

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS						  
	CARTA DE AUTORIZACIÓN						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-06	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 2

Neiva, 15 DE OCTUBRE DE 2015

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El (Los) suscrito(s):

ANGELA MARIA MONICA ROCIO PERDOMO TEJADA , con C.C. No. 36384997 DE LA PLATA

FERNANDO VALBUENA VILLARREAL , con C.C. No. 12.121.489 DE NEIVA

autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado o ANGELA MARIA MONICA ROCIO PERDOMO TEJADA, FERNANDO VALBUENA VILLARREAL.

titulado **APROXIMACION A VARIABLES DEL MERCADO DE BORDADOS INDUSTRIALIZADOS Y ESTAMPADO DIGITAL DE LA EMPRESA CREACIONES BIG BANG**

presentado y aprobado en el año 2015 como requisito para optar al título de

ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA.;

autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales “open access” y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.

- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS					   	
	CARTA DE AUTORIZACIÓN						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-06	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 2

- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, “Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores”, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

EL AUTOR/ESTUDIANTE:
 Firma: Angela Na Pardo
 36.384.997

EL AUTOR/ESTUDIANTE:
 Firma: _____

EL AUTOR/ESTUDIANTE:
 Firma: _____

EL AUTOR/ESTUDIANTE:
 Firma: _____

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS						   
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	1 de 4

TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO: APROXIMACION A VARIABLES DEL MERCADO DE BORDADOS INDUSTRIALIZADOS Y ESTAMPADO DIGITAL DE LA EMPRESA CREACIONES BIG BANG

AUTOR O AUTORES:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
PERDOMO TEJADA. VALBUENA VILLARREAL.	ANGELA MARIA MONICA ROCIO. FERNANDO.

DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
ZAPATA DOMINGUEZ.	ALVARO.

ASESOR (ES):

Primero y Segundo Apellido	Primero y Segundo Nombre
ZAPATA DOMINGUEZ.	ALVARO.

PARA OPTAR AL TÍTULO DE: ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA.

FACULTAD: ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN.

PROGRAMA O POSGRADO: ESPECIALIZACIÓN EN ALTA GERENCIA.

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS						   
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	2 de 4

CIUDAD: NEIVA **AÑO DE PRESENTACIÓN:** 2015 **NÚMERO DE PÁGINAS:** 54

TIPO DE ILUSTRACIONES (Marcar con una X):

Diagramas___ Fotografías X Grabaciones en discos___ Ilustraciones en general___ Grabados___
 Láminas___ Litografías___ Mapas___ Música impresa___ Planos___ Retratos___ Sin ilustraciones___
 Tablas o Cuadros X

SOFTWARE requerido y/o especializado para la lectura del documento:

MATERIAL ANEXO:

PREMIO O DISTINCIÓN (En caso de ser LAUREADAS o Meritoria):

PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:

<u>Español</u>	<u>Inglés</u>	<u>Español</u>	<u>Inglés</u>
1. <u>Bordados</u>	<u>Embroidery</u>	6. _____	_____
2. <u>Estampados</u>	<u>Prints</u>	7. _____	_____
3. <u>Sublimación</u>	<u>Sublimation</u>	8. _____	_____
4. <u>Bordados industrializados</u>	<u>Industrial Embroidery</u>	9. _____	_____
5. <u>Bordados y estampados en el Huila</u>	<u>Embroidery and prints in Huila</u>	10. _____	_____

RESUMEN DEL CONTENIDO: (Máximo 250 palabras)

El presente trabajo consiste en la determinación aproximada de las variables que inciden en el mercado de los bordados industrializados y estampado digital para la expansión de la empresa “Creaciones Big Bang” la cual está localizada en el municipio de La Plata en el departamento del Huila y tiene como área de influencia los municipios del suroccidente de este departamento y los municipios del oriente Caucaño.

Los servicios de estampado y bordado computarizado de prendas, se encuentran relacionadas con el sector textil y confecciones, dado que éstos son considerados un valor

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS						   
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	3 de 4

agregado que se les puede dar a las prendas terminadas para procesos de personalización

El análisis de las variables de mercado partió del análisis general de las cifras a nivel nacional de los sectores económicos en los que se enmarca este tipo de servicios y luego se estudió el mercado existente en el área de influencia; para ello se realizaron encuestas a modistas y sastres y entrevistas a diferentes empresas competidoras con el fin de establecer sus políticas de servicio.

