

**PLAN DE NEGOCIO PIJAMAS PARA TODA LA FAMILIA, EN EL BARRIO  
FLORESTA CIUDAD DE BOGOTA 2017  
ANGELS PIJAMAS**

**LAURA RODRIGUEZHERNANDEZ CC.1022363542  
NAZLY NATHALY GUZMAN HERNANDEZ CC.43842302**



**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR**

**PROGRAMA DE CONTADURIA PÚBLICA**

**HENRY MARTINEZ**

**BOGOTÁ D.C**

**2017**

## **Definir el problema o necesidades de la idea**

Para iniciar cualquier proyecto de emprendimiento es necesario primero identificar la idea de

Negocio, que a de ser el objeto del proyecto sobre la cual se debe trabajar.

Algunas personas consideran que la idea de negocio es la parte más importante de un

Proyecto, concepto que es válido pero no definitivo, puesto que l

a idea es tan importante como el equipo que la desarrolla.

La experiencia y la historia ha dicho que en muchos casos, lo especial no ha sido la

idea sino la persona que ha ejecutado la idea.

La idea de negocio debe reunir las siguientes consideraciones:

Debe estar basada en la identificación de una oportunidad.

Las oportunidades están en el entorno de la empresa.

La idea de negocio debe proporcionar valor para las empresas, los clientes y la

Sociedad – utilidad para el mercado.

La idea de negocio debe satisfacer alguna

Necesidad de los futuros clientes y/o añadir

Algún factor diferenciador a los productos y/o

Servicios ya existentes en el mercado.

## Diseños únicos y cómodos para tu familia



### **Factores de éxito**

- \*calidad del producto
- \*plazos de entrega competitivos
- \*devolución del producto en caso tal de inconformidad
  - Buen servicio

### **ESTRATEGIA COMPETITIVA**

Entraremos al mercado compitiendo fuertemente con productos de primera calidad:

**Pijamas tipo clásicas:** En esta línea nos referimos a estilos muy tradicionales, que su principal función es la de cubrirnos del frío y permitirnos dormir cómodamente.

**Pijamas Tipo Multiusos:** En esta línea se destaca la versatilidad que nos ofrece, ya que cuenta con diseños que nos ofrece la oportunidad de utilizar estas prendas de vestir no solo para dormir sino para actividades de nuestra vida diaria como hacer ejercicio, salir a caminar, pasear por el parque y hasta viajar. Ya que son muy cómodas pero a su vez cuenta con estilos prácticos e innovadores.

**Pijamas Tipo Personalizadas:** Aquí se manejarán estilos muy únicos y originales, ya que se ofrece la oportunidad para que el cliente diseñe y cree su pijama a su gusto, ofreciendo los mejores y más versátiles productos.

Esta línea además de contar con diseños muy modernos ofrece estilos exclusivos a precios muy asequibles.

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto consiste en la creación de una microempresa dedicada a la fabricación y comercialización de pijamas para dama, caballero, niños y niñas en todas sus edades. Se ofrecerán estilos muy variados dependiendo de las preferencias de nuestros clientes.

El propósito de este plan de negocios es satisfacer la necesidad que tiene el ser humano de estar cómodo a la hora de dormir pero con su propio estilo.

