

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 1 de 8

21.1

FECHA	miércoles, 28 de junio de 2023
--------------	--------------------------------

Señores
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
 BIBLIOTECA
 Fusagasugá

UNIDAD REGIONAL	Sede Fusagasugá
------------------------	-----------------

TIPO DE DOCUMENTO	Trabajo De Grado
--------------------------	------------------

FACULTAD	Ciencias Administrativas Económicas y Contables
-----------------	--

NIVEL ACADÉMICO DE FORMACIÓN O PROCESO	Pregrado
---	----------

PROGRAMA ACADÉMICO	Administración de Empresas
---------------------------	----------------------------

El Autor (Es):

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS	No. DOCUMENTO DE IDENTIFICACIÓN
Andrade Zamora	Linda Michel	1075317995
Leal Reatiga	Daniela	1000936457

Director (Es) y/o Asesor (Es) del documento:

APELLIDOS COMPLETOS	NOMBRES COMPLETOS
Martínez Jiménez	Geovanny Andrés

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
 Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*

 UDECA UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 2 de 8

TÍTULO DEL DOCUMENTO

Estudio de factibilidad para la creación del área de confección en la empresa GOXXY, BOGOTÁ D.C.

SUBTÍTULO

(Aplica solo para Tesis, Artículos Científicos, Disertaciones, Objetos Virtuales de Aprendizaje)

EXCLUSIVO PARA PUBLICACIÓN DESDE LA DIRECCIÓN INVESTIGACIÓN

INDICADORES	NÚMERO
ISBN	
ISSN	
ISMN	

AÑO DE EDICIÓN DEL DOCUMENTO

30/05/2023

NÚMERO DE PAGINAS

69

DESCRIPTORES O PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS (Usar 6 descriptores o palabras claves)

ESPAÑOL	INGLÉS
1. CONFECCIÓN	CONFECTION
2. FACTIBILIDAD	FACTIBILITY
3. AREA	AREA
4. VENTAS	SALES
5. PRONÓSTICO	FORECAST
6. CAPACIDAD	CAPACITY

FUENTES (Todas las fuentes de su trabajo, en orden alfabético)

AVILA, Edna & FORERO, Catalina. Diseño de planta de la empresa confecciones a&p en la ciudad de Bogotá, mediante un sistema de distribución por proceso. Trabajo de grado. Universidad Cooperativa de Colombia. Facultad de ingeniería. Ingeniería Industrial

AVOLIO, Beatrice; HANSEN Don & MOWEN Maryanne. Administración de costos. Contabilidad y control. Cengage Learning. 2018

ECHEVERRIA, Carmita del Rocío. Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. En: Publishing House. Vol. 4, N.º 13, 3 (DIC,2017); p. 172

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 3 de 8

ESPINEL, Paula; APARICIO, Diana & MORA, Angela. Sector textil colombiano y su influencia en la economía del país. Punto de vista. Vol., N.º9 (Feb, 2018); p.

HORNGREN, Charles. Contabilidad De Costos. Pearson Educación. 2018

MALHOTRA, Naresh. Investigación de mercados. Sexta edición. Pearson. 2020

PRIETO HERRERA, Jorge. Investigación de mercados. Primera edición. Eco ediciones Ltda. 2009.

SEDANO, Luis. Balance de línea para mejorar la productividad en el área de confección de una empresa textil. Huancayo Perú, 2021, 108. Trabajo de grado. Universidad Peruana los Andes. Ingeniería. Ingeniería Industrial.

SEQUEDA RESYES, Pedro. Finanzas corporativas y valoración de empresas al alcance de todos. 1. Bogotá: Ediciones de la U, 2014.

RESUMEN DEL CONTENIDO EN ESPAÑOL E INGLÉS

(Máximo 250 palabras – 1530 caracteres, aplica para resumen en español):

El proyecto académico tiene como objetivo determinar la factibilidad de crear el área de confección en la empresa Goxxy, ubicada en la ciudad de Bogotá. Para lograr este propósito, se utilizó la metodología de investigación descriptiva mediante el análisis de documentos y la observación para recopilar, integrar y analizar los datos presentados.

En primer lugar, se realizó la recopilación de información económica y técnica de la empresa Goxxy, con el fin de proyectar dicha información con base al crecimiento esperado para los próximos 5 años. Para esto, se consideraron factores como la demanda del mercado, la disponibilidad de recursos, la proyección de ingresos y costos.

Por último, se evaluó la viabilidad financiera del proyecto a través de los indicadores de inversión, para definir si la nueva área de confección es rentable en la empresa, considerando los costos, ingresos proyectados y plazo de recuperación de la inversión.

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 4 de 8

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Por medio del presente escrito autorizamos a la Universidad de Cundinamarca para que, en desarrollo de la presente licencia de uso parcial, pueda ejercer nuestra obra las atribuciones que se indican a continuación, teniendo en cuenta que, en cualquier caso, la finalidad perseguida será facilitar, difundir y promover el aprendizaje, la enseñanza y la investigación.

En consecuencia, las atribuciones de usos temporales y parciales que por virtud de la presente licencia se autoriza a la Universidad de Cundinamarca, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad; así como a los usuarios de las redes, bases de datos y demás sitios web con los que la Universidad tenga perfeccionado una alianza, son: Marque con una "X":

AUTORIZO (AUTORIZAMOS)	SI	NO
1. La reproducción por cualquier formato conocido o por conocer.	X	
2. La comunicación pública, masiva por cualquier procedimiento o medio físico, electrónico y digital.	X	
3. La inclusión en bases de datos y en sitios web sean éstos onerosos o gratuitos, existiendo con ellos previa alianza perfeccionada con la Universidad de Cundinamarca para efectos de satisfacer los fines previstos. En este evento, tales sitios y sus usuarios tendrán las mismas facultades que las aquí concedidas con las mismas limitaciones y condiciones.	X	
4. La inclusión en el Repositorio Institucional.	X	

De acuerdo con la naturaleza del uso concedido, la presente licencia parcial se otorga a título gratuito por el máximo tiempo legal colombiano, con el propósito de que en dicho lapso mi (nuestra) obra sea explotada en las condiciones aquí estipuladas y para los fines indicados, respetando siempre la titularidad de los derechos patrimoniales y morales correspondientes, de acuerdo con los usos honrados, de manera proporcional y justificada a la finalidad perseguida, sin ánimo de lucro ni de comercialización.

Para el caso de las Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, de manera complementaria, garantizo(garantizamos) en mi(nuestra) calidad de estudiante(s) y por ende autor(es) exclusivo(s), que la Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía en cuestión, es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi(nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro (aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 5 de 8

autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos de la Tesis o Trabajo de Grado es de mí (nuestra) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

Sin perjuicio de los usos y atribuciones otorgadas en virtud de este documento, continuaré (continuaremos) conservando los correspondientes derechos patrimoniales sin modificación o restricción alguna, puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación de los derechos patrimoniales derivados del régimen del Derecho de Autor.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, “*Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores*”, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables. En consecuencia, la Universidad de Cundinamarca está en la obligación de RESPETARLOS Y HACERLOS RESPETAR, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

NOTA: (Para Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía):

Información Confidencial:

Esta Tesis, Trabajo de Grado o Pasantía, contiene información privilegiada, estratégica, secreta, confidencial y demás similar, o hace parte de la investigación que se adelanta y cuyos resultados finales no se han publicado. **SI_NO _X_.**

En caso afirmativo expresamente indicaré (indicaremos) en carta adjunta, expedida por la entidad respectiva, la cual informa sobre tal situación, lo anterior con el fin de que se mantenga la restricción de acceso.

LICENCIA DE PUBLICACIÓN

Como titular(es) del derecho de autor, confiero(erimos) a la Universidad de Cundinamarca una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

- a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, por un plazo de 5 años, que serán prorrogables indefinidamente por el tiempo que dure el derecho

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 6 de 8

patrimonial del autor. El autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito. (Para el caso de los Recursos Educativos Digitales, la Licencia de Publicación será permanente).

b) Autoriza a la Universidad de Cundinamarca a publicar la obra en formato y/o soporte digital, conociendo que, dado que se publica en Internet, por este hecho circula con un alcance mundial.

c) Los titulares aceptan que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncian a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.

d) El (Los) Autor(es), garantizo(amos) que el documento en cuestión es producto de mi(nuestra) plena autoría, de mi(nuestro) esfuerzo personal intelectual, como consecuencia de mi (nuestra) creación original particular y, por tanto, soy(somos) el(los) único(s) titular(es) de la misma. Además, aseguro(aseguramos) que no contiene citas, ni transcripciones de otras obras protegidas, por fuera de los límites autorizados por la ley, según los usos honrados, y en proporción a los fines previstos; ni tampoco contempla declaraciones difamatorias contra terceros; respetando el derecho a la imagen, intimidad, buen nombre y demás derechos constitucionales. Adicionalmente, manifiesto (manifestamos) que no se incluyeron expresiones contrarias al orden público ni a las buenas costumbres. En consecuencia, la responsabilidad directa en la elaboración, presentación, investigación y, en general, contenidos es de mí (nuestro) competencia exclusiva, eximiendo de toda responsabilidad a la Universidad de Cundinamarca por tales aspectos.

e) En todo caso la Universidad de Cundinamarca se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre del autor y la fecha de publicación.

f) Los titulares autorizan a la Universidad para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

g) Los titulares aceptan que la Universidad de Cundinamarca pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

h) Los titulares autorizan que la obra sea puesta a disposición del público en los términos autorizados en los literales anteriores bajo los límites definidos por la universidad en el "Manual del Repositorio Institucional AAAM003"

i) Para el caso de los Recursos Educativos Digitales producidos por la Oficina de Educación Virtual, sus contenidos de publicación se rigen bajo la Licencia Creative Commons: Atribución- No comercial- Compartir Igual.

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAR113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 7 de 8



j) Para el caso de los Artículos Científicos y Revistas, sus contenidos se rigen bajo la Licencia Creative Commons Atribución- No comercial- Sin derivar.



Nota:

Si el documento se basa en un trabajo que ha sido patrocinado o apoyado por una entidad, con excepción de Universidad de Cundinamarca, los autores garantizan que se ha cumplido con los derechos y obligaciones requeridos por el respectivo contrato o acuerdo.

La obra que se integrará en el Repositorio Institucional está en el(los) siguiente(s) archivo(s).

Nombre completo del Archivo Incluida su Extensión (Ej. Nombre completo del proyecto.pdf)	Tipo de documento (ej. Texto, imagen, video, etc.)
1. Estudio de factibilidad para la creación del área de confección en la empresa GOXXY,BOGOTÁ D.C.	Texto
2.	
3.	
4.	

En constancia de lo anterior, Firmo (amos) el presente documento:

APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	FIRMA (autógrafa)
Andrade Zamora Linda Michel	
Leal Reatiga Daniela	

21.1-51-20.

	MACROPROCESO DE APOYO	CÓDIGO: AAAr113
	PROCESO GESTIÓN APOYO ACADÉMICO	VERSIÓN: 6
	DESCRIPCIÓN, AUTORIZACIÓN Y LICENCIA DEL REPOSITORIO INSTITUCIONAL	VIGENCIA: 2021-09-14
		PAGINA: 8 de 8

Diagonal 18 No. 20-29 Fusagasugá – Cundinamarca
 Teléfono: (091) 8281483 Línea Gratuita: 018000180414
www.ucundinamarca.edu.co E-mail: info@ucundinamarca.edu.co
 NIT: 890.680.062-2

*Documento controlado por el Sistema de Gestión de la Calidad
 Asegúrese que corresponde a la última versión consultando el Portal Institucional*

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL ÁREA DE
CONFECCIÓN EN LA EMPRESA GOXXY, BOGOTÁ D.C.

LINDA MICHEL ANDRADE ZAMORA - Cod: 110219102
DANIELA LEAL REATIGA – Cod: 110219136

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
FUSAGASUGÁ, CUNDINAMARCA
2023

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DEL ÁREA DE
CONFECCIÓN EN LA EMPRESA GOXXY, BOGOTÁ D.C.

LINDA MICHEL ANDRADE ZAMORA - Cod: 110219102
DANIELA LEAL REATIGA – Cod: 110219136

PROYECTO MONOGRÁFICO PARA OPTAR AL TÍTULO DE ADMINISTRADOR
DE EMPRESAS

ASESOR:
GEOVANNY ANDRES MARTINEZ JIMENEZ

UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
FUSAGASUGÁ, CUNDINAMARCA
2023

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Ciudad y Fecha (día, mes, año) (Fecha de entrega)

DEDICATORIA

Dedicamos este proyecto a todas las personas que forman parte de la empresa Goxxy y que han colaborado en la elaboración de este estudio. En especial, agradecemos a los directivos por la confianza en nuestro trabajo y por brindarnos la oportunidad de participar en este proyecto tan importante para la empresa. Esperamos que el estudio de factibilidad sea de gran utilidad para la toma de decisiones y contribuya al crecimiento y fortalecimiento de la empresa.

En especial, queremos agradecer a nuestros padres, por su amor incondicional y por ser ejemplo que seguir en nuestras vidas. Este proyecto ha sido posible gracias a todo el apoyo que nos han brindado a lo largo de la vida.

Este logro es para cada uno de ustedes, por creer en nosotras y por motivarnos a seguir adelante.

Con todo nuestro cariño.

AGRADECIMIENTOS

Queremos expresar nuestro sincero agradecimiento a todas las personas que han hecho posible la realización de este proyecto.

En primer lugar, queremos agradecer a los directivos y empleados de la empresa Goxxy por la colaboración, apoyo y confianza en este proyecto. Gracias por compartir los conocimientos, experiencias y perspectivas con nosotras.

Agradecer a nuestros profesores y en especial a nuestro asesor Geovanny Andrés Martínez Jiménez, quien nos brindó la guía y conocimientos en la realización de este proyecto.

Por último, a nuestras familias y amigos por el constante apoyo y motivación durante todo este proceso. Gracias por creer en nosotras y por darnos la fuerza y la inspiración necesarias para llevar a cabo este proyecto con éxito.

TITULO

Estudio de factibilidad para la creación del área de confección en la empresa Goxy,
Bogotá D.C.

