

OPCION DE GRADO II

YESICA LORENA MESA PÉREZ

JOSE ENRIQUE SALCEDO VALBUENA

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR (CUN)

FACULTAD DE INGENIERÍA

INGENIERÍA DE SISTEMAS

BOGOTÁ D.C

2017



1. NOMBRE DEL PROYECTO

LOOK ME Female

Tipo de sociedad S.A.S (Sociedades por Acciones Simplificadas)

Nuestro Logo



2. RESUMEN EJECUTIVO

La empresa LOOK ME Female está dedicada a la producción y comercialización de ropa para mujer basada en blusas, sacos, chaquetas y abrigos con diseños exclusivos que tienen una segmentación de mercado para mujeres entre los 15 a 45 años, los productos serán producidos en el departamento de Boyacá y posteriormente serán comercializados en la ciudad del Bogotá y sus alrededores dirigidos especialmente a los estratos socioeconómicos 4, 5 y 6 con la modalidad de pago a contra entrega.

El mercado de textiles actualmente está en Colombia en un valor cercano a los 20 billones de pesos, una cifra muy alta que lo convierte en un mercado muy atractivo, una investigación reciente el cual arroja como resultado una cantidad de 8'030.000 personas en la ciudad de Bogotá, de esta cantidad se considera el 60% son mujeres, es decir 4'818.000 personas, y según el mismo estudio el 25% de esa cantidad son mujeres entre los 20 y los 39 años, es decir 1'204.500 mujeres que consideramos clientes potenciales a quienes va dirigida nuestro



mercado; por otra parte, según las entidades gubernamentales que conocen y administran este tipo de mercado proyectan ventas por más de 27.8 billones de pesos creando cerca de 500 nuevas empresas para el 2032, meta que proponen estado y gremio y para la cual actualmente ofrece algunos beneficios para la creación de nuevas empresas en el sector.

Actualmente estamos implementando una aplicación para dispositivos móviles con sistema operativo Android entre las versiones 4.2 y 5, que permite que el cliente se tome una selfie y pueda comparar la ropa con su rostro y decidir si la adquiere.

Contaremos con una página web oficial que estará vinculada con las principales redes sociales (Facebook, instagram y twitter) la cual se mantendrá actualizada con diseños actualizados disponibles para la venta.

Según el estudio de mercado realizado junto con la encuesta, necesitamos una inversión inicial de 10 500.000 mil pesos para dar inicio a la empresa, con una proyección de ventas para un total de 200 unidades mensuales que tienen un valor en el mercado de 16850.000 pesos generando una utilidad mensual de 5 890.000 pesos y semestral de 35 350.000 pesos lo que convierte a esta empresa en una idea de negocio rentable y financieramente viable.

3. MARCO ESTRATEGICO: DOFA

3.1.MARCO LEGAL

La empresa LOOK ME Female, respeta y cumple con la siguiente normatividad descrita por la Superintendencia de Industria y Comercio para la fabricación y distribución de prendas de vestir.

CAMARA DE COMERCIO

Requisitos del Etiquetado de los productos confeccionados. (Artículo 5)

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. Etiqueta permanente. (Por lo menos hasta el momento de la comercialización al consumidor)
2. Letras durables en el etiquetado.
3. Etiqueta legible a simple vista, colocada en sitio visible y de fácil acceso.
4. Para “conjuntos” la etiqueta en cada una de las piezas.
5. Para productos empacados o que la etiqueta dañe su funcionalidad, la etiqueta estará en el empaque.
6. La información de la etiqueta o de las instrucciones, deberá estar como mínimo en idioma español.
7. La Etiqueta deberá contener al menos los siguientes datos e información: a) País de origen, b) Nombre del fabricante o importador (en Colombia), c) Instrucciones de cuidado y conservación de ropa, d) Participación porcentual de los materiales textiles utilizados, e) Información acerca del forro (si lo tiene...). f) Si el producto es “imperfecto” la etiqueta debe anunciarlo.

Pasos para formalizar la empresa:

Paso 1. Consulte que sea posible registrar el nombre su compañía, es decir, que está disponible por no ser el de ninguna otra. (Lea aquí Como consultar nombre)



Paso 2. Prepare, redacte y suscriba los estatutos de la compañía. Éstos son el contrato que regulará la relación entre los socios; y entre ellos y la sociedad. Recomendamos cualquiera los siguientes.

(Lea Aquí Estatutos gratis S.A.S CCB) (Lea Aquí Estatutos gratis S.A.S)

Paso 3. PRE-RUT. En la Cámara de Comercio, puede tramitar el PRE-RUT antes de proceder al registro. Es necesario presentar estatutos, formularios diligenciados, la cédula del representante legal y la de su suplente.

Paso 4. Inscripción en el Registro. En la Cámara de Comercio llevarán a cabo un estudio de legalidad de los estatutos; debe tener en cuenta que es necesario cancelar el impuesto de registro, el cual tiene un valor del 0.7% del monto del capital asignado.

Paso 5. Es obligatorio que con la empresa registrada y el PRE-RUT, se proceda a abrir una cuenta bancaria. Sin la certificación de apertura de la cuenta, la DIAN no procederá a registrar el RUT como definitivo.

Paso 6. Con el certificado bancario se debe tramitar en la DIAN el RUT definitivo.

Paso 7. 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.

