARGO DE PECHERA	15,5	16	16,5	17
J	ANCHO DE PECHERA	3	3	3	3

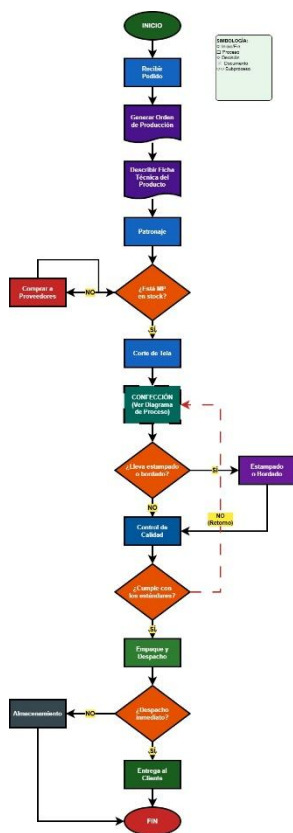
PATRONAJE DAMA					
TABLA DE MEDIDAS PATRONES DAMA					
COTA	DESCRIPCIÓN MEDIDAS	S	TALLA BASE M	L	XL
A	LARGO0 DE HOMBRO	13,5	14	14,5	15
B	ANCHO PECHO	38,5	39,5	40,5	41,5
C	ANCHO ESPALDA	42	43	44	45
D	CONTORNO DE PECHO	91,5	96,5	101,5	106,5
E	CONTORNO CUELLO	37	39	41	43
F	ANCHO CUELLO	7,5	7,5	7,5	7,5
G	LARGO TOTAL	71	72	73	74
H	LARGO DE MANGA	24,5	25,5	26,5	27,5
I	LARGO DE PECHERA	17	18	19	20
J	ANCHO DE PECHERA	10,5	10,5	10,5	10,5
MEDIDAS DE CAMISETA POLO DAMA TERMINADA					
COTA	DESCRIPCIÓN MEDIDAS	S	M	L	XL
A	LARGO0 DE HOMBRO	12,5	13	13,5	14
B	ANCHO PECHO	37	38	39	40
C	ANCHO ESPALDA	41	42	43	44
D	CONTORNO DE PECHO	90	92	94	96
E	CONTORNO CUELLO	36	38	40	42
F	ANCHO CUELLO	7	7	7	7
G	LARGO TOTAL	65	66	67	68
H	LARGO DE MANGA	17	18	19	20
I	LARGO DE PECHERA	15,5	16	16,5	17
J	ANCHO DE PECHERA	3	3	3	3

## Flujograma del Proceso

Representa de manera visual las etapas que se siguen desde Recibir el pedido del cliente hasta la entrega del producto final.

Figura 29

Flujograma del Proceso

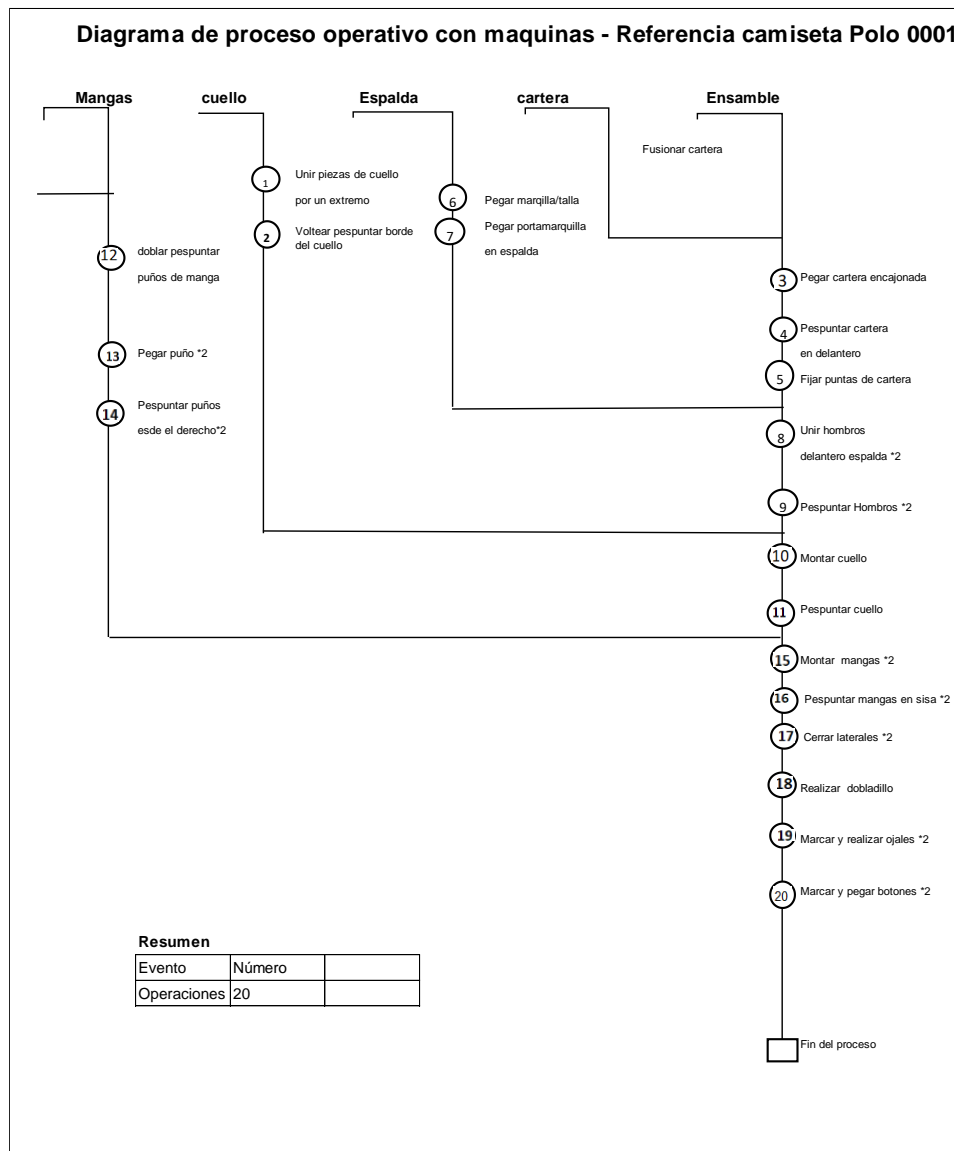


Nota. Autoria propia

## Diagrama del Proceso de Confección de Camisetas Polo

Figura 30

Diagrama del Proceso de Confección de Camisetas Polo



Nota. Autoria propia

## **Etapas del Proceso Técnico de Confección**

De acuerdo con Gutiérrez y Simancas (2018), “el proceso de confección debe responder a principios de secuencialidad, control de operaciones y ergonomía del trabajo” (p. 71).

Este proceso se organiza en seis fases principales:

Comprende el conjunto de operaciones secuenciales y coordinadas que transforman la materia prima en el producto terminado. Cada etapa del proceso debe ejecutarse con precisión para garantizar la calidad final de la prenda.

### **Recibir Pedido**

La etapa de recibir el pedido es fundamental en el proceso de producción, ya que marca el inicio de la ejecución del nuevo proyecto. Esta etapa implica varios pasos clave:

- Confirmación del Pedido

Verificación de los detalles del pedido, incluyendo cantidad, especificaciones y plazos de entrega.

- Confirmación con el cliente sobre la aceptación del pedido y cualquier requerimiento adicional.

- Registro del Pedido

Ingreso de la información del pedido en el sistema de gestión de producción.

Asignación de un número de referencia o código para el seguimiento del pedido.

- Evaluación de Recursos

Análisis de los recursos disponibles (humanos, materiales y tecnológicos) necesarios para cumplir con el pedido.

Identificación de posibles limitaciones o necesidades adicionales.

- Planificación de la Producción

Integración del pedido en el cronograma de producción existente.

Notificación al equipo de producción sobre el pedido y sus requisitos.

### **Generar Orden de Producción**

Se organiza y programa el proceso productivo considerando los recursos disponibles, tiempos de entrega y requerimientos del cliente.

La planeación de la producción es el punto de partida del proceso técnico. Permite coordinar los recursos humanos, materiales y tecnológicos para alcanzar la cantidad y calidad deseadas en el tiempo previsto. Según Chase y Aquilano (2015), *“la planeación de la producción busca la sincronización entre las capacidades del sistema y la demanda del mercado”* (p. 89).

Mediante una orden de producción, documento que autoriza e inicia el proceso de manufactura. Contiene información detallada sobre las cantidades a producir, especificaciones del producto, fechas de entrega y recursos asignados. Se elabora a partir de la solicitud del cliente y las capacidades de producción disponibles. Este documento es distribuido a todas las áreas involucradas para coordinar las actividades de producción.

Aquí se lleva acabo lo siguiente:

### **Revisión de Inventarios**

La revisión de inventarios consiste en verificar la disponibilidad de materias primas, insumos y accesorios necesarios para cumplir con la orden de producción. Se realiza un conteo físico y se compara con los registros del sistema de inventarios. Se identifican faltantes o excedentes y se actualiza la información para determinar las necesidades de compra. Este proceso permite prevenir retrasos en la producción por falta de materiales.

### **Compra de Materiales**

El proceso de compra inicia con la generación de una solicitud de compra basada en los faltantes identificados en la revisión de inventarios. Se evalúan proveedores considerando criterios de calidad, precio, tiempos de entrega y condiciones de pago. Se emite la orden de compra especificando cantidades, características técnicas y condiciones de entrega. Se realiza seguimiento hasta la recepción de los materiales solicitados.

### **Recepción de Materia Prima**

La recepción de materia prima es el proceso mediante el cual se reciben, verifican y registran los materiales adquiridos, asegurando que cumplan con las especificaciones solicitadas.

### **Verificación del Pedido**

Al recibir los materiales, se verifica que la entrega corresponda con la orden de compra y la guía de remisión. Se comprueba la cantidad recibida, referencias, colores y características especificadas. Se documenta cualquier discrepancia o daño evidente en el transporte. Solo después de la verificación satisfactoria se procede a aceptar formalmente la recepción.

### **Inspección de Materiales**

La inspección de materiales consiste en evaluar las características físicas y de calidad de las materias primas recibidas. Se verifica el ancho, peso, composición y acabado de las telas. Se inspeccionan defectos como manchas, rasgaduras, variaciones de tonalidad o imperfecciones en el tejido. Se toman muestras para pruebas de resistencia, encogimiento y solidez del color según sea necesario. Los materiales que no cumplen los estándares se rechazan y se coordina su devolución o reposición con el proveedor.

### **Almacenamiento de Materiales y producto**

El almacenamiento adecuado de los materiales textiles es fundamental para preservar su calidad hasta su uso en producción. Los materiales deben organizarse en un área designada con condiciones ambientales controladas.



Especificaciones técnicas del sistema de almacenamiento:

- Etiquetado: Cada posición debe contar con identificación clara que incluya código de material, proveedor, fecha de recepción, número de lote y cantidad.
- Sistema FIFO: Organización para garantizar el uso de materiales según orden de entrada (primero en entrar, primero en salir).
- Pasillos: Ancho mínimo de 1. metros para facilitar el tránsito seguro y la manipulación de materiales.
- almacenamiento de materiales textiles en condiciones controladas, sistema FIFO para rotación de inventario, capacidad de etiquetado claro, y flexibilidad para ajustes según variaciones en el volumen de producción

### **Tipos de Estanterías Requeridas Para Almacenamiento**

Estantería telas (robusta)      1.8m x 2.5m x 0.8m - 3 niveles

Estantería insumos pequeños    2m x 1.8m x 0.4m - 4 niveles

Estantería producto terminado    2.5m x 2m x 0.5m - 5 niveles

Estantería piezas cortado      2m x 1.5m x 0.6m - 4 niveles

Estantería herramientas        1.5m x 0.8m x 0.4m con ganchos

### **Condiciones de Almacenamiento**

Para garantizar la preservación de los materiales textiles, se deben mantener las siguientes condiciones ambientales y de cuidado:

Temperatura: Entre 18°C y 24°C, evitando variaciones bruscas que puedan afectar las fibras.

