



DISEÑOS RUBI



## OBJETIVO GENERAL

- Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de confección y diseño de blusas de tallas grandes para dama en la ciudad de Bogotá.

# OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar una investigación de mercado que permita definir la oferta y la demanda para la comercialización de blusas de tallas grandes para dama en la ciudad de Bogotá.
- Desarrollar un estudio técnico que proporcione la información sobre el tamaño del proyecto, localización, proceso y distribución para la creación de la empresa de confección y diseño de blusas para dama.
- Elaborar el estudio administrativo y legal para la creación de la empresa de confección y diseño de blusas.
- Realizar un estudio financiero para definir la factibilidad del negocio.
- Definir el servicio de confección de ropa sobre medidas para dama, que se desea implementar en la ciudad de Bogotá.



# ANÁLISIS DEL SECTOR

Teniendo en cuenta que en Bogotá D.C existen pocas empresas que se dedican a la confección de blusas para mujeres de contextura gruesa. Según la cámara de comercio en Colombia se ha visto un crecimiento notable en el sector de la confección en los últimos tres años enfocándose en la talla de las mujeres delgadas y dejando a un lado las mujeres gorditas



# PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

- La sociedad contemporánea experimenta cambios acelerados de costumbres alimenticias que afectan directamente el cuerpo y su forma, una alimentación a base de comida rápida ha provocado que la mayoría de sociedad aumente cada vez de talla de ropa según la organización mundial de la salud, la obesidad es una enfermedad contemporánea. En Colombia no es la excepción siendo uno de los países con más casos de obesidad en Latinoamérica. (DANE, 2014). Las mujeres ocupan en 37% de la torta de participación de la obesidad en Colombia generando mujeres con tallas superiores a la 14.

# POBLACION Y MUESTRA

- La población objetivo son las mujeres residentes en la ciudad de Bogotá, de contextura grande que puedan presentar sobrepeso y/u obesidad, con diferentes perfiles tales como: ejecutivo, tradicional, conservador, cautivador y profesional moderno. A este mercado, es al cual Diseños Rubí se propone llegar corresponde a 494.445 de la ciudad de Bogotá, que utilizan prendas de vestir en tallas grandes.

# OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

- OBJETIVO GENERAL: establecer gustos y preferencias de las clientes.
- OBJETIVOS ESPECIFICOS:
- Analizar el Top of Mind y Top of Heart del mercado de ropa para mujeres de tallas grandes dentro de los primeros 6 meses con base al 5% del cliente estratégico.
- Elaborar un despliegue mediático de promoción, a través de cuñas radiales, perifoneo, redes sociales y voz a voz.
- Determinar el grado de influencia de el precio, marca y publicidad en el momento de la compra
- Determinar la aceptación de una nueva marca de blusas para dama de contextura gruesa.

# POSICIONAMIENTO

- Desarrollo de mercado – penetración de mercado. Posicionar la marca en un mercado actual, con un producto nuevo, con puntos básicos de diferenciación y enfocados en el segmento meta.

# SEGMENTO DE MERCADO

- Mujeres jóvenes – maduras: este grupo lo componen mujeres entre los 18 y 40 años de edad, que buscan sentirse identificados y cómodos con una marca de ropa, que represente su ideología, su forma de pensar, sus gustos y que además satisfaga la necesidad de vestir a la moda con un nivel muy alto de exclusividad, calidad y diseño.

- **Geográficamente:** La segmentación geográfica que buscara invadir confecciones Rubí será el mercado bogotano, debido a que es el mercado más grande del país y su población tiene capacidades de adquisición más altas que en el resto del país. **Geográficamente:** La segmentación geográfica que buscara invadir confecciones Rubí será el mercado bogotano, debido a que es el mercado más grande del país y su población tiene capacidades de adquisición más altas que en el resto del país.
- **Demográfico:**
- Nivel socioeconómico: Los estratos socio económicos que se busca penetrar son el 3, 4 y 5.
- **Edades:** mujeres entre 15 a 40 años

# DISTRIBUCION

- Por medio de sistemas de entrega por mensajería se busca abarcar el 50% del mercado meta de tiendas especializadas en Tallas Grandes.

# DEMANDA

- La demanda de vestuario es bastante inelástica a la disminución del ingreso, pero quizás más elástica a su aumento. El incremento del consumo de vestuario en los últimos años es un indicio de que la demanda es más elástica al precio de lo que se había pensado.
- Teniendo en cuenta el tamaño de la empresa, se tendrá una capacidad de producción inicial sobre las 12.000 unidades de blusas con el objetivo de sobrepasar el punto de equilibrio, aprovechando así las economías de escala que se presentan en las materias primas necesarias para el producto.

