

Proyecto de grado II

Elásticos

Lina Marcela Sosa Fuquen

Tutor

Claudia Rozo

Docente

Corporación Unificada de Educación Superior CUN

Diseño y producción de modas

Proyecto para obtener el título de tecnólogo

Bogotá

2017

Elásticos

Lina Marcela Sosa Fuquen

Asesor

Claudia Rozo

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Comunicación y bellas artes

Diseño y producción de modas

Bogotá

2017

## Dedicatoria

Este proyecto lo dedico a mis padres, quienes me han apoyado incondicionalmente, y han sido de gran ayuda en mi camino de crecimiento, con sus consejos y motivación.

Quiero dedicarlo también a la CUN, quien ha sido la institución que me permite y motiva a el desarrollo de este proyecto.

| <b>Tabla de contenido</b>                              | <b>Pág.</b> |
|--|-------------|
| 1. Introducción  | 6           |
| 2. Justificación                                       | 7           |
| 3. Descripción general del negocio                     | 8           |
| 4. Objetivo general                                    | 8           |
| 5. Marco legal   | 9           |
| 6. Identidad estratégica (Misión)                      | 11          |
| 6.1. Futuro preferido (visión)                         | 11          |
| 7. Valores   | 11          |
| 8. Objetivos específicos                               | 12          |
| 9. Análisis Pestel                                     | 13          |
| 10. Análisis de las cinco fuerzas opositoras de Porter | 14          |
| 11. Plan de marketing                                  | 15          |
| 12.1. Estrategia de producto                           | 15          |
| 12.2. Estrategia de precio                             | 15          |
| 12.3. Estrategia de publicidad                         | 15          |
| 13. Desarrollo de marca                                | 16          |
| 15.1. Campaña publicitaria                             | 16          |
| 15.2. Estrategia de distribución                       | 17          |
| Conclusiones   | 18          |
| Anexos   |             |

## **Introducción**

Este documento explica los diferentes pasos de una investigación aplicada a la elaboración y desarrollo de un producto. A este producto se le da el nombre de elásticos. Elásticos es un proyecto que va dirigido a los padres de familia que tienen a sus hijos en etapas primarias de infancia. Con este se busca apoyar una deficiencia que se encontró en el mercado, con la cual se ofrece una solución que respaldará a las familias en aspectos económicos y emocionales principalmente.

## **Justificación**

La presente investigación se ha desarrollado con el fin de suplir una necesidad que ha sido notable y que afecta la comodidad de los padres al salir con sus hijos más pequeños. Para apoyar e indagar más la necesidad se hace uso de unos instrumentos de investigación que ayudaron a soportar la idea e indagar la importancia de esta carencia.

### **Descripción general del negocio**

“Elásticos” es un negocio que va dirigido a padres de familia de niños en su primera etapa, tiene como objetivo ayudar a evitar la pérdida del calzado infantil, es decir, es un producto creado para dar más seguridad a los padres de familia a la hora de sacar a sus hijos. La idea nace de observar en las calles como los niños botan sus zapatos, o estos se le caen, y para los padres de familia cuando van sin acompañante, esto tiende a tornarse un poco complejo el hecho de tener que agacharse a buscar el zapato o recogerlo cuidando las cosas que ya llevan cargadas (pañaleras, maletas, cobijas, etc.).

### **Objetivo general**

Desarrollar un producto que garantice la comodidad en los padres de familia a la hora de salir con sus hijos, brindándoles y garantizando la tranquilidad de que no habrá pérdida del calzado en su salida.

## Marco legal

Resolución 1264-2007

**Artículo 3°**-campo de aplicación: este reglamento técnico aplica a los productos clasificados en el arancel de aduanas colombiano, dentro de las subpartidas arancelarias de la sección XI, correspondientes 61 (confecciones punto), 62 (confecciones plano) y 63 (confecciones hogar), así como los productos que se clasifican dentro de la partida 4203 (prendas de cuero), especificadas así:

61.11 Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto para bebés.

6111.20.00.00 de algodón.