Paso 8. En la DIAN, se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual. Sin facturas es posible contratar, pero no se pueden cobrar los servicios.



Paso 9. 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.

Paso 10. Se debe registrar a la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar empleados.

3.2.MISION

En LOOK ME Female nos dedicamos a la producción y comercialización de prendas de vestir femeninas siendo pioneros en la forma de comercializar nuestros productos mediante el uso de nuevas tecnologías, generando empresa y siendo amigables con el ambiente.

3.3.VISION

Establecernos en marzo de 2018 como una empresa consolidada y reconocida por sus productos y la forma de comercializarlos reduciendo tiempos aplicando un mercado virtual.

3.4.MATRIZ DOFA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Software y aplicaciones creadas por los socios. 2. La aplicación es innovadora, fácil de usar y promete convertirse en una app muy popular. 3. Experiencia en confección de ropa para dama 4. Excelente calidad de los productos 5. Maquinaria e infraestructuras propias 6. Las mujeres se sienten atraídas por la moda juvenil en especial por blusas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Poca/nula experiencia en este tipo de mercado 2. Falta de recursos 3. La estructura organizacional está en proceso de formación. 4. Miedo al fracaso. 5. La fábrica se encuentra apartada del centro de distribución.
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1- Productos textiles provenientes del mercado chino de baja calidad y a precios muy bajos 2- Competencia en el sector de prendas de vestir femeninas 3- Contrabando 4- Alto costo de la materia prima. 	<ol style="list-style-type: none"> 1- La nueva forma de hacer negocios utilizando medios tan esenciales –hoy en día- como el celular. 2- Crecimiento espontáneo de la empresa. 3- Apoyo de la universidad

<p>5- El precio de la competencia puede ser más bajo que el ofrecido por nuestra empresa</p>	<p>4- Apoyo financiero de entidades bancarias.</p> <p>5- Por ser una aplicación móvil nos permite llegar a muchas personas, más que en una tienda física.</p>
--	---

3.5.TABLA DE DESPLIEGUE ESTRATÉGICO

Para cada cuadrante plantear un objetivo y una tarea o acción concreta, con tiempo e indicador. Recordar que apunta a los misionales y a la visión.

FORTALEZAS.

#	OBJETIVOS	TAREAS	FECHA
1.	Aprovechar los conocimientos adquiridos en la universidad para programar una aplicación innovadora disminuyendo los costos de implementación.	Culminar el proceso de programación y creación de la aplicación	15/11/2017
		Investigar a profundidad sobre creación de app para Android y	15/09/2017

		programación avanzada de aplicaciones virtuales.	
2.	Distribuir la aplicación de forma masiva y dar a conocer nuestros productos.	Distribuir el software de forma gratuita (con consumo de datos)	En el lanzamiento del programa, apenas se concluya la creación de la aplicación (máximo noviembre 20)
		Empezar por familiares y conocidos para dar a conocer con el software	noviembre 20
		Distribuir el programa por redes sociales (Facebook, instagram twitters, whatsapp etc.)	noviembre 20
3.	Dar a conocer nuevos productos, diseños, colores y tendencias de moda.	Subir los nuevos diseños al servidor y mantener la aplicación actualizada.	Mantenimiento y actualización de la plataforma dos veces a la semana.
4.	Reconocimiento en el mercado	Mantener alta la calidad de las materias primas así como de nuestros procesos generando una preferencia en nuestros clientes	Siempre.

		a la hora de comprar nuestros productos.	
5.	Reducir costos de fabricación al contar con las instalaciones y la maquinaria.	Hacer mantenimiento preventivo de la maquinaria con el fin de sacar el máximo provecho.	Semanal.
6.	Aprovechar las redes sociales y la aplicación para mostrar a nuestros clientes los diseños y las tendencias.	Hacer exhibiciones de los productos fabricados provocando la atracción visual de nuestros clientes.	Cada vez que se ingresa un nuevo diseño al mercado.

DEBILIDADES:

#	OBJETIVOS	TAREAS	FECHA
1.	Aprender y manejar comercio virtual.	Realizar cursos sobre ventas virtuales	Inmediato
2.	Conseguir apoyo financiero	Buscar recursos financieros en los bancos.	Inmediato
3.	Consolidar y legalizar la empresa	Conocer y realizar las consignas legales a las que se debe someter toda empresa en Colombia	Inmediato (al terminar la aplicación)
4.	Al momento de consolidar el proyecto y ponerlo en marcha se perderá el miedo a crear empresa.	Iniciar y establecer la empresa	Inmediato.
5.	Disminuir los costos de envío y tiempos de la operación	Hacer envíos masivos para disminuir costos y tiempo de operación.	Semanal

AMENAZAS

#	OBJETIVOS	TAREAS	FECHA
1.	Generar confianza en los productos nacionales	Mantener la calidad de nuestros productos para que las personas lo sigan prefiriendo.	Desde el inicio de la empresa
2.	Conseguir y mantener la fidelidad de los clientes	Hacer publicidad mediante las aplicaciones y en redes sociales para generar preferencia ante la competencia.	Inmediato
3.	Aumentar la seguridad en nuestros productos y en la aplicación.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear etiquetas de seguridad. 2. Crear clave de seguridad en la aplicación. 	Inmediato

