

COORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

PROYECTO DE GRADO 1 CREACION DE EMPRESA

GUANTES DENI

PRESENTADO POR:

JENNIFER PAOLA MANTILLA SAAVEDRA

GRUPO: (10106)

DOCENTE:

CRISTIAN CAMILO CHAVEZ MONTES

BOGOTA D.C

2017 – II

PRESENTACION

El presente proyecto incluye la información más relevante sobre los parámetros a seguir con respecto a la metodología de Opción de Grado 1 Creación de empresa y los tres momentos del proceso que le competen (Opción de Grado 1, opción de Grado 2 y opción de Grado 3).

Esta metodología abarca los lineamientos referentes a los tres momentos necesarios para la consolidación de empresa según los lineamientos establecidos por la Unidad de Emprendimiento y Liderazgo CUNBRE.

Por otro lado, define claramente los criterios de evaluación que deben tener en cuenta los docentes a cargo de estas asignaturas, así como los aspectos a evaluar por parte del jurado calificador y los parámetros de los entregables que deberán presentar los equipos de trabajo.

Este documento se elabora teniendo en cuenta directrices normativas.

Palabras claves

Microempresa: Es una empresa pequeña creada con el fin de lucrar al propietario de ella, contando con personal de tres a cinco personas asalariadas que pueden ser miembros de una familia o personas de la comunidad donde está ubicada la microempresa.

Guantes en cuero: Es un producto tangible, el cual brinda siempre protección para la mano y toda esta según determinado el uso de ellos, hay diferentes estilos y diseños.

Innovación: Es un cambio o remodelación sobre un bien o servicio, ya anteriormente puesto a la disposición de los consumidores.

Contenido

COORPORACION UNIFCADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR	1
PRESENTACION	2
Palabras claves	3
Microempresa.....	3
Guantes en cuero	3
Innovación.....	3
1. Identificación de la idea de negocio	1
1.1 Descripción del negocio	1
1.2 Problema a desarrollar	1
1.3 Oportunidades de Negocio	2
1.4 Clase de producto que generara la idea de negocio.....	3
1.5 Sector económico al que pertenece la idea de negocio	3
1.6 Descripción del producto o servicio	3
1.7 Justificación de la idea de negocio.	4
1.8 Antecedentes de la idea de negocio	5
1.9 Objetivo de la idea de negocio	6
1.9.1 Objetivo General	6
1.9.2 Objetivos Específicos.....	7
2. Pentágono de perfilación de clientes.....	7

1.1 Hipótesis	7
1.1.1 Stakeholder.....	9
1.1.2 Identificación de las necesidades del Stakeholder	10
1.1.3 Identificación de beneficios y expectativas de resultados.....	10
1.1.4 Identificaciones de soluciones actuales.....	10
1.1.5 Análisis de inconformidades, frustraciones y limitaciones.....	11
1.1.6 Mercado.....	12
3. La entrevista	12
3.1 Proceso de recolección de información.....	15
3.2 Hallazgo de la información recolectada.	15
3.3 Análisis de la información	16
3.4 Resultados de la información	19
3.5 Pentágono de perfilación del cliente final.....	20
4. capitulo prototipo	21
4.1 Descripción del producto o servicio.....	21
4.2 ficha técnica del producto o servicio.....	23
4.3 Planos	25
5. Capitulo Matriz Estratégica.....	26
5.1.1 Identidad estratégica.....	26
5.1.2 futuro preferido	26

5.1.3 Objetivo General	26
5.1.4 Objetivo Específicos	27
5.1.5 valores	27
5.1.6 Análisis de pestel.....	29
5.1.7 Análisis de Porter	30
6. anexos.....	32
7. conclusiones	33
8. Bibliografía	33

1. Identificación de la idea de negocio

1.1 Descripción del negocio

Microempresa llamada Guantes DENI, dedicada a la fabricación y producción de guantes en cuero, nacida desde 2001 con la idea de satisfacer las necesidades del cuidado de las manos por medio de accesorios como lo son los guantes para el invierno o el verano causando mayores sensaciones, cumpliendo con características como lo es, cuero de buena calidad (cabrito, napa), hilos de dos cabos dependiendo del color, tinturas especializadas también dependiendo del color, maquinaria especial para la construcción de guantes, agujas de dos cabos para menor pique del cuero.

1.2 Problema a desarrollar

A la actualidad encontramos tres problemas uno principal es el tratado de libre comercio TLC con dos países que están afectando la fabricación y comercialización de guantes en cuero, el primer país es china con una firma de acuerdo bilateral en el mes de julio del 2012, el otro país es Japón con un acuerdo en el mes de septiembre del 2015.

Los dos países generaron estas firmas de acuerdo con Colombia con el fin de generar mejores relaciones económicas, como no lo indica el (Turismo, 2011), pero a la actualidad encontramos ingreso de mercancía de cuero en estados de baja calidad, seguridad y confort.

Otra de las problemáticas actuales es el contrabando gracias al informe que nos suministra la página de (Diaz, 2015) nos informa que a Colombia estimada mente entra 6.000 millones de

productos ilegales al país, de los cuales se pueden encontrar productos de cuero traídos desde china con precios y calidad baja.

Ya por último la problemática que podemos evidenciar a simple vista es que nuestra manos se encuentran en constante exposición a los cambios de climas, por lo tanto la piel coge manchas, coge envejecimiento más rápido y su pigmentación cambia, por lo tanto se debe buscar una solución para este problema.