Humedad relativa: 50-65%, controlada para prevenir moho, decoloración o alteraciones en las propiedades del tejido.

**Iluminación:** Evitar exposición directa a luz solar o fuentes de luz intensa que puedan causar decoloración. Usar iluminación LED con bajo nivel de radiación UV.

**Ventilación:** Área con circulación de aire adecuada para prevenir acumulación de humedad y olores.

**Protección:** Los rollos de tela deben mantenerse en su empaque original o cubiertos con material protector. Evitar contacto directo con el piso.

**Limpieza:** Mantener el área libre de polvo, pelusas y cualquier contaminante que pueda adherirse a los materiales. Limpieza periódica semanal.

**Separación:** Mantener distancia de al menos 30 cm entre materiales y paredes para prevenir humedad por condensación.

**Control de plagas:** Inspecciones regulares y medidas preventivas contra insectos que puedan dañar los textiles

### **Describir Ficha Técnica del Producto**

En la ficha técnica de orden de producción se describe todo lo relacionado producto.

Breve descripción que resuma sus características y funcionalidades del pedido registrado.

En este documento se registra especificaciones técnicas del producto a realizar, los requerimientos de Producción, la cantidad a producir, los métodos de fabricación y procesos involucrados, las herramientas y maquinaria necesarias, y los parámetros para el control de calidad durante y después de la producción y tiempos estimados para la producción y entrega del producto.

## **Patronaje**

El patronaje consiste en el diseño técnico de las piezas que componen la prenda (frente, espalda, mangas y cuello). Los patrones se elaboran en papel bond o digitalmente mediante software CAD de confección.

Según la Cámara Colombiana de la Confección (2023), “el patronaje técnico es una herramienta que integra diseño y producción, optimizando la precisión en el corte y reduciendo desperdicio de tela” (p. 9).

Las plantillas que se utilizan para cortar y confeccionar las piezas de una camiseta polo. Estos patrones definen la forma y el tamaño de las diferentes partes de la prenda, asegurando que todas las piezas encajen correctamente al ensamblarse.

Este proceso transforma los diseños en patrones dimensionales listos para el corte. Esta etapa es fundamental para garantizar el ajuste correcto de las prendas y optimizar el uso del material.

Proceso de patronaje industrial:

- Verificación de medidas según especificaciones del cliente y tabla de tallas definida
- Ajuste y afilado de patrones base para adaptarlos al diseño específico de la prenda
- Digitalización de patrones para escalado automático en diferentes tallas
- Creación de la tizada o marcada óptima que maximice el aprovechamiento del material y minimice desperdicios
- Verificación de sentido de tela, encogimientos previstos y márgenes de costura
- Entrega de patrones y tizadas aprobadas al área de corte para iniciar producción

## **Materiales Necesarios para Patronaje**

Computador diseño

Software patronaje

Impresora ploter A0

Mesa patronaje 2.5m x 1.2m profesional

Herramientas patronaje ( Reglas, curvas francesas)

## **Corte**

El corte es el proceso de seccionar las telas siguiendo los patrones establecidos en la tizada. Esta operación requiere precisión para garantizar que todas las piezas tengan las dimensiones correctas y que el consumo de material sea el planificado.

Especificaciones del proceso de corte industrial:

Identificación de orden: Cada lote de corte se identifica con un número de orden de producción, talla, color y fecha, asegurando la trazabilidad del proceso.

Tendido de telas: Extensión de múltiples capas de tela sobre la mesa de corte, cuidando que queden completamente planas, sin arrugas ni tensiones. El número de capas depende del grosor de la tela y la capacidad de la máquina de corte (generalmente 50-100 capas).

Reposo: Dejar reposar el tendido durante 2-4 horas antes del corte para que la tela se estabilice y recupere su estado natural, evitando deformaciones posteriores.

Etiquetado para producción: Cada paquete de piezas cortadas se etiqueta con información de orden de producción, talla, color, número de piezas y sección a la que corresponde.

Armado de paquete: Organización de las piezas cortadas en paquetes completos que contienen todas las partes necesarias para ensamblar una prenda, facilitando el flujo en el área de confección.

Para cortar la tela se requiere equipo de corte que incluye:

Cortadora vertical

Mesa de corte industrial 4m x 1.65m en aluminio

Cortadora circular manual

Cortadora esquinera

Fusionadora entretela Plancha fusión

Mesa preparado 2m x 1m con cajones

### **Confeccion**

Aquí se realiza el proceso operativo del ensamble de las piezas de la camiseta polo donde se utilizan: Máquina recta industrial, fileteadora 4 hilos, máquina collaretera, ojaladora automática, botonadora industrial, plancha industrial vapor, mesa cargue prendas, mesa descargue, mesa planchado y sillas ergonómicas

Ademas se requiere herramientas de trabajo tales como; Tijeras industriales, tijeras zigzag, reglas metálicas, escuadras carpintero, curvas francesas cintas métricas, alfileres cabeza, dedales metálicos, descosedores, agujas industriales tizas sastres, marcadores textiles, cortahilos, ruleta trazadora

### **Control de Calidad**

En esta fase se realiza la inspección final del producto confeccionado, con el propósito de garantizar que cada prenda cumpla los estándares de calidad establecidos por la empresa y las normas internacionales.

El proceso incluye la verificación dimensional, asegurando la uniformidad de las medidas según la ficha técnica, la revisión de la resistencia de las costuras mediante pruebas de tensión, y la evaluación visual de acabados, limpieza de hilos, alineación de piezas y correcta colocación de accesorios (botones, ojales, etiquetas).

Se aplica el sistema de muestreo AQL 2.5 (Acceptable Quality Level) conforme a la norma ISO 2859-1 (International Organization for Standardization, 2019).

Bajo este sistema, se determina un tamaño de muestra representativo del lote, se clasifican los defectos en críticos, mayores y menores, y se establece un nivel de aceptación o rechazo del lote en función del número de defectos detectados.

El área de control cuenta con mesas de inspección con superficie blanca y luz superior difusa, instrumentos de medición (reglas, cintas métricas, calibres), dinamómetros de costura, y formatos de registro de no conformidades, garantizando la trazabilidad de cada revisión. En esta área se requiere se requiere una mesa de revisión 2.5m x 1m con luz superior.

### **Empaque y Despacho**

Una vez aprobadas en control de calidad, las prendas pasan al área de acabado, donde se realiza el planchado industrial con vapor para eliminar arrugas y dar una presentación óptima. Se utilizan planchas de vapor industriales con aspiración y mesas térmicas que aseguran el moldeado y fijación de las costuras sin deformar el tejido. Aquí se requiere una mesa de empaque 1.8m x 0.8m con cajones. Tiempos de la prenda

Un estudio de tiempos es una técnica utilizada para medir el tiempo que se requiere para realizar cada operación dentro de un proceso de trabajo. Su objetivo principal es evaluar la eficiencia del proceso, establecer estándares de tiempo, identificar cuellos de botella y mejorar la productividad. Realizamos los cálculos del tiempo para confeccionar una camiseta polo.

Calculando el promedio:

$$Tiempo\ promedio = \frac{a + b + c + d + e}{3} = abcde\ minutos$$

Este tiempo promedio puede ser utilizado para establecer un estándar para esa operación.

También se utiliza la siguiente formula:

$$TN = TO * C / 100$$

TN= tiempo normal

TO= Tiempo de operación observado

C = Valoración del operario

Valoración es el ritmo 100 de corresponder a un operario adaptado al trabajo.

$$TE = TN * TN X holgura$$

TE= Tiempo estándar

Holgura= Suplemento por condiciones físicas o ambientales

Tabla de tiempos

Figura 31

## Toma de Tiempos Confección Camiseta Polo NN

REFERENCIA																			1																		
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO																			Camiseta polo con cuello elaborado en la misma tela piqué; cartera encajonada, pespunte en hombros, sisa y bajo de prenda, espalda con marquilla																		
FECHA																																					
																			OBSERVACIÓN																		
SECCIÓN	orden	No.	Máquina	TO	TO	TO	TO	TO	TO	TO	TO	TO	TO	TO	TO	VAL	TN	SUPLME	TE																		
Preparados		Marcar posición de cartera en delantero	Manual	0,22	0,21	0,23	0,22	0,21	0,22	0,21	0,23	0,22	0,21	0,22	80%	0,18	10%	0,2																			
	(fusionar y	Fusionar entretela en cartera delantero	Plancha	0,48	0,46	0,47	0,49	0,45	0,48	0,47	0,46	0,48	0,47	0,48	80%	0,38	10%	0,42																			
	marcar	Fusionar entretela en piezas de cuello	Plancha	0,52	0,5	0,51	0,53	0,49	0,52	0,5	0,51	0,52	0,51	0,52	80%	0,42	10%	0,46																			
	prenda)	Marcar ancho de cartera	Manual	0,18	0,17	0,19	0,18	0,17	0,18	0,17	0,18	0,17	0,18	0,18	80%	0,14	10%	0,16																			
		Fusionar entretela en portamarquilla	Plancha	0,38	0,37	0,39	0,38	0,36	0,38	0,37	0,38	0,39	0,37	0,38	80%	0,3	10%	0,34																			
		Doblar y preparar puños de manga	Manual	0,42	0,4	0,43	0,41	0,4	0,42	0,41	0,42	0,4	0,41	0,42	80%	0,34	10%	0,37																			
<b>TOTAL PREPARADO</b>																			1,95																		
Cuello	1	Unir piezas de cuello por un extremo	Plana	0,55	0,53	0,56	0,54	0,52	0,55	0,53	0,54	0,55	0,54	0,55	80%	0,44	10%	0,48																			
	(mismo tejido	2	Voltear y pespuntear borde del cuello	Plana	0,68	0,65	0,67	0,69	0,64	0,68	0,66	0,67	0,68	0,66	0,68	80%	0,54	10%	0,6																		
Delantero	3	Pegar cartera encajonada (pegar, emparejar y abrir)	Plana	0,87	0,84	0,88	0,86	0,83	0,87	0,85	0,86	0,87	0,85	0,87	80%	0,7	10%	0,77																			
	4	Pespuntear cartera en delantero	Plana	0,72	0,7	0,73	0,71	0,69	0,72	0,7	0,71	0,72	0,71	0,72	80%	0,58	10%	0,63																			
	5	Fijar puntas de cartera	Plana	0,45	0,43	0,46	0,44	0,42	0,45	0,43	0,44	0,45	0,44	0,45	80%	0,36	10%	0,4																			
	6	Pegar marquilla de marca y talla	Plana	0,58	0,56	0,59	0,57	0,55	0,58	0,56	0,57	0,58	0,57	0,58	80%	0,46	10%	0,51																			
	Espalda	7	Pegar portamarquilla en espalda	Plana	0,62	0,6	0,63	0,61	0,59	0,62	0,6	0,61	0,62	0,61	0,62	80%	0,5	10%	0,55																		
		8	Unir hombros delantero y espalda (x2)	Fileteado	0,92	0,89	0,93	0,91	0,88	0,92	0,9	0,91	0,92	0,9	0,92	80%	0,74	10%	0,81																		
	9	Pespuntear hombros (x2)	Plana	0,75	0,72	0,76	0,74	0,71	0,75	0,73	0,74	0,75	0,73	0,75	80%	0,6	10%	0,66																			
	10	Montar cuello en escote	Plana	1,15	1,11	1,16	1,14	1,1	1,15	1,12	1,14	1,15	1,13	1,15	80%	0,92	10%	1,01																			
	11	Pespuntear cuello desde el derecho	Plana	0,88	0,85	0,89	0,87	0,84	0,88	0,86	0,87	0,88	0,86	0,88	80%	0,7	10%	0,78																			
	15	Realizar primer pespunte en cartera	Plana	0,38	0,37	0,39	0,38	0,36	0,38	0,37	0,38	0,37	0,38	0,38	80%	0,3	10%	0,34																			
	16	Realizar segundo pespunte y cuadrar cartera	Plana	0,95	0,92	0,96	0,94	0,91	0,95	0,93	0,94	0,95	0,93	0,95	80%	0,76	10%	0,84																			
Mangas	12	Doblar y pespuntear puños de manga (x2)	Plana	0,85	0,82	0,86	0,84	0,81	0,85	0,83	0,84	0,85	0,83	0,85	80%	0,68	10%	0,75																			
	13	Pegar puños a mangas (x2)	Fileteado	0,78	0,75	0,79	0,77	0,74	0,78	0,76	0,77	0,78	0,76	0,78	80%	0,62	10%	0,69																			
	14	Pespuntear puños desde el derecho (x2)	Plana	0,68	0,66	0,69	0,67	0,65	0,68	0,66	0,67	0,68	0,67	0,68	80%	0,54	10%	0,6																			
Ensamble 2	15	Montar mangas en sisa (x2)	Fileteado	1,32	1,28	1,33	1,31	1,27	1,32	1,29	1,31	1,32	1,3	1,32	80%	1,06	10%	1,16																			
	16	Pespuntear sisa desde el derecho (x2)	Plana	0,95	0,92	0,96	0,94	0,91	0,95	0,93	0,94	0,95	0,93	0,95	80%	0,76	10%	0,84																			
	17	Cerrar costados laterales de prenda (x2)	Fileteado	1,25	1,21	1,26	1,24	1,2	1,25	1,22	1,24	1,25	1,23	1,25	80%	1	10%	1,1																			
	18	Realizar dobladillo en bajo de prenda	Collarete	1,42	1,38	1,43	1,41	1,37	1,42	1,39	1,41	1,42	1,4	1,42	80%	1,14	10%	1,25																			
	19	Marcar y realizar ojales (x2)	Ojaladora	1,48	1,44	1,49	1,47	1,43	1,48	1,45	1,47	1,48	1,46	1,48	80%	1,18	10%	1,3																			
	20	Marcar posición y pegar botones (x2)	Botonadora	0,88	0,85	0,89	0,87	0,84	0,88	0,86	0,87	0,88	0,86	0,88	80%	0,7	10%	0,77																			
<b>TOTAL COSTURA</b>																			16,84																		
		Abotonar y revisar funcionalidad	Manual	0,42	0,41	0,43	0,42	0,4	0,42	0,41	0,42	0,41	0,42	0,42	80%	0,34	10%	0,37																			
Empaque		Doblar, empacar y etiquetar prenda	Manual	0,68	0,66	0,69	0,67	0,65	0,68	0,66	0,67	0,68	0,67	0,68	80%	0,54	10,00%	0,6																			
	<b>TOTAL TERMINADO</b>																			3,04																	