4.	Buscar proveedores fijos que nos mantengan el precio sin disminuir la calidad.	Indagar acerca de los principales proveedores de textiles y lograr un acuerdo comercial.	Inmediato
5.	Conservar la calidad y diseños exclusivos de nuestros productos para generar confianza y preferencia de nuestros clientes.	Mantener actualizada la plataforma con todos nuestros productos y hacer publicidad con nuestros diseños.	Inmediato

OPORTUNIDADES

#	OBJETIVOS	TAREAS	FECHA
1.	Diseñar una aplicación que sea compatible con la mayoría de Smartphone y distribuirla de forma masiva.	Programar aplicación para que se pueda utilizar desde la versión de Android 4.1 en dispositivos móviles.	Inmediato
2.	Aprovechar el auge de la aplicación para darnos a conocer a nivel nacional y	Diseñar una plataforma (Aplicación) que sea de fácil acceso, atractiva visualmente	Inmediato

	aumentar nuestro volumen de ventas.	e interactiva que genere gusto en los usuarios.	
3.	Conocer más a fondo el apoyo que brinda la universidad a los emprendedores.	Indagar en el semillero de emprendimiento CUNBRE de la universidad para apoyarnos y consolidar la empresa	Inmediato.
4.	Buscar convenios comerciales con entidades bancarias.	Recurrir a entidades financieras para adquirir créditos encaminados a la creación de empresas.	Inmediato
5.	Distribuir la aplicación de tal forma que muchas personas puedan acceder a ella.	Dar a conocer de forma masiva la aplicación. La aplicación sea fácil de instalar en cualquier dispositivo móvil (Android).	Inmediato

4. ANALISIS DE PESTEL

- **Factor político y económico:** Se debe tener en cuenta el valor del dólar ya que la materia prima que utiliza la empresa en su mayoría es importada afectando directamente el precio del producto final.

Actualmente el dólar se encuentra a un valor de \$3007 colombianos con una tendencia al alza cerca a los 24 pesos.

El valor del PIB actualmente es de 70.807 millones de euros con una variación del 1.3% y el valor de la canasta familiar por persona es aproximadamente \$ 350 mil, si el salario mínimo legal vigente es de \$737.717 lo que demuestra que las personas disponen de aproximadamente \$380 mil para recreación, transportes, vestuario, etc.

Dentro del sector político resaltamos que el gobierno está facilitando el financiamiento de nuevas empresas en el sector textil, por otra parte genera incentivos para quienes están creando y generando empresa mejorando el registro y apoyando económicamente a los emprendedores.

- **Factores Sociales:** A favor de nuestra empresa, la mayoría de mujeres a quienes va dirigido el producto generan ingresos mensuales y tienen un gusto particular por la moda actual.

Nuestro producto está fabricado en base a la comodidad y al mismo tiempo respeta el cuerpo y la dignidad de la mujer.

- **Factores tecnológicos:** En la ciudad de Bogotá contamos con un cubrimiento total de redes móviles que permiten el acceso a internet, por otro esta tecnología es accesible para todas las clases sociales y podemos afirmar que 9 de cada 10 personas usan celular con datos móviles o tienen acceso a internet a través de redes wifi por medio del cual podemos dar a conocer nuestros productos.
- **Factores jurídico-legales:** Toda empresa en Colombia debe cumplir con unos requisitos mínimos para ejercer legalmente, estos requisitos se definen como registro de la DIAN, cámara y comercio y registro tributario, además de cumplir con las obligaciones de los empleados como son EPS, ARL, pensiones y cesantías además del salario legal.
- **Factores Ambientales:** En Colombia existe conciencia ecológica y una normatividad estricta que regula la disposición de desechos industriales.

5. DEFINICION DE LA ESTRUCTURA DEL MERCADO



5.1.EL MERCADO

La empresa look me female se establece dentro del mercado textil en la ciudad de Bogotá y alrededores con un mercado creciente como es el mercado textil del género femenino, este mercado de textiles actualmente está en Colombia en un valor cercano a los 20 billones de pesos, una cifra muy alta que lo convierte en un mercado muy atractivo, una investigación reciente el cual arroja como resultado una cantidad de 8'030.000 personas en la ciudad de Bogotá, de esta cantidad se considera el 60% son mujeres, es decir 4'818.000 personas, y según el mismo estudio el 25% de esa cantidad son mujeres entre los 20 y los 39 años, es decir 1'204.500 mujeres que consideramos clientes potenciales a quienes va dirigida nuestro mercado; por otra parte, según las entidades gubernamentales que conocen y administran este tipo de mercado proyectan ventas por más de 27.8 billones de pesos creando cerca de 500 nuevas empresas para el 2032, meta que proponen estado y gremio para la cual actualmente ofrece algunos beneficios para la creación de nuevas empresas en el sector.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La empresa look me female se enfoca en la producción y comercialización de prendas de vestir para dama especialmente blusas, sacos, chaquetas y abrigos para mujeres entre los 15 y los 40 años de edad, nuestro producto será comercializado en la ciudad de Bogotá y alrededores que estará al alcance de nuestros clientes para todos los estratos socioeconómicos.



Ofrecemos gran variedad de diseños para que nuestros clientes luzcan prendas cómodas y a la moda que se definen como ropa casual y elegante que se puede utilizar en un ambiente universitario, laboral, casual e informal.