6111.30.00.00 de fibras sintéticas

6111.90.90.00 las demás

**Artículo 4°**-definiciones. Para efectos de aplicación e interpretación del presente reglamento técnico se deben tener en cuenta las definiciones.

Accesorio. Producto que se utiliza como ornamento, complemento o ambos en los artículos seleccionados.

**Artículo 5°**- requisito del etiquetado de los productos confeccionados

Teniendo en cuenta el literal e) del artículo 2° del decreto 2269 del 1993 y el literal c) del numeral 3° del artículo 9° de la decisión 562 de la comisión de la comunidad andina, la información veraz y completa suministrada por los fabricantes de Colombia e importadores, y las demás prescripciones contenidas en el presente reglamento técnico, serán de obligatorio cumplimiento para las confecciones tanto de fabricación nacional, como de importados, previamente a su comercialización en Colombia, dentro del campo de reglamentación especificado por el siguiente reglamento técnico.

5.1- fundamento de etiquetado y de las instrucciones: el cumplimiento de estos requisitos busca prevenir la inducción al error al consumidor, al indicarle la información de manufactura de los productos con los siguientes requisitos generales.

5.2 requisitos generales. La información del etiquetado de los productos que suministre el

fabricante, como el importador, la cual podrá estar en una o más etiquetas deberá cumplir con los siguientes requisitos generales.

- 1) la etiqueta debe ser permanente
- 2) las letras escritas en la etiqueta deben ser permanentes
- 3) la etiqueta deberá ser legible a simple vista, estar colocada en un sitio visible del producto, o en un lugar de fácil acceso.
- 4) los artículos confeccionados, que, por su naturaleza o delicadeza o tamaño, al adherirles directamente el etiquetado se les perjudique en su uso, estética o se les ocasione pérdida de valor, y los que se comercialicen en empaque cerrado, deberán llevar pegada en su empaque la etiqueta de la información requerida de este reglamento técnico.
- 5) la etiqueta de las prendas, deberá estar en idioma español.
- 6) la etiqueta deberá tener la siguiente información
  - A, país de origen.
  - B, nombre del fabricante.
  - C, instrucciones de cuidado y conservación del producto.
- 7) porcentajes de participación de los materiales, materiales utilizados en la prenda, y participación porcentual de cada uno. No deberán listarse proporciones menores al 5%

### **Identidad estratégica (Misión)**

“Elásticos” se perfila como una empresa que ofrecerá seguridad por medio de una política de calidad y cuidado, donde el bienestar de la piel del niño y su ergonomía será lo que primarán.

### **Futuro preferido (Visión)**

Ser una empresa conocida por clientes nacionales, por socios, inversionistas y ser una competencia fortalecida gracias a la innovación y calidad constante de la marca. Como consecuencia de lo anterior, se mostrará como una empresa sólida financieramente.

### **Valores**

Respeto

Honestidad

Compromiso

Responsabilidad

Calidad

Pasión

Integridad.

Trabajo en equipo.

### **Objetivos específicos**

- Realizar diferentes estudios de mercado, de esta forma descubrir las debilidades y fortalezas del producto frente a la competencia.
- Ofrecer, con apoyo de los estudios de mercado, un gran número de fortalezas en el producto.
- Crear diversas estrategias de marketing, para dar a conocer el producto.
- Desarrollar un producto innovador en el mercado y con mucha ergonomía.
- Generar confianza y seguridad a los compradores.
- Llevar a cabo la ejecución de empresa por medio de alianzas estratégicas.

## **Pestel**

### **Elásticos.**

- Factores políticos

Tratados de libre comercio vigentes

México, el triángulo del norte (honduras, salvador y Guatemala), Chile, Canadá estados unidos, costa rica, Nicaragua, corea, alianza del pacifico, unión europea y MERCOSUR.

- Factores económicos

El aumento del IVA

El ingreso de mercancía china a menor valor.

El desempleo.

- Licencias

Registro de marca frente súper intendencia de industria y comercio.

Formalización de matrícula. Frente a la cámara de comercio.

Tramitar PRE-RUT frente a la cámara de comercio.