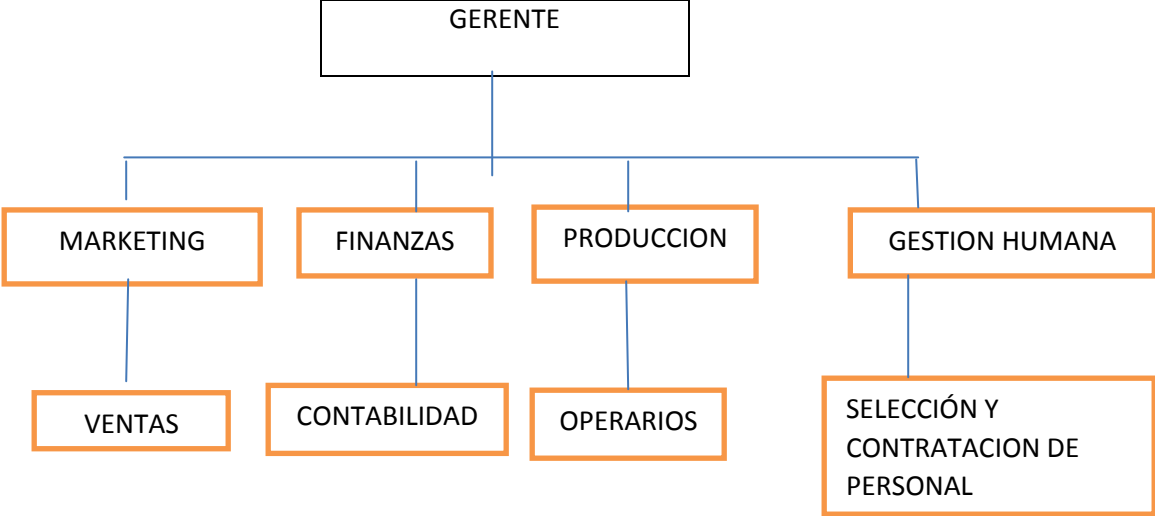
A lo largo de este proyecto se dará a conocer el plan de negocios que llevaremos a cabo para crear una microempresa competente y que produzca Pijamas de excelente calidad, a precios asequibles.

## DESCRIPCION DEL NEGOCIO

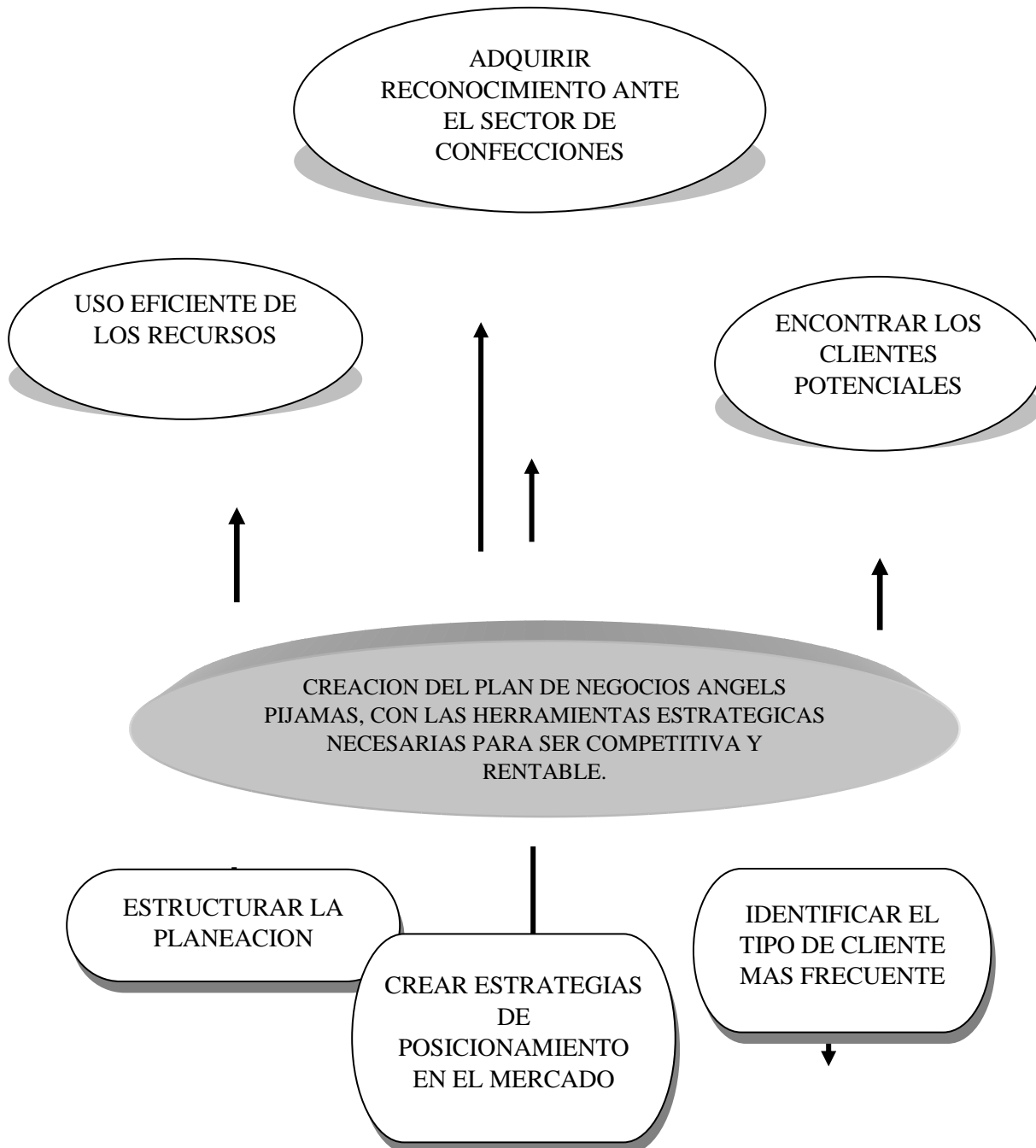
Angels Pijamas S.A. creada el 01 de febrero de 2.017, por NazlyNathalyGuzmán y Laura Rodriguez una fábrica de confección y comercialización de pijamas cuenta con estilos y diseños muy modernos, a su vez con detalles originales y llamativos acorde a las necesidades, gustos y/o preferencias de nuestros clientes debido a que ofrecemos este producto para todos los miembros de la familia.