# ESTUDIO ADMINISTRATIVO

- Para la creación de una empresa, debe existir la intención por una persona o un grupo de formarla, y se debe realizar diferentes actividades como la conformación de la minuta de constitución por medio de documento privado dado que los activos de la compañía no superan los 500 salarios mínimos (esto se decreta en la Ley 1014 de 2006, Decreto 4463 de 2006). Luego se debe elevar escritura pública acorde a lo establecido en el artículo 110 del Código de Comercio.
- Antes de ello, se debe consultar que el nombre no esté inscrito en otra Cámara a nivel nacional, con el objetivo de evitar una posible homonimia, es decir, que otra empresa tenga el mismo nombre escogido por la que se va a crear, pues esto puede generar inconvenientes a futuro en cuanto a responsabilidades legales, financieras, entre otras, ahora bien, estas consultas se pueden hacer virtualmente consultándolos sitios web [www.ccb.org.co](http://www.ccb.org.co) y [www.rue.com.co](http://www.rue.com.co). (Camara de Comercio, 2009)

# MISION

**ES UNA EMPRESA DEDICADA AL DISEÑO, A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ROPA PARA DAMA CUMPLIENDO CON LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD Y SERVICIO AL CLIENTE DESARROLLANDO ASÍ EL VALOR DE NUESTRA MARCA CON UN TALENTO HUMANO COMPROMETIDO Y BUEN DESEMPEÑO, OFRECIENDO A LA SOCIEDAD COMPETITIVIDAD, INNOVACIÓN Y BELLEZA AL BRINDAR SOLUCIONES DE COMODIDAD COMO UN ESTILO DE VIDA PARA NUESTROS CLIENTES.**

# VISION

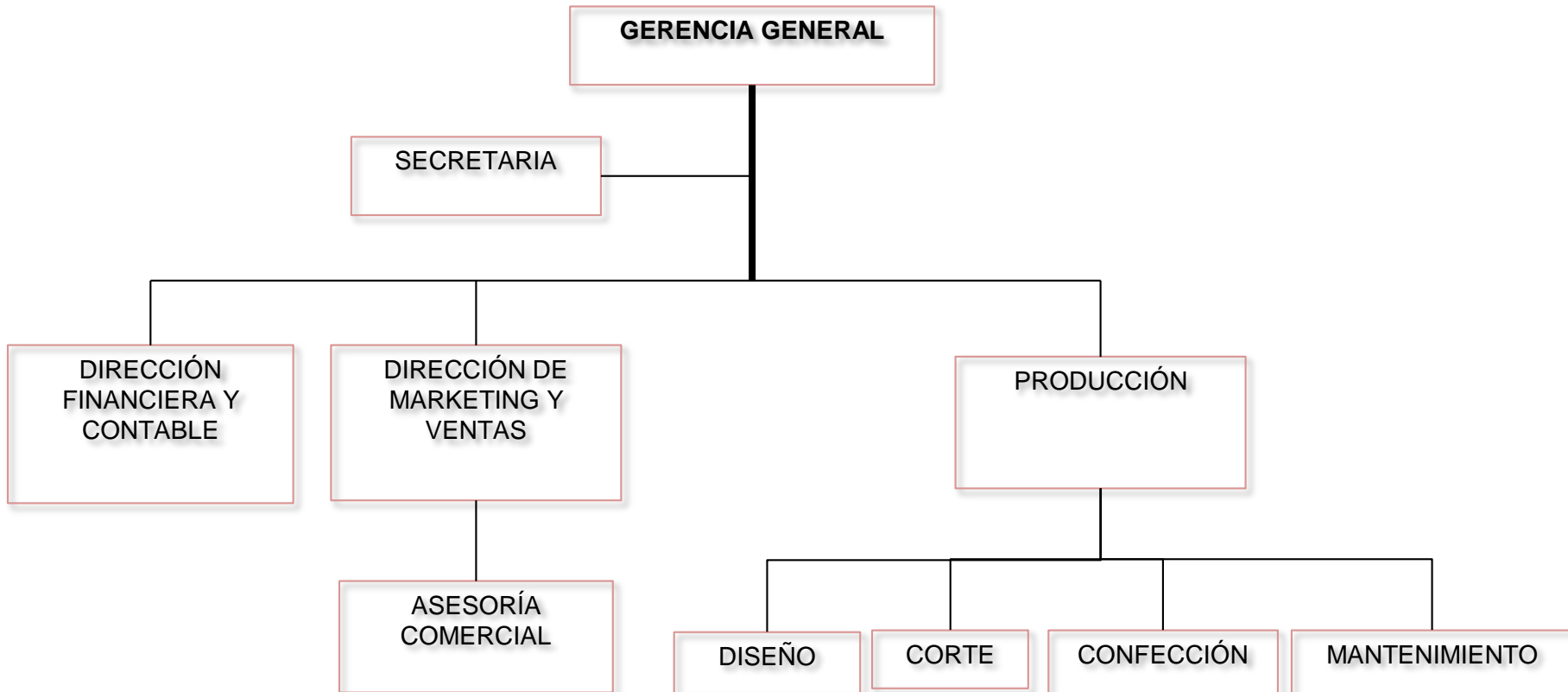
**LOGRAR PARA EL 2020 QUE LAS MUJERES DE LA SOCIEDAD IDENTIFIQUEN A “DISEÑOS RUBI” POR LA INNOVACIÓN Y VARIEDAD EN SUS DISEÑOS CARACTERIZÁNDONOS POR CREAR CONSTANTES PROPUESTAS DE MODA OBTENIENDO COMO RESULTADO UN EFECTIVO RECONOCIMIENTO EN LA RED DEL COMERCIO, ASÍ COMO TAMBIÉN LA SATISFACCIÓN Y SUPERACIÓN DE NUESTRAS EXPECTATIVAS, APOYADOS EN UN PERSONAL COMPETENTE Y PODER ALCANZAR NUESTRO BIENESTAR Y EL DE LA COMUNIDAD.**