5.2.CALCULAR EL TAMAÑO DEL MERCADO

Para poder calcular el tamaño del mercado nos basaremos en dos datos importantes uno será la población a la que queremos vender el producto y otra al valor comercial del mercado textil en la actualidad, para la primera nos basaremos en un censo realizado por EL TIEMPO, el cual arroja como resultado una cantidad de 8'030.000 personas actualmente en la ciudad de Bogotá, de esta cantidad se considera el 60% son mujeres, es decir 4'818.000 personas, y según el mismo estudio el 25% de esa cantidad son mujeres entre los 20 y los 39 años, es decir 1'204.500 mujeres que consideramos clientes potenciales a quienes va dirigida nuestro mercado.

Para el segundo valor nos basamos en las ventas según el artículo FIDECOLDEX, la cual indica que el valor del mercado textil en Colombia entre el año 2016 y 2017 es de 13.78 billones de pesos, y para el sector que queremos incursionar (camisas y chaquetas femeninas) es de 4.6 billones de pesos a nivel nacional, con un 35% de este valor para la ciudad de Bogotá es decir 1.61 billones de pesos al año.

La empresa Look mi female iniciaría con ventas al 5% de la población descrita como clientes potenciales esto es 12.045 mujeres, de las cuales, con ayuda de la aplicación móvil, comprarían mínimo dos prendas por semestre, esto indicaría que las ventas anuales serian de

60225 artículos lo que indica una participación en el mercado de 1.87% de la venta total de textiles en la ciudad de Bogotá.

6. INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

6.1.NECESIDADES DE INFORMACIÓN

Deseamos conocer los gustos de nuestros clientes en cuanto a texturas, colores y el tipo de moda que hace parte de su vida cotidiana.

Queremos conocer las tendencias que las mujeres tienen en cuanto a colores y estilo de blusas de acuerdo a las edades para establecer cuales tendencias forman un mercado más productivo.

De igual manera nos interesa saber si las mujeres compran ropa frecuentemente o en que temporadas son más comunes en este mercado, también es importante saber el tiempo que gastan en una tienda de ropa escogiendo el tipo de vestuario que desean adquirir.

El contexto central de la investigación es saber si las mujeres tienen la disposición y confianza de comprar por medio de una aplicación móvil que permita seleccionar entre diferentes modelos y elegir el que más vaya con su personalidad.

6.2.OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN



Este estudio de mercado tiene como objetivo principal determinar si para los productos que se van a producir existen compradores, con esto determinar la cantidad de la demanda, la disposición de los clientes a pagar el precio establecido, la validez de los mecanismos de mercadeo (aplicación móvil), identificar el entorno socioeconómico de nuestros clientes, los comportamientos de dicho consumidor los planes de promoción y mercadeo, todo esto para construir una proyección de ventas sólida.

6.3.DISEÑO DEL INSTRUMENTO (ENCUESTA-ANÁLISIS CUANTITATIVO)

Encuesta

APLICACIÓN COMPRA ONLINE - LOOK ME FEMALE

Aplicación para venta de ropa para dama (Solo incluye blusas, sacos, chaquetas y abrigos)

Seleccione un rango de edad

De 15 a 22 años.

De 23 a 30 años.

Mayor de 30 años.

Other:

1. ¿Con qué frecuencia compra usted ropa?

Mensual

Semestral

Anual

2. ¿De cuánto dinero dispone al momento de comprar ropa?

\$ 100.000

\$ 200.000

\$ 500.000

3. ¿Qué pieza compra con más frecuencia?

Blusas

Chaquetas

Vestidos

Pantalones

4. ¿Cuánto tiempo gasta usted comprando ropa en un almacén?

1 Hora

2 Horas

5 Horas

7 Horas

5. ¿Usted compra a menudo productos por alguna aplicación por medio de su celular?

Si

No

6. ¿Se siente seguro realizando compras por alguna aplicación web?

Si

No

7. ¿Usted utilizaría alguna aplicación por medio de su teléfono móvil para elegir y comprar ropa de su preferencia?

Si

No

8. A la hora de vestir ¿Que colores prefiere en las blusas y camisas?

Tonos claros

Tonos oscuros

Blanco

Azul

Amarillo

Estampados

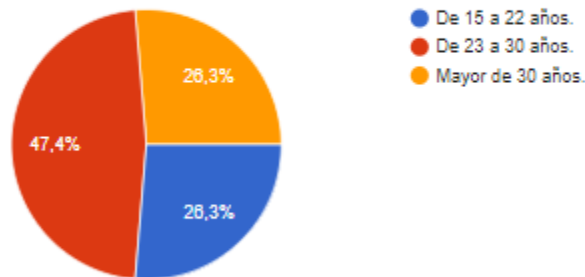
Other:

Se realiza la encuesta a 19 mujeres quienes se encuentran dentro del rango de edad a las cuales va dirigido nuestros productos, esta encuesta se realiza usando medios virtuales para facilitar su distribución.

6.5.PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Seleccione un rango de edad

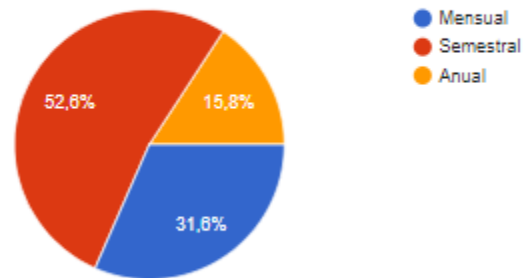
19 respuestas



De nuestros encuestados determinamos que la mayor parte están dentro del rango de edad de los 23 a los 30 años, siendo nuestro mercado principal ya que es una edad tanto productiva como educativa lo que nos permite tener una mejor perspectiva de lo que las mujeres del mundo moderno quieren vestir.