Tramitar en la Dian el Rut definitivo.

Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que en el Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional.

Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos serán el Libro de actas y el Libro de accionistas. La falta de registro de los libros acarrea la pérdida de los beneficios tributarios.

Se debe registrar a la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar empleados.

- leyes de protección medio ambiental

Ley 1252 de 2008. “Por la cual se dictan normas prohibitivas en materia ambiental, referentes a los residuos y desechos peligrosos y se dictan otras disposiciones.”

Decreto 1498 de 2008. “Por medio del cual se reglamenta la Política de Cultivos Forestales Comerciales.”

Decreto 1900 de 2006. “Por el cual se reglamenta la sobre tasa por la utilización de las aguas.”

Decreto 4741 de 2005. “Por medio del cual se reglamenta parcialmente la prevención y manejo de los residuos o desechos peligrosos generados en el marco de la gestión integral.”

Decreto 838 de 2005. “Por medio del cual se reglamentan las disposiciones finales de residuos sólidos.”

Decreto 190 de 2004. “Por medio del cual se reglamenta el Plan de Desarrollo de Bogotá.”

Decreto 3100 de 2003. “Por medio del cual se reglamentan las tasas contributivas y compensatorias por el uso del agua.”

Decreto 506 de 2003. “Por medio del cual se reglamenta la publicidad exterior visual en el Territorio Nacional.”

Decreto 948 de 1995. “Por el cual se reglamenta la regulación en relación con la prevención y control de la contaminación atmosférica y la protección de la calidad del aire.”

## **Fuerzas de Porter**

Amenazas de nuevos competidores: Elásticos es un producto que hasta el momento no se ha visto en este tipo de versión en el mercado. Quizás uno de los mayores riesgos es que empresas de ropa infantil ya posicionadas, decidan tomar la idea como suya, talvez con algún tipo de modificación en cuanto a diseño.

Poder de negociación de los proveedores: adquiriendo el material textil e insumos en Cantidad mayor, se pueden negociar precios más bajos para que las ganancias de la empresa sean más altas; y así mismo crear una fidelidad con el proveedor.

Poder de negociación de los clientes: al ser una marca totalmente nueva en el mercado, con un producto también nuevo, se busca generar fidelidad del cliente con el producto, ofreciéndole calidad, garantía y unos precios muy razonables. Además de una eficacia en cuanto a los objetivos planteados por el producto.

## **Plan de marketing**

### **Producto**

Bandas elásticas desarrolladas con el fin de mantener el zapato lejos del piso y adherido al pantalón del bebé, por medio de un sistema de cierre de broches. Producto realizado en material algodón con una banda interna de caucho, con un sistema de cierre de broches, uno adherido al zapato, y el otro una pinza adherida al pantalón.

### **Estrategia de precio**

El precio de este producto por unidad será de \$8.000 pesos

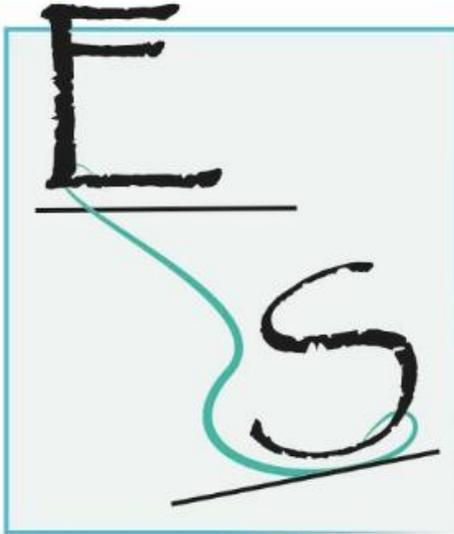
La bolsa será un obsequio por la compra del producto.

### **Estrategia de publicidad**

La estrategia de publicidad que se utilizara será por medio de redes sociales, además sería un objetivo el buscar llegar a una persona que tenga gran influencia, gracias a un medio de comunicación y que tenga hijos y al utilizar nuestro producto lo recomiende a sus seguidores. También se cuenta con la creación de una página web, para mostrar nuestro catálogo de producto.