ÁREA, LINEA Y PROGRAMA

AREA

Gestión de las Organizaciones y Sociedad

LINEA

Desarrollo Organizacional

PROGRAMA

Administración de Empresas

CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN.....	13
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	14
1.1 FORMULACIÓN PROBLEMA	14
2. OBJETIVOS.....	15
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	15
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
3. JUSTIFICACIÓN.....	16
4. MARCO DE REFERENCIA.....	17
4.1 ANTECEDENTES.....	17
4.2 MARCO GEOGRAFICO	18
4.3 MARCO CONCEPTUAL.....	19
4.4 MARCO TEÓRICO	20
4.4.1 FACTIBILIDAD	20
4.4.2 FACTORES PARA EL DISEÑO DEL ÁREA	21
5. METODOLOGÍA	22
6. RECURSOS.....	23
7. CRONOGRAMA	24
8. DESARROLLO DEL PROYECTO	25
8.1 ESTUDIO DE MERCADO	25
8.1.1 Historial de Ventas	25
8.1.2 Pronóstico de Ventas	27
8.2 RECURSOS DE INVERSIÓN.....	31
8.2.1 Materiales y Maquinas.....	32
8.2.2 Infraestructura	33
8.2.3 Talento Humano.....	34

8.3 ESTUDIO TECNICO.....	37
8.3.1 Localización del proyecto	37
8.3.2 Tamaño óptimo de la planta	40
8.3.3 Ingeniería del proyecto	43
8.3.4 Calculo de costos	44
8.4 ESTUDIO FINANCIERO.....	49
8.4.1 Proyección de ingresos	49
8.4.2 Flujo de caja	53
8.4.3 Indicadores de inversión.....	56
9. IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO, CULTURAL Y AMBIENTAL DEL PROYECTO.....	59
10. CONCLUSIONES	60
11. RECOMENDACIONES.....	61
ANEXOS	62
BIBLIOGRAFIA.....	69

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Ficha Técnica de la empresa Goxy	18
Tabla 2. Recursos Humanos para el desarrollo de la monografía	23
Tabla 3. Recursos Físicos para el desarrollo de la monografía	23
Tabla 4. Cronograma de Actividades	24
Tabla 5. Crecimiento % de las ventas	28
Tabla 6. Pronóstico de ventas (2023-2028)	29
Tabla 7. Inversión en materiales y maquinas	32
Tabla 8. Inversión de Infraestructura	33
Tabla 9. Contratación de personal	34
Tabla 10. Manual de funciones, operario de confección	35
Tabla 11. Manual de funciones, Operario de maquina	36
Tabla 12. Tamaño optimo	40
Tabla 13. Capacidad instalada actual	40
Tabla 14. Capacidad instalada con la implementación del área	41
Tabla 15. Capacidad utilizada con la implementación del área	42
Tabla 16. Capacidad ociosa con la implementación del área	42
Tabla 17. Costos variables de producción	46

Tabla 18. Costos fijos de operación	48
Tabla 19. Punto de equilibrio	49
Tabla 20. Proyección de ingresos y costos	52
Tabla 21. Flujo de caja actual	54
Tabla 22. Flujo de caja proyectada	56
Tabla 23. Flujo de caja del área	57
Tabla 24. Indicadores de inversión	57

LISTA DE ILUSTRACIONES

	Pág.
Ilustración 1. Imagotipo de la empresa Goxy	18
Ilustración 2. Mapa de la ciudad de Bogotá, D.C.	19
Ilustración 3. Mapa barrio San Rafael, Localidad de Puente Aranda, Bogotá	19
Ilustración 4. Historial de ventas por MESES	25
Ilustración 5. Ventas históricas consolidadas por AÑO	27
Ilustración 6. Pronóstico de ventas por MESES	30
Ilustración 7. Pronóstico de ventas consolidadas por AÑO	31
Ilustración 8. Mapa departamento de Cundinamarca	38
Ilustración 9. Mapa de la ciudad de Bogotá D.C. por localidades	39
Ilustración 10. Mapa Localidad de Puente Aranda	39
Ilustración 11. Flujograma área de confección	44
Ilustración 12. Punto de equilibrio	50

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Registro Mercantil de la empresa Goxy	62
Anexo B. Carta de Autorización de la empresa Goxy	65
Anexo C. Tabulación Historial de Ventas (2018-2022)	66
Anexo D. Tabulación de la variación porcentual del crecimiento por mes	67
Anexo E. Activos; propiedad, planta y equipo	67
Anexo F. Financiación; crédito de libre inversión	68

RESUMEN

El proyecto académico tiene como objetivo determinar la factibilidad de crear el área de confección en la empresa Goxy, ubicada en la ciudad de Bogotá. Para lograr este propósito, se utilizó la metodología de investigación descriptiva mediante el análisis de documentos y la observación para recopilar, integrar y analizar los datos presentados.

En primer lugar, se realizó la recopilación de información económica y técnica de la empresa Goxy, con el fin de proyectar dicha información con base al crecimiento esperado para los próximos 5 años. Para esto, se consideraron factores como la demanda del mercado, la disponibilidad de recursos, la proyección de ingresos y costos.

Por último, se evaluó la viabilidad financiera del proyecto a través de los indicadores de inversión, para definir si la nueva área de confección es rentable en la empresa, considerando los costos, ingresos proyectados y plazo de recuperación de la inversión.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La empresa Goxy desde el 2005 dio inicio al desarrollo del objeto social, marcado por el crecimiento positivo frente al mercado, lo que derivó al reconocimiento de marca y sólida base de clientes, asimismo, los cambios en el comercio trajeron consigo nuevas formas de vender, concertando el e-commerce como nuevo aliado para traspasar regiones, y con ello aumentar el nicho de mercado, sin embargo, la capacidad productiva no creció al ritmo de la industria lo que ocasionó en la empresa, que de 15 modelos solo 2 se encuentren disponibles.

Durante el proceso de diagnóstico se identificó que la principal desventaja radica en la confección del producto, debido a que esta área se encuentra por contratación de destajo, es decir, la empresa no tiene el control directo en el proceso de confección, lo que genera disponibilidad limitada, reducidos ingresos, pérdida de clientes y negativa imagen, además, este problema induce a que la empresa no pueda expandirse y tampoco conservar los clientes a futuro.

Finalmente, la creación del área de confección en la empresa le permitirá tener capacidad productiva según la demanda, y de ahí ejecutar acciones para expandirse en nuevos mercados que contribuyan al crecimiento, fortalecimiento y adaptación de la empresa.

1.1 FORMULACIÓN PROBLEMA

¿Cuál es la factibilidad de la creación del área de confección en la empresa Goxy, para el crecimiento empresarial?

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad para la creación del área de confección en la empresa Goxy, ubicada en la ciudad de Bogotá D.C.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Identificar la demanda actual y futura para disponer de la capacidad requerida
- ✓ Detallar los costos de los recursos necesarios infraestructura, maquinaria, talento humano y requerimientos tecnológicos para la instalación de la nueva área
- ✓ Definir los elementos técnicos para el inicio de las operaciones en el área de confección
- ✓ Establecer la viabilidad financiera a través de indicadores de inversión

3. JUSTIFICACIÓN

Las empresas contribuyen de manera significativa a la sociedad, en cada una se desglosa beneficios para el individuo y su alrededor, siendo un crecimiento colectivo, sin embargo, la creación del negocio trae consigo un factor importante, y es sostenerse en el mercado, esta visión determina el talante de las empresas, aquellas que se sostienen son los modelos de la industria. Por eso, ejecutar estrategias o acciones que aporten al crecimiento y sostenimiento de la empresa, es el objetivo esencial en la mirada del administrador, que debe estar determinado por la ciencia e investigación y no en el empirismo o especulación.

El rápido accionar de la empresa le permitirá mantener la estabilidad o incluso aprovechar el crecimiento de la industria, como lo menciona Espinel, Aparicio & Mora “El sector textil, especialmente la confección ha tenido una participación esencial en el crecimiento económico del país, es así como Bogotá es una de las ciudades más representativas por su variedad y calidad en la manufactura de productos propios del sector”¹

Lo que acontece que la empresa tiene la oportunidad en el mercado, pero antes Sedano “Determino que las empresas se ven afectadas en su productividad debido a los sobretiempos en las actividades, por la ausencia de estandarización de tiempos y la falta de diagramas de operaciones”²

Es ahí donde la empresa Goxy debe establecer una serie de estrategias para tener la ventaja competitiva, y el estudio brindara a la empresa y estudiantes, tener el panorama real de proyección, que le permita mejorar los procesos productivos, a través del informe específico para tomar las mejores decisiones que contribuyan al mejoramiento y crecimiento de la empresa.

¹ ESPINEL, Paula; APARICIO, Diana & MORA, Angela. Sector textil colombiano y su influencia en la economía del país. Punto de vista. Vol., N.º9 (Feb, 2018); p. 4

² SEDANO, Luis. Balance de línea para mejorar la productividad en el área de confección de una empresa textil. Huancayo Perú, 2021, 108. Trabajo de grado. Universidad Peruana los Andes. Ingeniería. Ingeniería Industrial.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1 ANTECEDENTES

Goxy es una empresa que diseña, fabrica y comercializa chaquetas impermeables para dama y caballero. Actualmente tiene una trayectoria de 17 años en el mercado, por ende, desde 2005 inició la actividad empresarial. En el recorrido ha evidenciado un crecimiento, marcado por obstáculos, así como fortalezas que han hecho de la empresa, la construcción sólida en constante desarrollo.

El enfoque comercial se basa al por mayor y al detal, asimismo, según el CIU (Clasificación Internacional Industrial Uniforme), la empresa pertenece al código número 1410 denominado Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel. Está ubicada en la localidad de Santa Fe especialmente en San Victorino el espacio donde agrupa o integra todas aquellas empresas dedicadas a la venta al por mayor denominada “El madrugón”.

La empresa está constituida dentro la planta por 4 colaboradores, un jefe y el representante legal de la empresa, asimismo, cuenta con un grupo de 10 trabajadores, quienes confeccionan las prendas, bajo la contratación por destajo, es decir, que se remunera en concepto del trabajo realizado y no del tiempo empleado, los cuales son denominados por la empresa como los satélites.

Tabla 1. *Ficha técnica de la empresa Goxy*

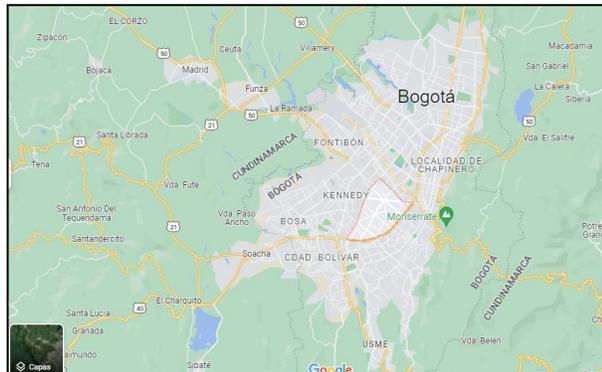
FICHA TECNICA DE LA EMPRESA	
Nombre	GOXXY
NIT	79748645 - 9
Dirección	Calle 10 # 11-86 Bogotá, Colombia
Teléfono	305 828 7087
Ilustración 1. Imagotipo de la empresa Goxy	
Logo	 <p>Fuente: Empresa Goxy</p>
Página	https://www.goxy.com.co/
CIU	(Clasificación Internacional Industrial Uniforme), la empresa pertenece al código número 1410 denominado Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel
Actividad económica	Empresa que diseña, fabrica y comercializa chaquetas impermeables al por mayor y al detal
# Trabajadores	16
Misión	Fabricar productos de calidad con un precio-valor excepcional y un servicio superior
Visión	Ser una empresa líder en la industria a nivel nacional, proporcionando servicio y producto de calidad

Fuente: Elaboración propia

4.2 MARCO GEOGRAFICO

Macro localización

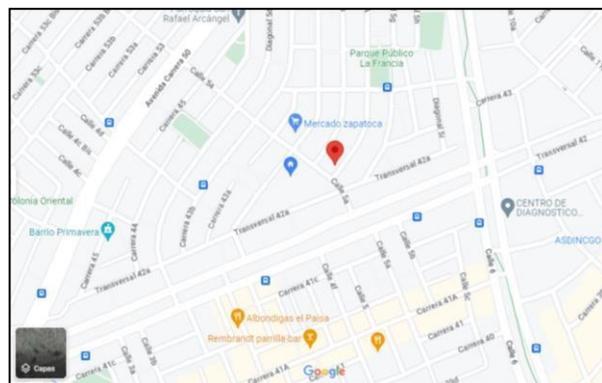
Ilustración 2. Mapa de la ciudad de Bogotá, D.C.



Fuente: Google Maps

Micro localización

Ilustración 3. Mapa barrio San Rafael, Localidad de Puente Aranda Bogotá



Fuente: Google Maps

4.3 MARCO CONCEPTUAL

CONFECCIÓN: Es la acción de transformar diferentes partes en una sola, uniéndolas y combinándolas con diferentes hilos y telas para formar la prenda de vestir

DESTAJO: Forma de contratación laboral, en la que se cobra en concepto del trabajo realizado y no del tiempo empleado

CAPACIDAD PRODUCTIVA: Máximo volumen de productos que puede elaborar la fábrica en los procesos de producción

FACTIBILIDAD: Que puede ser hecho o que es fácil de hacer

AREA: Es la división de la organización general que tiene encomendadas las determinadas tareas

TIEMPO Y MOVIMIENTO: Determinar los tiempos estándar de cada operación que componen cualquier proceso

INFRASTRUCTURA: Conjunto de medios técnicos, servicios e instalaciones necesarios para el desarrollo de la actividad o para que el lugar pueda ser utilizado.

MANO DE OBRA: Es el esfuerzo físico y mental que emplea el individuo para desarrollar la función en determinado puesto de trabajo

4.4 MARCO TEÓRICO

4.4.1 Factibilidad

Es la etapa de estudio de mayor importancia, así lo menciona SEQUEDA³, debido a que le da forma al proyecto, y determina las reales posibilidades de éxito de este. Durante esta etapa se recopila toda la información necesaria que servirá de apoyo para la toma de decisiones sobre el proyecto. A través de la aplicación se podrá analizar según Echeverría:

Las fases que justificarán la razón específica que quiere alcanzar el proyecto a desarrollarse, logrando así un “estudio de factibilidad” que resulta del perfeccionamiento de las fases.

Mediante el estudio detallado del mercado, la determinación de los recursos, la descripción de los procesos técnicos, la determinación de precios de los productos, estimados de costos de operación y evaluación económica de su operación⁴.

³ SEQUEDA RESYES, Pedro. Finanzas corporativas y valoración de empresas al alcance de todos. 1. Bogotá: Ediciones de la U, 2014.

⁴ ECHEVERRÍA, Carmita del Rocío. Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. En: Publishing House. Vol. 4, N.º 13, 3 (DIC,2017); p. 172

4.4.2 Factores para el diseño del área

La creación del área está determinada por factores que permiten el funcionamiento eficiente y eficaz, para lograr la participación positiva frente a la integración de todas las áreas y con ello el crecimiento empresarial. Es así como Ávila & Forero⁵ mencionan los factores primordiales para el desarrollo de este.

Factor maquinaria, son todas las máquinas y equipos involucrados en el proceso de producción. Deben organizarse de manera eficiente para reducir costos, mejorar la calidad y producir las unidades requeridas. Para este propósito, es importante conocer el tamaño y número de máquinas, para respetar el área requerida en el uso. Y con ello, en el factor humano, es esencial contratar al operario ideal que reúna las características suficientes para el cargo que va a ejercer.

Otro de los factores primordiales, se centra en el ámbito interno de la producción, como es el factor movimiento este determina que el proceso reduzca aspectos como desperdicio de tiempo en el proceso de confección y también, el factor espera tiene una relación directamente para que la confección no se vea detenida por sectores como la adquisición de insumos o materia prima en proceso, que puede generar costos innecesarios.