1. ¿Con que frecuencia compra usted ropa?

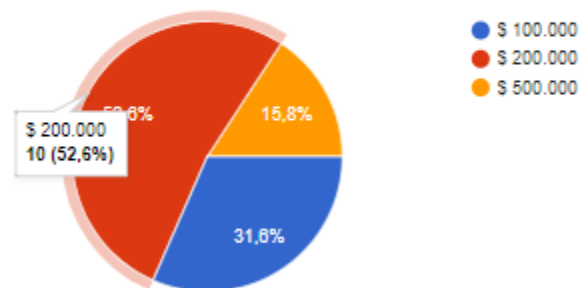
19 respuestas



Según la encuesta las mujeres compran ropa 2 veces al año lo que indica que habrá temporadas más productivas que otras.

2. ¿De cuanto dinero dispone al momento de comprar ropa?

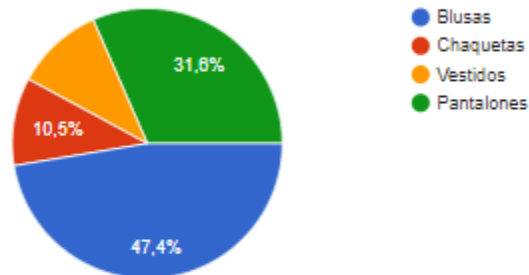
19 respuestas



Según el resultados podemos deducir que las mujeres gastan un promedio de \$200.000 pesos cada 6 meses para comprar ropa.

3. ¿Que pieza compra con mas frecuencia?

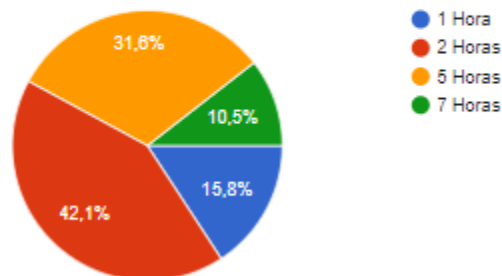
19 respuestas



Según los resultados de la encuesta las mujeres prefieren comprar más blusas que el resto de vestuario lo cual es un punto a favor para nuestra empresa porque nos dedicamos principalmente a fabricar y comercializar blusas y camisas

4. ¿Cuanto tiempo gasta usted comprando ropa en un almacén?

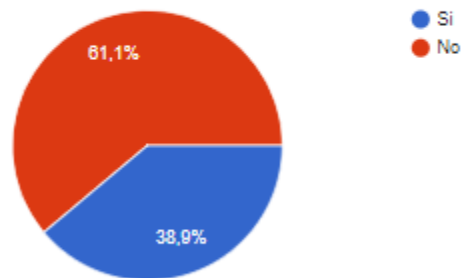
19 respuestas



Los resultados muestran que las mujeres demoran entre 2 y 5 horas comprando ropa en un almacén.

5. ¿Usted compra a menudo productos por alguna aplicación por medio de su celular?

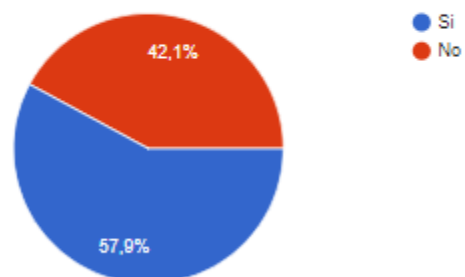
18 respuestas



La encuesta muestra que una baja confianza en las aplicaciones móviles que permiten hacer compras.

6. ¿Se siente seguro realizando compras por alguna aplicación web?

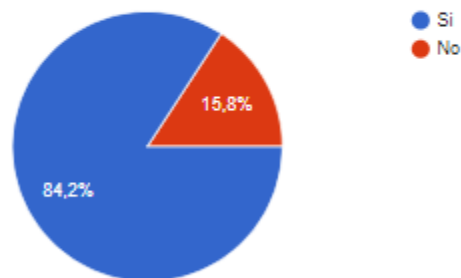
19 respuestas



Se observa que más de la mitad de mujeres que hace compras por internet se sienten seguras (grado de confianza) al realizar las compras.

7. ¿Usted utilizaría alguna aplicación por medio de su teléfono móvil para elegir y comprar ropa de su preferencia?

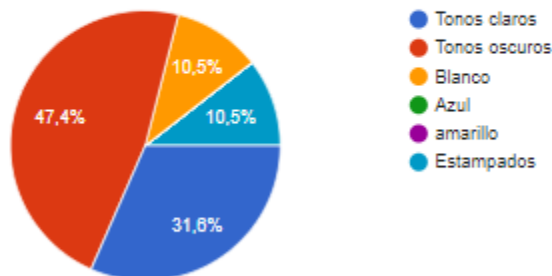
19 respuestas



Se analiza que un alto porcentaje de las mujeres encuestadas estarían dispuestas a probar una aplicación móvil que les permita elegir su vestuario y comprarlo por medio de una aplicación virtual.