## Desarrollo de marca

### Logo



Elásticos representa dinamismo y libertad, sin necesidad de pérdida

Nuestra marca crea un producto hecho con amor. Es un producto innovador en el mercado, con el que buscamos satisfacer la necesidad de flexibilidad y economía.

### **Campaña publicitaria.**

La campaña publicitaria se realizará en un almacén de cadena, en donde se invitará a los padres de familia a llevar a sus niños menores de tres años, y allí se les invitará a una pista de juegos, en donde participaran los dos. Antes de entrar se les colocará una banda en los zapatos, gracias a este sistema, el papá se dará cuenta que tan funcional es, gracias a la experiencia propia.

La pista de juego contará con escenarios muy similares a los que se encontrarían en el diario Vivir, ejemplo, salir corriendo con una pañalera, cobijas, pañales y pasar obstáculos, donde no habrá mucho tiempo de percatarse en los zapatos de los bebés. Esto se haría buscando alianzas

comerciales.

Inicialmente se ofrecerán descuentos de dos por uno, a las primera cien personas en adquirir el Producto.

**Estrategias de distribución.**

Inicialmente como se hará uso de las redes sociales para dar a conocer los productos, al momento de hacer un pedido, el producto llegará por medio de empresas de envío nacionales.

## **Conclusiones**

A raíz de la investigación se puede concluir que elásticos se perfila como un producto con un alto componente de innovación. Razón por la cual logro generar gran expectativa entre las personas encuestadas.

El instrumento para estudio de mercado aplicado (encuesta), nos concluye que inicialmente se busca ergonomía a la hora de adquirir un producto infantil, siendo este un factor importante para tener en cuenta.

Gracias a los tratados de libre comercio que tiene Colombia se puede lograr una gran expansión a nivel internacional en unos años.

Al ser un producto que se distribuirá inicialmente por redes sociales, hará que tenga un alto impacto, abarcando así mismo, más personas que inicialmente no estaban en el nicho de creación de producto.

## Anexos

### 1. Encuesta

#### 1.1. Objetivo

Por medio de la siguiente encuesta se buscar tener un conocimiento del mercado al cual nos dirigimos con el producto “elásticos”. En esta encuesta buscamos conocer el factor más importante de los padres a la hora de comprar los zapatos de sus hijos menores de tres años. Y así mismo conocer la practicidad y el auge que podría tener el producto en los estratos socio-económicos mencionados.

#### 1.2. Ficha técnica de la encuesta.

|                            |   |
|----------------------------|---|
| Trabajo de campo           | 27 de septiembre- 8 de octubre del 2017           |
| Ámbito                     | localidad de Usaquén. Bogotá, Colombia.           |
| Diseño muestra             | Estratificada por edad y estratos sociales        |
| Universo                   | Padres de familia, de niños menores de tres años. |
| Tamaño de la muestra.      | 155.  |
| Instrumento de recolección | Google drive. Preguntas selección múltiple.       |
| Sistema de consulta.       | Redes sociales. Blogs y foros infantiles.         |

#### 1.3. Diseño de la encuesta.

Elásticos.

Proyecto académico dirigido a padres de niños menores de 3 años, para desarrollo de producto.

Nombre

Edad

20-25

30-35

35-40

Estrato socio-económico.

3

4

5

1- ¿Con que tipo de cierres compra los zapatos de su hijo?

- Velcro.
- Hebillas
- Cordones.

2- ¿Lo hace por qué razón?

- Seguridad
- Funcionalidad
- Ergonomía

3- Cuando su hijo pierde un zapato accidentalmente ¿Buscarlo, cuando este acto se vuelve repetitivo le parece incomodo o molesto?

Sí

No

En ocasiones

4- ¿Invertiría en un accesorio que le ayudara a conservar los zapatos de su hijo adheridos al pantalón así el niño se los quite o se le caigan continuamente?

Sí

No

5- ¿Lo consideraría como un elemento...?

Funcional y práctico

Curioso y se anima a probarlo.