1.3 Oportunidades de Negocio

Como anteriormente hemos podido evidenciar las problemáticas que encontramos actualmente en Colombia como lo es el contrabando y la firma del TLC, nosotros Guantes DENI implementaremos productos en cuero de óptima calidad, confort y seguridad, para nuestros usuarios y consumidores, porque actualmente unas de las inconformidades mayores es debido a que su calidad no es buena y sus precios son muy elevados.

Por lo tanto implementaremos con ayuda de nuestra competencia las falencias de ellos y serán nuestra fortaleza; también implementaremos estilos personalizados con estándares ya establecidos, es decir encontrarán un modelo básico, pero se le ofrecerán diferentes estilos personalizados para la identificación de nuestros diseños.

1.4 Clase de producto que generara la idea de negocio

Generaremos un producto por medio de la Microempresa Guantes DENI, donde serán guantes en cuero, de lo cual estarán compuesto por tela o conejo, costuras internas o externas, diferentes estilos, variación de colores y por último la utilización de ellos es de libre elección, es decir para el manejo de motos, GYM, carro, bicicletas y puede ser también de uso cotidiano.

1.5 Sector económico al que pertenece la idea de negocio

Nuestra idea de negocio pertenece al sector secundario o industrial, porque nuestro producto es provenientes de las transformaciones de las pieles que se les dan a los animales que se encuentran en el matadero, por lo tanto se utiliza como bases para la fabricación de los Guantes DENI.

1.6 Descripción del producto o servicio

Guantes DENI será un producto donde contara con diferentes características como lo son:

- Es un producto utilizados para Niños (@), jóvenes, adultos y hasta personas de tercera edad. Cuero de óptima calidad y confort, de lo cual serán napa, cabrito, becerro; siendo estos de diferentes colores.
- Pieles de conejo o tela (algodón perchado), siendo también correspondientes la color del cuero.

- Estilos personalizados basados en modelos estándar, como podrían ser taches, cremalleras, botones entre otros accesorios.
- Resorte en la parte en la muñeca para mayor ajuste de la mano.
- Modelos para uso en motos, carros, GYM, bicicletas entre otros usos.
- Contará con garantía de tres meses frente al material y costuras.
- Se contara con tallajes desde la 8, 8 ½, 9, 9 1/2, 10, 10 ½, 12 y 14.
- Su valor esta encontrado desde \$20.000 mil pesos hasta \$60.000 mil pesos.

1.7 Justificación de la idea de negocio.

Principalmente surge la microempresa de Guantes DENI en el año 2001 con el fin de brindar comodidad y bienestar a los consumidores de guantes en cuero, luego fue generando mayores beneficios como lo era el cuidado de sus manos por medio del conejo que era más caliente y la tela que es un algodón perchado.

Hemos ido evolucionando debido a las necesidades que nos presentaban los consumidores, como lo era productos de baja calidad y sus precios a veces eran muy elevados; por lo tanto

brindaremos guantes en cuero para el cuidado de tus manos con productos de calidad, confort y seguridad, generando beneficios de satisfacción de los consumidores de nuestros productos.

Primero dimos a conocer el producto puerta a puerta en almacenes, gym y con vecinos, luego de dar a conocer el producto, con una identificación de nuestra población objetivo, empezamos a innovar en los productos, por medio de los modelos básicos y al gusto de la gente.

Nuestra población objetivo son aquellos consumidores mujeres y hombres que estén interesados en los guantes en cuero, que cuenten con necesidades, como su cuidado de manos, productos de calidad y la utilización de accesorios de última gama e innovadores, para de esta manera generar un reconocimiento en Guantes DENI y una expansión mayor.

1.8 Antecedentes de la idea de negocio

Principalmente surge la idea con una señora que trabaja en una fábrica de guantes en cuero, llamada guantes Felipe (nombre debido a su hijo) y observa cómo se realiza el trabajo allí, esta fábrica produce los guantes con el fin de satisfacer una necesidad que presentan los usuarios de diferentes pueblos.

Luego de determinado momento se independiza con unas compañeras, empiezas a conformar una microempresa de guantes en cuero con el fin de mejorar el producto que era vendido en la empresa donde trabajaban anteriormente, todo inicia en la casa de una de las socias.

Luego empieza la fabricación del producto y su venta de puerta a puerta en almacenes o venta con vecinos, empiezan a identificar su población y las necesidades de los usuarios, luego de determinado momento las integrantes de dicha sociedad verbal, se fue desintegrando poco a poco y sola una persona queda con la conformación de la empresa, quedando con maquinaria y algunos clientes.

A través del tiempo se fue generando una microempresa familiar debido a que sus hijas colaboraban en la conformación del producto y por lo tanto empezó la construcción de Guantes DENI, empieza a identificar que sus proveedores le piden que por favor ofrezca productos innovadores y diseños exclusivos.

Por lo tanto a la señora le toca innovar los productos, que ya se habían presentado anteriormente, con estilos innovadores, según algunas peticiones de proveedores, para la venta de usuarios observa que la gente utiliza su producto para la protección de las manos y como accesorio de uso cotidiano.

1.9 Objetivo de la idea de negocio

1.9.1 Objetivo General

Expandir la microempresa Guantes DENI, con base a los guantes en cuero, utilizando tecnología de última gama, materias primas de alta calidad y seguridad, generando una planta de producción efectiva y eficaz, para de esta manera generar productos excelentes y que cumplan la satisfacción de los clientes.

1.9.2 Objetivos Específicos

- Realizar una investigación acerca del consumo de los productos en cuero y las competencias.
- Conseguir personal con óptimas condiciones de conocimiento y experiencia para cada labor asignada.
- Brindar productos de óptima calidad y seguridad para el cumplimiento de las necesidades de nuestros usuarios.