8. A la hora de vestir ¿Que colores prefiere en las blusas y camisas?

19 respuestas



Con esta pregunta concluimos que las mujeres prefieren, en mayor grado los tonos oscuros, seguido de los tonos claros para vestir camisas y blusas.

6.6.CONCLUSIÓN DE LA ENCUESTA

De las mujeres encuestadas determinamos que la mayor parte están dentro del rango de edad de los 23 a los 30 años, lo cual nos permite determinar nuestro mercado principal y conocer las tendencias actuales, por otro lado, podemos deducir que existen dos temporadas en las que aumenta el mercado textil, puesto que las mujeres acostumbran comprar ropa dos veces al año.

De acuerdo a la pregunta dos de la encuesta podemos afirmar que el presupuesto que las mujeres destinan para adquirir ropa está en un promedio de cien a doscientos mil pesos, y que las prendas que compran con más frecuencia se encuentran las blusas seguidas de los pantalones, pero también destinan dinero para comprar chaquetas y vestidos en menor cantidad.

Las mujeres encuestadas dedican entre 2 y 5 horas para comprar ropa en un almacén, ya que no tienen la confianza financiera suficiente para hacer compras on line, además porque no sabrían cómo se les vera la ropa adquirida, sin embargo las personas encuestadas aseguran que utilizarían una aplicación que les permitiera elegir la ropa de su preferencia y adquirirla sin necesidad de ir al almacén.

De igual forma se puede concluir que los tonos de color que más prefieren las mujeres en blusas y camisas son los tonos oscuros seguidos de los tonos claros, lo cual nos permite orientar en que telas, diseños y colores debemos dedicar la producción.

7. PLAN DE MERCADEO

La ciudad de Bogotá cuenta actualmente con una población que sobrepasa los 8 millones de habitantes, de los cuales cerca del 56% cuentan con un empleo fijo, el año 2016 mostró un ámbito negativo en el sector empresarial textil, al inicio de año y una recuperación parcial para el final de año, lo cual es alentador ya que esperamos una reactivación de la economía que permita mejorar la calidad de vida de los habitantes. En el mercado textil las cifras no son favorables, ya que muestran valores negativos que indican el bajo crecimiento económico en el sector, sin embargo, se destaca, acciones del gobierno central que ayudaron a la producción y al equilibrio del mercado textil en la región de Bogotá y Cundinamarca. Según la ANDI este efecto se generó debido a la incursión de nuevos mercados provenientes del oriente medio, además del alza en materias primas importadas producto del aumento del dólar en la tasa representativa del mercado en el cual el costo de la divisa supero los 3000 pesos colombianos, otro factor que genero una baja en el sector textil fue la poca inversión del sector privado y la disminución de exportaciones en un 10.5% respecto al mismo periodo del 2015, sin embargo aunque no hay cifras oficiales aun por parte de la ANDI para el 2017, se aprecia una notable mejoría en el sector, entre otras por la recuperación en las exportaciones y por una leve estabilidad del precio del dólar en Colombia.

7.1. IDENTIFICACIÓN DEL ENTORNO

Según el observatorio de desarrollo económico la ciudad de Bogotá es una de las 10 mega ciudades de América con más de 10 millones de habitantes, y una de las tres más importantes en el sector económico del país ya que representa cerca del 3.5% del PIB (Producto interno bruto), además de generar el 25% del valor agregado y de mantener el 20% del empleo nacional, su estructura económica está compuesta principalmente por servicios, comercio, restaurantes, hoteles, industria y construcción, el mercado interno es el principal destino de los bienes y servicios creados por la industria, por otra parte la dinámica económica del sector está distribuida tanto dentro de la ciudad como en sus alrededores generando el 85% del empleo del sector dentro de la ciudad y el 15% restante en sus alrededores.

Al igual que en la estructura empresarial colombiana, en la ciudad predominan las microempresas (86%); las pymes participan con cerca del 13% y la gran empresa con el 1%. No obstante, se mantiene la tendencia de las grandes firmas a localizarse en la ciudad y como resultado en Bogotá se concentra el mayor número de medianas (12.077, el 48%) y grandes empresas (4.258, el 49%) del país.

En el sector político, en esta ciudad se concentra los principales entes de gobierno del país y de la capital lo que hace que sea una ciudad vigilada y cuestionada a diario por las decisiones que tome el gobierno central, de igual forma, es aquí donde se inician las propuestas para mejorar, cambiar o modificar nuevos proyectos en todos los sectores tanto económicos como políticos del país, en cuanto al sector textil, los principales representantes del sector se reúnen para determinar estrategias que ayuden a mejorar los parámetros del sector.

7.2. INFORMACION DE LA COMPETENCIA

En Colombia no existe (o no es reconocida) una aplicación para celular que permita tomarse una foto y compararla con un vestido o una blusa, existe aplicaciones de compra on line o tiendas virtuales que ofrecen, generalmente, ropa para dama o caballero de diversas marcas, algunas páginas reconocidas en este sector son:

www.renuevatuclaset.com.co/Ropa/EnLinea : ofrece Ropa Usada/Nueva de + 200

Marcas. Compra En Línea Desde Todo el País. Prendas Únicas · Más de 250 Marcas · Envío a Todo el País · Todas las Tallas.

www.chevignon.com.co/ : ofrece Compre en Línea · Envíos A todo el País · Descuentos Increíbles. Services: Hombre, Mujer, Accesorios.

www.pinacourt.com/ : ofrece Última tendencia. Descuentos de 85% Opción envío gratis

<https://www.dafiti.com.co/> ofrece: Compra ropas, zapatos y accesorios de las mejores marcas en Dafiti Colombia, tu tienda de moda online. Pago contra entrega.