Estético e innecesario.

#### 1.4. Resultados de la encuesta.

1- ¿Con que tipo de cierres compra los zapatos de su hijo?

- Velcro.
- Hebillas
- Cordones.

Con esta pregunta se buscó entrar en confianza con los padres y hacerlos recordar porque compran los zapatos con este tipo de cierre. Se hace como una introducción de las siguientes preguntas.

2- ¿Lo hace por qué razón?

- Seguridad
- Funcionalidad
- Ergonomía

Con la segunda pregunta se busca encontrar el factor predominante a la hora de elegir un calzado, teniendo como resultado que un 37% de los encuestados busca de manera primordial la ergonomía para el pie del niño y para ellos. Siendo este un factor muy importante a tener en

cuenta en el desarrollo de “elásticos”.

3- Cuando su hijo pierde un zapato accidentalmente ¿Buscarlo, cuando este acto se vuelve repetitivo le parece incomodo o molesto?

Sí

No

En ocasiones

Con esta pregunta se pudo llegar a la conclusión, de que el pasatiempo favorito de los padres, no es precisamente buscar el calzado perdido por sus hijos menores de tres años, lo que se consideraría determinante en este trabajo de investigación, ya que sería una gran carencia que se busca cubrir, como uno de los principales objetivos de la marca.

4- ¿Invertiría en un accesorio que le ayudara a conservar los zapatos de su hijo adheridos al pantalón así el niño se los quite o se le caigan continuamente?

Sí

No

Con esta pregunta entre la muestra de los 155 encuestados, se buscó de una forma dar pistas del producto, describiendo su función principal y con esto se pudo evidenciar que es una funcionalidad que tiene una gran acogida comercial. Contando con la aprobación de un 93% de las personas encuestadas.

5- ¿Lo consideraría como un elemento...?

Funcional y práctico

Curioso y se anima a probarlo.

Estético e innecesario.

El producto se considera entre los encuestados, por un 10% estético e innecesario. Por un 74%

funcional y práctico. Y también se generó la expectativa con un 19% que dice estar interesado en el uso del mismo. Con estos valores se puede llegar a la conclusión que es un producto interesante para el mercado y con una funcionalidad muy clara, la cual genera una intensión de conocimiento y compra muy alta.

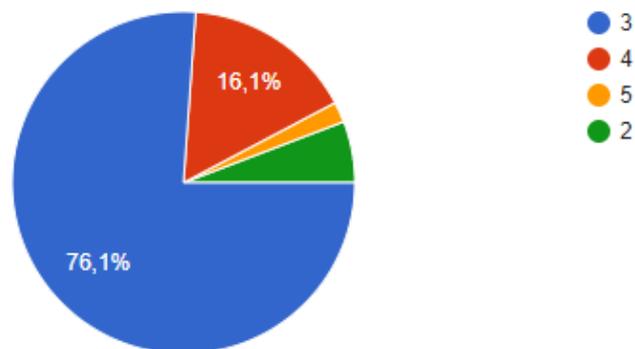
Como conclusión final se considera a elástico un producto que genera gran expectativa por su factor innovación, funcionalidad y uso práctico. Sería un producto que iría comercializado entre los padres de los niños menores de tres años, y dirigido a los estratos tres y cuatro. En los cuales por medio de la encuesta se pudo evidencia el alto nivel de aceptación que se tuvo.

#### 1.5. Gráficas de las preguntas

Estrato socio-económico.

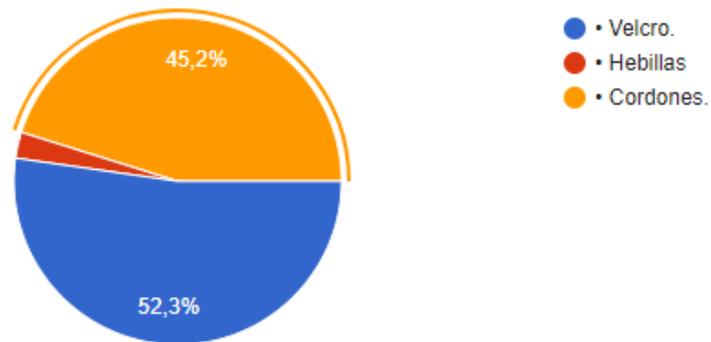
#### Estrato socio-económico.