	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
	<b>01.</b> Las Mujeres de Contextura Gruesa necesitan productos con tallas grandes.	<b>A1.</b> Competencia.
<b>MATRIZ DOFA</b>	<b>02.</b> Nuevo Mercado	tengan mayor poder de negociación.
	<b>03.</b> Fidelidad.	<b>A3.</b> Tecnología Costosa.
		<b>A4.</b> Moda
<b>DEBILIDADES</b>	<b>DO</b>	<b>DA</b>
<b>D1.</b> Presupuesto limitado.	O1 * D2 Realizar una Investigación de Mercado, para conocer mejor las necesidades que tienen las mujeres y saber con precisión que es lo que quieren.	A4*D4 Por medio de los productos y la innovación, darnos a conocer en la Zona Centro de la Ciudad.
<b>D2.</b> Poca experiencia en el mercado.	O2*D3 Realizar una muy buena segmentación de mercado.	A3*D1 Buscar inversionistas o créditos bancarios.
Mercado.		
<b>D4.</b> No tenemos reconocimiento de marca.		
<b>FORTALEZAS</b>	<b>FO</b>	<b>FA</b>
<b>F1.</b> La variedad de estilos que tiene la empresa.	F3*O3 Realizar seguimiento a nuestros clientes.	F1*A4 Estar pendientes al cambio de moda para que la empresa se ajuste y se someta a los cambios.
<b>F2.</b> Precios asequibles.	F1*O1 Tener siempre variedad de productos, estilos, colores y tallas para que las mujeres puedan escoger.	F3*A1 Tener al Cliente satisfecho y feliz para así poderlo mantener, satisfaciendo sus necesidades y brindándole muchos más beneficios que la competencia.
<b>F3.</b> Servicio al Cliente.		