Nota. Autoría propia



### **Capacidad de Producción**

Teniendo en cuenta este análisis de tiempos la capacidad de producción del 80% del mes es de 2.939 prendas/mes con un tiempo estándar por prenda de 16,84 minutos y 5 operarias en confección.

### **Balanceo de Maquinas**

**Tabla 1***Balanceo de Maquinas*

Balanceo de línea con 5 operarias							
Minutos turno	450	En esta columna se calculan los minutos que requiere cada operación considerando la producción diaria objetivo. Las operarias cuentan con 450 minutos disponibles por turno, pero no todas las operaciones requieren utilizar el tiempo completo.				Asignación de operaciones para balancear la línea completando aproximadamente 450 min/operaria	
Número de Operarias	5						
Minutos disponibles Turno	2250						
Tiempo Estándar (minutos)	16,84						
	133,6						
Producción Diaria	1						
	17,81						
Producción por Hora	47	Nota; La eficiencia del 80% y el tiempo se alcanzara gradualmente atravez de una proyeccion de produccion.					
Producción Mensual (22 días) (80%)	2939						
SECCIÓN	No.	OPERACIÓN	Máquina	T E	M in. req.	Pers onas req.	Asignación
Cuello	1	Unir piezas de cuello por un extremo	Plana	0,48	53,89	0,12	Operaria 1
		Voltear y respuntar borde del cuello	Plana	0,60	67,37	0,15	Operaria 2
Delantero	3	Pegar cartera encajonada	Plana	0,77	86,48	0,19	Operaria 2
		Respuntar cartera en delantero	Plana	0,63	74,74	0,16	Operaria 2

Balanceo de línea con 5 operarias							
					0	44	Oper
	5	Fijar puntas de cartera		Plana	,40	,91	0,10 aria 2
		Pegar marquilla de marca y			0	57	Oper
	6	talla		Plana	,51	,26	0,13 aria 2
		Pegar portamarquilla en			0	61	Oper
Espalda	7	espalda		Plana	,55	,76	0,14 aria 3
		Unir hombros delantero y		Filetea	0	90	Oper
	8	espalda (x2)	dora		,81	,98	0,20 aria 3
					0	74	Oper
	9	Pespuntar hombros (x2)		Plana	,66	,11	0,17 aria 3
					1	11	Oper
	10	Montar cuello en escote		Plana	,01	3,42	0,25 aria 3
		Pespuntar cuello desde el			0	87	Oper
	11	derecho		Plana	,78	,60	0,20 aria 4
		Realizar primer pespunte en			0	38	Oper
	15	cartera		Plana	,34	,17	0,09 aria 4
		Realizar segundo pespunte y			0	94	Oper
	16	cuadrar cartera		Plana	,84	,35	0,21 aria 4
		Doblar y pespuntar puños de			0	84	Oper
Mangas	12	manga (x2)		Plana	,75	,21	0,19 aria 4
				Filetea	0	77	Oper
	13	Pegar puños a mangas (x2)	dora		,69	,48	0,17 aria 5
		Pespuntar puños desde el			0	67	Oper
	14	derecho (x2)		Plana	,60	,37	0,15 aria 5
				Filetea	1	13	Oper
Ensamble 2	15	Montar mangas en sisa (x2)	dora		,16	0,28	0,29 aria 5
		Pespuntar sisa desde el			0	94	Oper
	16	derecho (x2)		Plana	,84	,35	0,21 aria 5
		Cerrar costados laterales de		Filetea	1	12	Oper
	17	prenda (x2)	dora		,10	3,51	0,28 aria 5
		Realizar dobladillo en bajo de		Collar	1	14	Oper
	18	prenda	etera		,25	0,35	0,31 aria 5
				Ojalad	1	14	Oper
	19	Marcar y realizar ojales (x2)	ora		,30	6,04	0,33 aria 2

Balanceo de línea con 5 operarias							
20	botones (x2)	Marcar posición y pegar	Botonadora	0,77	86,48	0,19	Operaria 3
				1			
				6,84			

## RESUMEN DE CARGA POR OPERARIA

Operaria	carga	Factor	Minutos asignados	% Utilización
Operaria 1		0,974	437,85	97.3%
Operaria 2		0,915	411,75	91.5%
Operaria 3		0,897	403,65	89.7%
Operaria 4		0,873	392,85	87.3%
Operaria 5		0,985	455,99	98.5%

## MAQUINARIA REQUERIDA

Tipo	Factor	Cantidad	Observación
Plana	2,89	3 máquinas	Máquina universal para pespuntes y costuras rectas
Fileteadora	1,939	2 máquinas	Para cerrar y sobre hilar costuras
Collaretera	0,312	1 máquina	Para dobladillos y acabados circulares
Ojaladora	0,325	1 máquina	Para realizar ojales automáticos
Botonadora	0,192	1 máquina	Para pegar botones

*Nota.* Elaboración propia

## Distribución de Planta y Flujo de Trabajo

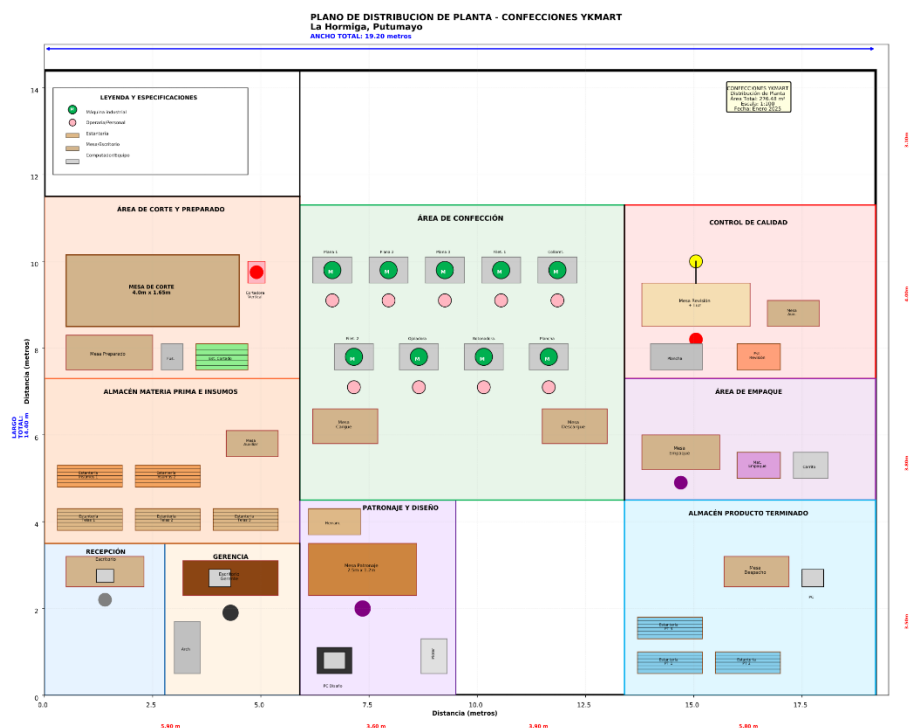
El flujo de producción se organiza linealmente para evitar cruces y mejorar la eficiencia.

El recorrido de materiales sigue la siguiente secuencia:

Recepción → Patronaje → Corte → Ensamble → Control de Calidad → Planchado → Empaque → Despacho. De acuerdo con Niebel y Freivalds (2019), “un layout de planta bien diseñado minimiza el transporte de materiales, mejora la ergonomía y aumenta la capacidad productiva” (p. 212).

**Figura 32**

*Plano distribución de planta*



*Nota. Autoría propia.*

## **Estructura Organizacional y Aspectos Legales**

### **Estructura Organizacional**

#### ***Definición y Relevancia***

Toda empresa requiere una estructura organizacional que oriente su orden interno, defina la asignación de funciones y establezca las relaciones jerárquicas entre sus miembros. Según Robbins y Coulter (2018), “la estructura organizacional es el marco formal que guía cómo las actividades laborales se dividen, agrupan y coordinan dentro de la organización” (p. 96).

En este sentido, la estructura constituye un elemento esencial para crear un sistema eficiente, en el cual cada área y colaborador comprenda con claridad sus responsabilidades, funciones y líneas de reporte.

De acuerdo con Chiavenato (2017) señala que “una estructura funcional concentra la autoridad en cada unidad especializada, promoviendo la eficiencia y el uso racional de los recursos disponibles” (p. 211). En coherencia con ello, cada área de Ykmarkt Confecciones contara con autonomía operativa dentro de su campo de acción, bajo la coordinación directa del gerente general, quien garantizara la integración de los procesos.

#### **Logotipo de la Empresa**

**Figura 33***Logotipo*

*Nota.* Nombre del producto: confecciones Ykmart

**Misión**

Producir y comercializar prendas de vestir de alta calidad que impulsen el desarrollo económico del Putumayo, generando empleo digno, fortaleciendo la identidad textil regional y promoviendo prácticas sostenibles en cada etapa del proceso productivo.

**Visión**

Para el año 2030, consolidarse como una empresa líder en el sector de confecciones del sur de Colombia, reconocida por la excelencia en sus productos, la innovación en sus diseños y el compromiso con la sostenibilidad social y ambiental.

**Valores Corporativos**

- Compromiso: Cumplir con los objetivos empresariales y las expectativas de los clientes mediante una gestión responsable y transparente.
- Responsabilidad: Actuar con ética en cada proceso, garantizando la calidad de los productos y el bienestar de los colaboradores.