Además se tuvo en cuenta las diversas tecnologías utilizadas para el servicio de estampado, las variables del mercado producto por producto, el tipo de proveedores, se analizaron las fortalezas y debilidades frente a la competencia, los clientes potenciales, la competencia, llegando a determinar el tamaño del mercado para establecer las estrategias de mercadeo.

En donde concluimos que el tamaño del mercado para "Creaciones Big Bang" es de \$191.016.000 y se estima cubrir el 51% de éste.

ABSTRACT: (Máximo 250 palabras)

This work involves the approximate determination of the variables that influence the markets of industrialized embroidery and digital printing to expand the company "Creations Big Bang" which is located in the municipality of La Plata in Huila and It has the area of influence of the southwestern municipalities of this department and the municipalities of Caucano East.

Services printing and computerized embroidery garments, are related to the textile and clothing sector, as these are considered an added value that can be given to finished garments for customization processes

The analysis of market variables left the overall analysis of the figures at the national level of the economic sectors in which these services are part and then the existing market was studied in the area of influence; for that they were surveyed dressmakers and tailors and interviews with different companies competing to establish their service policies.

Besides the various technologies used for the service of printing, changing market product by product, type of provider, strengths and weaknesses were analyzed against the competition, potential customers, the competition was taken into account, leading to determine the size of the market to establish marketing strategies.

	GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS						  
	DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO						
CÓDIGO	AP-BIB-FO-07	VERSIÓN	1	VIGENCIA	2014	PÁGINA	4 de 4

Where we conclude that the market size for "Big Bang Creations" is \$ 191,016,000 and is expected to cover 51% of this.

APROBACION DE LA TESIS

Nombre Presidente Jurado: *ELIAS RAMIREZ PLAZAS*

Firma:



Nombre Jurado:

Firma:

Nombre Jurado:

Firma:

**APROXIMACION A VARIABLES DEL MERCADO DE BORDADOS
INDUSTRIALIZADOS Y ESTAMPADO DIGITAL DE LA EMPRESA CREACIONES
BIG BANG**

**ANGELA MARÍA MONICA ROCIO PERDOMO TEJADA
FERNANDO VALBUENA VILLARREAL**

**UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA
FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMINISTRACIÓN
ESPECIALIZACIÓN ALTA GERENCIA COHORTE 24
NEIVA - HUILA
JUNIO 2015**

**APROXIMACION A VARIABLES DEL MERCADO DE BORDADOS
INDUSTRIALIZADOS Y ESTAMPADO DIGITAL DE LA EMPRESA CREACIONES
BIG BANG**

ANGELA MARÍA MONICA ROCIO PERDOMO TEJADA

FERNANDO VALBUENA VILLARREAL

Trabajo de grado presentado como requisito de grado para obtener la

Especialización en alta gerencia

Director:

PhD: ALVARO ZAPATA DOMINGUEZ

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

FACULTAD DE ECONOMIA Y ADMININISTRACIÓN

ESPECIALIZACIÓN ALTA GERENCIA COHORTE 24

NEIVA - HUILA

JUNIO 2015

Nota de Aceptación

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

Neiva, Junio de 2015

Agradecimientos

En el desarrollo y culminación de este ejercicio académico hubo varios elementos que incidieron positivamente y aportaron para el logro satisfactorio de este objetivo y por ello doy agradecimientos a Dios por dotarme de sabiduría y salud, a mi familia por el respaldo y apoyo que siempre me brindó, a la universidad por generar este tipo de programas los cuales se caracterizan por la excelente planificación y a mis compañeros de clase quienes me permitieron compartir experiencias profesionales e hicieron que el desarrollo del programa fuera un espacio para la camaradería lo cual contribuyó a que el desarrollo del curso fuera agradable.

FERNANDO VALBUENA V.

Agradezco primero que todo a Dios, que ha dispuesto todo para que este trabajo se haga realidad, a toda mi familia y en especial a mi esposo e hijos que colaboraron con su comprensión y tiempo apoyándome a cada paso durante este proceso, a la universidad con sus profesores y planta de personal, así como a mis compañeros y amigos; y no puedo dejar de mencionar a la compañía La Casa del Estudiante y todo su personal que estuvo atento a brindarme la información y colaboración necesaria y motivándome cada día para lograr culminar mis estudios.

ANGELA MARÍA MONICA ROCIO PERDOMO T.