# ORGANIGRAMA

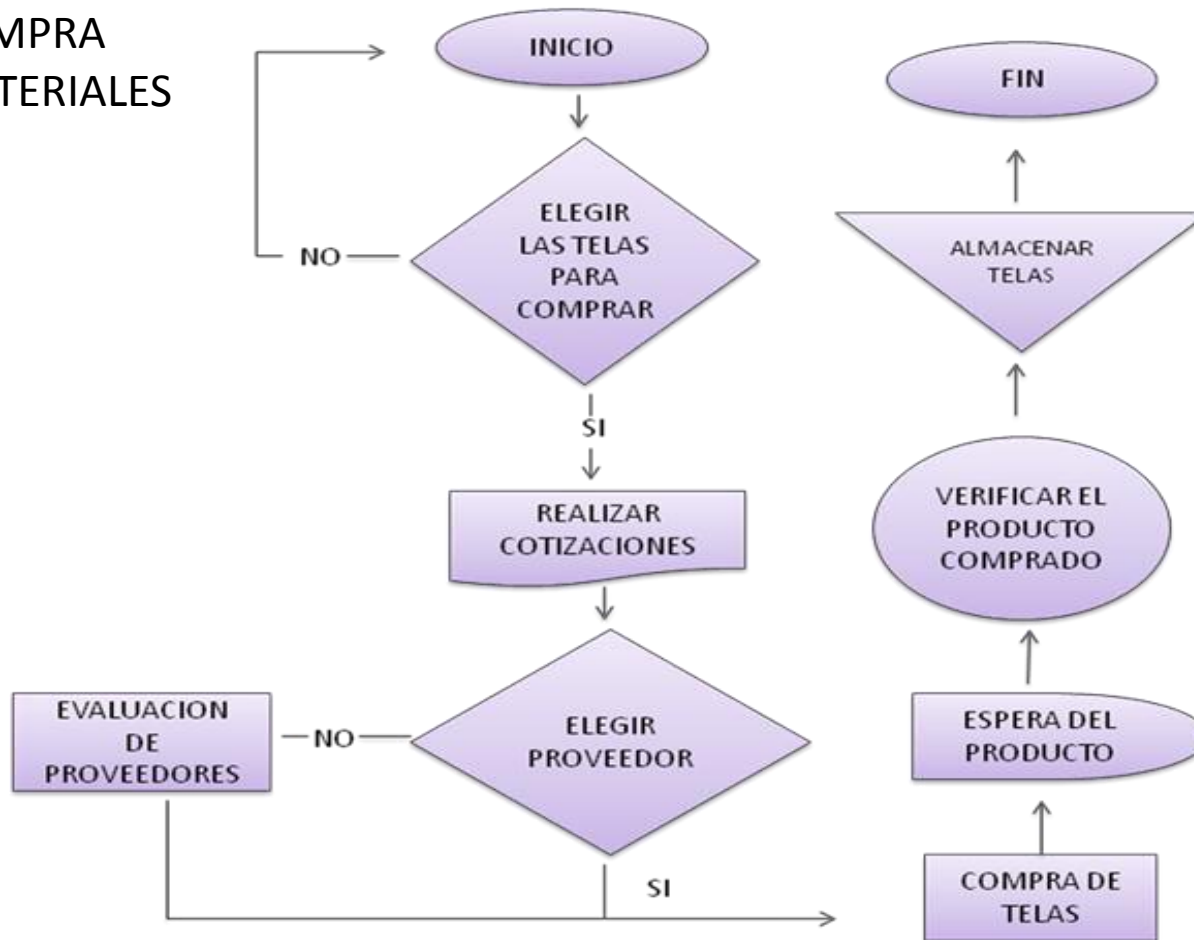


# ESTUDIO TECNICO

- El estudio técnico comprende la determinación del tamaño más conveniente, la identificación de la localización final apropiada para el diseño y confección de la línea de blusas en tallas grandes en la ciudad de Bogotá y la selección del modelo tecnológico idóneo que sean consecuentes con el comportamiento del mercado y las restricciones financieras, garantizando la utilización óptima de los recursos disponibles.

# PROCESO DE PRODUCCION

COMPRA  
MATERIALES



- **Diseño:** En el diseño de la prenda se debe tener la suficiente precaución, considerando las medidas, el tipo de tela, los materiales y accesorios a utilizar. Esta labor es desempeñada únicamente, por la diseñadora de modas y requiere de mucha concentración. (Ludicke, Fieldler, & Gorke, 2006)
- **Patronaje:** En este paso se plasma el diseño en papel o cartulina con el diseño elaborado anteriormente para evitar errores de confección. No toda la línea de blusas requiere de este paso; ya que algunas tienen un proceso de elaboración sencillo que directamente se puede trazar el diseño en la tela. (Ludicke, Fieldler, & Gorke, 2006)
- **Signar moldes:** Seguidamente se copia el molde en la tela para que los cortes sean precisos, se utiliza la tiza que permite ser removida sin necesidad de lavar la prenda.
- **Cortar:** El corte debe ser preciso de acuerdo a las tallas y trazadas en el molde, de forma que se evite el desperdicio de tela. (Ludicke, Fieldler, & Gorke, 2006)