- Respeto: Fomentar relaciones basadas en la consideración, la diversidad y la empatía.
- Trabajo en equipo: Promover la colaboración y el sentido de pertenencia para alcanzar metas comunes.
- Equidad: Garantizar igualdad de oportunidades laborales y un trato justo a todas las personas vinculadas a la organización.
- Sostenibilidad ambiental: Implementar prácticas productivas que minimicen el impacto ecológico y promuevan el uso responsable de los recursos naturales.

### ***Objetivos del Negocio***

Objetivo principal: Consolidar una empresa de confección y comercialización de camisetas polo de alta calidad en La Hormiga, Putumayo, que satisfaga las necesidades del mercado local y regional, genere empleo digno y aporte al desarrollo económico y social de la comunidad.

### ***Objetivos Específicos***

- Producción de calidad: Diseñar y confeccionar camisetas polo que cumplan con altos estándares de comodidad, resistencia y diseño, respondiendo a las tendencias del mercado.
- Crecimiento comercial: Posicionar la marca en el municipio de La Hormiga y en la región del Putumayo, ampliando progresivamente la cobertura hacia otros mercados regionales y nacionales.
- Responsabilidad social: Contribuir a la generación de empleo formal, capacitando y vinculando mano de obra local, especialmente mujeres y jóvenes.
- Sostenibilidad ambiental: Implementar prácticas responsables en el uso de recursos, reduciendo desperdicios y promoviendo la reutilización de materiales.



- Innovación: Fomentar la creatividad en los diseños y la diversificación de productos para atender diferentes segmentos de clientes.
- Rentabilidad: Asegurar el crecimiento económico de la empresa mediante estrategias de costos eficientes, precios competitivos y márgenes de utilidad sostenibles.
- Mejora continua: Fortalecer permanentemente los procesos productivos, administrativos y comerciales a través de la capacitación, la tecnología y la innovación

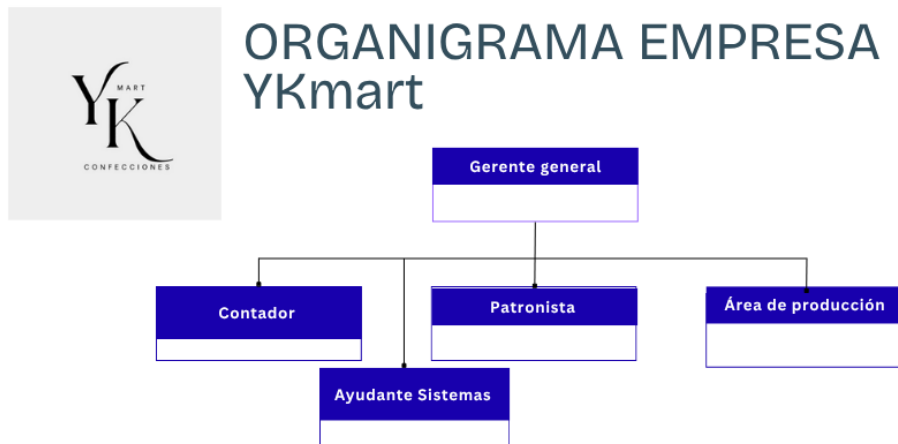
### **Organigrama General**

Según Daft (2020), “las organizaciones modernas requieren estructuras planas, con flujos de información horizontales y liderazgo participativo que fomente la innovación” (p. 187). En concordancia con este enfoque, la estructura propuesta busca promover la comunicación directa y una gestión participativa, fortaleciendo el compromiso del talento humano y la eficiencia organizacional.

Esta estructura, aunque sencilla, garantiza fluidez en la comunicación y claridad jerárquica y eficiencia en la toma de decisiones. Según Mintzberg (2013), “las estructuras simples son adecuadas para empresas pequeñas o nuevas porque permiten una supervisión directa y una rápida toma de decisiones” (p. 64). En ese sentido, la organización de Yk mart Confecciones se basa en un modelo funcional que asegura el control operativo, la especialización técnica y la coordinación entre las áreas.

**Figura 34**

*Organigrama Empresa Ykmart*



*Nota.* Autoría propia

### **Roles y Responsabilidades**

A continuación, se ofrece una explicación detallada de las funciones que deberá desempeñar cada uno de los puestos identificados en la estructura organizacional, de la siguiente manera:

**Tabla 2***Roles y Funciones*

Cargo	Funciones principales	Perfil sugerido
Gerente General	Planificar, dirigir y controlar las operaciones; tomar decisiones estratégicas; representar legalmente a la empresa.	Profesional o tecnólogo en Administración o Ingeniería Industrial.
Contador	Gestionar el control financiero, nómina, facturación, compras, gestión documental y reportes contables.	Técnico o tecnólogo en Contabilidad o áreas afines.
Operarios de Confección	Ejecutar labores de costura, y acabado final de las prendas.	Formación técnica en confección textil.
Patronista	Patronar y cotar las prendas a producir	Técnico en Ventas, Mercadeo o Comunicación Comercial.

*Nota.* Se establecen las funciones de los colaboradores para el buen funcionamiento de la empresa.

## **Mobiliario para el Funcionamiento de Oficinas**

Para las oficinas el funcionamiento de las oficinas se requiere; sillas operativas, escritorio gerencia, escritorio auxiliar, archivador metálico.

Ademas equipos administrativos Computador administrativos como; Impresora multifuncional, Software contable, Teléfono fijo IP, Celular empresarial, Sistema de cámaras, UPS/Regulador. Ademas de tener en cuenta la papeleria y dotación del personal.

## **Política de la Empresa**

### **Enfoque en Calidad**

En Ykmart Confecciones, dedicados a la confección y comercialización de camisetas polo de alta calidad, establecemos como principio fundamental el compromiso con la excelencia, la satisfacción plena de nuestros clientes, el bienestar integral de nuestros colaboradores y el desarrollo sostenible de nuestra comunidad en La Hormiga, Putumayo.

Nuestra política empresarial se fundamenta en los siguientes lineamientos estratégicos:

### **Calidad y Excelencia en Producción**

En Ykmart Confecciones, la calidad no es negociable, es nuestra razón de ser. Nos comprometemos a diseñar y producir camisetas polo que superen las expectativas de nuestros clientes, cumpliendo rigurosamente con los más altos estándares de confección nacional e internacional. Cada prenda que sale de nuestra planta de producción es el resultado de un proceso meticulosamente controlado que garantiza comodidad, durabilidad, resistencia y un diseño impecable acorde con las tendencias actuales del mercado y las necesidades específicas de nuestros clientes.

Para asegurar la calidad en cada etapa del proceso productivo, implementamos sistemas de control integral que abarcan desde la selección y recepción de materias primas hasta la

inspección final del producto terminado. Nuestro compromiso con la excelencia se refleja en la minuciosa verificación de especificaciones técnicas, la supervisión constante de los procesos de confección, y la aplicación de protocolos de aseguramiento de calidad que incluyen inspección por muestreo, pruebas de resistencia de costuras, verificación dimensional y evaluación de acabados. Cada operaria está capacitada y comprometida con producir prendas perfectas, entendiendo que la calidad no es responsabilidad de un departamento, sino el compromiso de cada persona que forma parte de nuestro equipo.

### **Satisfacción y Servicio al Cliente**

Entendemos que el éxito de nuestra empresa depende directamente de la satisfacción de nuestros clientes. Por ello, nos comprometemos a ofrecer un servicio excepcional que va más allá de la simple transacción comercial. Escuchamos activamente las necesidades, preferencias y sugerencias de cada cliente, personalizando nuestros productos y servicios para garantizar que cada experiencia de compra sea memorable y satisfactoria.

Nuestro equipo comercial y de atención al cliente está capacitado para brindar asesoría profesional, resolver dudas, gestionar pedidos con eficiencia y garantizar entregas oportunas que cumplan con los plazos acordados. Implementamos canales de comunicación accesibles y eficientes, incluyendo atención presencial en nuestra tienda, plataformas digitales y redes sociales, asegurando que cada cliente pueda contactarnos fácilmente y recibir respuestas rápidas y efectivas a sus inquietudes.

Valoramos profundamente la confianza que nuestros clientes depositan en nosotros y trabajamos incansablemente para mantener y fortalecer esa relación mediante la honestidad, la transparencia y el cumplimiento riguroso de nuestros compromisos. Cada sugerencia, comentario

o reclamo es atendido con seriedad y profesionalismo, convirtiéndose en una oportunidad para mejorar nuestros procesos y fortalecer la lealtad de quienes nos prefieren.

### **Responsabilidad Social Generación de Empleo Digno**

Ykmart Confecciones asume con orgullo su rol como agente de transformación social en el municipio de La Hormiga, Putumayo. Nos comprometemos a generar oportunidades de empleo digno, formal y estable, contribuyendo activamente al fortalecimiento del tejido social y al mejoramiento de la calidad de vida de las familias vinculadas directa e indirectamente a nuestra operación.

Priorizamos la contratación de mano de obra local, con especial énfasis en la inclusión de mujeres cabeza de hogar, jóvenes en busca de su primera oportunidad laboral, y miembros de comunidades indígenas y campesinas que históricamente han enfrentado barreras para acceder al mercado laboral formal. Reconocemos y valoramos el conocimiento ancestral en confección y artesanía textil que poseen las comunidades de nuestra región, integrándolo creativamente en nuestros procesos productivos y diseños, generando así productos con identidad cultural y autenticidad regional.

Garantizamos condiciones laborales justas, seguras y dignas para todo nuestro personal, cumpliendo rigurosamente con la legislación laboral colombiana y superando, cuando sea posible, los estándares mínimos establecidos. Nuestro compromiso incluye el pago puntual de salarios y prestaciones sociales, el respeto a las jornadas laborales establecidas, la provisión de elementos de protección personal necesarios, y la creación de un ambiente de trabajo respetuoso, inclusivo y libre de cualquier forma de discriminación o acoso.

Además, invertimos en el desarrollo profesional y personal de nuestros colaboradores mediante programas de capacitación técnica, formación en habilidades blandas, y oportunidades

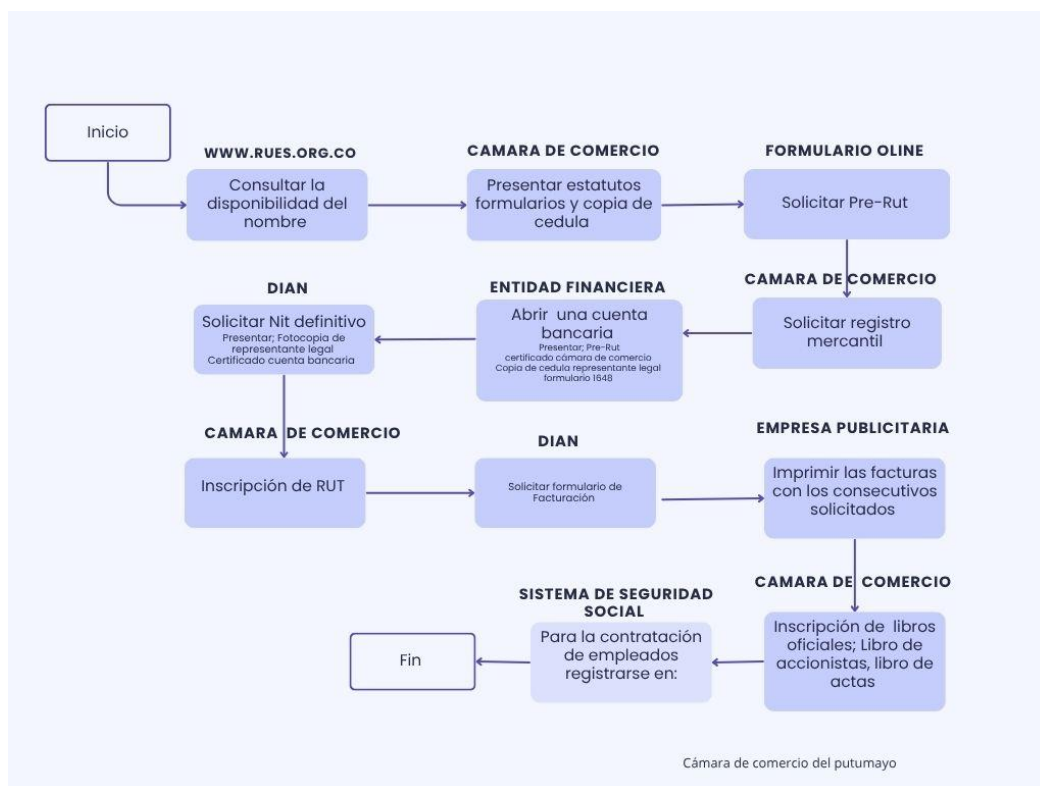
de crecimiento interno que les permitan desarrollar su máximo potencial y construir carreras sostenibles dentro de nuestra organizaciones

## Aspectos legales

### *Pasos Para Legalizar una Empresa*

**Figura 35**

### *Pasos para Legalizar una Empresa*



*Nota.* Autoria propia.