Muchas más, en resumen la mayoría de tiendas físicas hoy en día cuentan con una tienda virtual desde la cual es posible adquirir los productos ofertados.

A nivel internacional existen algunas aplicaciones (App) para comprar ropa y accesorios en línea con muy buenos resultados, son reconocidas casi en todo el mundo, distribuyen productos a nivel mundial y muchas veces por ser envíos internacionales pueden demorarse semanas incluso meses para disfrutar el producto solicitado, algunas páginas más comunes en este mercado son:

Zalando: Esta App es una tienda de moda online alemana. Se especializa en la venta de ropa y zapatos.

Wish: Ofrece una App en tu teléfono. Es eficiente y si no lo crees, te contamos que más de 30 millones de usuarios la utilizan. Busca ofertas y tarjetas de regalo para adquirir artículos que te gusten. Los descuentos van desde el 50 al 80% y entregan el pedido en la casa.

Spanette: se puede encontrar ropa, zapatos y accesorios en tiendas de todo el mundo. Se puede hacer compras en las tiendas de moda, de las mejores marcas.



Amazon: Esta es la tienda más grande que se puede tener en un móvil. Amazon App permite a los usuarios de Android navegar y comprar. En ella se puede escanear un código de barras, tomar una foto o hasta comparar precios

7.3.INFORMACION SECTORIAL

La ciudad de Bogotá se consolida como epicentro de la producción textil en Colombia, según la Cámara de Comercio de Bogotá aquí se encuentra el 38% del total de los establecimientos destinados a la producción textil del país, actualmente se cuenta con el apoyo de entidades gubernamentales y estatales como el Sena, la CCB, la superintendencia de industria y comercio quienes ayudan al sector impulsando la pequeña y mediana empresa.

7.4.INFORMACION DE LA EMPRESA

El sector textil es uno de los sectores más importantes y más explotados en nuestro país, por el mismo motivo existe inversión y marcas extranjeras lo que genera alta competencia con grandes índices de calidad, sin embargo aunque algunas venden sus productos por internet muy pocas han destinado recursos para crear una aplicación para dispositivos móviles que le permita a los clientes conocer cómo se verán con las prendas antes de adquirirlas sin ir hasta la tienda física.

7.5.ANALISIS MEL MARKETING MIX:

7.5.1 PRODUCTO.



Ofrecemos a nuestros clientes un producto de alta calidad, basado en camisas, blusas y abrigos para dama, con la posibilidad de escoger el estilo y el diseño además de ver por medio de una aplicación para celular si los tonos de los colores y el diseño de la ropa combina con el rostro, color de piel, cabello, etc., gracias a esta aplicación nuestros clientes no tendrán la necesidad de asistir a una tienda física para adquirir prendas de alta calidad sin dejar de lado su imagen.

7.5.2 PLAZA:

El producto final será confeccionado en la ciudad de Boyacá luego será trasladado a la ciudad de Bogotá mediante una transportadora (Servientrega, Taxis verdes), una vez el producto este en la ciudad de Bogotá y nuestros clientes los hayan solicitado por medio de la App se procede a realizar la entrega con la modalidad de pago a contraentrega generando así la satisfacción de nuestros clientes.

7.5.3. PRECIO

Para establecer el precio de venta de cada uno de los productos establecidos nos basaremos en los costos fijos y los costos variables, después hallaremos los costos unitarios y de ahí estableceremos el costo por unidad.

COSTOS FIJOS TOTALES/MES		
Administración		1000000
Arriendo		500000
Celular		80000
Mantenimiento		150000
Transporte		300000
Empaques		300000
	TOTAL	2330000

COSTOS VARIABLES TOTALES/MES		
Mano de obra		5125000

Materia prima		5375000
	TOTAL	10500000

Para los costos variables la mano de obra se obtuvo estableciendo un precio por cada tela recortada para fabricar los diferentes productos (chaqueta, saco, abrigo, blusa) y también por cada confección realizada por prenda, después se multiplicaron estos valores por la cantidad a producir, adicionalmente se contempla el costo de la materia prima haciendo un promedio de la tela y los utensilios utilizados para su transformación.

Teniendo en cuenta los costos variable y los costos fijos establecemos el costo de producción de cada prenda teniendo como resultados:

COSTOS DE PRODUCCIÓN				
	CHAQUETA	SACO	ABRIGO	CAMISA
TOTAL	65000	45000	85000	45000

7.5.4. PROMOCION:

Para darnos a conocer a nuestro público objetivo utilizamos las redes sociales (Facebook, Instagram, twitter) ya que es medio muy útil y de bajo costo que nos permite llegar a mayor cantidad de población.

Con la aplicación se espera crear una red de socios, ya que cada cliente que instale la App y se sienta conforme con ella la distribuirá con familiares y amigos.

7.5.5. REALIZAR PRODUCTO MINIMO VIABLE.

Para analizar las unidades mínimas y el mínimo viable para que la empresa no caiga en pérdidas nos basamos en el punto de equilibrio financiero el cual nos ayuda a determinar las unidades mínimas que se deben producir y comercializar para no fracasar.