Uno de los detalles originales de este negocio es que los productos tienen la posibilidad de ser diseñados por nuestros propios clientes, lo cual nos diferencia totalmente de muchas empresas del mismo sector. Adicionalmenteson productos de calidad y aunque no se compite con precio son muyasequibles ya que se realizan pensando en personas con ingresos salariales desde un salario mínimo.

**ORGANIGRAMA**



## ÁRBOL DE PROBLEMAS



## **OBJETIVO GENERAL**

Fabricar y comercializar pijamas de alta calidad e innovación, a precios competitivos para nuestro ambiente empresarial que nos permita posicionarnos con fuerza en el mercado.

## **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Identificar cada una de sus áreas funcionales de la empresa.
- Conocer que participación tiene la empresa en el sector de confecciones, el perfil de sus clientes y su competencia.
- Proponer estrategias de producto, precio, plaza, promoción.
- Elaborar y proponer herramientas que permitan conocer la liquidez de la empresa, para así mismo utilizar adecuadamente los recursos.
- Identificar las debilidades y fortalezas que tiene Angels Pijamas S.A.
- Identificar las oportunidades y amenazas del entorno externo de Angels Pijamas S.A.

## **DELIMITACIÓN**

Hasta donde podemos llegar con esta investigación realizada a la empresa Angels Pijamas la cual está ubicada en la **calle 8 sur 70-80**, en la ciudad de Bogotá, es crear y proponer las estrategias y herramientas que permitan una mejor gestión de la empresa y obtener mayor posicionamiento en el mercado.



## **MARCO LEGAL**

DECRETO 0731 DE 2012

(Abril 13)

Por el cual se establece el procedimiento para la adopción de medidas de salvaguardia textil en el marco de los acuerdos comerciales internacionales vigentes para Colombia.

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA,

en ejercicio de sus facultades constitucionales y legales, y en especial las que le confiere el numeral 25 del artículo 189 de la Constitución Política y de conformidad con la Ley 7a de 1991.

CONSIDERANDO:

Que es necesario establecer un marco normativo con el procedimiento de aplicación de las salvaguardias textiles pactadas en los acuerdos comerciales internacionales vigentes para Colombia;

Que dicho marco normativo es necesario para garantizar condiciones de acceso estables y predecibles para los textiles y confecciones a Colombia.