2. Pentágono de perfilación de clientes

1.1 Hipótesis

¿El producto o servicio que ofrece suple o supera soluciones existentes?

Sí, porque brinda al consumidor una protección y confort en las manos, generado una mayor seguridad y calidad por medio de estilos innovadores.

¿Habrán suficientes personas que compre el producto o servicio a ofrecer?

Sí, porque para la adquisición de producto, lo pueden adquirir personas hasta de extractos bajos, medios y hasta altos.

¿Cuál es la adaptación del producto o servicio?

Llegamos a identificar que somos unos vendedores llamados adaptadores tempranos, porque nuestro objetivo es la venta de guantes en cuero, para la protección y cuidado de las manos y con esto los consumidores comprenden y disfrutan del producto.

¿Quién es nuestro cliente y usuario potencial?

Personas entre los 7 a 60 años

¿Qué necesidades tienen?

Las inconformidades con los productos que se presentan de baja calidad y precios elevados, por otro lado el cuidado y la protección de las manos.

¿Qué espera que ocurra cuando usa el producto?

Que cumpla con las necesidades que presentan nuestros usuarios, adicional que ofrezcan comodidad y bienestar al momento de su uso.

¿Qué espera que ocurra cuando usa el producto?

Que proteja y cuide las manos de nuestros consumidores con respaldos de calidad, confort y seguridad.

¿Qué productos está usando o contratando actualmente para suplir esa necesidad?

Lo que informa los consumidores son los productos provenientes del mercado internacional debido a sus precios, pero su calidad es muy baja.

¿Problemas e inconformidades tiene el usuario con la solución actual?

Productos poco duraderos, con calidad baja y visualización no adecuada, por otro lado sus precios en algunos casos son elevados.

¿Cuánto invierte en las soluciones actuales?

Usuarios nos informan que pueden invertir desde \$20.000 hasta \$70.000

¿A través de que canales los adquieren?

Por medio de internet, el voz a voz o almacenes de cadena.

¿Qué tan grande es el grupo de personas que tiene esa necesidad?

Según los comentarios de los usuarios se podría decir que es de término medio de la población.

1.1.1 Stakeholder

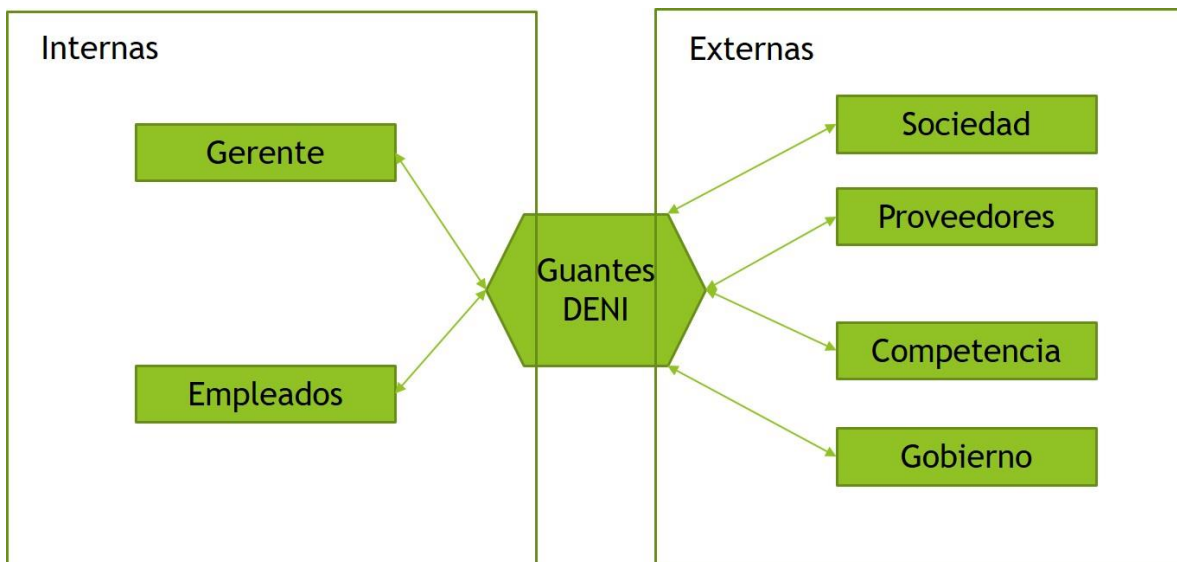


Figura 1. Diagrama StakeHolder (fuente: Elaboración propia)

1.1.2 Identificación de las necesidades del Stakeholder

Por medio de Guantes DENI encontraremos unas partes internas de las cuales tan compuestas por nuestro gerente y nuestros empleados; por otro lado la sociedad que nos permitirá identificar nuestros proveedores, nuestra competencia y el gobierno.

Pero este último genera unas reglas y condiciones políticas para la empresa, para poder brindar al consumidor, un producto con óptima calidad y seguridad. Con base a todo esto generar guantes en cuero para la protección de las manos de nuestros consumidores.

1.1.3 Identificación de beneficios y expectativas de resultados.

Los consumidores nos informan que actualmente no se encuentran productos con buenas óptimas condiciones, esto hablando de calidad, precios y seguridad.

¿Qué beneficios recibe el cliente actualmente para resolver su necesidad?

La adquisición del guante en cuero para la protección y confort de las manos.

¿Expectativas de sus posibles clientes en la compra de su producto o servicio?

Obtener calidad, variedad e innovación, seguridad y confiabilidad en el producto a adquirir.