Por último, se encuentra el factor edificio, el cual debe estar organizado adecuadamente según los procesos para evitar demoras operativas, además, cumplir con la regulación del lugar que tenga debidamente los espacios de protección, y pensar en el desarrollo futuro de la empresa para tener en cuenta la ampliación que se va a producir.

⁵ AVILA, Edna & FORERO, Catalina. Diseño de planta de la empresa confecciones a&p en la ciudad de Bogotá, mediante un sistema de distribución por proceso. Trabajo de grado. Universidad Cooperativa de Colombia. Facultad de ingeniería. Ingeniería Industrial

5. METODOLOGÍA

Tipo de investigación

El desarrollo de la investigación es de tipo descriptivo, ya que permite obtener información clara y detallada de la situación, fenómeno o problema específico. Al aplicar este tipo de investigación, se pueden obtener datos precisos y objetivos sobre el comportamiento de la situación determinada.

Asimismo, identificar patrones, tendencias y relaciones entre variables relevantes, lo que a la vez puede proporcionar la comprensión de los problemas o desafíos que enfrenta la organización y con ello tomar decisiones informadas y fundamentadas en datos.

Fuentes de recolección de datos

Fuentes primarias: datos e información generada por el equipo en la investigación en curso; es decir, escrito específicamente para el proyecto de investigación actual.

Fuentes secundarias: se enfoca en datos e información diferentes que recogen investigadores con otros fines, pero que se puede relacionar con la investigación. Es importante que estén alineados con las necesidades del proyecto (medidas, definiciones de categorías, métodos de recolección) y que sean válidos y confiables.

Los datos secundarios a menudo se dividen en internos (disponibles dentro de la empresa) y externos (fuera de la empresa).

Instrumento

Análisis de documentos: implica la revisión y el análisis de documentos relevantes para el tema de investigación, como registros gubernamentales, informes empresariales o publicaciones académicas.

6. RECURSOS

Tabla 2. *Recursos Humanos para el desarrollo de la monografía*

HUMANO		
Ítem	Descripción	Valor
2 Estudiantes	Estudiantes de la Universidad de Cundinamarca, administradoras de empresas de noveno semestre	0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3. *Recursos físicos para el desarrollo de la monografía*

FISICO		
Ítem	Descripción	Valor
Portátil	Computador con capacidad de memoria y programa de office	0
Agenda	De 50 hojas, para anotar conceptos o ideas	0
Celular	Con capacidad de memoria, internet y programa de office	0
Base de datos	Empresas textiles, con información enfocada a la confección	0
Transporte	Aerovan con destino a Bogotá	\$ 360.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. *Cronograma de actividades*

ACTIVIDAD / SEMANA	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Elaboración y presentación del anteproyecto																
Determinar la demanda actual y futura para disponer de la capacidad requerida																
Detallar los costos de los recursos necesarios infraestructura, maquinaria, talento humano y requerimientos tecnológicos para la instalación de la nueva área																
Definir los elementos técnicos, para el inicio de las operaciones en el área de confección																
Elaborar la factibilidad económica – financiera, a través de la metodología de inversión, rentabilidad y plazo para recuperar la inversión (ROI)																
Presentación y ajustes de documento final al comité opciones de grado																
Sustentación																

Fuente: Elaboración propia

8. DESARROLLO DEL PROYECTO

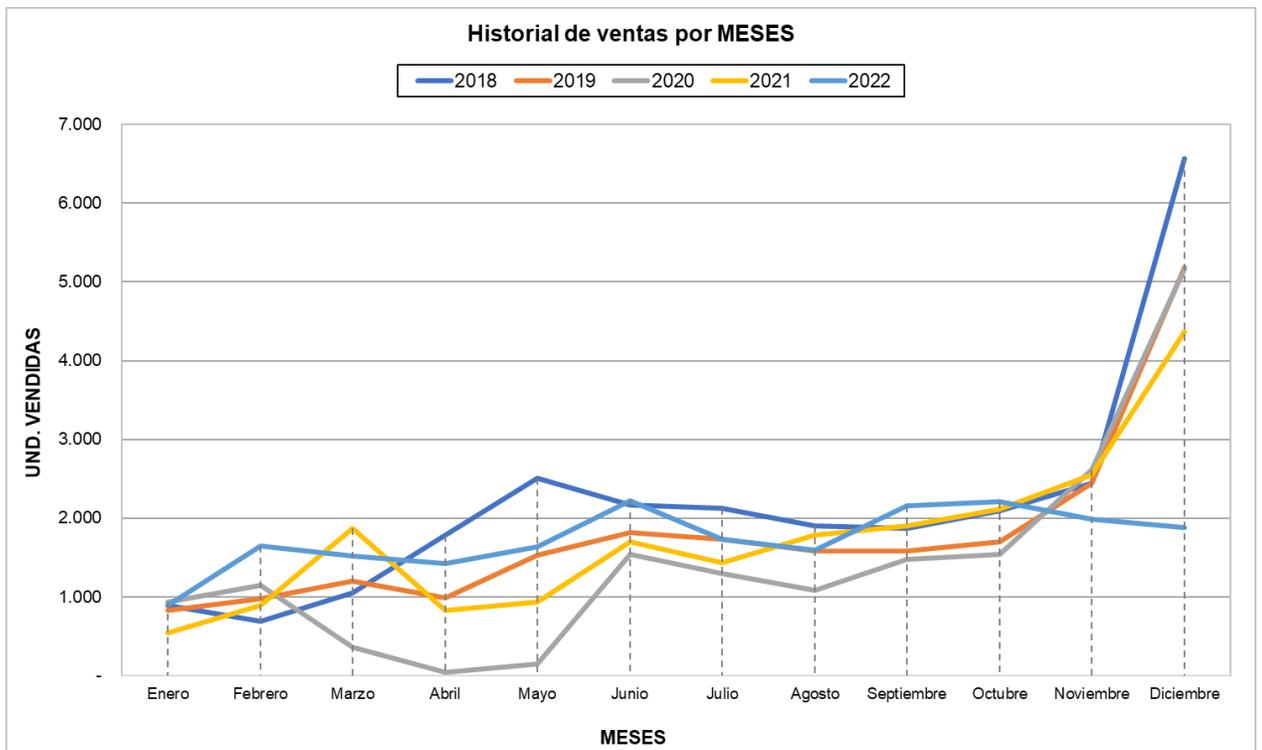
8.1 ESTUDIO DE MERCADO

Este estudio tiene como objetivo analizar la demanda histórica de la empresa Goxy durante los últimos cinco años (2018-2022) y determinar el crecimiento de la demanda en función de los factores internos y externos que influyen en el desarrollo económico, para pronosticar las ventas de los 5 años siguientes.

8.1.1 Historial de Ventas

Teniendo en cuenta la información proporcionada por la empresa, es posible observar las ventas registradas durante los últimos 5 años a través de las ilustraciones 4 y 5

Ilustración 4. Historial de ventas por MESES



Fuente: Elaboración propia

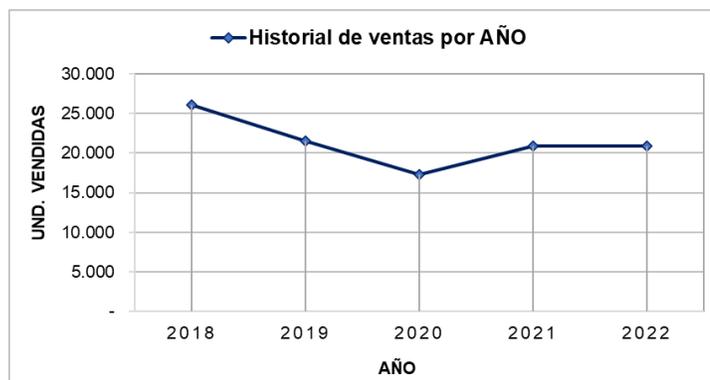
Este reporte de ventas presenta las siguientes condiciones:

- I. Durante los años 2018 al 2021, el mes de diciembre presentó una tendencia superior en comparación con los meses anteriores. Esto se debe a que la temporada navideña genera un aumento significativo en la demanda de los productos, en especial la ropa. Siendo la época de mayor importancia para la empresa, porque obtiene la principal parte de las ganancias del año. Sin embargo, en el año 2022 este patrón no se produce debido a que la empresa no cuenta con la capacidad productiva necesaria para satisfacer la demanda, reflejando ventas limitadas e incumplimiento para aprovechar la oportunidad de abarcar nuevos clientes.

- II. En el año 2020, la pandemia del COVID-19 tuvo un impacto significativo en la economía global. La empresa Goxy no fue la excepción, ya que la demanda de los productos bajo de manera notable, especialmente durante los meses de marzo, abril y mayo, cuando las personas estaban obligadas a quedarse en casa. Esta situación desestabilizó el desarrollo económico del país y afectó negativamente las ventas de la empresa, que se vio obligada a replantear la estrategia comercial para adaptarse a la nueva realidad. La empresa se enfocó en mejorar la presencia en redes sociales y en línea para llegar a más clientes potenciales y mantener la lealtad de los clientes habituales. A medida que la crisis sanitaria fue disminuyendo, la empresa se adaptó a los nuevos requisitos de seguridad y se enfocó en desarrollar nuevas estrategias de venta para continuar creciendo y mantener su presencia en el mercado, como lo resalta el crecimiento positivo del mes de junio del 2020.

- III. En los 5 años se ha observado que las ventas mensuales han mantenido un patrón de tendencia similar, lo que ha permitido a la empresa prever el desempeño y ajustar la estrategia de ventas en consecuencia. Sin embargo, debido a la cuarentena del año 2020, las ventas se vieron afectadas, ya que los consumidores redujeron el gasto en bienes no esenciales y prefirieron ahorrar o gastar en productos básicos. Además, la limitación en la movilidad y la suspensión de actividades comerciales también tuvieron un impacto significativo en el desempeño de las ventas, lo que obligó a la empresa a replantear las estrategias para adaptarse a la situación y mantener la rentabilidad.

Ilustración 5. Ventas históricas consolidadas por AÑO



Fuente: Elaboración propia

Durante los años 2018 al 2020, la empresa experimentó una caída en las ventas debido a factores externos como las protestas sociales del 2019 y la pandemia del COVID 19 del 2020. Estos eventos tuvieron un impacto significativo en el desarrollo económico del país y, en consecuencia, en las operaciones comerciales de la empresa, ya que se vieron reducidas para el 2019 por la restricción de las vías nacionales y con ello la afectación de la adquisición de insumos, materia prima y comercialización a nivel nacional, asimismo, la limitación de movilidad por la pandemia que tuvo como resultado cierre del comercio que no fuera exclusivamente para bienes de primera necesidad.

Para el 2021, la empresa ya presenta una recuperación, y registra un aumento en las ventas, por el sobresaliente desarrollo que se le dio al comercio para empezar la reactivación económica y recobrar la estabilización de la industria. A pesar de esta reactivación, en el 2022 la empresa no se adaptó adecuadamente a la creciente demanda del mercado, lo que limitó la capacidad productiva y con ello la posibilidad para aprovechar el impulso de la economía global y nacional. Como resultado, la demanda durante el año 2021 y 2022 se mantuvo similar

8.1.2 Pronóstico de Ventas

Tras realizar el análisis del historial de ventas de los últimos 5 años en la empresa Goxy, se procedió a tabular las ventas mensuales para definir el porcentaje de crecimiento. Para ello, se consolidaron los datos de cada mes durante los 5 períodos

anteriores y se identificó la tendencia de crecimiento. Finalmente, se calculó el crecimiento porcentual promedio de cada mes.

Asimismo, se tuvo en cuenta la evolución de las ventas de la empresa en los períodos significativos. Consulte el anexo C para verificar cifras de cada año.

Tabla 5. *Crecimiento % de las ventas*

Mes	% Crecimiento
Enero	7%
Febrero	17%
Marzo	4%
Abril	12%
Mayo	11%
Junio	4%
Julio	2%
Agosto	2%
Septiembre	4%
Octubre	3%
Noviembre	0,5%
Diciembre	2%

Fuente: Elaboración propia

Utilizando como referencia el porcentaje de crecimiento obtenido en el análisis histórico de ventas, se realizó el pronóstico de ventas para los próximos 5 años (2023-2028). Se tuvo en cuenta la variabilidad de crecimiento en los diferentes meses, la cual se debe a épocas o fechas especiales que inciden en la demanda del mercado.

El análisis de ventas históricas permitió identificar patrones de crecimiento en cada mes, lo que brindó una base sólida para realizar el pronóstico confiable y preciso. Este pronóstico prepara a la empresa para satisfacer la demanda del mercado en los próximos años y mantener la competitividad en un entorno de negocios en constante cambio.

Tabla 6. *Pronóstico de ventas (2023-2028)*

1		51.712
MES	VALOR	UND
Enero	49.632.126	960
Febrero	99.748.359	1.929
Marzo	81.575.887	1.577
Abril	82.484.668	1.595
Mayo	93.865.244	1.815
Junio	119.172.311	2.305
Julio	91.646.541	1.772
Agosto	83.577.801	1.616
Septiembre	115.668.554	2.237
Octubre	117.174.679	2.266
Noviembre	130.625.452	2.526
Diciembre	274.519.783	5.309
Total	1.339.691.402	25.907

2		51.673
MES	VALOR	UND
Enero	53.292.904	1.031
Febrero	116.909.395	2.263
Marzo	84.758.505	1.640
Abril	92.675.187	1.794
Mayo	103.808.961	2.009
Junio	123.538.072	2.391
Julio	93.703.027	1.813
Agosto	84.872.007	1.642
Septiembre	119.700.639	2.317
Octubre	120.035.481	2.323
Noviembre	131.129.374	2.538
Diciembre	280.903.255	5.436
Total	1.405.326.807	27.197

3		51.673
MES	VALOR	UND
Enero	57.267.548	1.108
Febrero	137.127.883	2.654
Marzo	88.132.780	1.706
Abril	104.204.486	2.017
Mayo	114.894.059	2.224
Junio	128.161.912	2.480
Julio	95.879.081	1.856
Agosto	86.252.304	1.669
Septiembre	123.968.212	2.399
Octubre	123.060.366	2.382
Noviembre	131.736.121	2.549
Diciembre	287.655.444	5.567
Total	1.478.340.196	28.610