### ***Responsabilidad Social y Cumplimiento Normativo***

Además de los requerimientos legales, la empresa se compromete con principios de responsabilidad social empresarial (RSE), garantizando buenas condiciones laborales,

cumplimiento de derechos humanos y promoción de la equidad de género, en línea con los estándares de la ISO 26000 (2010) sobre responsabilidad social.

### **Gestión Financiera**

Se llevará un control de ingresos, costos y gastos mediante sistemas contables digitales (Siigo o Alegra), así como reportes mensuales y análisis de flujo de caja.

El control financiero permitirá evaluar la rentabilidad y asegurar liquidez para reinvertir en maquinaria, materiales y marketing.

### **Gestión Comercial**

El enfoque comercial combina venta directa e indirecta:

Tienda física local.

Ventas por redes sociales (Facebook, Instagram y WhatsApp Business).

Contratos con empresas, colegios e instituciones dotaciones de camisetas polo.

Kotler y Keller (2016) afirman que “la estrategia de comercialización efectiva debe centrarse en crear valor al cliente y construir relaciones duraderas” (p. 228).

### **Impacto Económico Social y Ambiental**

El impacto empresarial se mide en tres dimensiones: económica, social y ambiental, en línea con el enfoque del Triple Bottom Line (TBL) propuesto por Elkington (1997), que busca equilibrar la rentabilidad con la responsabilidad social y ecológica.

#### **Impacto Económico**

Generación de empleo directo e indirecto: Se prevé la vinculación de al menos 8 mujeres jefas de hogar y jóvenes locales.

Dinamización económica: Al comprar insumos y materiales en el mercado local, se fortalecerán los encadenamientos productivos regionales.



Recaudo fiscal: Aumento en la formalización y aportes tributarios del municipio.

Porter (2019) plantea que “las empresas que crean valor compartido mejoran simultáneamente su competitividad y las condiciones económicas de las comunidades donde operan” (p. 84).

### **Impacto Social**

Ykmart Confecciones se propone generar un impacto positivo en la comunidad mediante la promoción de la inclusión laboral con equidad de género, ofreciendo oportunidades de empleo digno tanto a mujeres como a hombres en condiciones de igualdad.

Asimismo, la empresa fomentará la formación técnica en confección textil, fortaleciendo las capacidades productivas locales y contribuyendo al desarrollo de talento humano especializado en el sector.

De igual manera, el proyecto busca mejorar el bienestar de las familias vinculadas, promoviendo ingresos sostenibles y estabilidad económica en la región.

Como lo plantea Sen (2010), “el desarrollo social se alcanza cuando las personas pueden ampliar sus capacidades, ejercer libertad y acceder a oportunidades dignas” (p. 111). En este sentido, Ykmart Confecciones aspira a consolidarse como un agente de transformación social, impulsando la autonomía, la inclusión y el progreso comunitario en el Putumayo.

### **Impacto Ambiental**

Ykmart Confecciones asume un compromiso activo con la sostenibilidad ambiental, incorporando prácticas responsables en cada etapa del proceso productivo.

La empresa implementará estrategias orientadas a la reducción de residuos textiles, promoviendo la reutilización y el reciclaje de materiales para minimizar el impacto ecológico de la producción. Asimismo, se fomentará el uso racional del agua y la energía eléctrica, mediante

la adopción de equipos eficientes y la concientización del personal sobre buenas prácticas ambientales.

De igual manera, se priorizará la utilización de empaques biodegradables y materiales reciclables, contribuyendo a la disminución de la contaminación plástica y al cumplimiento de los principios de economía circular.

Estas acciones responden al compromiso de la organización con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), particularmente con los ODS 12 y 13, relacionados con la producción responsable y la acción por el clima.

La ONUDI (2019) recomienda la adopción de modelos de producción limpia para el sector textil, destacando que “las empresas sostenibles mejoran su imagen y reducen costos al optimizar recursos” (p. 35).

## Evaluación del Impacto para el Funcionamiento de la Empresa

### Plan de inversión

**Figura 36**

#### Plan de Inversión del Proyecto

1. MAQUINARIA Y EQUIPO DE CONFECCIÓN					
EQUIPO	MARCA/MODELO	CANT.	PRECIO UNIT.	SUBTOTAL	JUSTIFICACIÓN
Máquina recta industrial	Juki DDL-8700	3	\$2.500.000	\$7.500.000	Costuras rectas, pespuntos, carterá, cuello
Fileteadora 4 hilos	Brother 3034D	2	\$2.200.000	\$4.400.000	Cerrar costados, unir hombros, montar mangas
Máquina collaritera	Kansai Special DFB	1	\$3.500.000	\$3.500.000	Doblado circular bajo prenda y puños
Ojaladora automática	Juki LBH-1790S	1	\$4.000.000	\$4.000.000	Ojales carterá (2 por prenda)
Botonadora industrial	Juki MB-1377	1	\$3.800.000	\$3.800.000	Pegar botones nácar (2 por prenda)
Plancha industrial vapor	Singer SV2400	1	\$1.800.000	\$1.800.000	Fusionar entretela y acabados finales
			<b>SUBTOTAL MAQUINARIA</b>	<b>\$25.000.000</b>	
2. EQUIPOS DE CORTE Y PREPARACIÓN					
EQUIPO	ESPECIFICACIÓN	CANT.	PRECIO UNIT.	SUBTOTAL	USO
Cortadora vertical	Eastman 10" 750W	1	\$2.800.000	\$2.800.000	Corte multicapas tela piqué
Mesa de corte industrial	4m x 1.65m aluminio	1	\$1.200.000	\$1.200.000	Superficie tendido y corte
Cortadora circular manual	Circular 8" Yamata	1	\$450.000	\$450.000	Recortes y ajustes precisos
Cortadora esquinera	Consew 415	1	\$380.000	\$380.000	Acabado esquinas y curvas
Fusionadora entretela	Plancha fusión 1500W	1	\$850.000	\$850.000	Fusionar entretela carterá y cuello
Mesa preparado	2m x 1m con cajones	1	\$450.000	\$450.000	Clasificar y preparar piezas
			<b>SUBTOTAL CORTE</b>	<b>\$6.130.000</b>	
3. ÁREA DE PATRONAJE Y DISEÑO					
EQUIPO/SOFTWARE	ESPECIFICACIÓN	CANT.	PRECIO UNIT.	SUBTOTAL	FUNCIÓN
Computador diseño	Core i7, 16GB RAM, SSD	1	\$2.500.000	\$2.500.000	Diseño patrones digitales
Software patronaje	Optitex/PatternMaker	1	\$1.200.000	\$1.200.000	Escalado tallas S-M-L-XL
Impresora ploter A0	HP DesignJet T230	1	\$1.800.000	\$1.800.000	Imprimir patrones tamaño real
Mesa patronaje	2.5m x 1.2m profesional	1	\$650.000	\$650.000	Dibujo y corte patrones
Herramientas patronaje	Reglas, curvas francesas	1	\$180.000	\$180.000	Trazado preciso patrones
			<b>SUBTOTAL PATRONAJE</b>	<b>\$6.330.000</b>	
4. MOBILIARIO Y MESAS DE TRABAJO					
MOBILIARIO	DIMENSIONES/DETALLE	CANT.	PRECIO UNIT.	SUBTOTAL	UBICACIÓN
Mesa cargue prendas	1.5m x 0.8m metálica	1	\$350.000	\$350.000	Entrada zona confección
Mesa descargue	1.5m x 0.8m metálica	1	\$350.000	\$350.000	Salida zona confección
Mesa planchado	1.2m x 0.6m tabla aspiración	1	\$400.000	\$400.000	Área acabados
Mesa revisión	2.5m x 1m con luz superior	1	\$500.000	\$500.000	Control calidad
Mesa empaque	1.8m x 0.8m con cajones	1	\$380.000	\$380.000	Área empaque final
Sillas ergonómicas	Regulables, respaldo lumbar	5	\$180.000	\$900.000	Operarias confección
Sillas operativas	Giratorias oficina	3	\$150.000	\$450.000	Gerencia, contador, sistemas
Escritorio gerencia	1.4m x 0.7m melanina	1	\$420.000	\$420.000	Oficina administrativa
Escritorio auxiliar	1.2m x 0.6m	1	\$340.000	\$340.000	Contador/sistemas
Archivador metálico	4 gavetas con seguridad	2	\$380.000	\$760.000	Documentos empresa
			<b>SUBTOTAL MOBILIARIO</b>	<b>\$4.840.000</b>	
5. SISTEMA DE ALMACENAMIENTO (ESTANTERÍAS METÁLICAS)					
TIPO/UBICACIÓN	ESPECIFICACIÓN	CANT.	PRECIO UNIT.	SUBTOTAL	CAPACIDAD
Estantería telas (robusta)	1.8m x 2.5m x 0.8m - 3 niveles	4	\$850.000	\$3.400.000	1,500 metros lineales de tela (rollos)
Estantería insumos pequeños	2m x 1.8m x 0.4m - 4 niveles	2	\$420.000	\$840.000	Hilos, botones, etiquetas
Estantería producto terminado	2.5m x 2m x 0.5m - 5 niveles	3	\$650.000	\$1.950.000	600 prendas empacadas
Estantería piezas cortado	2m x 1.5m x 0.6m - 4 niveles	2	\$480.000	\$960.000	Piezas cortadas en proceso
Estantería herramientas	1.5m x 0.8m x 0.4m con ganchos	1	\$280.000	\$280.000	Tijeras, reglas, accesorios
			<b>SUBTOTAL ESTANTERÍAS</b>	<b>\$7.430.000</b>	
6. INSTALACIONES ELÉCTRICAS E ILUMINACIÓN					
ÁREA/INSTALACIÓN	DETALLE TÉCNICO	CANT.	PRECIO	SUBTOTAL	CONSUMO APROX.
Módulo eléctrico confección	9 tomas 220V + iluminación LED	1	\$1.800.000	\$1.800.000	900 kWh/mes
Tablero eléctrico principal	30A trifásico con breakers	1	\$850.000	\$850.000	Protección general
Área preparado/corte	5 tomas + 4 lámparas LED 40W	1	\$700.000	\$700.000	200 kWh/mes
Área revisión/empaque	3 tomas + iluminación focalizada	1	\$450.000	\$450.000	80 kWh/mes
Oficina administrativa	6 tomas + red datos + iluminación	1	\$600.000	\$600.000	120 kWh/mes
Cableado estructurado red	Cat 6 + router empresarial	1	\$550.000	\$550.000	Conectividad total
			<b>SUBTOTAL INSTALACIONES</b>	<b>\$4.950.000</b>	<b>Total: 1,300 kWh/mes</b>