1.1.4 Identificaciones de soluciones actuales

¿Qué soluciones compran o contratan actualmente?

Hemos podido identificar que son los productos provenientes del exterior.

¿A través de que canales los adquieren o conocen de la solución?

A través de locales o tiendas mayoristas, también por medio de líneas de productos web, es decir plataformas de venta del producto.

¿Cuál es la solución principal para escoger esta solución?

La falta de productos para la protección de las manos, con altos estándares de calidad y seguridad en los guantes en cuero.

¿Qué criterios se han tenido en cuenta para tomar esta solución?

La inconformidad de los clientes con respecto a precios, calidad, innovación y seguridad en los productos al momento de su adquisición.

¿Cuánto dinero está invirtiendo en ellos?

Para la fabricación de unos guantes en cuero se invierte de \$15.000 mil pesos hasta \$35.000 mil pesos.

1.1.5 Análisis de inconformidades, frustraciones y limitaciones

¿Cómo tu empresa, producto resuelve el problema o necesidad de tu cliente?

Porque brindamos productos con calidad y seguridad debido a que son duraderos y generaran beneficios para la protección de las manos.

¿Qué beneficios debe esperar el cliente de tu servicio o producto?

Una total seguridad en los productos a utilizar como lo son los guantes en cuero, debido a que son de buena calidad e innovadores.

¿Comprar a mí y no a la competencia?

Porque con Guantes DENI obtendrán calidad, confort y seguridad en los productos debido a que su proceso es detallado y con cuidado para el cumplimiento de la satisfacción del cliente.

1.1.6 Mercado

¿Cuánto es el mercado estimado?

Por aspectos demográficos, socioeconómicos, como lo son el género, edad, estado civil y nivel socioeconómico, identificaremos nuestro mercado.

Identificaremos las personas que les guste el cuero con ayuda del SAM, por medio de unas encuestas TM, lo cual serán a quienes venderemos nuestro producto.

3. La entrevista



La siguiente información se presenta para identificar el valor que tiene en el mercado los guantes en cuero.

Genero:

Edad:

Nivel socioeconómico:

Estado civil:

1. ¿Usted conoce los productos en cuero?

Si

No

2. ¿Qué productos en cuero ha utilizado?

Chaquetas

Monederos

Billeteras

Guantes

Otro, ¿cuál?

3. ¿Compraría guantes en cuero?

Si

No

4. ¿Utilizaría guantes en cuero?

Si

No

5. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por un par de guantes en cuero?

30.000 a 50.000

51.000 a 70.000

71.000 a 90.000

6. ¿Por lo general donde compra productos de cuero?

Tiendas de barrio

Cadenas minorías

Ninguna

7. ¿Dónde le gustaría adquirir los guantes en cuero?

Redes sociales

Páginas amarillas

Tiendas de barrio

Otro, ¿Cuál?

8. ¿Qué espera que tenga unos guantes en cuero?

Calidad

Confort

Seguridad

Viabilidad

Otro, ¿Cuál?

9. ¿Sueles comprar productos con garantía prolongada si están disponibles?

Si

No

10. Si su respuesta a la pregunta anterior es afirmativa, ¿Cuánta garantía le gustaría recibir por unos guantes en cuero?

5 a 15 días

16 a 25 días

26 a 30 días

3.1 Proceso de recolección de información

La muestra se realizó en la localidad de Candelaria y Suba, de las cuales se obtendrán 10 encuestas que se les realizaran a las personas mayores de 18 años. Con el fin de identificar si el producto es viable al comercio.

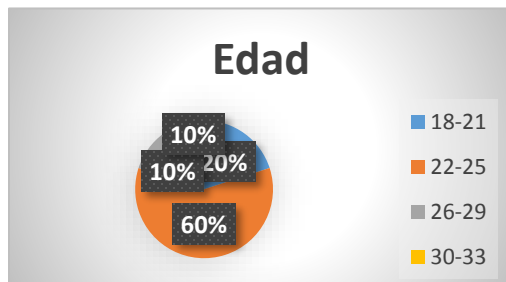
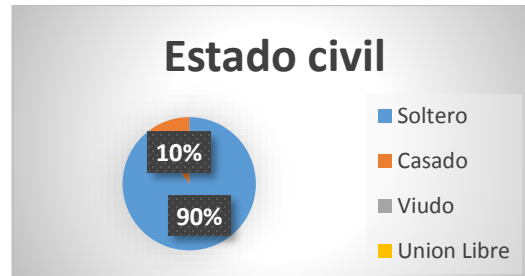
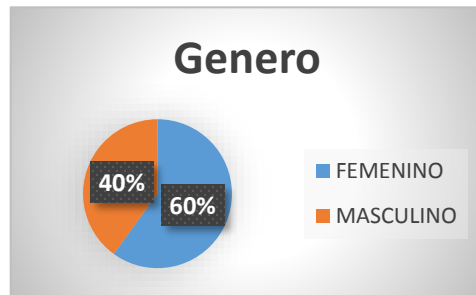
3.2 Hallazgo de la información recolectada.

Tabla 1
Información sobre la idea de negocio

Objetivo	Diagnosticar el nivel de aceptación para el producto de guantes DENI.
Numero De Encuestas	10 encuestas
Cantidad De Preguntas Lugar De Aplicación De Las Encuestas	10 preguntas de tipo cualitativo y cuantitativo.
Lugar De Aplicación De Las Encuestas	Bogotá D.C (candelaria y suba)
Fecha	Mes de octubre del 2017.