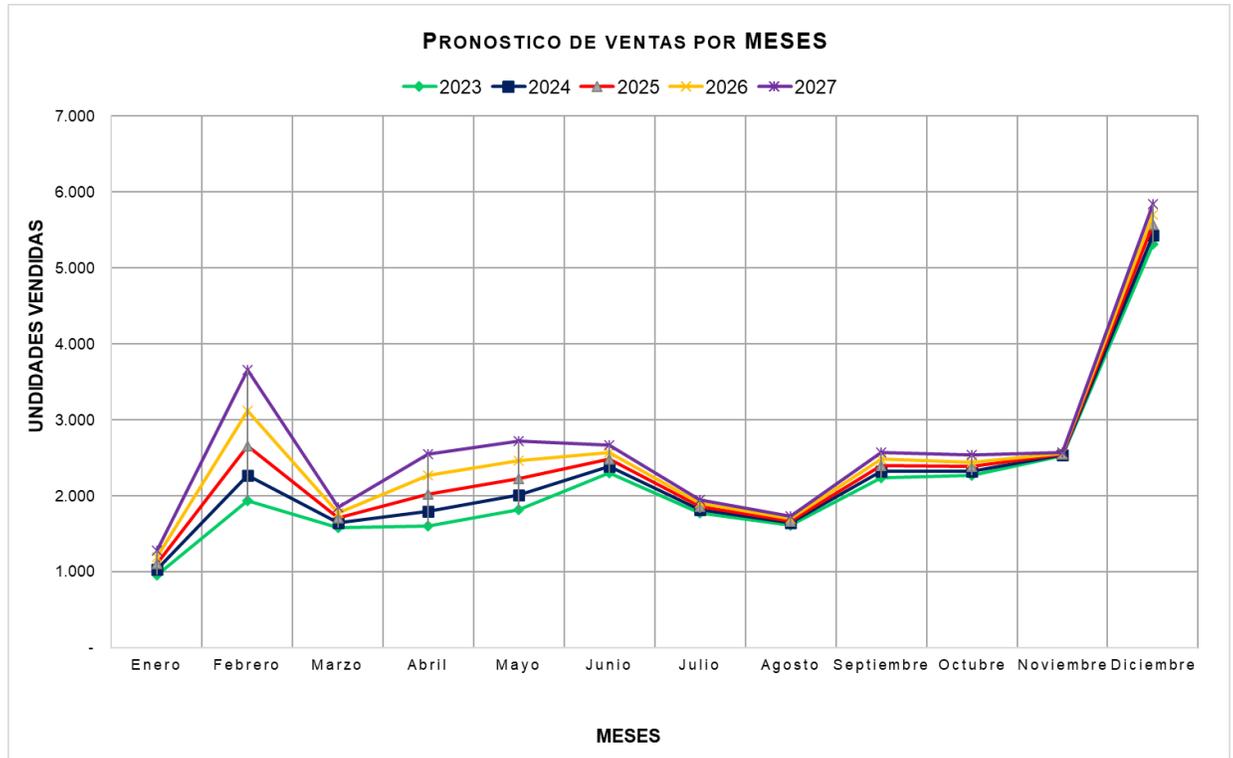
4		51.673
MES	VALOR	UND
Enero	61.538.625	1.191
Febrero	160.842.987	3.113
Marzo	91.641.386	1.774
Abril	117.168.093	2.268
Mayo	127.162.865	2.461
Junio	132.958.815	2.573
Julio	98.105.669	1.899
Agosto	87.655.049	1.696
Septiembre	128.387.931	2.485
Octubre	126.161.479	2.442
Noviembre	132.345.676	2.561
Diciembre	294.569.938	5.701
Total	1.558.538.514	30.162

5		51.673
MES	VALOR	UND
Enero	66.128.244	1.280
Febrero	188.659.416	3.651
Marzo	95.289.672	1.844
Abril	131.744.443	2.550
Mayo	140.741.779	2.724
Junio	137.935.259	2.669
Julio	100.383.965	1.943
Agosto	89.080.608	1.724
Septiembre	132.965.223	2.573
Octubre	130.883.509	2.533
Noviembre	132.958.051	2.573
Diciembre	301.650.639	5.838
Total	1.648.420.808	31.901

Fuente: Elaboración propia

Una vez concluido el proceso de tabulación de las ventas, se procedió a la realización de la representación visual que permite analizar la evolución del crecimiento de las ventas en relación con los distintos meses del año, para identificar patrones estacionales y tendencias significativas en el comportamiento de las ventas.

Ilustración 6. Pronóstico de ventas por MESES

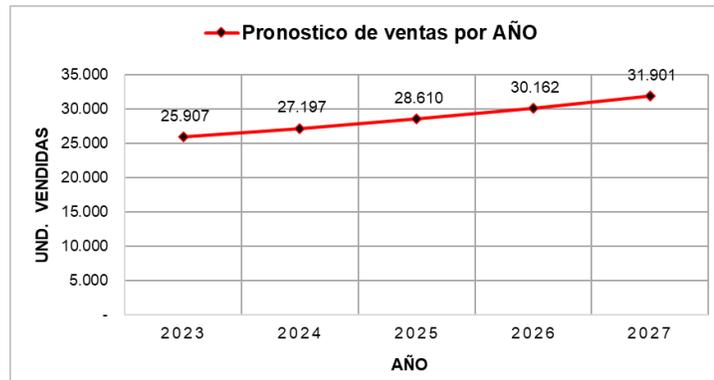


Fuente: Elaboración propia

Se obtiene un patrón de crecimiento ascendente en las ventas en cada uno de los años analizados, lo que indica un aumento en la demanda de los productos. Es importante destacar que este crecimiento no es homogéneo a lo largo del tiempo, y se ve influenciado por diversos factores que afectan la demanda en momentos específicos del año, como épocas de vacaciones, celebraciones o navidades.

Por lo tanto, es importante tener presente la variación en el crecimiento de las ventas en relación con los distintos meses del año, ya que le permitirá a la empresa obtener información detallada sobre las tendencias del mercado y tomar decisiones estratégicas para adaptarse al crecimiento y lograr el éxito a largo plazo.

Ilustración 7. Pronóstico de ventas consolidadas por AÑO



Fuente: Elaboración propia

Al realizar el pronóstico de las ventas para los próximos 5 años, se ha identificado la tendencia de crecimiento constante del 6% para cada uno de los años. Este crecimiento lineal sugiere un comportamiento predecible en el aumento de las ventas, lo cual es una información valiosa para la toma de decisiones en cuanto a la planificación estratégica y la gestión de la oferta.

Es importante destacar que, de acuerdo con el análisis de crecimiento realizado, se puede establecer un punto de partida de alrededor de 25,000 unidades en ventas. Basándose en este punto de partida, se recomienda continuar con las ventas que se venían reflejando en el año 2018 y, a su vez, adecuar la empresa para poder satisfacer la demanda futura y, potencialmente, desarrollarse en otros nichos de mercado, como la chaqueta infantil.

Este enfoque estratégico permitirá que la empresa posicionarse adecuadamente para aprovechar las oportunidades de crecimiento a largo plazo, lo que genera beneficios significativos para la empresa Goxy.

8.2 RECURSOS DE INVERSIÓN

En este objetivo, se plantea la asignación de los recursos necesarios para el correcto funcionamiento de la nueva área, incluyendo factores esenciales como la adquisición de maquinaria adecuada, la modificación de la infraestructura necesaria y la incorporación de talento humano capacitado.

8.2.1 Materiales y Maquinas

Para la creación de la nueva área en la empresa Goxy, respecto a la inversión de materiales y máquinas, se ha evaluado la adquisición de varios elementos, ejemplificados en la tabla 7. Cada uno de estos proporciona a la empresa el eficiente funcionamiento para el área.

Tabla 7. *Inversión en materiales y maquinas*

MATERIALES Y MAQUINAS				
Cantidad	Concepto	Descripción	Figura	Valor
4	Guantes de tela	Los guantes ayudan a proteger las manos del personal de confección de las agujas, asimismo, pueden ayudar a mejorar el agarre de las telas y los materiales.		72.000
4	Máquinas de costura	Es la herramienta esencial para la confección de chaquetas impermeables, ya que permite coser dos costuras paralelas al mismo tiempo, creando una costura más resistente y duradera. Estas máquinas son especialmente útiles para la confección de prendas de vestir pesadas y resistentes, como las chaquetas impermeables.		14.000.000
4	Sillas ergonómicas	Es importante usar sillas ergonómicas que proporcionen comodidad y apoyo al trabajador durante largas horas de trabajo, están diseñadas para proporcionar un soporte adecuado a la espalda, el cuello y las piernas, lo que ayuda a reducir la tensión muscular y la fatiga. Además, estas sillas tienen características ajustables que permiten a los trabajadores personalizar la silla para adaptarse a su altura y postura individual, lo que ayuda a prevenir lesiones relacionadas con la ergonomía.		6.400.000
1	Maquina de coser automatica	La maquina de coser automatica es una herramienta electronica que se utiliza para coser telas y otros materiales de manera rapida y eficiente. Esta equipada con motores electricos que controlan la velocidad y el movimiento de la aguja y la tela. Asimismo, suelen tener una variedad de funciones y características, como la capacidad de ajustar la longitud y el ancho de la puntada, la capacidad de hacer diferentes tipos de puntadas, un sistema de enhebrado automático y la capacidad de ajustar la tensión del hilo.		70.000.000

Fuente: Elaboración propia

La inversión en estas máquinas proporcionara ventajas significativas a largo plazo para la empresa, ya que la adquisición de estas herramientas mejora la eficiencia operativa al reducir los tiempos de producción y aumentar la precisión y calidad del trabajo realizado, asimismo, la automatización en la producción refuerza la productividad.

Por ende, esta inversión es la estrategia clave para potenciar la eficiencia, productividad y rentabilidad de la empresa Goxy.

8.2.2 Infraestructura

La adecuación y remodelación del espacio para el área de confección tiene un impacto positivo, debido a que la empresa Goxy puede mejorar las condiciones de trabajo y la capacidad de producción, aumentando la eficiencia y calidad.

Además de generar un ambiente laboral positivo, que cumpla con las regulaciones de la seguridad para el trabajo.

Tabla 8. *Inversión de Infraestructura*

INFRAESTRUCTURA			
Concepto	Descripción	Figura	Valor
Arriendo y remodelación del espacio para el área de confección	<p>Espacio amplio y ventilado para garantizar la comodidad de los trabajadores y la calidad de las prendas, que cuente con excelente iluminación natural y/o artificial para que los trabajadores puedan ver con claridad.</p> <p>Debe contar con instalaciones eléctricas adecuadas para alimentar las máquinas de coser. Es importante que cuente con un área de almacenamiento para los materiales y las chaquetas terminadas, baño para el personal y posiblemente un área de descanso.</p> <p>Finalmente, es importante que el espacio cumpla con todas las regulaciones y permisos necesarios para operar como una empresa de confección.</p>		10.000.000

Fuente: Elaboración propia

Con la adquisición de este nuevo espacio de trabajo, será el inicio para la etapa crucial en la preparación hacia el crecimiento de la empresa a largo plazo. Teniendo

presente, garantizar la seguridad y comodidad de los trabajadores, quienes son la piedra angular del éxito para la empresa Goxy

8.2.3 Talento Humano

La contratación de personal para la nueva área de confección es una decisión estratégica para la empresa Goxy, ya que mejora significativamente la capacidad de producción y la calidad de las chaquetas producidas. Además, al contratar personal específico que cumplan los requisitos y que cuenten con el perfil adecuado para realizar la producción, la empresa puede mejorar la eficiencia y la calidad de las chaquetas producidas, lo que aumentaría la satisfacción del cliente y la reputación de la empresa.

Tabla 9. *Contratación de personal*

TALENTO HUMANO				
Cantidad	Cargo	Descripción	Figura	Nomina
4	Personal de producción	Los operadores de máquinas de coser son responsables de unir las piezas cortadas de tela para crear las chaquetas impermeables. Deben tener habilidades en el manejo de diferentes tipos de costuras, desde costuras rectas hasta costuras de zigzag.		7.444.714
1	Operador de maquina	El operador de la maquina es responsable de iniciar, detener y monitorear el funcionamiento de la maquina durante la produccion. También debe verificar que la máquina esté funcionando correctamente y solucionar cualquier problema que pueda surgir.		1.861.178

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se presentan los principales requisitos para el cargo de operario de confección y manejo de máquinas en la empresa Goxy, considerando la planificación a largo plazo y la cultura organizacional de la compañía, valorando la capacidad de trabajo en equipo, el compromiso con la calidad y la eficiencia en la producción.

Tabla 10. *Manual de funciones, operario de confección*

MANUAL DE FUNCIONES	
IDENTIFICACION DEL CARGO	
Nombre del cargo	Operario de confección
Dependencia	Producción
Reporta a (Nombre del cargo)	Gerente
REQUISITOS MINIMOS	
Requisitos de Formación	
Educación básica - conocimiento básico de costura, patrones y máquina de coser	
Requisitos de Experiencia	
Experiencia en costura, conocimientos de maquinaria y herramientas de confección	
Objetivo principal	
Confeccionar chaquetas de alta calidad, excelente manipulación de materia prima y organización en el proceso de armado	
Funciones Requeridas	
1. Conocimiento de las partes de la chaqueta, para unión	
2. Manejo de maquina plana y tipos de puntada en la unión de las piezas	
3. Organización de la materia prima	
4. Integrar a la prenda etiqueta de la marca	
5. Atención al detalle, para mejorar el proceso	
6. Comunicación con el operario de maquina y cortador	
Competencias requeridas	
1. Conocimientos técnicos de confección	
2. Habilidad manual	
3. Puntualidad	
Fuente: Elaboración propia	

Tabla 11. Manual de funciones, Operario de maquina

MANUAL DE FUNCIONES	
IDENTIFICACION DEL CARGO	
Nombre del cargo	Operario de maquina
Dependencia	Producción
Reporta a (Nombre del cargo)	Gerente
REQUISITOS MINIMOS	
Requisitos de Formación	
Educación secundaria, capacitación en costura y confección, conocimientos técnicos en máquinas automáticas de costura, habilidad manual, capacidad para seguir instrucciones, atención al detalle y comunicación efectiva	
Requisitos de Experiencia	
Experiencia previa en la operación de máquinas de coser, especialmente en automáticas	
Objetivo principal	
Producir chaquetas de alta calidad de manera eficiente y en el menor tiempo posible, mientras se garantiza la seguridad en el lugar de trabajo y se mantiene el equipo en buenas condiciones de funcionamiento	
Funciones Requeridas	
1. Preparación y ajuste de las máquinas de coser	
2. Alimentación adecuada de materiales	
3. Operación segura y efectiva de las máquinas de coser	
4. Inventario de cantidad de producción y corte	
5. Recepción del material y confección	
6. Control de calidad en el desarrollo de los procesos	
Competencias requeridas	
1. Habilidad motriz y reflejos en el uso de maquinaria	

2. Conocimiento de técnicas de costura y habilidades en la interpretación de patrones y diseños
3. Habilidad comunicativa, dirigir y expresar manejo de material.
4. Competencias en liderazgo y términos técnicos
5. Coordinar las actividades con los responsables de compras
Fuente: Elaboración propia

8.3 ESTUDIO TECNICO

El objetivo principal del estudio técnico es proporcionar información acerca de la ubicación óptima del proyecto, la capacidad productiva adecuada, el proceso de producción y el cálculo preciso de los costos involucrados. Este análisis se realiza con el fin de garantizar la viabilidad del proyecto a largo plazo, teniendo en cuenta los recursos disponibles y la eficiencia en la utilización de estos.

8.3.1 Localización del proyecto

Es un aspecto fundamental que considerar para la creación del área, ya que tiene un impacto significativo en el éxito de la empresa. Para la elección de la ubicación adecuada es esencial garantizar la eficiencia en la producción y la accesibilidad para los clientes y proveedores.