PUNTO DE EQUILIBRIO

	PORCENTAJE DE PARTICIPACION	COSTO FIJO	P. EQUILIBRIO	VALOR EN PESOS	UNIDADES MINIMAS
QCHAQUETA	12.5	291250	5,295454545	635454,5455	6
QBLUSA	60	1398000	69,9	4543500	70
QSACO	15	349500	23,3	1398000	24
QABRIGO	12.5	291250	3,426470588	582500	4

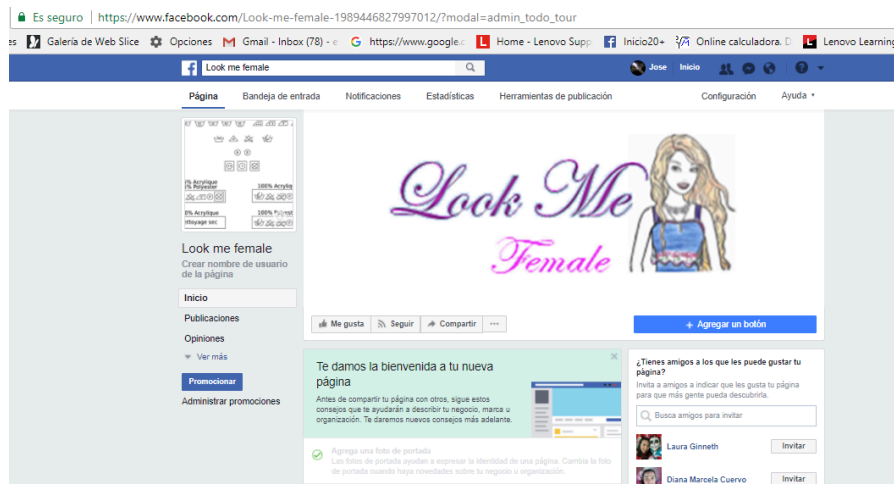
7.5.6. PUBLICIDAD DIGITAL SEO – SEM

Nuestras estrategias de publicidad SEO se basan en una página web (en desarrollo) desde la cual los usuarios también pueden conocer los productos y descargar la APP, y desde la cual nosotros tendremos la base de datos que nos permita hacer los cambios en los modelos de las prendas fabricadas.



En este punto, generamos un reconocimiento en la web porque existen muy pocas aplicaciones de este estilo que permiten escoger una prenda y compararla con una selfie del usuario haciendo más fácil el proceso de mercadeo.

Para la estrategia SEM, tenemos establecido una página en las principales redes sociales como Facebook, Twitter, e Instagram distribuidas inicialmente con amigos, familiares y conocidos y aunque aún no se ha hecho oficial la APP ya tenemos bastantes seguidores y personas interesadas en conocer nuestros productos y a quienes les genera curiosidad la forma en que funciona la APP.



Página creada en Facebook para promocionar la empresa.

7.5.7. DETERMINACIÓN DE PRECIOS.

En base a los precios de producción, a los precios de prendas similares en el mercado y a la información adquirida en la encuesta establecemos el precio de venta para cada uno de los artículos confeccionados así:

CHAQ	25	3000000	25	3000000	25	3000000	25	3000000	25	3000000	25	3000000
CAMISA	120	7800000	120	7800000	120	7800000	120	7800000	120	7800000	120	7800000
SACO	30	1800000	30	1800000	30	1800000	30	1800000	30	1800000	30	1800000
ABRIGO	25	4250000	25	4250000	25	4250000	25	4250000	25	4250000	25	4250000
TOTAL	200	16850000	200	16850000	200	16850000	200	16850000	200	16850000	200	16850000

Con la anterior proyección de ventas tendremos una utilidad de:

UTILIDAD MENSUAL	UTILIDAD SEMESTRAL
5890000	35340000

Podemos aumentar estos valores de acuerdo al comportamiento del mercado y a la producción de nuevos productos.

9. CONCLUSIONES

- Reconocemos la importancia que tiene hacer una planeación estratégica antes de iniciar un negocio, es tan útil que nos permite visualizar los pro y los contra que tendrá la empresa desde antes de su creación y de esta forma establecer si es viable o no, así como las ventas mínimas que debe hacer la empresa para no tener pérdidas.
- Aprendimos nuevas estrategias de mercadeo como publicidad, precios finales y presentación del producto.
- Establecemos la encuesta como una herramienta muy valiosa que nos permite conocer los gustos, las tendencias y las preferencias de los clientes antes de crear un producto o durante la comercialización del mismo con el fin de satisfacer las necesidades o crear una nueva necesidad en la sociedad.
- Aprendimos a convertir las amenazas y las dificultades en opciones de mejoramiento, cambiando las pautas negativas en nuevas fortalezas no solo en la creación de empresas sino en la vida personal y profesional.
- Según el estudio de mercado realizado junto con la encuesta, necesitamos una inversión inicial de 10 500.000 mil pesos para dar inicio a la empresa, con una proyección de ventas para un total de 200 unidades mensuales que tienen un valor en el mercado de 16850.000 pesos generando una utilidad mensual de 5 890.000 pesos y semestral de 35 350.000 pesos lo que convierte a esta empresa en una idea de negocio rentable y financieramente viable.

Look Me
Female