Fuente: Elaboración propia

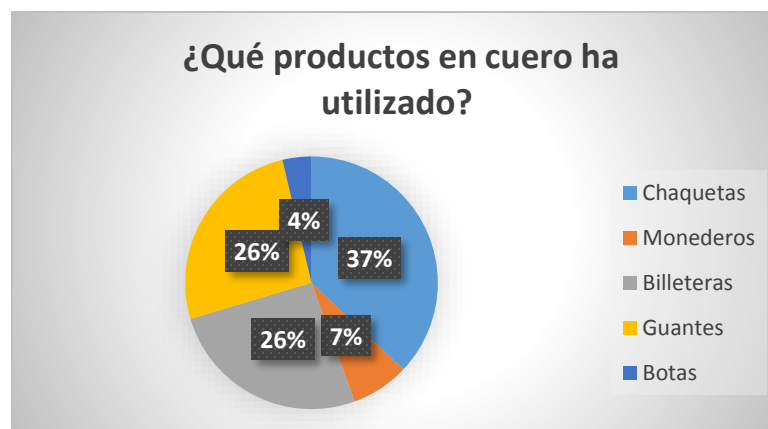
3.3 Análisis de la información



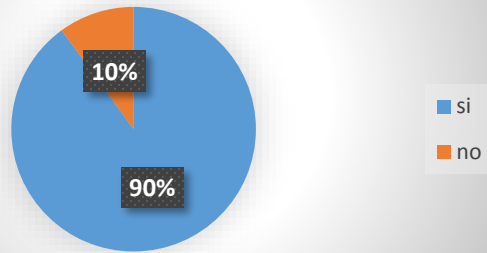
Según las encuestas realizadas podemos identificar lo siguiente con un 40 % en el género masculino y con un 60% para género femenino, corresponden con edades de 18 a 21 años con un 20%, de 22 a 25 años un 60%, de 26 a 29 años un 10% y de 30 a 33 años otro 10%.

Con respecto a esos valores anteriores identificamos que 90% de los encuestados están solteros y un 10% están casados, contando con un nivel socioeconómico medio.

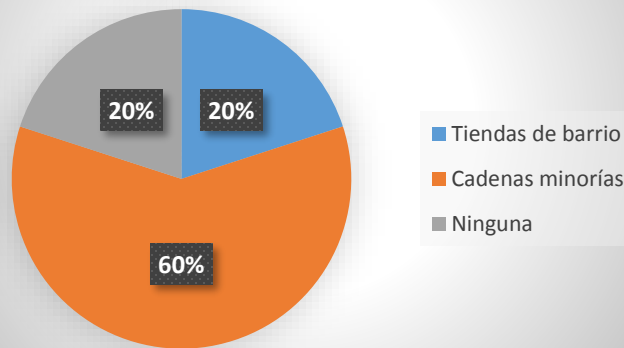
Tabulación



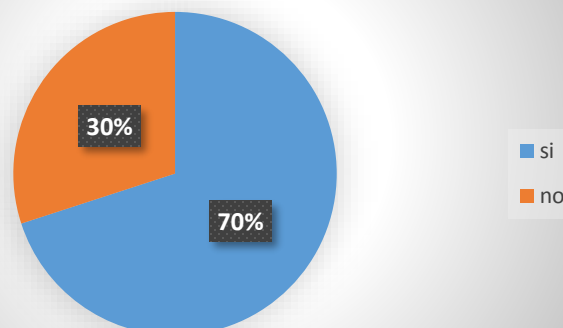
¿Compraría guantes en cuero?



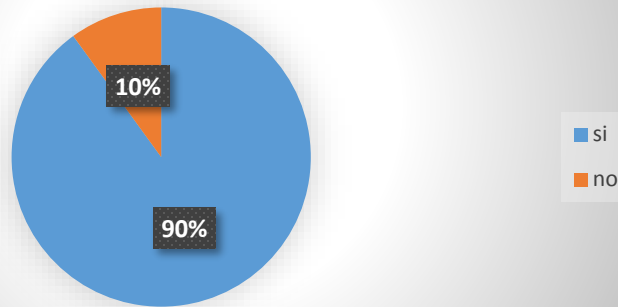
Donde ¿Por lo general donde compra productos de cuero?



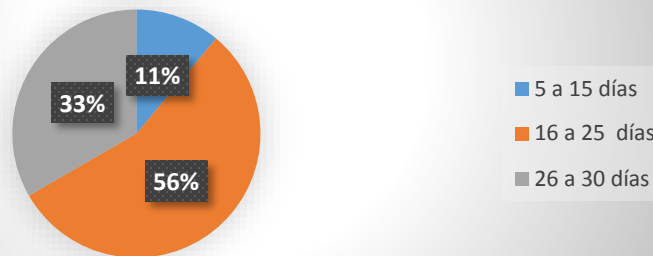
¿Utilizaría guantes en cuero?



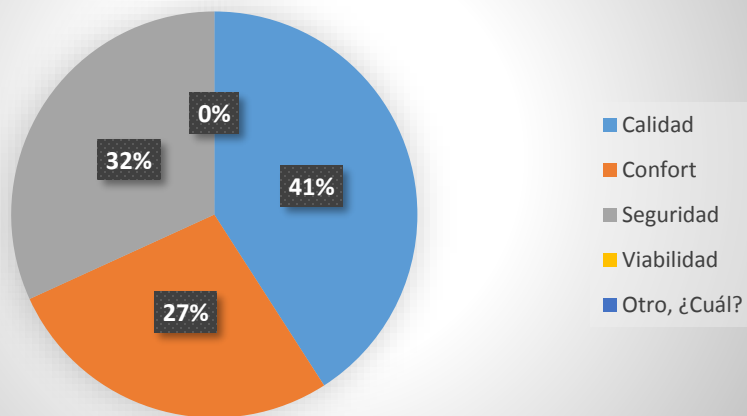
¿Sueles comprar productos con garantía prolongada si están disponibles?