Macro localización (Bogotá, Distrito Capital)

Ilustración 8. Mapa departamento de Cundinamarca



Fuente: Google imágenes

La ciudad de Bogotá es el importante centro económico, político y cultural de la región, con una población de más de 7 millones de habitantes. Cuenta con una ubicación geográfica estratégica dentro del país, lo que la convierte en el punto de conexión entre las diferentes regiones y países de América Latina.

La industria textil es de las principales actividades económicas de la ciudad, siendo un lugar ideal para la ubicación de la planta. Asimismo, la ciudad acoge un gran número de proveedores de materias primas y una amplia red de transporte, lo que facilita el abastecimiento de insumos y la distribución de los productos terminados.

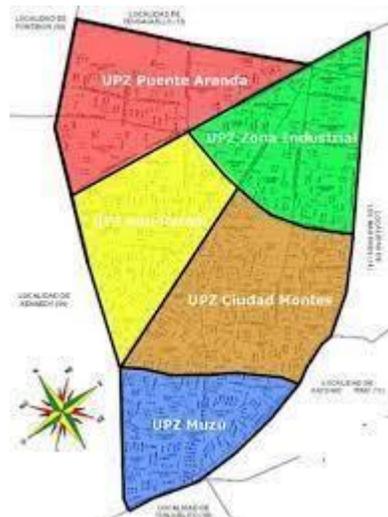
Micro localización (Localidad de Puente Aranda, Zona industrial)

Ilustración 9. Mapa de la ciudad de Bogotá D.C. por localidades



Fuente: Google imágenes

Ilustración 10. Mapa Localidad de Puente Aranda



Fuente: Google imágenes

La zona industrial de la Localidad de Puente Aranda es una de las zonas más importantes de Bogotá, con una amplia concentración de empresas de la industria textil y de confección. La localidad cuenta con una ubicación geográfica privilegiada, ya que se encuentra en el centro geográfico de la ciudad, lo que facilita el acceso a las principales vías de transporte y al centro histórico de Bogotá. Además, la infraestructura es la adecuada para la instalación de la planta.

En resumen, la macro localización en Bogotá se justifica por las ventajas económicas, geográficas y demográficas de la ciudad, mientras que la micro localización en la zona industrial de la Localidad de Puente Aranda se justifica por las ventajas de sinergia, accesibilidad y servicios que ofrece la zona para la industria textil y de confección

8.3.2 Tamaño óptimo de la planta

Es la determinación de la capacidad productiva adecuada para cumplir con los objetivos de la empresa y maximizar la eficiencia y rentabilidad en relación con los recursos disponibles. Este tamaño óptimo depende de diversos factores, como la demanda del mercado, la tecnología y el talento humano disponible.

Tabla 12. *Tamaño optimo*

Tamaño optimo	
TO	28577
D	21.355
r	6%
t	5
Mes	1.780
Dia	89

Fuente: Elaboración propia

Tabla 13. *Capacidad instalada actual*

Capacidad instalada	
CI	14580
Empleados	10
Dia	1
Unid. a realizar	6
Días hábiles	243

Fuente: Elaboración propia

Al analizar de manera detallada los procesos de producción para identificar cuellos de botella y mejorar la eficiencia, se evaluó la posibilidad de aumentar la capacidad instalada a fin de aprovechar al máximo el tamaño óptimo y satisfacer la demanda actual y futura del mercado, ya que en los datos arrojados se observó que la capacidad instalada actual es de 14.580 unidades y la demanda con crecimiento del 6% es de 28.577 unidades. Esto significa que la empresa está operando por encima de la capacidad instalada, debido a que la empresa opera con satélites, lo que ocasiona problemas de retrasos en la entrega de los pedidos e insatisfacción del cliente.

Esto indica que debe haber un margen de mejora para aumentar la producción y mejorar la eficiencia de la empresa.

Tabla 14. *Capacidad instalada con la implementación del área*

Capacidad instalada	
CI	29160
Empleados	4
Día	1
Unid. a realizar	30
Días hábiles	243

Fuente: Elaboración propia

Con esta nueva área de confección aumenta la capacidad instalada a 29.160 unidades, se ha determinado que el tamaño óptimo de la empresa es de 28.577 unidades por el crecimiento en la demanda de los próximos años, al analizar estos datos, se puede concluir que la empresa contara con la capacidad instalada suficiente para satisfacer la demanda y tener el tamaño óptimo, lo cual es positivo para el crecimiento y rentabilidad, ya que reúne a los satélites con los operarios de confección quienes irán de la mano para cumplir con las unidades diarias necesarias para satisfacer la demanda.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que la capacidad utilizada de la empresa puede variar dependiendo de la eficiencia en el proceso de producción y las condiciones del mercado. Por lo tanto, es necesario monitorear constantemente el desempeño de la empresa para asegurar que esté operando al máximo de la

capacidad y así poder aprovechar la inversión realizada en la creación de la nueva área de producción.

Tabla 15. *Capacidad utilizada con la implementación del área*

Capacidad utilizada	
CU	28577

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16. *Capacidad ociosa con la implementación del área*

Capacidad Ociosa	
CO	583
Capacidad instalada	29.160
Capacidad utilizada	28577

Fuente: Elaboración propia

Asimismo, se puede determinar que la capacidad total de la empresa es de 29.160 unidades, de las cuales 28.577 unidades están siendo utilizadas y 583 unidades están ociosas. La empresa con la nueva área contará con una capacidad instalada alta, un tamaño óptimo adecuado y una demanda actual que se encuentra por debajo de la capacidad utilizada. Además, la capacidad ociosa podrá ser aprovechada para mejorar la rentabilidad de la empresa.

Es decir, que la tasa de utilización de la capacidad de producción de la empresa es del 98%, lo que indica que está operando cerca de la capacidad máxima, y con ello, la capacidad ociosa de 583 unidades les permitirá visualizar un margen de capacidad disponible para atender la demanda del mercado si esta aumentara, ya que el mercado es variable y la tasa de crecimiento puede aumentar debido a diferentes factores como son las condiciones climáticas, las tendencias de moda y estilo de vida.

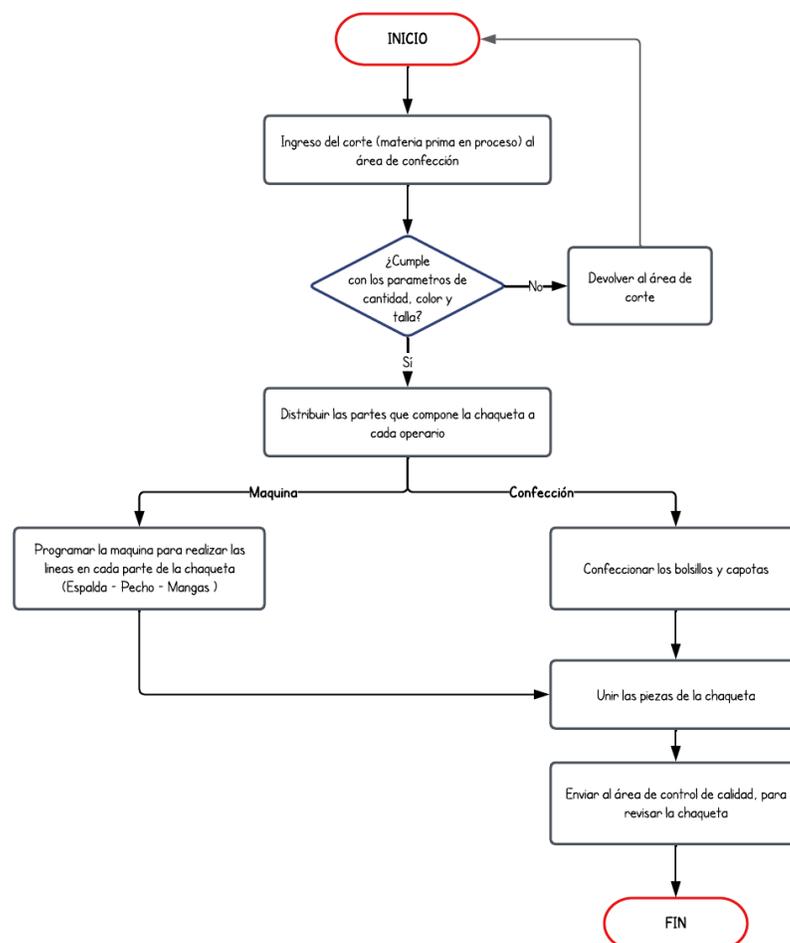
Entre otras de las medidas que la empresa puede tomar para reducir la capacidad ociosa, se encuentran estrategias de marketing para aumentar la demanda de chaquetas impermeables.

Por lo tanto, los datos anteriores reflejan que la adecuada creación de la nueva área de producción mejora la posición competitiva de la empresa y puede aprovechar las oportunidades de crecimiento en el mercado de las chaquetas impermeables.

8.3.3 Ingeniería del proyecto

El flujograma es la herramienta que permite la comprensión y organización de las actividades. En el caso particular de la creación de la nueva área de confección, resulta de vital importancia analizar el flujo de trabajo, desde la recepción del corte, hasta la entrega del producto final a la sección de control de calidad, para tener un control óptimo en los procesos y potenciar el área en la eficiencia y productividad.

Ilustración 11. Flujograma área de confección



Fuente: Elaboración propia

8.3.4 Calculo de costos

Costos variables

Los costos variables son aquellos costos que varían directamente en función del nivel de producción o ventas de la empresa. Es decir, a medida que la producción aumenta, los costos variables también aumentan proporcionalmente y viceversa. Para determinar con precisión los costos implicados en la producción de las chaquetas impermeables de la empresa Goxy, se utilizó la teoría de costos como herramienta principal. Dicha teoría considera tres elementos fundamentales: la materia prima directa, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.⁶

En primer lugar, se llevó a cabo el análisis detallado de la materia prima directa, es decir, aquellos materiales que se utilizan directamente en la fabricación de las chaquetas, asimismo, se evaluó el precio de adquisición y la cantidad necesaria para la producción de 2.000 chaquetas.

En segundo lugar, se analizó la mano de obra directa, que comprende el trabajo humano necesario para la elaboración de cada chaqueta. Se tuvo en cuenta factores como el número de trabajadores y el salario teniendo presente las prestaciones sociales.

Por último, se evaluaron los costos indirectos de fabricación, los cuales incluyen todos aquellos gastos necesarios para la fabricación de las chaquetas que no están directamente relacionados con la materia prima o la mano de obra.

A partir de esta información, se calculó el costo primo, que es la suma de los costos de materia prima directa y mano de obra directa. Luego, se calculó el costo de conversión, que incluye los costos indirectos de fabricación más los costos de mano de obra directa. Por último, se obtuvo el costo total, que es la suma de la materia prima directa, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación

Finalmente, se dividió el costo total por el número de chaquetas producidas para obtener el costo unitario por chaqueta. De esta manera, la empresa Goxy puede tener la visión clara y precisa de los costos implicados en la producción de las

⁶ AVOLIO, Beatrice; HANSEN Don & MOWEN Maryanne. Administración de costos. Contabilidad y control. Cengage Learning. 2018

chaquetas impermeables teniendo en cuenta la integración de la nueva área y así poder tomar decisiones informadas en cuanto a precios y estrategias de producción.

Tabla 17. Costos variables de producción

Chaqueta	Producción mensual	2.000
----------	--------------------	-------

MATERIA PRIMA DIRECTA			
Descripción	Cantidad	Valor Und	Total
Tela ultra liviana (m)	3.800	5.600	21.280.000
Tela flis (m)	1.500	6.600	9.900.000
Tela tafeta (m)	1.000	2.200	2.200.000
Guata (m)	3.200	3.700	11.840.000
Cremallera (unidad)	2.000	430	860.000
Cremallera continua (m)	400	300	120.000
Gaucho (m)	200	200	40.000
Slider (unidad)	4.000	220	880.000
Marquilla (unidad)	2.000	120	240.000
Punto (unidad)	2.000	80	160.000
Talla (unidad)	2.000	10	20.000
Lavado (unidad)	2.000	30	60.000
Interlon (unidad)	200	200	40.000
Hilo (10.000 yds)	40	11.000	440.000
TOTAL			48.080.000

MATERIA PRIMA INDIRECTA			
Descripción	Cantidad	Valor Und	Total
Bolsas (paquetes)	2.000	50	100.000
Etiqueta	2.000	250	500.000
Stickers	2.000	150	300.000
TOTAL			900.000

MANO DE OBRA DIRECTA			
Descripción	# Empleados	Mes	Total
Diseñador	1	1.861.178	1.861.178
Cortador	1	1.861.178	1.861.178
Auxiliar cortador	1	1.861.178	1.861.178
Operadores de confección	4	1.861.178	7.444.714
Operador de maquina	1	1.861.178	1.861.178
Satelites (x chaqueta)		10.000.000	10.000.000
TOTAL			24.889.428

MANO DE OBRA INDIRECTA			
Descripción	# Empleados	Mes	Total
Control de calidad	1	1.861.178	1.861.178
Transportador	1	1.861.178	1.861.178
TOTAL			3.722.357

COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN (CIF)		
Descripción	Valor Und	Total
Arriendo	550.000	550.000
Servicio de agua	50.000	50.000
Servicio de energía	100.000	100.000
TOTAL		700.000

Costos primos	72.969.428
MPD	48.080.000
MOD	24.889.428

Costos de conversión	30.211.785
MOD	24.889.428
CIF	5.322.357

Costos totales	78.291.785
MPD	48.080.000
MOD	24.889.428
CIF	5.322.357

Costo unitario	39.146
-----------------------	---------------

COSTO DE MANO DE OBRA		
Salario		1.160.000
Auxilio transporte		140.606
Pensión	12%	139.200
Salud	8,5%	98.600
ARL II	1,044%	12.110
Cesantías	8,33%	96.628
Prima	8,33%	96.628
Interes Cesantías	1%	13.006
Caja de Compensación	4%	46.400
ICBF	3%	34.800
Sena	2%	23.200
MES		1.861.178
DÍA	30	62.039

Fuente: Elaboración propia

Una vez que se recopilaron y analizaron todos los datos necesarios para el cálculo, se obtuvo una visión general de los costos implicados en la producción de las chaquetas impermeables de la empresa Goxy.

El costo primo, para la empresa Goxy, es de 72'969.428 pesos. Este costo es fundamental para la determinación del costo de producción de cada chaqueta, ya que sin materiales y mano de obra no sería posible producir ninguna unidad.

Por otro lado, el cálculo para el costo de conversión, representa todos los costos necesarios para la transformación de los materiales en las chaquetas impermeables. Para la empresa Goxy, el costo de conversión es de 30'211.785 pesos, este costo también es fundamental para la determinación del costo de producción de cada chaqueta, ya que sin los costos de conversión no sería posible transformar los materiales en productos terminados.

Finalmente, se calculó el costo total, que para la producción de 2.000 chaquetas requiere de 78'291.785 pesos, es decir, el costo total para la producción del producto terminado.