DECRETA:

Artículo 1°. Ámbito de aplicación. Las disposiciones del presente decreto tienen como objeto reglamentar el procedimiento para la aplicación de salvaguardias textiles en el marco de los acuerdos comerciales internacionales vigentes para Colombia.

Las disposiciones del presente decreto se aplicarán en concordancia con las reglas establecidas en cada uno de los acuerdos comerciales internacionales vigentes para Colombia. En caso de

discrepancia entre lo previsto por el presente decreto y el acuerdo comercial internacional vigente correspondiente, prevalecerá este último.

Artículo 2°. Alcance. En caso que se haya previsto en los acuerdos comerciales internacionales vigentes para Colombia, se podrá aplicar una medida de salvaguardia textil cuando las importaciones de una mercancía textil o del vestido, según se defina en cada acuerdo, originaria de la(s) otra(s) Parte(s) contratante(s) hayan aumentado en tal monto en términos absolutos o en relación con el mercado doméstico, y se realicen en condiciones tales que causen un perjuicio grave o amenaza real del mismo a una rama de la producción nacional productora de una mercancía similar o directamente competidora en la medida necesaria para prevenir o remediar dicho perjuicio y para facilitar su ajuste, de conformidad con las disposiciones establecidas en los acuerdos comerciales vigentes para Colombia.

La salvaguardia textil se aplicará con sujeción a las condiciones y requisitos establecidos en el respectivo acuerdo comercial internacional vigente para Colombia.

Artículo 3°. Aplicación de la medida. Para la aplicación de salvaguardia textil será aplicable el procedimiento establecido en el Decreto número 1820 de 2000 y las normas que lo modifiquen o sustituyan, en tanto sean compatibles con el Acuerdo comercial internacional vigente respectivo.

Artículo 4°. Aplicación excluyente. No se aplicará con respecto a la misma mercancía, y al mismo tiempo, una medida de salvaguardia textil y:

- a) Una medida de salvaguardia bilateral bajo el mismo acuerdo comercial internacional, a la que se hace referencia en Decreto 1820 de 2010; o
- b) Una medida de salvaguardia bajo el artículo XIX del GATT de 1994 y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC.

Artículo 5°. Vigencia. El presente decreto rige a partir de la fecha de su publicación.

Publíquese, y cúmplase.

Dado en Cartagena de Indias, D.T. y C., a 13 de abril de 2012.

JUAN MANUEL SANTOS CALDERÓN

El Ministro de Hacienda y Crédito Público,

JUAN CARLOS ECHEVERRY GARZÓN.

El Ministro de Comercio, Industria y Turismo,

SERGIO DÍAZ-GRANADOS GUIDA

***COSTOS ADMINISTRATIVOS***

Gastos Administrativos	Valor	
Arriendo del Local	\$ 800.000	
Servicios Públicos		\$ 195.000
Agua	\$ 50.000	
Luz	\$ 85.000	
Teléfono e Internet	\$ 60.000	
Publicidad	\$2.500.000	
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>\$3.495.000</b>	

## ***GASTOS OPERATIVOS***

Gastos Operativos	Valor	
Arriendo Planta producción	\$ 400.000	
Servicios Públicos		\$ 218.000
Agua	\$ 60.000	
Luz	\$ 110.000	
Teléfono e Internet	\$ 48.000	
Gastos de Nomina		\$ 3.433.050
Operario 1	\$737.717	
Operario 2	\$ 737.717	
Operario 3	\$ 737.717	
Vendedora 1	\$ 737.717	
Vendedora 2	\$ 737.717	
Auxilio de transportes	\$ 415.700	
<b>Total gastos Administración</b>	<b>\$ 4.722.285</b>	

## **GASTOS DE PERSONAL**

1. Salario: Se manejarán rangos dependiendo de los cargos, dependencias y sus funciones
  - Dependencia Administrativa: Por el momento será de un salario mínimo \$737.717
  - Dependencia Operativa: Oscila entre \$ 737.717
2. La jornada de trabajo: se manejarán jornadas de 10 horas en horarios de 7 am a 5 pm de lunes a viernes, para el área operativa.
3. Tipos de Contrato: se manejarán dos tipos de contrato, para el área administrativa contratos a término indefinido y para los operarios a término fijo a un año.