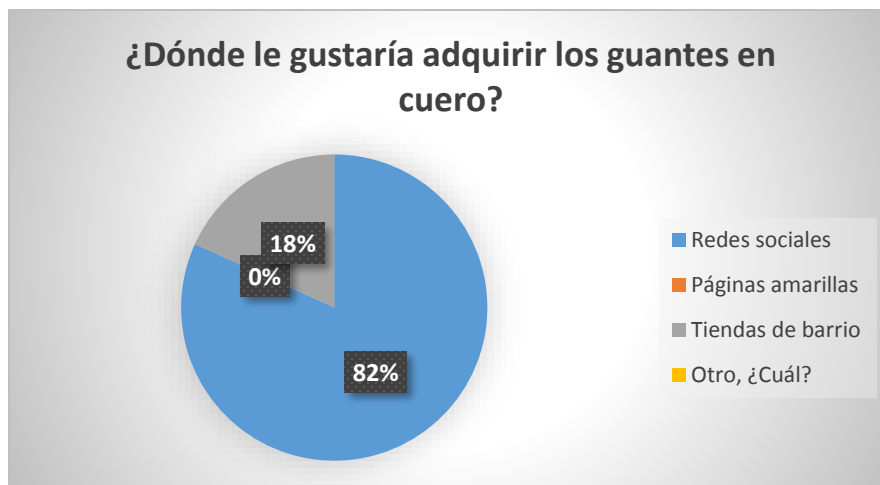
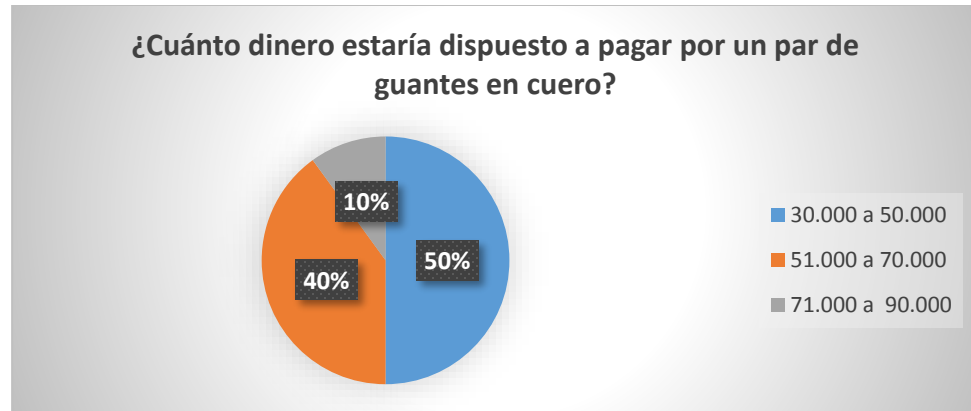


Si su respuesta a la pregunta anterior es afirmativa, ¿Cuánta garantía le gustaría recibir por unos guantes en cuero?



¿Qué espera que tenga unos guantes en cuero?





3.4 Resultados de la información

Podemos observar que de la tabulación anterior se puede determinar que la población encuestada ha utilizado productos en cuero, donde el producto con mayor uso son la chaquetas con un 37%, por otro lado con un 90% de nuestros encuestados informan que comprarían guantes en cuero y con un 70% los utilizarían.

Con un 50% estaría dispuesto a pagar entre \$30.000 mil pesos a \$50.000 mil pesos, donde con un 60% serían las cadenas minorías las distribuidoras de los guantes en cuero y con un 82% las redes sociales serían las formas también de conocimiento de los productos.

Piden principalmente calidad con un 41%, confort 27% y seguridad con un 32%, informando que les gustaría contar con una garantía de 16 a 25 días con un 56 % de la población encuestada.

3.5 Pentágono de perfilación del cliente final



Figura N°2 Diagrama Customer Development (Fuente: Elaboración propia)

4. capítulo prototipo

4.1 Descripción del producto o servicio

Primero daremos inicio a la explicación; somos una microempresa dedicada a la fabricación y producción de guantes en cuero, nuestro nombre DENI es indicado según las siglas de cada integrante de la familia, debido a que la microempresa es familiar, somos cuatro integrantes donde lidera la hija mayor, luego viene la hija menor y las personas a cargo de las ejecuciones de la microempresa mama y papa.

Para dar inicio a la explicación del producto debemos tener encuentran los diferentes estilos que se manejan en Guantes DENI, como lo son guantes de dedos largos también llamados militares, con especificaciones concretas como lo son en conejo o tela, por otro lado los medios dedos, también llamados digitales.

Otros son los de GYM similares a los de medios dedos, pero con diferencia que contara con una correa larga que esta puesta sobre la muñeca para crearle fuerza a ella, ya por último se contara con los guantes para moto, todos estos diseños se manejan diferentes diseños, colores, texturas y colocación de accesorios.

Empezaremos a hablar sobre el producto los guantes serán fabricados en cuero como lo es la napa, el cabrito y el becerro, contado con costuras internas o externas, por dentro del guante se contara con conejo o tela (algodón perchado), costuras y puntadas delicadas para un toque de

finura en el guante, contando con un broche plástico en la parte de la palma de la mano o en el dorso de la mano, resorte sobre la muñeca para mejor ajuste en la mano y ya sea según el cliente lo indique accesorios sobre el guante, como lo son cremalleras, taches de diferentes formas, reflectivos, logos.