Conociendo el costo total y la cantidad de chaquetas producidas, se determinó el costo unitario, es decir, el costo de cada chaqueta producida. Que para la empresa Goxy, es de 39.146 pesos por chaqueta, y con ello, poder determinar el precio de venta.

Costos fijos

Los costos fijos son aquellos que no varían en función del nivel de producción o ventas de la empresa. Es decir, son gastos que la empresa tiene que asumir independientemente del volumen de actividad que tenga.⁷

Dentro de los costos fijos, para la empresa Goxy se tuvieron en cuenta los costos administrativos y los costos de ventas. Los costos administrativos se refieren a todos los gastos que se generan en la gestión y administración de la empresa, tales como los salarios de los empleados de oficina, los suministros, los equipos de oficina, los servicios públicos, entre otros. Por otro lado, los costos de ventas se refieren a los gastos que se generan en el proceso de comercialización de los productos o

⁷ AVOLIO, Beatrice; HANSEN Don & MOWEN Maryanne. Administración de costos. Contabilidad y control. Cengage Learning. 2018

servicios de la empresa, como por ejemplo los gastos en publicidad, promoción, comisiones a vendedores, entre otros.

Tabla 18. *Costos fijos de operación*

Gastos administrativos	Valor	Gastos de ventas	Valor
Nomina Gerente	1.861.178	Nomina Vendedor	1.861.178
Nomina Contador	1.861.178	Nomina Auxiliar de ventas	1.861.178
Servicios	150.000	Pagina web	32.000
Papeleria	200.000	Arriendo	2.000.000
Internet	150.000		
Total	4.222.357	Total	5.754.357

Total	9.976.714
Total año	119.720.566

Fuente: Elaboración propia

Según los datos proporcionados, la empresa Goxy incurre en un total de costos fijos mensuales de 9'976.714 pesos. Este dato es relevante porque permite a la empresa conocer con precisión cuánto debe invertir en costos fijos para mantener la operación y el funcionamiento de la empresa.

Es importante destacar que, aunque los costos fijos no varían en función del nivel de producción o ventas de la empresa, sí pueden ser influenciados por decisiones de gestión.

8.3.4.1 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es clave en la gestión financiera de la empresa. Este punto se refiere al nivel de actividad donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, lo que significa que no hay ganancias ni pérdidas. En otras palabras, es el punto donde la empresa cubre todos sus costos y comienza a generar beneficios.⁸

Para calcular el punto de equilibrio, se tuvo en cuenta en primer lugar, el costo unitario de la chaqueta, que incluye los costos de producción directos e indirectos. En segundo lugar, el margen de contribución, que se define como la diferencia entre

⁸ HORNGREN, Charles. Contabilidad De Costos. Pearson Educación. 2018

el precio de venta y el costo variable unitario. Este margen es el aporte que hace cada unidad vendida a la cobertura de los e y a la obtención de ganancias.

El tercer factor que se debe considerar para calcular el punto de equilibrio es el precio de venta, que debe ser lo suficientemente alto como para cubrir los costos totales y generar ganancias. Y, por último, los costos fijos, que son aquellos que no varían en función del nivel de producción o ventas.

Una vez se tuvo claro estos factores, se calculó el punto de equilibrio para la empresa Goxy, la cual arrojo según los datos identificados en los costos, un punto de equilibrio de 796 unidades, para cubrir los costos fijos y de ahí empezar a ganar utilidad por chaqueta.

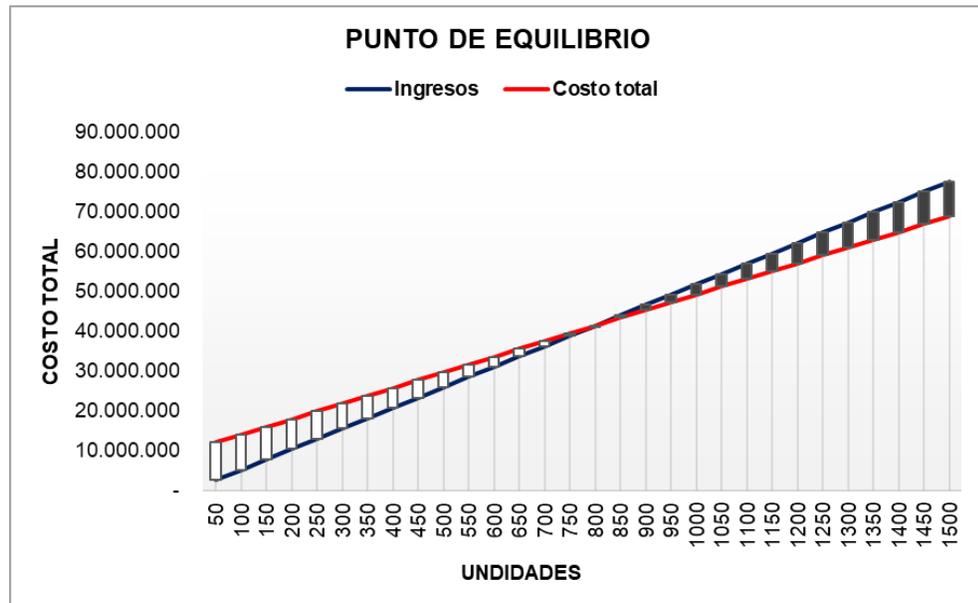
Tabla 19. *Punto de equilibrio*

Costo unitario	39.146	
Margen de contribución	32%	12.527
Precio de venta	51.673	
Costos fijos	9.976.714	
Punto de equilibrio	796	

Fuente: Elaboración propia

Por lo cual, conocer el punto de equilibrio es importante ya que permite a la empresa Goxy determinar el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir los costos y no incurrir en pérdidas. Esto ayuda a que la empresa tome decisiones estratégicas informadas sobre la fijación de precios, la producción, el control de costos y la inversión en el área de confección. Además, también permite evaluar el margen de contribución que por chaqueta es de 12.527 pesos

Ilustración 12. Punto de equilibrio



Fuente: Elaboración propia

Cabe resaltar que la empresa Goxy al enfocarse en la actividad mayorista, debe tener lineamientos estratégicos que le permitan tener una estabilidad de ventas, para que pueda abarcar los costos y obtener utilidad, teniendo un precio de venta competitivo y valor añadido para enfrentarse al mercado fluctuante en constante innovación

8.4 ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero se enfoca en determinar la viabilidad de la creación de la nueva área. Donde se establece la proyección de ingresos y costos para los próximos 5 años, y a partir de esta información se construye el flujo de caja proyectado. Para luego, contrarrestar con el flujo de caja actual, y de ahí plantear el flujo de caja de la nueva área, con esta información, se determina la viabilidad de la nueva área y se ejecutan los indicadores de inversión pertinentes.

8.4.1 Proyección de ingresos

En la proyección de los ingresos para cada año, se tuvieron en cuenta diferentes factores. En primer lugar, se seleccionó las unidades vendidas, las cuales fueron

obtenidas a través del estudio de mercado, donde se planificó para los próximos 5 años. Asimismo, se planteó la estrategia de fijación de precio en la cual se tuvo en cuenta los costos variables y el margen de contribución, lo que permitió determinar el precio de venta y, en consecuencia, los ingresos esperados.

Por último, se realizó el cálculo de los costos fijos y variables, teniendo en cuenta la demanda proyectada y otros factores relevantes. De esta manera, se pudo determinar con precisión los costos asociados a la operación de la nueva área y el impacto en la rentabilidad del proyecto.

Además de los factores ya mencionados, la empresa Goxy para la proyección tiene una estructura de costos en la que el 76% representa los costos y el 24% la utilidad bruta. La idea con la nueva área es aumentar el margen de ganancia, pero sin perder de vista que la producción implica factores de costos que pueden ser significativamente altos y que se deben mantener precios competitivos en el mercado.

Por lo tanto, se busca el equilibrio para tener utilidad bruta significativa, pero a la vez ofrecer precios competitivos en un mercado tan amplio. Este equilibrio se logró a través del análisis cuidadoso de los costos y de la identificación de oportunidades para mejorar la eficiencia y reducir los costos de producción.

Es importante tener en cuenta que el éxito de la nueva área no solo se basa en la capacidad de aumentar la utilidad bruta, sino también en la capacidad de ofrecer productos de alta calidad a precios competitivos en un mercado exigente.

Tabla 20. *Proyección de ingresos y costos*

Precio de venta	51.673
Costos variables	39.146
Costos fijos	9.976.714

Costo	Utilidad bruta
76%	24%

PROYECCIÓN DE INGRESOS AÑO 1

Unidades vendidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		960	1.929	1.577	1.595	1.815	2.305	1.772	1.616	2.237	2.266	2.526

TOTAL

UNIDADES
25.907

Ingresos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		49.605.675	99.676.403	81.487.655	82.417.762	93.785.729	119.105.292	91.563.808	83.502.886	115.591.557	117.090.061	130.524.932

INGRESOS
1.338.681.474

Proyección costo total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Costos variables	37.580.057	75.512.426	61.733.072	62.437.698	71.049.795	90.231.282	69.366.521	63.259.762	87.569.361	88.704.592	98.882.524	207.825.542
Costos fijos	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714
Total	47.556.770	85.489.140	71.709.786	72.414.412	81.026.508	100.207.996	79.343.235	73.236.476	97.546.075	98.681.306	108.859.238	217.802.256

COSTO TOTAL
1.014.152.632
119.720.566
1.133.873.198

PROYECCIÓN DE INGRESOS AÑO 2

Unidades vendidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		1.031	2.263	1.640	1.794	2.009	2.391	1.813	1.642	2.317	2.323	2.538

TOTAL

UNIDADES
27.197

Ingresos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		53.292.904	116.909.395	84.743.028	92.700.605	103.810.209	123.549.134	93.682.384	84.846.373	119.725.363	120.035.398	131.145.003

INGRESOS
1.405.331.927

Proyección costo total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Costos variables	40.373.412	88.567.724	64.199.263	70.227.731	78.644.098	93.597.828	70.971.503	64.277.555	90.701.032	90.935.908	99.352.275	212.797.071
Costos fijos	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714
Total	50.350.126	98.544.438	74.175.977	80.204.445	88.620.811	103.574.542	80.948.217	74.254.269	100.677.746	100.912.622	109.328.988	222.773.784

COSTO TOTAL
1.064.645.399
119.720.566
1.184.365.966

PROYECCIÓN DE INGRESOS AÑO 3

Unidades vendidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		1.108	2.654	1.706	2.017	2.224	2.480	1.856	1.669	2.399	2.382	2.549

Ingresos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		57.253.216	137.139.022	88.153.418	104.223.589	114.919.813	128.147.993	95.904.304	86.241.532	123.962.514	123.084.080	131.713.401

Proyección costo total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	Costos variables	43.373.649	103.893.198	66.782.892	78.957.265	87.060.464	97.081.813	72.654.776	65.334.494	93.910.996	93.245.515	99.782.879
Costos fijos	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714
Total	53.350.363	113.869.912	76.759.606	88.933.979	97.037.178	107.058.527	82.631.490	75.311.208	103.887.709	103.222.229	109.759.593	227.901.896

TOTAL
UNIDADES
28.611
INGRESOS
1.478.404.124
COSTO TOTAL
1.120.003.125
119.720.566
1.239.723.691

PROYECCIÓN DE INGRESOS AÑO 4

Unidades vendidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		1.191	3.113	1.774	2.268	2.461	2.573	1.899	1.696	2.485	2.442	2.561

Ingresos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		61.542.040	160.856.735	91.667.153	117.193.407	127.166.214	132.953.543	98.126.225	87.636.692	128.406.356	126.184.435	132.333.472

Proyección costo total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	Costos variables	46.622.758	121.861.163	69.444.813	88.782.884	96.338.041	100.722.381	74.338.049	66.391.433	97.277.542	95.594.269	100.252.630
Costos fijos	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714
Total	56.599.472	131.837.877	79.421.527	98.759.598	106.314.755	110.699.095	84.314.763	76.368.147	107.254.256	105.570.983	110.229.344	233.147.446

TOTAL
UNIDADES
30.164
INGRESOS
1.558.651.638
COSTO TOTAL
1.180.796.695
119.720.566
1.300.517.261

PROYECCIÓN DE INGRESOS AÑO 5

Unidades vendidas	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		1.280	3.651	1.844	2.550	2.724	2.669	1.943	1.724	2.573	2.533	2.573

Ingresos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		66.140.900	188.656.582	95.284.234	131.765.073	140.756.102	137.914.110	100.399.819	89.083.524	132.953.543	130.886.640	132.953.543

Proyección costo total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	Costos variables	50.106.742	142.921.653	72.185.025	99.822.025	106.633.411	104.480.387	76.060.469	67.487.518	100.722.381	99.156.545	100.722.381
Costos fijos	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714	9.976.714
Total	60.083.456	152.898.367	82.161.739	109.798.739	116.610.124	114.457.100	86.037.183	77.464.232	110.699.095	109.133.259	110.699.095	238.510.433

TOTAL
UNIDADES
31.902
INGRESOS
1.648.458.578
COSTO TOTAL
1.248.832.256
119.720.566
1.368.552.822

Fuente: Elaboración propia

8.4.2 Flujo de caja

El flujo de caja nos muestra cómo la empresa Goxy genera efectivo y cómo lo utiliza. Al conocer el flujo de caja es posible identificar patrones de ingresos y gastos, evaluar la capacidad para pagar deudas e invertir en nuevos proyectos

Flujo de caja actual

El análisis del flujo de caja actual para la empresa Goxy nos proporciona información detallada sobre la entrada y salida de efectivo durante un período de tiempo determinado, en este caso, los últimos 5 años. Además de proporcionar información sobre el rendimiento financiero de la empresa, la capacidad de generar efectivo y la capacidad de pagar las obligaciones financieras.

La importancia del flujo de caja actual nos permitirá visualizar como se encuentra la empresa Goxy para ejecutar inversiones a largo plazo sin perjudicar el estado actual

Tabla 21. *Flujo de caja actual*

ACTUAL					
	2018	2019	2020	2021	2022
Ingresos					
Ventas operacionales	912.905.000	754.751.000	606.215.000	899.220.000	1.023.765.000
Total	912.905.000	754.751.000	606.215.000	899.220.000	1.023.765.000
Egresos					
Costos de producción	771.744.146	638.045.214	512.477.068	662.956.281	818.508.314
Gastos Operativos	82.677.817	82.677.817	82.677.817	92.179.420	92.179.420
Depreciaciones	2.493.750	2.493.750	2.493.750	2.493.750	2.493.750
Total	856.915.713	723.216.780	597.648.634	757.629.451	913.181.483
Utilidad antes de impuesto	55.989.287	31.534.220	8.566.366	141.590.549	110.583.517
Impuesto	19.596.251	11.036.977	2.998.228	49.556.692	38.704.231
Utilidad neta	36.393.037	20.497.243	5.568.138	92.033.857	71.879.286
Más depreciaciones	2.493.750	2.493.750	2.493.750	2.493.750	2.493.750
TOTAL FLUJO DE CAJA	38.886.787	22.990.993	8.061.888	94.527.607	74.373.036

Fuente: Elaboración propia

Flujo de caja proyectado

Permite comprender cómo se espera que el proyecto genere ingresos y gastos en el futuro y cómo esto afectará el flujo de caja de la empresa. Este contiene los siguientes elementos:

- Ingresos proyectados: se calculan en función de las ventas estimadas con el área de confección
- Egresos proyectados: incluyen los costos de producción, gastos operativos y depreciaciones que se esperan para llevar a cabo el proyecto.
- Utilidad antes de impuestos proyectada: es un indicador financiero que se utiliza para medir la rentabilidad de una empresa antes de descontar los impuestos
- Utilidad neta proyectada: es la cantidad estimada de ingresos netos que la empresa espera obtener después de deducir todos los gastos y costos proyectados.