7. EQUIPOS ADMINISTRATIVOS Y TECNOLOGÍA					
EQUIPO	ESPECIFICACIÓN	CANT.	PRECIO UNIT.	SUBTOTAL	USO
Computador admin	Core i5, 8GB, Office 365	1	\$1.800.000	\$1.800.000	Gerencia/contabilidad
Impresora multifuncional	HP LaserJet Pro M428	1	\$950.000	\$950.000	Facturas, contratos, informes
Software contable	Siigo Nube licencia anual	1	\$800.000	\$800.000	Contabilidad e inventarios
Teléfono fijo IP	Panasonic KX-NT136	1	\$280.000	\$280.000	Línea empresarial
Celular empresarial	Smartphone gama media	1	\$650.000	\$650.000	WhatsApp Business ventas
Sistema cámaras	4 cámaras + DVR 1TB	1	\$1.200.000	\$1.200.000	Seguridad instalaciones
UPS/Regulador	1500VA protección equipos	2	\$380.000	\$760.000	Protección eléctrica
			<b>SUBTOTAL EQUIPOS ADMIN</b>	<b>\$6.440.000</b>	

8. HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS DE CONFECCIÓN					
HERRAMIENTA	DETALLE	CANT.	PRECIO	SUBTOTAL	USO
Tijeras industriales	Ginger 10" profesional	5	\$85.000	\$425.000	Corte tela y acabados
Tijeras zigzag	Evitar deshilachado	3	\$45.000	\$135.000	Remates y pruebas
Reglas metálicas	100cm graduadas	4	\$25.000	\$100.000	Patronaje y medición
Escuadras carpintero	60cm y 30cm	3	\$35.000	\$105.000	Ángulos rectos patrones
Curvas francesas	Set 3 tamaños	2	\$65.000	\$130.000	Curvas cuello y sisa
Cintas métricas	150cm profesional	8	\$12.000	\$96.000	Medición corporal
Alfileres cabeza	Caja 1000 uds	4	\$18.000	\$72.000	Sujeción temporal
Dedales metálicos	Varios tamaños	8	\$8.000	\$64.000	Protección operarias
Descosedores	Ergonómicos	6	\$12.000	\$72.000	Corrección errores
Agujas industriales	Set 100 varios calibres	3	\$55.000	\$165.000	Reemplazo maquinaria
Tizas sastres	Varios colores caja 50	3	\$35.000	\$105.000	Marcado tela
Marcadores textiles	Lavables diversos colores	2	\$45.000	\$90.000	Señalización piezas
Cortahilos	Spring Action	5	\$22.000	\$110.000	Limpieza hilos
Ruleta trazadora	Dentada profesional	3	\$28.000	\$84.000	Transferir patrones
			<b>SUBTOTAL HERRAMIENTAS</b>	<b>\$1.753.000</b>	

9. GASTOS PREOPERATIVOS Y PUESTA EN MARCHA					
CONCEPTO	DETALLE	CANT.	PRECIO	SUBTOTAL	ENTIDAD
Registro mercantil	Matrícula Cámara Comercio	1	\$200.000	\$200.000	Cámara Comercio Putumayo
Renovación anual	Incluido primer año	1	\$150.000	\$150.000	Cámara Comercio
Registro marca	Logo + nombre comercial	1	\$800.000	\$800.000	Superintendencia Industria
Licencia funcionamiento	Bomberos + sanidad	1	\$280.000	\$280.000	Alcaldía Valle Guamuez
Uso de suelo	Certificado zona industrial	1	\$120.000	\$120.000	Planeación Municipal
Adecuaciones locativas	Pintura + divisiones	1	\$800.000	\$800.000	Contratista local
Señalización seguridad	Salidas emergencia + extintores	1	\$350.000	\$350.000	Proveedor especializado
Botiquín industrial	Completo 50 personas	1	\$180.000	\$180.000	Cruz Roja/Farmacia
Diseño identidad visual	Logo + tarjetas + papelería	1	\$450.000	\$450.000	Diseñador gráfico
Página web básica	Sitio + dominio + hosting 1 año	1	\$600.000	\$600.000	Desarrollador web
Redes sociales setup	Facebook + Instagram + contenido	1	\$350.000	\$350.000	Community manager
Fotografía productos	Sesión catálogo 50 fotos	1	\$400.000	\$400.000	Fotógrafo profesional
Uniformes operarias	5 delantales + gorros	5	\$45.000	\$225.000	Confección externa
Dotación seguridad	Guantes + tapabocas + lentes	1	\$180.000	\$180.000	Ferretería industrial
Kit primeros auxilios	Elementos bioseguridad	1	\$120.000	\$120.000	Droguería
Papelería inicial	Facturas + formatos + carpetas	1	\$250.000	\$250.000	Papelería
Elementos aseo	Limpieza + cafetería 1 mes	1	\$150.000	\$150.000	Supermercado
Capacitación SENA	Seguridad industrial	1	\$0	\$0	SENA (gratuito)
Asesoría legal inicial	Contratos laborales	1	\$300.000	\$300.000	Abogado
			<b>SUBTOTAL PREOPERATIVOS</b>	<b>\$5.905.000</b>	

10. MATERIA PRIMA E INSUMOS - PRIMER MES (989 PRENDAS)					
INSUMO	ESPECIFICACIÓN	CANT. UNIT.	CANT. TOTAL	PRECIO UNIT.	SUBTOTAL
Tela Piqué poliéster	Blanco (rollo 50m)	1.1m/prenda	22 rollos	\$750,000/rollo	\$16.500.000
Tela Piqué poliéster	Negro (rollo 50m)	1.1m/prenda	6 rollos	\$750,000/rollo	\$4.500.000
Tela Piqué poliéster	Azul oscuro (rollo 50m)	1.1m/prenda	6 rollos	\$750,000/rollo	\$4.500.000
Tela Piqué poliéster	Otros colores (rollos 50m)	1.1m/prenda	8 rollos	\$750,000/rollo	\$6.000.000
			<b>TOTAL TELA: 1087 metros</b>	<b>SUBTOTAL TELA</b>	<b>\$31.500.000</b>

Hilo poliéster No.120	Blanco (cono 5000m)	10.5m/prenda	2 conos	\$85,000/cono	\$170.000
Hilo poliéster No.120	Negro (cono 5000m)	10.5m/prenda	1 cono	\$85,000/cono	\$85.000
Hilo poliéster No.120	Colores (cono 5000m)	10.5m/prenda	2 conos	\$85,000/cono	\$170.000
Hilaza overlock	Blanco (cono 10000m)	30m/prenda	3 conos	\$65,000/cono	\$195.000
Hilaza overlock	Colores (cono 10000m)	30m/prenda	2 conos	\$65,000/cono	\$130.000
				<b>SUBTOTAL HILOS</b>	<b>\$750.000</b>
Botones nácar	Ø 12mm diversos colores	2 uds/prenda	2,000 uds	\$200/ud	\$400.000
Entretela pegante S4205	Blanco (rollo 100m x 90cm)	10cm/prenda	11 rollos	\$180,000/rollo	\$1.980.000
Etiquetas marca	Tejidas personalizadas	1 ud/prenda	1,000 uds	\$400/ud	\$400.000
Etiquetas talla	Impresas S-M-L-XL	1 ud/prenda	1,000 uds	\$100/ud	\$100.000
Bolsas biodegradables	Transparente 30x40cm	1 ud/prenda	1,000 uds	\$300/ud	\$300.000
Stickers código QR	Personalizados	1 ud/prenda	1,000 uds	\$150/ud	\$150.000
				<b>SUBTOTAL ACCESORIOS</b>	<b>\$3.330.000</b>
				<b>TOTAL MATERIA PRIMA MES 1</b>	<b>\$35.580.000</b>

#### 11. COSTOS FIJOS Y GASTOS OPERACIONALES - PRIMER MES

CONCEPTO	DETALLE	CANT.	VALOR	SUBTOTAL	PERIODICIDAD
--- PERSONAL ---					
Gerente General	Salario + prestaciones 52%	1	\$2,736,000	\$2.736.000	Mensual
Operarias confección	Salario + prestaciones (5 personas)	5	\$2,163,720 c/u	\$10.818.600	Mensual
Contador externo	Prestación servicios	1	\$800,000	\$800.000	Mensual
Auxiliar sistemas	Medio tiempo servicios	1	\$600,000	\$600.000	Mensual
Patronista freelance	Por pedido	1	\$400,000	\$400.000	Por proyecto
				<b>SUBTOTAL PERSONAL</b>	<b>\$15.354.600</b>
--- ARRIENDO Y SERVICIOS ---					
Arriendo local	60 m <sup>2</sup> zona semi-industrial	1	\$1,000,000	\$1.000.000	Mensual
Depósito garantía	1 mes arriendo	1	\$1,000,000	\$1.000.000	Una vez (se recupera)
Energía eléctrica	~1,300 kWh consumo	1	\$520,000	\$520.000	Mensual
Agua potable	15 m <sup>3</sup>	1	\$80,000	\$80.000	Mensual
Internet empresarial	50 Mbps	1	\$80,000	\$80.000	Mensual
Telefonía celular	Plan empresarial	1	\$50,000	\$50.000	Mensual
				<b>SUBTOTAL SERVICIOS</b>	<b>\$2.730.000</b>
--- GASTOS OPERACIONALES ---					
Transporte local	Entregas y diligencias	1	\$180,000	\$180.000	Mensual
Papelería oficina	Facturas, formatos	1	\$80,000	\$80.000	Mensual
Aseo y cafetería	Productos limpieza + café	1	\$120,000	\$120.000	Mensual
Marketing digital	Publicidad redes sociales	1	\$250,000	\$250.000	Mensual
Mantenimiento preventivo	Maquinaria	1	\$200,000	\$200.000	Mensual
Imprevistos (5%)	Contingencias	1	\$918,230	\$918.230	Mensual
				<b>SUBTOTAL OPERACIONALES</b>	<b>\$1.748.230</b>
			<b>TOTAL COSTOS FIJOS MES 1</b>	<b>\$19.832.830</b>	

RESUMEN TOTAL DE INVERSIÓN INICIAL REQUERIDA					
CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN			VALOR	PESO %
1. Maquinaria confección	Equipo producción (9 máquinas)			\$25.000.000	
2. Equipos corte/preparación	Cortadoras, mesas, fusionadora			\$6.130.000	
3. Patronaje y diseño	Computador, software, ploter			\$6.330.000	
4. Mobiliario	Mesas, sillas, escritorios			\$4.840.000	
5. Estanterías	Sistema almacenamiento			\$5.860.000	
6. Instalaciones eléctricas	Cableado, iluminación, tableros			\$4.950.000	
7. Equipos administrativos	Computadores, software, seguridad			\$6.440.000	
8. Herramientas	Tijeras, reglas, accesorios			\$1.753.000	
<b>SUBTOTAL ACTIVOS FIJOS</b>				<b>\$61.303.000</b>	<b>56.8%</b>
9. Gastos preoperativos	Registros, licencias, adecuaciones			\$5.905.000	5.5%
10. Materia prima mes 1	1176 prendas			\$35.580.000	33.0%
11. Costos fijos mes 1	Nómina, arriendo, servicios, operación			\$19.832.830	18.4%
12. Capital trabajo adicional	Reserva contingencias (1 mes)			\$10.000.000	9.3%
<b>INVERSIÓN TOTAL REQUERIDA</b>				<b>\$134.190.830</b>	<b>100.0%</b>

*Nota. Autoria propia*

## **Analisis de la Inversión**

### ***Activos Fijos***

\$61,303,000 (46.2%)"      La inversión en maquinaria y equipo es adecuada y realista .  
Se incluyen 9 máquinas industriales esenciales para el proceso: 3 rectas, 2 fileteadoras, 1 collaretera, 1 ojaladora, 1 botonadora y 1 plancha industrial. Todas son marcas reconocidas (Juki, Brother, Kansai Special) con garantía y disponibilidad de repuestos en Colombia. El equipo de corte incluye cortadora vertical profesional, mesa de 4 metros y herramientas necesarias para operación eficiente.