- **Fileteado:** Consiste en pasar los bordes de la tela por la máquina fileteadora con el fin de evitar que la tela se dañe por donde se han hecho los cortes, además perfecciona el acabado de la prenda. (EnColombia.co, 2015)
- 
- **Ensamble:** Es la etapa más larga del proceso productivo, en esta etapa se toman las diferentes piezas para ser transformadas en una prenda, básicamente la costura de la prenda, dándole la forma. Además en esta etapa se adiciona la marquilla distintiva. (Todo Telas, 2015)
- 
- **Terminado:** Después de elaborada la prenda se aplican los accesorios como botones, cintas, aplicaciones, se arreglan los dobladillos y se le hacen los ajustes necesarios para completar la confección.
- 
- **Despeluzado:** Se debe revisar cuidadosamente la prenda y quitarle hilos de costura que sobran y que le dan mal aspecto a la prenda.
- 
- **Planchado:** Todo tipo de prenda requiere ser planchada para definir un mejor aspecto de la prenda.
- 
- **Entrega:** Finalmente se empaca y se dispone para la venta.

# ESTUDIO FINANCIERO

- El objeto de este capítulo es realizar un estudio amplio, detallado y suficiente de cada uno de los elementos que conforman la estructura financiera del proyecto como la inversión inicial, los costos de producción, los gastos de funcionamiento, los ingresos percibidos, la utilidad del ejercicio, en fin, toda información relevante para determinar la viabilidad financiera de la empresa en un horizonte de 5 años.

# MARCO LEGAL

CONSTITUCIÓN DE LA  
SOCIEDAD

TRÁMITES ANTE LA  
CÁMARA DE COMERCIO

TRÁMITES ANTE DIAN

FONDO DE PENSIONES,  
EPS Y ARP

CAJA DE COMPENSACIÓN,  
ICBF Y SENA

LICENCIA DE  
FUNCIONAMIENTO

REGISTRO DE INDUSTRIA  
Y COMERCIO



# POLITICA AMBIENTAL

- **DISEÑOS RUBÍ PROPENDERÁ POR MOTIVAR A TODA LA COMUNIDAD PARA MEJORAR SU RELACIÓN CON EL MEDIO AMBIENTE, MANTENDRÁ INFORMACIÓN ACTUALIZADA DE TODOS LOS DOCUMENTOS MEDIO AMBIENTALES QUE SEAN DE UTILIDAD PARA LA COMPAÑÍA Y SE PROMOVERÁ EL USO RACIONAL DE LA ENERGÍA DENTRO LA EMPRESA. ES IMPORTANTE RESALTAR LA IMPORTANCIA DE MINIMIZAR TODOS LOS IMPACTOS NEGATIVOS QUE PUEDEN SER GENERADOS POR DISEÑOS RUBÍ, SE REALIZARAN LAS MEJORAS CORRESPONDIENTES A TODAS LAS ÁREAS DEL TALLER PARA DE ESTA MANERA ASEGURAR UN ENTORNO DE SEGURIDAD LABORAL A TODOS NUESTROS EMPLEADOS. SE FAVORECERÁ Y FOMENTARÁ LA CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO A TODOS LOS MIEMBROS DE LA ORGANIZACIÓN.**



# CONCLUSIONES

Realizado el estudio sobre la creación de una empresa de servicios para el diseño y elaboración de blusas para mujeres de talla grande, se puede concluir lo siguiente:

- El proyecto es viable y próspero pues las proyecciones e indicadores arrojan cifras muy favorables para la entidad.
- El mercado de las mujeres de tallas grandes es amplio y existe la necesidad de crear una línea de blusas con altos estándares de alta calidad y moda actual

- El producto elegido, en este caso, las blusas, tiene gran versatilidad que permite atraer diferentes gustos en prendas de vestir.
- Las materias primas del bien o servicio son de fácil acceso y adquisición, la ubicación fue diseñada para que se cuente con un suministro constante y cercano de telas, hilo, botones, cremallera y broches.
- De acuerdo a la localización de la empresa se puede contar con un inventario óptimo para la producción, sin tener que pensar en mantener un nivel alto de materias primas en inventario.

- Con la consecución de un lugar cercano a las materias primas, se logra reducir el costo en la obtención de las mismas lo que permite brindar un precio accesible que será uno de los ganchos de entrada al mercado.
- Existe proximidad con distribuidores, lo que permite que la cadena de distribución no sea extensa y los precios no sufran un gran incremento.
- Para poder iniciar con las operaciones de la empresa, es necesario hacer un préstamo bancario por valor de \$354.727.000, el cual se financiaría por 5 años 204.727.000 debido a que se tiene un capital de los socios de 150.000.000 millones.

**GRACIAS!!!**