Es importante destacar que el flujo de caja proyectada permite a la empresa evaluar la rentabilidad del proyecto y tomar decisiones informadas sobre la asignación de recursos y la gestión financiera a largo plazo.

En el caso del flujo de caja proyectado para la empresa Goxy después de la creación del área de confección, indica que los flujos de caja son positivos en los años proyectados. Esto es un indicador alentador de la salud financiera de la empresa y sugiere que está generando suficiente efectivo para cubrir los gastos.

Tabla 22. *Flujo de caja proyectada*

PROYECTADA					
	1	2	3	4	5
Ingresos					
Ventas operacionales	1.338.681.474	1.405.331.927	1.478.404.124	1.558.651.638	1.648.458.578
Total	1.338.681.474	1.405.331.927	1.478.404.124	1.558.651.638	1.648.458.578
Egresos					
Costos de producción	1.014.152.632	1.064.645.399	1.120.003.125	1.180.796.695	1.248.832.256
Gastos Operativos	119.720.566	119.720.566	119.720.566	119.720.566	119.720.566
Depreciaciones	11.693.750	11.693.750	11.693.750	11.693.750	11.693.750
Total	1.145.566.948	1.196.059.716	1.251.417.441	1.312.211.011	1.380.246.572
Utilidad antes de impuesto	193.114.526	209.272.212	226.986.684	246.440.626	268.212.006
Impuesto	67.590.084	73.245.274	79.445.339	86.254.219	93.874.202
Utilidad neta	125.524.442	136.026.938	147.541.344	160.186.407	174.337.804
Más depreciaciones	11.693.750	11.693.750	11.693.750	11.693.750	11.693.750
TOTAL FLUJO DE CAJA	137.218.192	147.720.688	159.235.094	171.880.157	186.031.554

Fuente: Elaboración propia

Flujo de caja del área

Por último, se calculó el flujo de caja del área de confección, este es importante para evaluar la rentabilidad de esa parte del negocio. Este análisis permite identificar los ingresos y gastos asociados con la nueva área en particular.

Asimismo, se tiene presente la inversión inicial, esta se refiere a los costos iniciales necesarios para poner en marcha el proyecto, como la compra de maquinaria, equipo, materiales y otros activos fijos y el capital de trabajo para empezar a operar con la nueva área.

De ahí que se ejemplifica los siguientes valores netos con la creación del área de confección, que de manera aparente permite ingresos positivos en la empresa, los cuales pueden ayudar a fortalecer otros factores como la ampliación del portafolio de productos.

Tabla 23. Flujo de caja del área

ÁREA						
	INVERSION	1	2	3	4	5
		Ingresos				
Ingresos operacionales		425.776.474	650.580.927	872.189.124	659.431.638	624.693.578
Total		425.776.474	650.580.927	872.189.124	659.431.638	624.693.578
Egresos						
Costos de producción		242.408.486	426.600.186	607.526.057	517.840.414	430.323.942
Gastos Operativos		37.042.749	37.042.749	37.042.749	27.541.146	27.541.146
Depreciaciones		11.693.750	11.693.750	11.693.750	11.693.750	11.693.750
Gastos financieros(Intereses+Seguro)		32.313.221	27.003.163	19.349.851	8.319.241	
Total		323.458.207	502.339.848	675.612.408	565.394.551	469.558.839
Utilidad antes de impuestos		102.318.267	148.241.079	196.576.717	94.037.087	155.134.739
Impuesto 35%		35.811.394	51.884.378	68.801.851	32.912.980	54.297.159
Utilidad neta		66.506.874	96.356.701	127.774.866	61.124.106	100.837.581
Más depreciaciones		11.693.750	11.693.750	11.693.750	11.693.750	11.693.750
Menos amortización		12.033.148	17.343.206	24.996.518	36.027.128	
Inversión						
Compra activos fijos	90.400.000					
Capital trabajo	95.835.354					
TOTAL FLUJO DE CAJA	- 186.235.354	66.167.476	90.707.245	114.472.098	36.790.728	112.531.331

Fuente: Elaboración propia

8.4.3 Indicadores de inversión

Se utilizarán los indicadores de inversión para evaluar la factibilidad de la creación del área de confección en la empresa Goxy. El análisis de los indicadores de inversión permitirá determinar si la inversión en el área de confección es viable y si proporcionará retornos financieros positivos a la empresa.

Tabla 24. Indicadores de inversión

FLUJO NETO DE CAJA						
FLUJO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	-\$ 186.235.354	\$ 66.167.476	\$ 90.707.245	\$ 114.472.098	\$ 36.790.728	\$ 112.531.331
TIR	34%					
VPN	72.819.293					
B/C	1,39					
Tasa de Referencia	18%					

Fuente: Elaboración propia

TIR

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la medida financiera fundamental para evaluar la rentabilidad del proyecto, y una TIR del 34% indica que el proyecto generará un retorno del 34% sobre el costo inicial de la inversión.

Es decir, que la TIR del 34% es una señal positiva para la empresa ya que la inversión será rentable, además indica que el proyecto tiene un alto potencial para generar beneficios y rentabilidad a largo plazo.

VPN

El proyecto de inversión muestra que el Valor Presente Neto (VPN) del proyecto es de 72.819.293 millones y la inversión inicial requerida es de 186.235.354 millones, y se observa una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 34%, lo que indica que el proyecto es rentable y puede proporcionar un retorno adecuado a la empresa.

La TIR del 34% sugiere que el proyecto es capaz de generar flujos de efectivo futuros a una tasa de retorno del 34% por año. Este resultado es positivo, ya que indica que el proyecto puede generar ganancias significativas y es rentable en comparación con el costo de financiamiento del proyecto.

Cabe mencionar que, aunque la inversión inicial es mayor que el VPN, los flujos de efectivo futuros del proyecto pueden generar un retorno adecuado para la empresa.

(B/C)

El análisis del beneficio costo (B/C) es un indicador importante para evaluar la rentabilidad del proyecto de inversión. En este caso, el proyecto para la creación del área de confección tiene un B/C de 1,39. Esto significa que, por cada unidad monetaria invertida, se espera obtener un retorno de 1,39 unidades monetarias.

Un B/C superior a 1 indica que el proyecto es beneficioso y puede generar ganancias a largo plazo, lo que nos indica que el proyecto tiene un margen de beneficio significativo y puede ser una buena opción de inversión.

Tasa de referencia

La tasa de referencia es el indicador clave en el análisis de viabilidad del proyecto de inversión, ya que permite comparar la rentabilidad esperada del proyecto con la de otras alternativas de inversión similares. Esta tasa representa el costo de oportunidad de invertir en el proyecto en lugar de otra opción de inversión con un riesgo y plazo similares.

La elección de la tasa de referencia adecuada es crucial para la evaluación de la rentabilidad del proyecto y la toma de decisiones de inversión, siendo la tasa de referencia del proyecto del 18%, puesto que, tiene en cuenta un nivel de rentabilidad adecuado

9. IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO, CULTURAL Y AMBIENTAL DEL PROYECTO

Bogotá es considerada la ciudad principal en el desarrollo económico de Colombia, cuenta con una ubicación privilegiada que le permite tener conexiones eficientes con otras regiones del país, lo que resulta en oportunidades de mercado y expansión.

El proyecto para la creación de la nueva área en la empresa no solo tiene un impacto económico positivo en términos de aumento en las ventas, sino que también tiene un impacto social significativo en los proveedores, clientes y trabajadores involucrados en la cadena de suministro.

En términos de impacto social, la creación de empleo digno y estable contribuye al crecimiento económico de la comunidad local, lo que a su vez tiene un impacto positivo en la calidad de vida de las personas. Además, al brindar oportunidades de crecimiento a los proveedores, se contribuye al fortalecimiento de la cadena de suministro y a la generación de empleo en otras empresas. De igual manera, al permitir que los clientes minoristas crezcan, se les brinda la posibilidad de mejorar la situación financiera y aumentar la calidad de vida.

En cuanto al impacto ambiental, es importante tener en cuenta la reducción de desperdicios de la materia prima, y con ello seguir ejecutando prácticas sostenibles en los procesos productivos, como viene implementado la empresa Goxy, al reciclar cierta materia prima en otras actividades económicas del sector textil.

10. CONCLUSIONES

- En el estudio de mercado se pudo analizar que el sector en el que opera la empresa Goxy, tiene un crecimiento del 6% en los últimos 5 años. Además, se constata que a partir del 2021, la empresa experimenta un incremento positivo en las ventas, lo que indica una clara recuperación del mercado.
- La inversión adecuada en infraestructura, maquinaria tecnológica y personal capacitado es fundamental para lograr el funcionamiento eficiente. Estos elementos claves permiten optimizar procesos, aumentar la productividad y garantizar la satisfacción del cliente, asegurando así la competitividad de la empresa Goxy en el entorno empresarial actual.
- El análisis técnico, definió que la ubicación óptima para el proyecto es la ciudad de Bogotá. Esto se debe a la disponibilidad de diversos proveedores, clientes y distribuidores, lo cual resulta fundamental para el éxito del proyecto. Además, al contar con la capacidad instalada adecuada en la nueva área, será posible abastecer la demanda futura, teniendo en cuenta la integración de la tecnología con las habilidades humanas, que permite obtener mejores resultados en términos de productividad. Asimismo, con la incorporación de la nueva área, tendrá incremento en el margen de contribución y una generación de ganancias más rápida.
- El análisis financiero confirma la rentabilidad y promesa de la inversión en la nueva área. El incremento en el flujo de caja indica su viabilidad y la generación de ingresos significativos para la empresa. Así, se prevé la recuperación de la inversión en el plazo esperado, asegurando un retorno sustancial para la empresa.
- La creación del área de confección es la estrategia clave para fortalecer la empresa y garantizar el éxito futuro. Esta inversión rentable asegura la capacidad productiva necesaria para satisfacer la demanda actual y futura, recuperar la inversión y generar utilidades a largo plazo.

11. RECOMENDACIONES

- La situación actual representa una excelente oportunidad para que la empresa aproveche la creciente demanda del mercado y se consolide como líder en el sector. Para lograrlo, es fundamental que la empresa esté preparada y tenga la capacidad productiva necesaria.
- Es imprescindible realizar la inversión en las máquinas de última tecnología propuestas, ya que su implementación conlleva una mejora significativa en la eficiencia de la producción.
- Se debe establecer una sinergia entre la tecnología y las habilidades humanas en el proceso productivo de la nueva área. Esto asegura la capacidad instalada y permite optimizar la producción, garantizando al mismo tiempo la calidad de los productos fabricados.

ANEXOS

Anexo A. Registro Mercantil de la empresa Goxy



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE VIRTUAL

CÓDIGO VERIFICACIÓN: A2277263377D83

3 DE MAYO DE 2022 HORA 13:40:47

AA22772633

PÁGINA: 1 DE 2

* * * * *

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRÓNICAMENTE Y CUENTA CON UN CÓDIGO DE VERIFICACIÓN QUE LE PERMITE SER VALIDADO ILIMITADAMENTE DURANTE 60 DÍAS, INGRESANDO A WWW.CCB.ORG.CO
RECUERDE QUE ESTE CERTIFICADO LO PUEDE ADQUIRIR DESDE SU CASA U OFICINA DE FORMA FÁCIL, RÁPIDA Y SEGURA EN WWW.CCB.ORG.CO
PARA SU SEGURIDAD DEBE VERIFICAR LA VALIDEZ Y AUTENTICIDAD DE ESTE CERTIFICADO SIN COSTO ALGUNO DE FORMA FÁCIL, RÁPIDA Y SEGURA EN WWW.CCB.ORG.CO/CERTIFICADOSELECTRONICOS
QUE, LOS DATOS DEL EMPRESARIO Y/O EL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO HAN SIDO PUESTOS A DISPOSICIÓN DE LA POLICÍA NACIONAL A TRAVÉS DE LA CONSULTA A LA BASE DE DATOS DEL RUES

CERTIFICADO DE MATRICULA DE PERSONA NATURAL
LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS E INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL

CERTIFICA:

NOMBRE : HECTOR LEAL HERNANDEZ
C.C. : 79.748.645
N.I.T. : 79748645-9

CERTIFICA:

MATRICULA NO : 00786204 DEL 28 DE ABRIL DE 1997

CERTIFICA:

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CR 42 C NO. 5A-64 P 1
MUNICIPIO : BOGOTÁ D.C.
EMAIL NOTIFICACION JUDICIAL : GOXXYPERFECTJEANS@HOTMAIL.COM
DIRECCION COMERCIAL : CR 42 C NO. 5A-64 P 1
MUNICIPIO : BOGOTÁ D.C.
EMAIL COMERCIAL: GOXXYPERFECTJEANS@HOTMAIL.COM

CERTIFICA:

RENOVACION DE LA MATRICULA :11 DE MARZO DE 2022
ULTIMO AÑO RENOVADO: 2022
ACTIVO TOTAL REPORTADO:\$2,000,000

CERTIFICA:

ACTIVIDAD ECONOMICA : 1410 CONFECCIÓN DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO PRENDAS DE PIEL. HOMOLOGADO(S) VERSIÓN 4 AC.

CERTIFICA:

LA INFORMACION ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO DE MATRICULA DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE.

Signature Not Verified
Constanza
del Pilar
Puentes
Trujillo

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DIAS HABLES DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCION, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS.

* * * EL PRESENTE CERTIFICADO NO CONSTITUYE PERMISO DE * * *
* * * FUNCIONAMIENTO EN NINGUN CASO * * *

SEÑOR EMPRESARIO, SI SU EMPRESA TIENE ACTIVOS INFERIORES A 30.000 SMLMV Y UNA PLANTA DE PERSONAL DE MENOS DE 200 TRABAJADORES, USTED TIENE DERECHO A RECIBIR UN DESCUENTO EN EL PAGO DE LOS PARAFISCALES DE 75% EN EL PRIMER AÑO DE CONSTITUCION DE SU EMPRESA, DE 50% EN EL SEGUNDO AÑO Y DE 25% EN EL TERCER AÑO. LEY 590 DE 2000 Y DECRETO 525 DE 2009.