155 respuestas



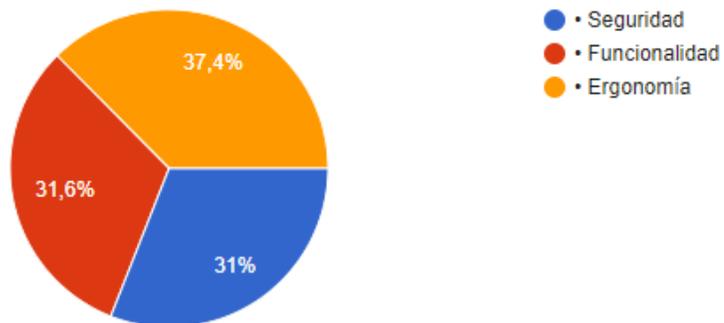
## 1- ¿Con que tipo de cierres compra los zapatos de su hijo?

155 respuestas



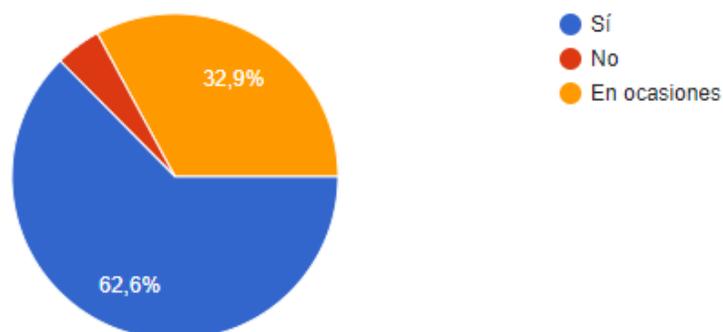
## 2- ¿Lo hace por qué razón?

155 respuestas



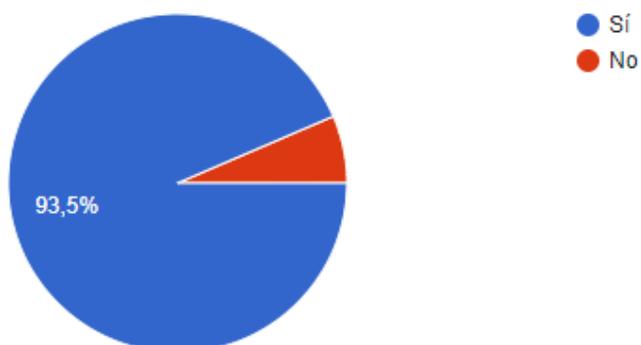
3- Cuando su hijo pierde un zapato accidentalmente ¿Buscarlo, cuando este acto se vuelve repetitivo le parece incomodo o molesto?

155 respuestas



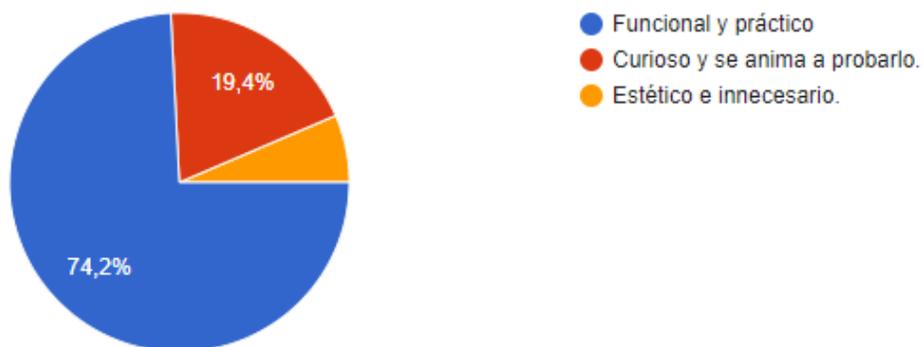
4- ¿Invertiría en un accesorio que le ayudara a conservar los zapatos de su hijo adheridos al pantalón así el niño se los quite o se le caigan continuamente?