## ELECCION DE LA UBICACIÓN

Localidad de Kennedy.

## TERRENOS, EDIFICIOS E INSTALACIONES

Alquiler de casa de de dos pisos. —————> 1 piso: se adecuara en la parte trasera la oficina y la Bodega Y en La parte delantera estará situado el local Con sus Vitrinas y maniquís.

2 Piso: se encontrara el taller de producción el cual contara con la ambientación de dos cuartos en los cuales se realizaran el proceso de corte, en el otro cuarto estará el proceso de ensamble, además con un baño y una cocina.

## GASTOS DE PUESTA EN MARCHA

Como primera inversión se realizara un aporte de \$ 20.000.000 por cada socio, como la empresa está conformada por 2, será una inversión total de \$ 40.000.000.

## COMUNICACIÓN E INFRAESTRUCTURA

La empresa contara con los siguientes equipos de comunicación:

➤ 1 software de contabilidad	—————>	\$ 1.200.000
➤ 2 teléfonos	—————>	\$ 200.000
➤ 1 computador	—————>	\$ 1.200.000
➤ 1 impresora	—————>	\$ 450.000
➤ Diseño Pagina Web	—————>	\$ 300.000

Total equipos de comunicación: \$ 3.350.000

Contará con la siguiente maquinaria:

➤ 2 máquinas de coser planas industriales	—————>	\$ 2.400.000
➤ 1 fileteadora industrial	—————>	\$ 1.300.000
➤ Estampadora industrial	—————>	\$ 1.150.000
➤ 1 Plancha industriales	—————>	\$ 475.000
➤ 1 máquina para ojales	—————>	\$ 1.400.000
➤ 1 maquina corta hilos	—————>	\$ 800.000

**Total maquinaria: \$ 7.525.000**

## **PLAN DE PRODUCCION**

1. Dibujos de los modelos de las Pijamas
2. Selección de materiales
3. Entrada de materia prima al área de producción
4. Corte de telas
5. Ensamblaje de las partes
6. Realizar estampados de ser necesario
7. Revisión de calidad
8. Empaque
9. Distribución

## **ESTRATEGIA COMPETITIVA**

Entraremos al mercado compitiendo fuertemente con productos de primera calidad:

- Pijamas tipo clásicas: En esta línea nos referimos a estilos muy tradicionales, que su principal función es la de cubrirnos del frío y permitirnos dormir cómodamente.
- Pijamas Tipo Multiusos: En esta línea se destaca la versatilidad que nos ofrece, ya que cuenta con diseños que nos ofrece la oportunidad de utilizar estas prendas de vestir no solo para dormir sino para actividades de nuestra vida diaria como hacer ejercicio, salir a caminar, pasear por el parque y hasta viaja. Ya que son muy cómodas pero a su vez cuenta con estilos prácticos e innovadores.
- Pijamas Tipo Personalizadas: Aquí se manejaran estilos muy únicos y originales, ya que se ofrece la oportunidad para que el cliente diseñe y cree su pijama a su gusto, ofreciendo los mejores y más versátiles productos.

Esta línea además de contar con diseños muy modernos ofrece estilos exclusivos a precios muy asequibles.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

### **Objetivos del estudio de mercados:**

Identificar nuestro nicho de mercado.

Identificar los gustos de nuestros clientes (la familia).

Estudiar la competencia.

**Segmentación:** El producto va dirigido a damas, caballeros y niños de todas las edades .entre 2.

Y 50 años. De estratos 3.

### **Metodología del estudio de Mercado:**

Realizamos encuestas en el sector donde funcionara la empresa Angels pijamas.(La floresta).

Identificamos nuestra competencia.

Estudiamos las necesidades de nuestros clientes.