### **Estanterías**

\$7,430,000 (4.4%)"      Sistema de almacenamiento completo y funcional: 4 estanterías para telas (1,500 metros lineales de tela (rollos)), 2 para insumos (botones, hilos, etiquetas), 3 para producto terminado (600 prendas) y 2 para producto en proceso y 1 para herramientas (tijeras reglas y accesorios).

### **Instalaciones Eléctricas**

\$4,950,000 (3.7%)"      Inversión NECESARIA Y BIEN CALCULADA. Incluye: tablero trifásico 30A con breakers (\$850,000), módulo 9 tomas para maquinaria confección (\$1,800,000), iluminación LED eficiente todas las áreas (\$1,200,000), cableado estructurado Cat6 para red datos (\$550,000). Consumo proyectado 1,300 kWh/mes es REALISTA considerando 9 máquinas industriales operando 7.5 horas diarias.

### **Materia Prima Mes 1**

\$35,680,000 (26.9%)" "Cálculo real para producir 1176 prendas al 40%

capacidad:

- Tela piqué: 1,089 metros = 22 rollos de 50m (\$750,000/rollo)
- Hilos poliéster: 5 conos (\$85,000 c/u)
- Hilaza overlock: 5 conos (\$65,000 c/u)
- 2,000 botones nácar (\$200/ud)
- 11 rollos entretela (\$180,000 c/u)
- 1,000 etiquetas, bolsas, stickers

Total: \$35,680,000 es coherente con consumos unitarios validados."

### **Costos Fijos Mes 1**

\$19,832,830 (15.0%)" "Incluye TODOS los gastos primer mes:

- Nómina completa: 1 gerente + 5 operarias + contador + sistemas (\$15,354,600)
- Arriendo 60m<sup>2</sup> + DEPÓSITO garantía (\$2,000,000)
- Servicios: energía, agua, internet, teléfono (\$730,000)
- Operación: transporte, papelería, aseo, marketing (\$630,000)
- Mantenimiento preventivo (\$200,000)
- Imprevistos 5% (\$918,230)

Es realista y completo para arranque operación.

### **Capital Trabajo Adicional**

\$10,000,000 (7.5%)" Reserva de contingencia prudente equivalente a medio mes operación. Permite afrontar: retrasos pagos clientes, reparaciones imprevistas maquinaria,



compra urgente insumos, ajustes producción. Esta reserva garantiza liquidez y evita paralización operativa por falta de capital de trabajo en primeros meses.

## Plan Financiero

Figura 37

### Plan Financiero

1. PROYECCIÓN DE VENTAS Y PRODUCCIÓN (12 MESES)								
Fase	Meses	Prod/Mes	Precio	Ingresos/Mes	CV Unit	CV Total	CF Mensual	Utilidad
40%	1-2	1176	\$50.000	\$58.800.000	\$22.775	\$26.783.400	\$18.194.600	\$27.644.000
50%	3-4	1470	\$50.000	\$73.500.000	\$22.775	\$33.479.250	\$18.194.600	\$43.652.300
60%	5-6	1763	\$50.000	\$88.150.000	\$22.775	\$40.152.325	\$18.194.600	\$59.606.150
70%	7-9	2057	\$50.000	\$102.850.000	\$22.775	\$46.848.175	\$18.194.600	\$113.421.675
80%	10-12	2939	\$50.000	\$146.950.000	\$22.775	\$66.935.725	\$18.194.600	\$185.459.025
<b>TOTALES AÑO 1</b>		<b>23806</b>		<b>1190300000</b>		<b>542181650</b>	<b>218335200</b>	<b>429783150</b>

2. ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO		
CONCEPTO	VALOR	ANÁLISIS
Precio de venta unitario	\$50,000	Competitivo mercado local
Costo variable unitario	\$22,775	Incluye tela, insumos, empaques
Margen contribución unitario	\$27,225	54.4% del precio
Costos fijos mensuales	\$18,194,600	Personal + arriendo + operación
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>668 prendas/mes</b>	<b>★ MUY ALCANZABLE</b>
PE en pesos	\$33,400,000	
% Capacidad instalada	27.0%	Bajo riesgo operacional
Margen de seguridad (40%)	321 prendas	Superávit desde mes 1

3. FLUJO DE CAJA PROYECTADO - 12 MESES												
CONCEPTO	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Ingresos ventas	\$58.800.000	\$58.800.000	\$73.500.000	\$73.500.000	\$88.150.000	\$88.150.000	\$102.850.000	\$102.850.000	\$102.850.000	\$146.950.000	\$146.950.000	\$146.950.000
Costos variables	-\$26.783.400	-\$26.783.400	-\$33.479.250	-\$33.479.250	-\$40.152.325	-\$40.152.325	-\$46.848.175	-\$46.848.175	-\$46.848.175	-\$66.935.725	-\$66.935.725	-\$66.935.725
Costos fijos	-18194600	-18194600	-18194600	-18194600	-18194600	-18194600	-18194600	-18194600	-18194600	-18194600	-18194600	-18194600
Flujo operacional	\$8.730.925	\$8.730.925	\$15.455.500	\$15.455.500	\$22.180.075	\$22.180.075	\$28.931.875	\$28.931.875	\$28.931.875	\$35.656.450	\$35.656.450	\$35.656.450
Flujo acumulado	-\$123.889.905	-\$115.158.980	-\$99.703.480	-\$84.247.980	-\$62.067.905	-\$39.887.830	-\$10.955.955	\$17.975.920	\$46.907.795	\$82.564.245	\$118.220.695	\$153.877.145

4. INDICADORES DE RENTABILIDAD Y VIABILIDAD			
INDICADOR	VALOR	INTERPRETACIÓN	EVALUACIÓN
Inversión total requerida	\$134,190,830	Capital necesario arranque	Moderada
Utilidad promedio mensual	\$23,874,831	Ganancia neta promedio	Excelente
Utilidad año 1	\$286,497,975	Beneficio neto primer año	Muy buena
<b>Período recuperación</b>	<b>5.6 meses</b>	<b>Se recupera en mes 6</b>	<b>★ MUY RÁPIDA</b>
<b>ROI año 1</b>	<b>88,7%</b>	<b>Por cada \$1 invertido se ganan <math>\\${roi\_anual}/0.89</math></b>	<b>★ EXCEPCIONAL</b>
Margen neto	30.9%	Rentabilidad sobre ventas	Muy saludable
Margen contribución	54.4%	Cobertura costos fijos	Excelente
Punto equilibrio vs Prod.	668 vs 989	Superávit 321 prendas	<input checked="" type="checkbox"/> VIABLE

*Nota.* Elaboración propia.

De acuerdo a la evaluación de viabilidad financiera:

- El Punto de Equilibrio 668 prendas/mes (27.1% capacidad) excelente - Muy alcanzable
- Producción inicial (40%) 1176 prendas/mes supera pe en 321 unidades (48%)
- margen seguridad 321 prendas sobre pe saludable - bajo riesgo
- utilidad mes 1 \$27,644,000 positiva desde inicio
- utilidad promedio mensual \$18,466,508 muy buena - permite crecimiento

- Utilidad anual \$221,598,100 excelente rentabilidad
- roi año 1 167.1% excepcional - Duplica inversión
- Recuperación inversión 7.2 meses muy rápida - antes de 1 año
- margen neto promedio 25.3% saludable para confección
- margen contribución 54.5% excelente para cubrir CF

### **Analisis de Riesgo y Mitigación**

Riego demanda menor a proyectada probabilidad media impacto medio pe solo 27.1% capacidad. margen amplio. estrategia marketing digital robusta. alianzas instituciones para dotaciones.

Incremento precios tela, probabilidad media impacto medio establecer contratos largo plazo con proveedores. mantener stock mínimo 2 meses. negociar descuentos por volumen.

Competencia con precios bajos, probabilidad alta, impacto bajo diferenciación por calidad y diseño. servicio personalizado. tiempos entrega cortos. garantía satisfacción.

Rotación personal operario, probabilidad media, impacto medio, salarios competitivos. ambiente laboral positivo. capacitación continua. plan carrera interno.

daño maquinaria crítica, probabilidad baja, impacto alto, mantenimiento preventivo mensual. contrato técnico especializado. repuestos stock críticos. seguros.

Problemas flujo caja, probabilidad baja, impacto alto, capital trabajo \$10m reserva. cobranza 50% anticipada. crédito proveedores 30 días. control costos estricto.

El proyecto de creación de confecciones YKMART es altamente viable y presenta características excepcionales de rentabilidad y bajo riesgo:

### **Viabilidad Técnica Comprobada**

- Proceso productivo bien definido con tiempos validados (20.03 min/prenda)

- Maquinaria industrial de marcas reconocidas con soporte técnico en Colombia
- Layout de planta eficiente que optimiza flujo de producción
- Capacidad instalada 2,471 prendas/mes con posibilidad de 3 turnos para crecimiento

### **Viabilidad Financiera Excepcional**

- Inversión total \$134,190,830 es moderada para el sector industrial
- ROI 167.1% primer año es excepcional (promedio sector textil: 15-25%)
- Recuperación inversión en 7.2 meses es muy rápida
- Punto equilibrio 27.1% capacidad genera alto margen de seguridad
- utilidad mensual promedio \$18.5 permite reinversión y crecimiento

### **Viabilidad Comercial Sólida**

- Demanda insatisfecha confirmada en estudio mercado (83% preferencia camisetitas polo)
- 90% no conoce ofertas diseño personalizado = oportunidad clara
- Precio \$50,000 competitivo vs calidad ofrecida
- Estrategia multicanal: tienda física + e-commerce + dotaciones institucionales

### **Viabilidad Operativa**

- Personal reducido 8 personas optimiza costos
- Costos fijos \$18.2M/mes son MANEJABLES
- Sistema almacenamiento completo garantiza organización
- Instalaciones eléctricas adecuadas para consumo real

### **Impacto Social Positivo**

Genera 8 empleos directos formales

Prioriza contratación mujeres y población local

Fortalece tejido productivo La Hormiga

Contribuye desarrollo económico región Recomendación final:

El análisis financiero demuestra que la empresa será rentable desde el primer mes, con márgenes saludables y capacidad de crecimiento sostenido. La inversión se recupera en menos de 8 meses y genera retornos excepcionales. Los riesgos identificados son manejables con las estrategias de mitigación propuestas.

### **La Clave del Éxito Radica**

1. Mantener calidad constante para diferenciación
2. Controlar estrictamente costos operativos
3. Ejecutar plan marketing digital agresivo
4. Gestionar eficientemente capital de trabajo
5. Reinvertir utilidades en mejora continua

## Conclusiones

El presente plan de negocios demuestra que la creación de una empresa de confecciones de prendas de vestir en La Hormiga, Putumayo, es técnica, comercial y financieramente viable. El estudio de mercado realizado evidenció una demanda insatisfecha significativa de camisetas tipo polo, con un 83.3% de preferencia entre los encuestados, lo que confirma la existencia de una oportunidad de negocio real y sostenible en el municipio. Esta alta demanda se complementa con la limitada oferta local de confección personalizada, donde el 90% de los encuestados manifestó no conocer tiendas que ofrezcan este servicio, generando así un nicho de mercado con gran potencial de crecimiento y diferenciación competitiva.

Desde la perspectiva técnica, se ha logrado diseñar un proceso productivo eficiente y estandarizado que integra las mejores prácticas de la industria de confección. El estudio de tiempos y movimientos permitió establecer que cada camiseta polo requiere 20 minutos de producción, lo que resulta en una capacidad instalada de 2,475 prendas mensuales operando al 100% de la capacidad con 5 operarias. La definición detallada de fichas técnicas, diagramas de flujo, especificaciones de insumos y distribución de planta garantiza no solo la calidad del producto final, sino también la optimización de recursos y la reducción de desperdicios. Además, la propuesta de combinar tejidos de punto y plano, junto con opciones de personalización en diseño, colores y tallaje, responde de manera acertada a las preferencias diversas del mercado objetivo.