155 respuestas

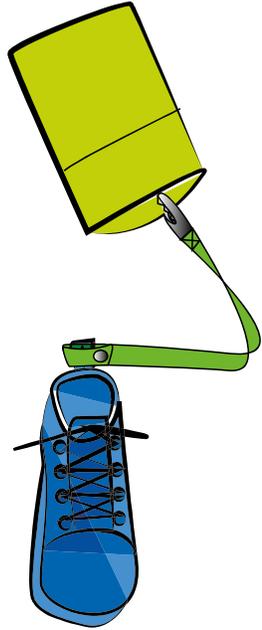


## 5-¿Lo consideraría como un elemento...?

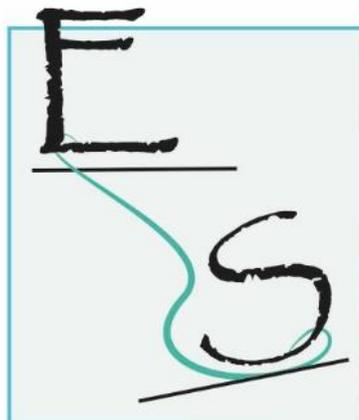
155 respuestas

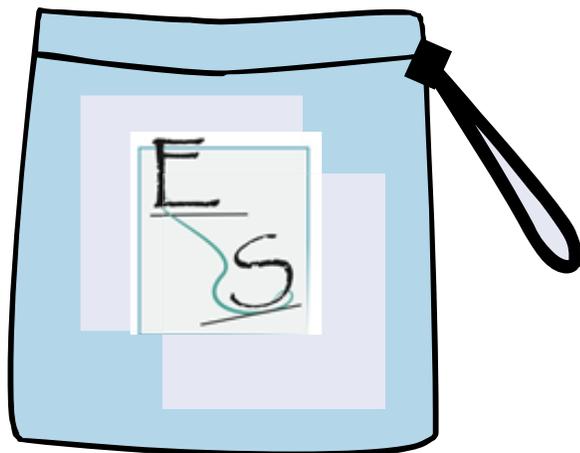


## Prototipo del producto



## Eslogan



**Bolsa de venta**

## Bibliografía

Normativa de calidad y seguridad en un sector textil globalizado

[https://www.aec.es/c/document\\_library/get\\_file?p\\_1\\_id=262925&folderId=82676&name=DLFE-5316.pdf](https://www.aec.es/c/document_library/get_file?p_1_id=262925&folderId=82676&name=DLFE-5316.pdf)

Ministerio de la protección social. Resolución número 3158 de 2007.

[https://www.minsalud.gov.co/Normatividad\\_Nuevo/RESOLUCI%C3%93N%203158%20DE%202007.pdf](https://www.minsalud.gov.co/Normatividad_Nuevo/RESOLUCI%C3%93N%203158%20DE%202007.pdf)

Ministerio de comercio, industria y comercio. Resolución número 1264 de 2007. Reglamento técnico sobre las confecciones.

<http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=1006&name=Resolucion-1264-2007.pdf>

Red por la justicia ambiental en Colombia. Legislación ambiental.

<https://justiciaambientalcolombia.org/herramientas-juridicas/legislacion-ambiental/>

20 Minutos. Madre reciente (cada vez menos). Todos los bebés son cenicienta alguna vez, Todos los padres sabuesos

<https://blogs.20minutos.es/madrereciente/2009/04/13/todos-bebaos-son-cenicienta-alguna-vez-todos-padres/>