Nuestro primer diseño es el de dedos largos como ya mencionado anteriormente serán con costuras internas o externas, conformados con conejo o tela (algodón perchado), también con resorte en la muñeca, lo innovador de este producto es que contara con diferentes texturas del cuero, es decir el cuero no siempre será liso, contara con la implementación de accesorios según el gusto del cliente.

El segundo diseño a presentar son los dedos cortos, estos se cuentan con diferentes diseños, como lo son con media luna sobre el dorso de la mano, con broche o velcro, en la palma una almohadilla, huecos pequeños para una mejor transpiración de la mano y su resorte sobre el dorso o palma de la mano todo esto según petición del usuario.

A parte de ese diseño, se contara con otro que es en el dorso de la mano se ubicara una especie de monedero, en la palma se contara con la almohadilla y según el gusto del usuario será con broche o velcro, y su resorte será ubicado en la palma o en el dorso de la mano.

Otro diseño es en la parte del dorso de la mano se colocaran accesorios según petición del cliente, en la palma se contara con la almohadilla y a elección se colocara el resorte.

Nuestro tercer diseño son los de GYM también se cuenta con las mismas especificaciones del guante de dedos cortos, lo único que generara diferencia es que es su palma contara con una almohadilla de mayor refuerzo, que será iniciada desde los dedos hasta antes de llegar a la muñeca, contara con el resorte en la palma o en el dorso y por ultimo su correa estará constituida de cuero generando un mayor ajuste en la muñeca.

Nuestro tercer diseño son los guantes en moto estos contarán con diseños de taches en espuma para los dedos y el dorso de la mano, con cremallera ya sea de color plateada o negra y con reflectivos indicados en la mitad de la mano, contarán con la almohadilla de refuerzo en la palma de la mano, por dentro del guante estará conformado por guata y tela (algodón perchado).

Actualmente estos guantes están empacados en bolsas plásticas y se está tratando de implementar otro método, otro implemento es que contarán con una medallita en color plata o dorado, donde indicara el nombre de la microempresa, es decir DENI, nuestros productos siempre serán basados por la calidad, confort y seguridad que brindaremos en nuestro producto.

4.2 ficha técnica del producto o servicio

Tabla 2
Ficha técnica

descripción del producto	
	Guantes DENI ofrecerá productos en cuero como lo es la napa, el cabrito y el becerro, teniendo por dentro conejo, tela o sencillos, siendo con diseños innovadores y

según a petición del consumidor será su
diseño.

<p>presentación</p>	<p>Contando con diferentes tallajes como lo son 8, 8 ½, 9, 9 ½, 10, 10 ½, 12 y 14; con diseños innovadores y tonalidades cálidas y oscuras.</p>
<p>Precios</p>	<p>Según los diseños implementados se colocan un promedio como lo son:</p> <p>Guantes dedo largo: entre \$25.000 hasta \$35.000 mil pesos</p> <p>Guantes dedo corto: entre \$20.000 hasta \$30.000 mil pesos</p> <p>Guantes para GYM: entre \$30.000 hasta \$40.000 mil pesos</p> <p>Guantes para moto: entre \$ 40.000 hasta \$60.000 mil pesos</p>
<p>recomendaciones de uso</p>	<p>El guante está a uso según la petición del cliente, se debe tener en cuenta que al contando con el agua, debe dejarse en un lugar donde de arata ventilación y no expuesto al sol.</p>

Fuente: Elaboración propia

4.3 Planos



5. Capítulo Matriz Estratégica

5.1.1 Identidad estratégica

Somos una empresa dedicada a la fabricación de guantes en cuero, enfocada para la protección y cuidado de tus manos, lo que buscamos es ofrecerte calidad, confort y confiabilidad en el producto a adquirir por medio de la marca guantes DENI, (es llamada de esta forma debido que es una empresa familiar y constituida por el momento en la casa), lo buscamos es darnos a conocer con los clientes.

5.1.2 futuro preferido

Como microempresa queremos ser líder nacional en la venta de productos en cuero, con altos niveles de producción, crecimiento e innovación; con el fin de cumplir a cabalidad la satisfacción del cliente en los productos en cuero, ya siendo guantes, correas, monederos, billeteras, chaquetas, bolsos, botas.

5.1.3 Objetivo General

Ofrecer e innovar productos en cuero con óptima calidad, confort y seguridad, para cumplir con el nivel de satisfacción del cliente con respecto a los guantes en cuero.

5.1.4 Objetivo Específicos

- Realizar una investigación acerca del consumo de los productos en cuero más específicamente en guantes en cuero indagando las causas, consecuencias y necesidades del consumo de ello.
- Identificar la población objetivo, indagando sobre las necesidades y características que la población presente al momento del consumo de los productos en cuero.
- Innovar en lo Guantes DENI creando un fin específico como lo es satisfacer las necesidades de los consumidores
- Elaborar estrategias de mercado donde se observe el producto, precio, plaza y promoción.
- Dar a conocer nuestro producto por medio de portafolios de productos y/o servicios, anuncios publicitarios para la población objetiva.

5.1.5 valores

Sentido de pertenencia: Nuestros colaboradores se sienten identificados con la marca que estamos trabajando, es por esta razón que trabajan a gusto entregando a los clientes un producto

de alta calidad y ayudando para que las materias primas sean aprovechadas al máximo generando un ambiente laboral cálido.