### **Análisis concluyente:**

Se detectó según nuestro estudio que el sector y mercado responde positivamente a la necesidad de pijamas con estilo exclusivo, innovadoras y que actualmente el mercado no ofrece esta alternativa, permitiendo que nuestra idea de negocio sea acertada y necesaria.

### **Plan de marketing:**

#### **Estrategia del producto:**

La estrategia del producto es ofrecer a nuestros clientes exclusividad, originalidad, variedad, diseño, moda.

#### **Estrategia de Precio:**

El precio va a ser cómodo asequible a las familias de estratos 3, es un precio moderado que va a permitir que más personas los adquieran y disfruten.

Así como encontramos gran variedad en calidad y diseño, así también encontramos los precios pues todo depende también del material utilizado y los diseños implantados.

- Tipo Clásica: Oscila entre los \$ 22.000 y \$ 30.000
- Tipo Multiusos: Oscila entre los \$ 30.000 y \$ 45.000
- Tipo Personalizadas: Oscila entre los \$ 40.000 y \$ 67.000



Además también se contemplan la cantidad de unidades compradas, ya que también se hacen descuentos y promociones.

**Estrategia de publicidad:**

**Desarrollo de la marca:**

La marca va a ir creciendo paulatinamente, nos vamos a extender con más locales, la calidad de nuestras prendas, el diseño e innovación favorecerán nuestro crecimiento, un cliente satisfecho es nuestra mejor publicidad ya que este se encargara de pasar la voz a otro y este a su vez a otros más. Seguiremos innovando, creando nuevos estilos y nos daremos a conocer a nivel nacional.

**Marca:**

**Angels pijamas**

**Logo:**



**SLOGAN:**

Duerme único, duerme Angels

### **VENTAJA COMPETITIVA:**

Nuestra ventaja competitiva se encuentra en lo exclusivo de nuestro producto, en esa opción diferente que van a tener nuestros clientes al poder elegir algo único y a su gusto y estilo.

### **VENTAJA COMPARATIVA:**

Nos diferenciamos de nuestros demás competidores porque nuestros clientes tienen la posibilidad de elegir sus propios diseños, materiales y no se ven condicionados a modelos estándares.

### **ESTRATEGIA DE PROMOCION:**

Según el estudio realizado en el mercado se comprobó que existen épocas del año con baja influencia de clientes, lo que se realizara en estas épocas será promociones como:

- Descuentos directos: se darán rebajas en los precios.
- Días de 2 x 1: al adquirir un producto el segundo será dependiendo de los estilos y diseños más económico o hasta gratis.
- Premios: Productos complementarios como babuchas para los caballeros, moñas y manillas para las damas y muñecos para los niños
- Concursos: como rifas, fidelidad del cliente, etc.

### **CAMPAÑA PUBLICITARIA**

Páginas web, volantes.

## **ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION**

Nuestro producto se dará a conocer por medio de canales conocidos como mayoristas ya que principalmente se distribuirá entre grandes cadenas de ropa y así ellos la podrán comercializar en pequeños almacenes.

Los principales canales de distribución será con pequeños estantes en centros comerciales, y además la empresa contara con su propio local ubicada en la localidad de Kennedy.

## **PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA**

### **Misión**

Confeccionar pijamas de calidad para un cliente exigente logrando satisfacer las necesidades de comodidad y estilo para la sociedad de hoy en día moderna e independiente, que permita vestir a las familias con innovación y estilo personalizando sus pijamas. A través de una administración profesional utilizando productos de la más alta calidad y fomentando un servicio eficaz y oportuno, todo desarrollado bajo la responsabilidad y honestidad de un trabajo en equipo.

### **Visión**

Trabajaremos para que en el 2026 Angels Pijamas Ltda. Sea la empresa líder en el mercado de pijamas, que tenga reconocimiento por su innovación, distinción, calidad y diseño. Así mismo nos esforzaremos para que nuestros clientes tengan cada vez los mejores servicios a precios muy cómodos. Todo orientado a la obtención de una rentabilidad viable para la compañía.