TAMAÑO EMPRESA

DE CONFORMIDAD CON LO PREVISTO EN EL ARTÍCULO 2.2.1.13.2.1 DEL DECRETO 1074 DE 2015 Y LA RESOLUCIÓN 2225 DE 2019 DEL DANE EL TAMAÑO DE LA EMPRESA ES MICROEMPRESA

LO ANTERIOR DE ACUERDO A LA INFORMACIÓN REPORTADA POR EL MATRICULADO O INSCRITO EN EL FORMULARIO RUES:

INGRESOS POR ACTIVIDAD ORDINARIA \$0

ACTIVIDAD ECONÓMICA POR LA QUE PERCIBIÓ MAYORES INGRESOS EN EL PERÍODO - CIUU : 1410

** ESTE CERTIFICADO REFLEJA LA SITUACION JURIDICA DE LA **
** PERSONA NATURAL HASTA LA FECHA Y HORA DE SU EXPEDICION. **

EL SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO,
VALOR : \$ 3,200

PARA VERIFICAR QUE EL CONTENIDO DE ESTE CERTIFICADO CORRESPONDA CON LA INFORMACIÓN QUE REPOSA EN LOS REGISTROS PÚBLICOS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ, EL CÓDIGO DE VERIFICACIÓN PUEDE SER VALIDADO POR SU DESTINATARIO SOLO UNA VEZ, INGRESANDO A WWW.CCB.ORG.CO

ESTE CERTIFICADO FUE GENERADO ELECTRÓNICAMENTE CON FIRMA DIGITAL Y



CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA

SEDE VIRTUAL

CÓDIGO VERIFICACIÓN: A2277263377D83

3 DE MAYO DE 2022 HORA 13:40:47

AA22772633

PÁGINA: 2 DE 2

* * * * *

CUENTA CON PLENA VALIDEZ JURÍDICA CONFORME A LA LEY 527 DE 1999.

FIRMA MECÁNICA DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO 2150 DE 1995 Y LA
AUTORIZACIÓN IMPARTIDA POR LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y
COMERCIO, MEDIANTE EL OFICIO DEL 18 DE NOVIEMBRE DE 1996.

Anexo B. Carta de autorización de la empresa Goxy

Fusagasugá, 14 de febrero de 2023

Señor,
Héctor Leal Hernández
Representante Legal

Asunto: Autorización para el uso de información

Cordial saludo, Sr Héctor Leal

Por medio de esta carta nos remitimos para solicitar la autorización y colaboración, con el fin de obtener la información correspondiente, para desarrollar la monografía en base a la empresa Goxy, acompañado por las estudiantes de la Universidad de Cundinamarca Linda Michel Andrade Zamora C.C. 1075317995 y Daniela Leal Reatiga C.C. 1000936457, quienes a través del proyecto de grado colocarán en práctica las distintas herramientas administrativas para la empresa.

Por lo tanto, se utilizará únicamente con fines académicos, los cuales podrán acceder para verificar el proceso a realizar.

Agradecemos su colaboración.

Atentamente,
Linda Michel Andrade Zamora
Daniela Leal Ratiga

Hector Leal Hernández
C.C. 79 748 645 Bta.

Autorización

Anexo C. Tabulación Historial de Ventas (2018-2022)

2018		35.000
MES	VALOR	UND
Enero	31.082.000	888
Febrero	23.942.000	684
Marzo	36.873.000	1.054
Abril	62.335.000	1.781
Mayo	87.885.000	2.511
Junio	75.732.000	2.164
Julio	74.353.000	2.124
Agosto	66.428.000	1.898
Septiembre	65.417.000	1.869
Octubre	73.353.000	2.096
Noviembre	85.505.000	2.443
Diciembre	230.000.000	6.571
Total	912.905.000	26.083

2019		35.000
MES	VALOR	UND
Enero	28.806.000	823
Febrero	34.275.000	979
Marzo	41.979.000	1.199
Abril	34.525.000	986
Mayo	53.545.000	1.530
Junio	63.724.000	1.821
Julio	60.671.000	1.733
Agosto	55.510.000	1.586
Septiembre	55.334.000	1.581
Octubre	59.368.000	1.696
Noviembre	85.570.000	2.445
Diciembre	181.444.000	5.184
Total	754.751.000	21.564

2020		35.000
MES	VALOR	UND
Enero	32.525.000	929
Febrero	39.949.000	1.141
Marzo	12.408.000	355
Abril	1.340.000	38
Mayo	5.288.000	151
Junio	53.733.000	1.535
Julio	45.158.000	1.290
Agosto	37.887.000	1.082
Septiembre	51.790.000	1.480
Octubre	53.737.000	1.535
Noviembre	91.563.000	2.616
Diciembre	180.837.000	5.167
Total	606.215.000	17.320

2021		43.000
MES	VALOR	UND
Enero	23.376.000	544
Febrero	38.287.000	890
Marzo	80.518.000	1.873
Abril	35.521.000	826
Mayo	40.024.000	931
Junio	73.268.000	1.704
Julio	61.549.000	1.431
Agosto	76.780.000	1.786
Septiembre	81.553.000	1.897
Octubre	90.835.000	2.112
Noviembre	109.803.000	2.554
Diciembre	187.706.000	4.365
Total	899.220.000	20.912

2022		49.000
MES	VALOR	UND
Enero	43.765.000	893
Febrero	80.581.000	1.645
Marzo	74.338.000	1.517
Abril	69.511.000	1.419
Mayo	80.361.000	1.640
Junio	108.848.000	2.221
Julio	84.869.000	1.732
Agosto	77.927.000	1.590
Septiembre	105.829.000	2.160
Octubre	108.300.000	2.210
Noviembre	97.345.000	1.987
Diciembre	92.091.000	1.879
Total	1.023.765.000	20.893

Anexo D. Tabulación de la variación porcentual del crecimiento por mes

ENERO	VALOR	UND	Variación
2018	31.082.000	888	9%
2019	28.808.000	823	-7%
2020	32.525.000	929	13%
2021	23.376.000	544	-42%
2022	43.765.000	893	64%
		815	7%

FEBRERO	VALOR	UND	Variación
2018	23.942.000	684	-36%
2019	34.275.000	979	43%
2020	39.949.000	1141	17%
2021	38.287.000	890	-22%
2022	80.581.000	1645	85%
		1068	17%

MARZO	VALOR	UND	Variación
2018	36.873.000	1054	-25%
2019	41.979.000	1199	14%
2020	12.408.000	1411	18%
2021	80.518.000	1873	33%
2022	74.338.000	1517	-19%
		1411	4%

ABRIL	VALOR	UND	Variación
2018	62.335.000	1781	42%
2019	34.525.000	986	-45%
2020	1.340.000	1253	27%
2021	35.521.000	826	-34%
2022	69.511.000	1419	72%
		1253	12%

ENERO	UND	7%
2023	960	
2024	1031	
2025	1108	
2026	1191	
2027	1280	

FEBRERO	UND	17%
2023	1929	
2024	2263	
2025	2654	
2026	3113	
2027	3651	

MARZO	UND	4%
2023	1577	
2024	1640	
2025	1706	
2026	1774	
2027	1844	

ABRIL	UND	12%
2023	1595	
2024	1794	
2025	2017	
2026	2268	
2027	2550	

MAYO	VALOR	UND	Variación
2018	87.885.000	2511	52%
2019	53.545.000	1530	-39%
2020	5.288.000	1653	8%
2021	40.024.000	931	-44%
2022	80.361.000	1640	76%
		1653	11%

JUNIO	VALOR	UND	Variación
2018	75.732.000	2164	9%
2019	63.724.000	1821	-16%
2020	53.733.000	1977	9%
2021	73.268.000	1704	-14%
2022	108.848.000	2221	30%
		1977	4%

JULIO	VALOR	UND	Variación
2018	74.353.000	2124	26%
2019	60.671.000	1733	-18%
2020	45.158.000	1404	-19%
2021	61.549.000	1431	2%
2022	84.869.000	1732	21%
		1685	2%

AGOSTO	VALOR	UND	Variación
2018	66.428.000	1898	11%
2019	55.510.000	1586	-8%
2020	37.887.000	1715	8%
2021	76.780.000	1786	4%
2022	77.927.000	1590	-7%
		1715	2%

MAYO	UND	11%
2023	1815	
2024	2009	
2025	2224	
2026	2461	
2027	2724	

JUNIO	UND	4%
2023	2305	
2024	2391	
2025	2480	
2026	2573	
2027	2669	

JULIO	UND	2%
2023	1772	
2024	1813	
2025	1856	
2026	1899	
2027	1943	

AGOSTO	UND	2%
2023	1616	
2024	1642	
2025	1669	
2026	1696	
2027	1724	

SEPTIEMBRE	VALOR	UND	Variación
2018	65.417.000	1869	0%
2019	55.334.000	1581	-15%
2020	51.790.000	1877	19%
2021	81.553.000	1897	1%
2022	105.829.000	2160	14%
		1877	4%

OCTUBRE	VALOR	UND	Variación
2018	73.353.000	2096	3%
2019	59.368.000	1696	-19%
2020	53.737.000	2029	20%
2021	90.835.000	2112	4%
2022	108.300.000	2210	5%
		2029	3%

NOVIEMBRE	VALOR	UND	Variación
2018	85.505.000	2443	-3%
2019	85.570.000	2445	0%
2020	91.563.000	2616	7%
2021	109.803.000	2554	-2%
2022	97.345.000	2514	0,5%
		2514	0,5%

DICIEMBRE	VALOR	UND	Variación
2018	230.000.000	6571	15%
2019	181.444.000	5184	-10%
2020	180.837.000	5167	-10%
2021	187.706.000	6571	15%
2022	92.091.000	5184	
		5735	2%

SEPTIEMBRE	UND	4%
2023	2237	
2024	2317	
2025	2399	
2026	2485	
2027	2573	

OCTUBRE	UND	3%
2023	2266	
2024	2323	
2025	2382	
2026	2442	
2027	2533	

NOVIEMBRE	UND	0,5%
2023	2526	
2024	2538	
2025	2549	
2026	2561	
2027	2573	

DICIEMBRE	UND	2%
2023	5309	
2024	5436	
2025	5567	
2026	5701	
2027	5838	

Anexo E. Activos; propiedad, planta y equipo

Activo Antiguos (2020)	Cantidad	Valor	Total	Vida Util	Depreciación anual	Depreciación mensual
Computador	1	1.200.000	1.200.000	8	150.000	12.500
Plotter	1	1.800.000	1.800.000	8	225.000	18.750
Mesa	1	500.000	500.000	8	62.500	5.208
Cortadora	1	450.000	450.000	8	56.250	4.688
Carro	1	30.000.000	30.000.000	15	2.000.000	166.667
Total activos			33.950.000		2.493.750	207.813

Activo Nuevos	Cantidad	Valor	Total	Vida Util	Depreciación anual	Depreciación mensual
Maquina de coser	4	3.500.000	14.000.000	10	1.400.000	116.667
Maquina de coser automatica	1	70.000.000	70.000.000	10	7.000.000	583.333
Sillas ergonomicas	4	1.600.000	6.400.000	8	800.000	66.667
Total Inversión			90.400.000		9.200.000	766.667

Anexo F. Financiación; crédito de libre inversión

Capital	90.400.000
Periodo	48
Tasa mes	3,09%
Cuota fija	3.639.483
Seguro	56.048

Periodo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Saldo	90.400.000	89.556.589	88.687.092	87.790.701	86.866.584	85.913.885	84.931.719	83.919.174	82.875.311	81.799.162	80.689.727	79.545.978	78.366.852
Cuota		3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483
Intereses		2.796.072	2.769.985	2.743.092	2.715.366	2.686.783	2.657.316	2.626.938	2.595.620	2.563.333	2.530.048	2.495.733	2.460.357
Abono capital		843.411	869.497	896.391	924.116	952.699	982.166	1.012.545	1.043.863	1.076.149	1.109.435	1.143.749	1.179.126
Seguro		56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048

32.313.221
12.033.148

13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
77.151.256	75.898.062	74.606.106	73.274.190	71.901.078	70.485.496	69.026.129	67.521.625	65.970.586	64.371.573	62.723.103	61.023.646
3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483
2.423.887	2.386.288	2.347.527	2.307.567	2.266.371	2.223.900	2.180.116	2.134.978	2.088.444	2.040.470	1.991.013	1.940.026
1.215.596	1.253.194	1.291.956	1.331.916	1.373.112	1.415.582	1.459.366	1.504.505	1.551.039	1.599.013	1.648.470	1.699.457
56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048

27.003.163
17.343.206

25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
59.271.625	57.465.414	55.603.336	53.683.664	51.704.617	49.664.359	47.560.994	45.392.573	43.157.083	40.852.449	38.476.532	36.027.128
3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483
1.887.461	1.833.271	1.777.405	1.719.811	1.660.436	1.599.224	1.536.119	1.471.062	1.403.992	1.334.849	1.263.566	1.190.079
1.752.021	1.806.211	1.862.078	1.919.672	1.979.047	2.040.259	2.103.364	2.168.421	2.235.490	2.304.634	2.375.917	2.449.404
56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048

19.349.851
24.996.518

37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	Total
33.501.965	30.898.698	28.214.912	25.448.116	22.595.744	19.655.147	16.623.598	13.498.283	10.276.303	6.954.666	3.530.291	0	
3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	3.639.483	Cuota
1.114.319	1.036.216	955.697	872.687	787.110	698.886	607.934	514.168	417.502	317.846	215.108	109.192	Intereses
2.525.164	2.603.267	2.683.786	2.766.796	2.852.373	2.940.596	3.031.549	3.125.315	3.221.981	3.321.637	3.424.375	3.530.291	Abono capital
56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	56.048	Seguro
											8.319.241	177.385.476
											36.027.128	

BIBLIOGRAFIA

ESPINEL, Paula; APARICIO, Diana & MORA, Angela. Sector textil colombiano y su influencia en la economía del país. Punto de vista. Vol., N.º9 (Feb, 2018); p.

SEDANO, Luis. Balance de línea para mejorar la productividad en el área de confección de una empresa textil. Huancayo Perú, 2021, 108. Trabajo de grado. Universidad Peruana los Andes. Ingeniería. Ingeniería Industrial.

SEQUEDA RESYES, Pedro. Finanzas corporativas y valoración de empresas al alcance de todos. 1. Bogotá: Ediciones de la U, 2014.

ECHEVERRIA, Carmita del Roció. Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. En: Publishing House. Vol. 4, N.º 13, 3 (DIC,2017); p. 172

AVILA, Edna & FORERO, Catalina. Diseño de planta de la empresa confecciones a&p en la ciudad de Bogotá, mediante un sistema de distribución por proceso. Trabajo de grado. Universidad Cooperativa de Colombia. Facultad de ingeniería. Ingeniería Industrial

PRIETO HERRERA, Jorge. Investigación de mercados. Primera edición. Eco ediciones Ltda. 2009.

MALHOTRA, Naresh. Investigación de mercados. Sexta edición. Pearson. 2020

AVOLIO, Beatrice; HANSEN Don & MOWEN Maryanne. Administración de costos. Contabilidad y control. Cengage Learning. 2018

HORNGREN, Charles. Contabilidad De Costos. Pearson Educación. 2018