Respeto: Lo más importante para nosotros es la dignidad humana, por esta razón cada persona es tratada de la manera como nos gustaría que nos trataran a nosotros mismos, se tiene muy en cuenta la opinión y no se trata de modificar por paradigmas, los clientes y colaboradores son nuestra razón de ser por lo tanto el trato hacia ellos es de respeto.

Responsabilidad: Estamos empeñados en entregar productos de alta calidad es por esta razón que día a día nos esforzamos en cumplir horarios y fabricar nuestros productos con altos estándares de calidad.

La dignidad del ser humano: Para nuestra empresa el recurso más importante es el talento humano, por esta razón somos enfáticos en que nuestros colaboradores estén a gusto en sus cargos y que sus derechos no sean vulnerados, un colaborador a gusto nos ayuda a tener un servicio de calidad.

Creatividad e innovación: Queremos ser una empresa líder en el sector en el que nos encontramos, nos caracterizan nuestros productos nuevos e innovadores, los cuales nos ayudan a estar un paso adelante de la competencia, gracias a nuestras materias primas de excelente calidad podemos elaborar productos nuevos que satisfacen las necesidades de nuestros clientes.

5.1.6 Análisis de pestel

Para definir el contexto de la microempresa Guantes DENI tomaremos en cuenta unos factores, como lo son:

Políticos: Los cuales son generados en desventaja con respecto a factores como lo son el TLC y el contrabando en Colombia, por otro lado se encuentran los impuestos instalados por el gobierno colombiano.

Económicos: Es un factor que nos puede ayudar a determinar las ventajas que causan los factores económicos frente al mercado de guantes en cuero, como lo podría ser la inflación, el PIB y el PNB.

Socioculturales: Aquí nos beneficiaremos debido a las nuevas tendencias nos permitirán utilizarlo para mejorar nuestros productos y colocarlos con mayores beneficios, para el cumplimiento de la satisfacción del cliente.

Tecnológicos: Nos beneficiaremos con las TIC o diferentes formas de dar a conocer producto o servicios, para que de esta manera sean reconocidos nuestros productos de manera más ágil y pronta, para la adquisición de ellos.

Ecológicos: Aquí encontraremos grandes desventajas debido a la relación del maltrato animal, para la utilización de las pieles y demás cosas, por otro lado los constantes cambios de climas

debido a que la producción y comercialización del producto se no podría realizar con los tiempos establecidos, si no que serían más largos.

5.1.7 Análisis de Porter

Este análisis nos permitirá identificar la rentabilidad que se puede tener frente a la microempresa, con base a unas fuerzas, como lo son:

Poder de negociación de los compradores

A pesar que contamos con grandes competidores y sus precios pueden ser elevados y otros de menores costos, nuestra microempresa contara con el beneficio de estar ubicada en una demanda intermedia, debido a que los productos al momento de la adquisición son accesibles para toda la población y su uso puede estar generado en cualquier parte del mundo; por lo tanto demostraremos notablemente el poder de compra y como los clientes pagaran diferentes precios en función de su poder de negociación.

Poder de negociación de los proveedores

Contaremos con productos de alta calidad, confort y seguridad, brindando a los clientes la satisfacción frente al requerimiento que presenta en sus manos, por medio de modelos básicos ellos podrán contar con estilos personalizados, por lo tanto los proveedores de las demás industrias son relativamente débiles frente a nuestro producto.

Amenaza de entrada de nuevos competidores

Actualmente hay muchos factores que hacen que la fabricación y comercialización de los productos en cuero sean difíciles, pero nosotros contaremos con imagen de los productos y marca y la lealtad, gastos de publicidad y la cadena de suministros globales.

Guantes DENI está caracterizado con la imagen de nuestro producto más comercializado como lo son, los guantes militares y se es representado en el logo y su eslogan “porque tus manos merecen lo mejor”, contaremos con diseños innovadores, debido a las personalidades que presentan nuestros consumidores.

Contaremos con compañías de publicidad muy efectivas, como lo serán ferias, las distribuciones del producto a pueblos, el voz y a voz y la fuente más importante los medios de la tecnología, donde nuestros usuarios también podrán acceder para el conocimiento de diferentes productos y el catálogo de los diseños.

Amenaza de productos sustitutos

Un gran número de aparición de nuevas empresas que ofrecen este mismo producto guantes en cuero, contando con valores de cada marca y la disponibilidad de los productos que sustitutos que no se pueden impugnar, para protegerse de estas empresas la microempresa Guantes DENI

opto por diversificar sus productos contando con diseños personalizados con base a modelos estándares y con usos en el carro, la moto, la bicicleta, el GYM y demás usos.

Rivalidad entre competidores

Contaremos con empresas competidores más grandes, pero referente al producto nos encontraremos equilibrados, nuestro producto por el momento lo estamos dando al conocimiento del público, por lo tanto nuestro crecimiento es un poco más lento, que otras empresas, nuestros costos a diferencia de otras empresas se cuenta en promedio.

6. anexos



“ Porque tus manos merecen lo mejor ”

7. conclusiones

Somos una microempresa que actualmente se está dando a conocer con su producto por medio de la implementación de los Guantes DENI, donde contaremos con calidad, confort y seguridad en estos productos, dándole a nuestros usuarios el lujo de diseñar el producto por medio de unos diseños estándares.

8. Bibliografía

Diaz, J. M. (07 de junio de 2015). *Dinero*. Recuperado de

<http://www.dinero.com/pais/articulo/impacto-economico-del-contrabando-colombia/210736>

Turismo, M. D. (2011). *Acuerdos Internacionales vigentes* . Recuperado de

http://www.tlc.gov.co/publicaciones/6420/acuerdos_internacionales_de_inversion_vigentes