liExpres

[https://es.aliexpress.com/store/product/10-Pcs-High-Quality-Safety-locks-for-child-Cabinet-Door-Drawers-Refrigerator-Toilet-Lengthen-Plastic-lock/2345151\\_32713514518.html?spm=a219c.search0203.3.17.IMV6Q6&s=p&ws\\_ab\\_test=searchweb0\\_0%2Csearchweb201602\\_2\\_10152\\_10065\\_10151\\_10068\\_5400015\\_10307\\_10137\\_10060\\_10155\\_10154\\_10056\\_10055\\_10054\\_5370015\\_10059\\_100031\\_10099\\_53800\\_15\\_10103\\_10102\\_5410015\\_5430015\\_10052\\_10053\\_10142\\_10107\\_10050\\_10051\\_10173\\_10084\\_10083\\_10080\\_10082\\_10081\\_5390015\\_10110\\_10111\\_10112\\_10113\\_10114\\_10312\\_10313\\_10314\\_10315\\_10078\\_10079\\_10073\\_5420015%2Csearchweb201603\\_3%2CppcSwitch\\_5\\_ppcChannel&btsid=12c56b15-3feb-4ca0-a01c-771cac70a61f&transAbTest=ae803\\_3](https://es.aliexpress.com/store/product/10-Pcs-High-Quality-Safety-locks-for-child-Cabinet-Door-Drawers-Refrigerator-Toilet-Lengthen-Plastic-lock/2345151_32713514518.html?spm=a219c.search0203.3.17.IMV6Q6&s=p&ws_ab_test=searchweb0_0%2Csearchweb201602_2_10152_10065_10151_10068_5400015_10307_10137_10060_10155_10154_10056_10055_10054_5370015_10059_100031_10099_53800_15_10103_10102_5410015_5430015_10052_10053_10142_10107_10050_10051_10173_10084_10083_10080_10082_10081_5390015_10110_10111_10112_10113_10114_10312_10313_10314_10315_10078_10079_10073_5420015%2Csearchweb201603_3%2CppcSwitch_5_ppcChannel&btsid=12c56b15-3feb-4ca0-a01c-771cac70a61f&transAbTest=ae803_3)

AliExpres. Buy Buy go

<https://es.aliexpress.com/store/product/10pcs-lot-Baby-Safety-Drawer-Cabinet-Lock-Wardrobe-Doors-Refrigerator-Safety-Locks-Protection-for-Child->

[Kids/2439005\\_32779014162.html?spm=a219c.search0203.3.53.IMV6Q6&s=p&ws\\_ab\\_tes t=searchweb0\\_0%2Csearchweb201602\\_2\\_10152\\_10065\\_10151\\_10068\\_5400015\\_10307\\_1 0137\\_10060\\_10155\\_10154\\_10056\\_10055\\_10054\\_5370015\\_10059\\_100031\\_10099\\_53800 15\\_10103\\_10102\\_5410015\\_5430015\\_10052\\_10053\\_10142\\_10107\\_10050\\_10051\\_10173\\_ 10084\\_10083\\_10080\\_10082\\_10081\\_5390015\\_10110\\_10111\\_10112\\_10113\\_10114\\_10312 \\_10313\\_10314\\_10315\\_10078\\_10079\\_10073\\_5420015%2Csearchweb201603\\_3%2Cpsc witch\\_5\\_ppcChannel&btsid=12c56b15-3feb-4ca0-a01c- 771cac70a61f&transAbTest=ae803\\_3](http://Kids/2439005_32779014162.html?spm=a219c.search0203.3.53.IMV6Q6&s=p&ws_ab_tes t=searchweb0_0%2Csearchweb201602_2_10152_10065_10151_10068_5400015_10307_1 0137_10060_10155_10154_10056_10055_10054_5370015_10059_100031_10099_53800 15_10103_10102_5410015_5430015_10052_10053_10142_10107_10050_10051_10173_ 10084_10083_10080_10082_10081_5390015_10110_10111_10112_10113_10114_10312 _10313_10314_10315_10078_10079_10073_5420015%2Csearchweb201603_3%2Cpsc witch_5_ppcChannel&btsid=12c56b15-3feb-4ca0-a01c- 771cac70a61f&transAbTest=ae803_3)

Wikki how. Como evitar la pérdida de los zapatitos de bebé

<http://es.wikihow.com/evitar-la-p%C3%A9rdida-de-los-zapatitos-de-beb%C3%A9>