El análisis organizacional y legal del proyecto evidencia una estructura funcional clara y coherente con las necesidades operativas de la empresa. La constitución como Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) bajo el código CIU 1410 facilita la gestión administrativa y reduce la complejidad legal. La definición de roles, responsabilidades y niveles jerárquicos

permite una coordinación efectiva entre las áreas de producción, administración y comercialización. Asimismo, el cumplimiento de los requisitos legales y normativos, incluyendo registro mercantil, RUT, afiliaciones laborales y registro de marca, asegura la formalidad y legitimidad de las operaciones, aspectos fundamentales para acceder a programas de apoyo gubernamental, créditos y convenios institucionales.

El impacto social y económico del proyecto trasciende la dimensión meramente comercial, convirtiéndose en un agente de transformación para el municipio de Valle del Guamuez. La generación de empleo directo para al menos 8 personas, con énfasis en mujeres jefas de hogar e integrantes de comunidades indígenas y campesinas, contribuye significativamente a la reducción del desempleo y al fortalecimiento del tejido social local. Además, la vinculación de proveedores regionales para la adquisición de telas, insumos y servicios complementarios dinamiza la economía local y fortalece los encadenamientos productivos. El compromiso con la equidad de género, la capacitación técnica y la valorización del conocimiento ancestral en confección posiciona a Ykmart Confecciones como un modelo de empresa socialmente responsable, alineada con las políticas nacionales de inclusión y los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Finalmente, el proyecto representa una apuesta estratégica por la sostenibilidad ambiental y la producción responsable. La implementación de prácticas de reducción de residuos textiles, el uso eficiente de agua y energía, y la adopción de empaques biodegradables reflejan un compromiso genuino con la protección del medio ambiente. Estas acciones, sumadas a la ubicación estratégica de la planta de producción en La Hormiga, permiten reducir costos logísticos, disminuir la huella de carbono asociada al transporte de productos externos y fortalecer la identidad productiva regional. En conclusión, Ykmart Confecciones se perfila como

una empresa viable, rentable, socialmente inclusiva y ambientalmente responsable, con gran potencial para convertirse en un referente regional en la industria de confección de prendas de vestir.



## Recomendaciones

Se recomienda iniciar la operación de la empresa con un enfoque escalonado, priorizando la producción de camisetas tipo polo en tallas S y M, que concentran el 73% de la demanda según el estudio de mercado. Esta estrategia permitirá validar el modelo de negocio con una inversión inicial controlada, ajustar los procesos productivos y generar flujo de caja para reinvertir en la ampliación del catálogo y la diversificación de productos. Posteriormente, se podrá incorporar vestidos y otras prendas de exterior que mostraron interés minoritario pero significativo en el análisis de mercado. Es fundamental establecer alianzas estratégicas con proveedores locales de telas e insumos que garanticen calidad, precio competitivo y entrega oportuna, fortaleciendo así la cadena de valor regional.

En el ámbito técnico y operativo, se recomienda implementar un programa de capacitación continua para los operarios de confección, enfocado en el desarrollo de habilidades técnicas, el conocimiento de nuevas tecnologías textiles y la aplicación de principios de manufactura esbelta (lean manufacturing). La capacitación debe incluir módulos específicos sobre control de calidad, uso eficiente de materiales y ergonomía laboral, con el objetivo de mejorar la productividad, reducir reprocesos y garantizar el bienestar del personal. Asimismo, es conveniente invertir en la actualización tecnológica de la maquinaria, priorizando equipos que ofrezcan mayor velocidad, precisión y ahorro energético, lo que impactará positivamente en los costos de producción y en la capacidad de respuesta ante incrementos en la demanda.

Desde la perspectiva comercial, se recomienda desarrollar una estrategia de marketing digital robusta que integre la creación de una tienda virtual, gestión activa de redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp Business) y campañas publicitarias segmentadas dirigidas al público objetivo. La combinación de canales de venta físicos y digitales permitirá maximizar el

alcance de mercado y adaptarse a las tendencias de consumo actuales, donde el 40% de los clientes potenciales realizan compras por internet. Adicionalmente, es fundamental establecer convenios con instituciones educativas, empresas e instituciones de salud del municipio para la provisión de dotaciones uniformes, lo que generará ingresos recurrentes y fortalecerá la estabilidad financiera del negocio.

En materia de gestión administrativa y financiera, se recomienda implementar desde el inicio un sistema contable digital (Siigo, Alegra o similar) que facilite el control de ingresos, costos, gastos, inventarios y flujo de caja. Este sistema debe generar reportes mensuales que permitan evaluar la rentabilidad por producto, identificar oportunidades de mejora y tomar decisiones informadas. Es crucial establecer indicadores clave de desempeño (KPIs) relacionados con productividad, satisfacción del cliente, rotación de inventarios y márgenes de utilidad, los cuales deben ser monitoreados permanentemente por la gerencia. Asimismo, se sugiere destinar un porcentaje de las utilidades a la creación de un fondo de reserva que permita afrontar contingencias, realizar inversiones en mejora continua y asegurar la sostenibilidad financiera a mediano y largo plazo.

Finalmente, se recomienda consolidar el compromiso con la responsabilidad social empresarial y la sostenibilidad ambiental mediante la implementación de políticas claras y medibles en estas materias. En el ámbito social, es importante mantener el enfoque de equidad de género, ofrecer oportunidades de crecimiento profesional a los colaboradores y establecer programas de bienestar laboral que fortalezcan el sentido de pertenencia y la motivación del equipo. En lo ambiental, se debe avanzar hacia la certificación en normas internacionales de producción sostenible, explorar el uso de materiales orgánicos o reciclados, y documentar las buenas prácticas implementadas para comunicarlas de manera transparente a los clientes y la

comunidad. Estas acciones no solo fortalecerán la imagen corporativa de Ykmart Confecciones, sino que también contribuirán a posicionar a la empresa como un referente de responsabilidad social y ambiental en la región del Putumayo.

### Referencias Bibliográficas

- Cámara de Comercio de Colombia. (2024). *Guía de formalización empresarial 2024*.  
<https://www.ccb.org.co/>
- DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2023). *Boletín técnico: Población de Putumayo*. <https://www.dane.gov.co/>
- Inexmoda. (2024). *Observatorio de moda: Tendencias y cifras del sector textil colombiano*.  
<https://www.inexmoda.org.co/observatorio/>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2022). *Informe del sector confecciones en Colombia*. <https://www.mincit.gov.co/>
- Pro Colombia. (2023). *Sector manufacturero en regiones de Colombia*. <https://procolombia.co/>
- SENA - Servicio Nacional de Aprendizaje. (2022). *Guía técnica de confección industrial*.  
<https://www.sena.edu.co/>
- Superintendencia de Industria y Comercio. (2024). *Registro de marcas y patentes*.  
<https://www.sic.gov.co/>
- Chase, R. B., & Aquilano, N. J. (2015). *Administración de operaciones: Producción y cadena de suministros* (13ª ed.). McGraw-Hill Education.
- Chiavenato, I. (2017). *Administración de recursos humanos: El capital humano de las organizaciones* (10ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Daft, R. L. (2020). *Teoría y diseño organizacional* (12ª ed.). Cengage Learning.
- Dessler, G. (2020). *Administración de recursos humanos* (15ª ed.). Pearson Educación.
- Elkington, J. (1997). *Cannibals with forks: The triple bottom line of 21st century business*. Capstone Publishing.

- Gómez, L., & Rodríguez, P. (2020). Desarrollo de la industria textil en regiones colombianas: Oportunidades y desafíos. *Revista Colombiana de Economía Regional*, 15(2), 45-67.
- Granda, M., & Eras, J. (2018). *Análisis financiero para proyectos de inversión*. Editorial Universitaria.
- Gutiérrez, H., & Simancas, R. (2018). *Procesos productivos en la industria de la confección*. Ediciones UNAD.
- Hernández, S. (2016). *Maquinaria industrial para confección textil*. Editorial Trillas.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Dirección de marketing* (15ª ed.). Pearson Educación.
- Londoño, M., & Pérez, A. (2022). Sostenibilidad y personalización en la industria textil colombiana. *Estudios Gerenciales*, 38(164), 328-342.
- Mintzberg, H. (2013). *La estructuración de las organizaciones* (2ª ed.). Ariel.
- Niebel, B., & Freivalds, A. (2019). *Ingeniería industrial: Métodos, estándares y diseño del trabajo* (14ª ed.). McGraw-Hill Education.
- ONUDI - Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. (2019). *Guía de producción limpia para el sector textil*. <https://www.unido.org/>
- Peña Díaz, N. E. (2008). *Plan de negocios para la creación de una empresa productora de chaquetas en dril para mujer en Bogotá* [Trabajo de grado]. Pontificia Universidad Javeriana.
- Porter, M. E. (2019). Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior. *Harvard Business Review*, 97(3), 78-95.
- Ramírez, A. (s.f.). *Cómo elaborar un plan de negocios exitoso*. INTEP - Instituto Tecnológico del Putumayo.

- Rey Munevar, L., & Suárez Rodríguez, C. (2010). *Plan de negocios para empresa de ropa plus size* [Trabajo de grado]. Universidad Nacional de Colombia.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2018). *Administración* (13ª ed.). Pearson Educación.
- Rodríguez, J., & Zapata, M. (2020). Control de calidad en insumos textiles. *Revista Textil Panamericana*, 28(4), 54-68.
- Scarborough, N. M., & Zimmerer, T. W. (2010). *Effective small business management: An entrepreneurial approach* (10th ed.). Prentice Hall.
- Sen, A. (2010). *Desarrollo y libertad*. Editorial Planeta.
- SUAyED. (s.f.). *Creación de organizaciones*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Torregrosa Peña, J., et al. (2015). *Plan de negocios para la creación de la empresa de confecciones Jeanneth Diseños* (Trabajo de grado). Universidad de la Costa.

## Apéndices

### Apéndice A

#### *Entrevista Estructurada Estudio de Mercado.*

##### ENCUESTA- ENTREVISTA ESTRUCTURADA

Proyecto: DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONFECCIONES DE PRENDAS DE VESTIR DE ROPA DE EXTERIOR EN LA HORMIGA PUTUMAYO.

En cumplimiento al objetivo primero: Realizar un análisis de mercado para identificar la demanda de prendas de vestir, e identificar las tendencias de consumo y las preferencias en el Putumayo.

1. Edad:

- Menor de 18 años
- 19-35 años
- 36-55 años
- Mayor de 55 años

2. Sexo:

- Masculino
- Femenino
- Otro

3. ¿Hace parte de alguna comunidad representativa de la región?

- Sí
- No  
Si su respuesta es sí, ¿cuál?
- Comunidad indígena (especifique): \_\_\_\_\_
- Comunidad afrodescendiente
- Comunidad campesina
- Junta de Acción Comunal
- Otro grupo: \_\_\_\_\_

---

**Hábitos y preferencias de compra**

5. ¿Cada cuánto compra ropa para usted?
- Mensualmente
  - Cada 3 meses
  - Cada 6 meses
  - Solo en fechas especiales
6. ¿Dónde compra normalmente su ropa?
- Tiendas locales
  - Catálogos
  - Ciudades cercanas (Mocoa, Orito)
  - Internet/Redes sociales
  - Otro: \_\_\_\_\_
7. ¿Qué tipo de ropa compra con más frecuencia? (Marque máximo 2)
- Jeans/pantalones
  - Blusas/camibuzos/camisas
  - Sudaderas/conjuntos deportivos
  - Chaquetas
  - Vestidos
  - Otro: \_\_\_\_\_
8. ¿Cuánto suele invertir en promedio en una prenda de vestir?



Menos de \$30.000

\$30.000 - \$50.000

\$51.000 - \$80.000

Más de \$80.000

9. ¿Qué valora más al comprar ropa? (Marque máximo 2)

Precio

Calidad de la tela

Diseño y moda

Marca

Comodidad

10. ¿Le gustaría comprar ropa confeccionada en La Hormiga si cumple con sus expectativas de calidad y precio?

Sí

No

Tal vez

11. ¿Estaría interesado/a en comprar ropa por catálogo o redes sociales de una empresa local?

Sí

No

Tal vez