Resumen

El presente trabajo consiste en la determinación aproximada de las variables que inciden en el mercado de los bordados industrializados y estampado digital para la expansión de la empresa “Creaciones Big Bang” la cual está localizada en el municipio de La Plata en el departamento del Huila y tiene como área de influencia los municipios del suroccidente de este departamento y los municipios del oriente Caucaño.

Los servicios de estampado y bordado computarizado de prendas, se encuentran relacionadas con el sector textil y confecciones, dado que éstos son considerados un valor agregado que se le puede dar a las prendas terminadas para procesos de personalización

El análisis de las variables de mercado partió del análisis general de las cifras a nivel nacional de los sectores económicos en los que se enmarca este tipo de servicios y luego se estudió el mercado existente en el área de influencia; para ello se realizaron encuestas a modistas y sastres y entrevistas a diferentes empresas competidoras con el fin de establecer sus políticas de servicio.

Además se tuvo en cuenta las diversas tecnologías utilizadas para el servicio de estampado, las variables del mercado producto por producto, el tipo de proveedores, se analizaron las fortalezas y debilidades frente a la competencia, los clientes potenciales, la competencia, llegando a determinar el tamaño del mercado para establecer las estrategias de mercadeo.

En donde concluimos que el tamaño del mercado para "Creaciones Big Bang" es de \$191.016.000 y se estima cubrir el 51% de éste.

Palabras claves: Bordados, Estampados, Sublimación, Bordados industrializados, Bordados y estampados en el Huila

Abstract

This work involves the approximate determination of the variables that influence the markets of industrialized embroidery and digital printing to expand the company "Creations Big Bang" which is located in the municipality of La Plata in Huila and It has the area of influence of the southwestern municipalities of this department and the municipalities of Caucano East.

Services printing and computerized embroidery garments, are related to the textile and clothing sector, as these are considered an added value that can be given to finished garments for customization processes

The analysis of market variables left the overall analysis of the figures at the national level of the economic sectors in which these services are part and then the existing market was studied in the area of influence; for that they were surveyed dressmakers and tailors and interviews with different companies competing to establish their service policies.

Besides the various technologies used for the service of printing, changing market product by product, type of provider, strengths and weaknesses were analyzed against the competition, potential customers, the competition was taken into account, leading to determine the size of the market to establish marketing strategies.

Where we conclude that the market size for "Big Bang Creations" is \$ 191,016,000 and is expected to cover 51% of this.

Keywords: embroidery, prints, Sublimation, industrialized Embroidery, embroidery and prints in Huila

Contenido

Introducción	12
Objetivos	13
Objetivo General	13
Objetivos Específicos.....	13
Resumen Ejecutivo	14
Creaciones Big Bang.....	14
Análisis del Sector	17
Tecnologías utilizadas para el servicio de estampado	22
Serigrafía o screen:	22
Transfer:.....	22
DTG: DirectToGarment,.....	22
Sublimación:	23
Impresión digital:	23
Variables del mercado.....	24
Producto/ servicio de Creaciones Big Bang.....	24
Servicio de Bordados:	24
Servicio de Estampados	24
Aplicación de los productos o servicios.....	25
Fortalezas y debilidades de los servicios frente a los competidores.....	26
Fortalezas	26
Debilidades.	26
Solución a las debilidades.....	27
Factores para destacar de los servicios	28
Rapidez:	28
Diseño:	28
Proveedores que se necesitan para la prestación del servicio	28
Distribuidores de Hilos:	28
Distribuidores de pinturas:	28
Proveedor de máquinas bordadoras y estampadoras con servicio de mantenimiento y repuestos:	28
Proveedores de software para diseño:.....	28
Proveedores de entretelas, telas y gorras: Lafayette,	29
Clientes	30
Competencia	30
Mundo Bordados – Neiva	32
Variedades Y Bordados	32
Bordados Y Estampados	33
Estampados Kreatex.....	34
Tamaño del mercado.....	36
Estrategias de mercadeo.....	42
Estrategia de Precio.....	42
Estrategias de Venta.....	42
Estrategia promocional	45
Estrategia de Distribución.....	45

Políticas de Servicio.....	45
Conclusiones.....	47
Anexo 1.....	49
Encuesta Para Conocer Demanda Potencial De El Servicio De Bordado Y Estampado.....	49
Anexo 2.....	51
Resultados Encuesta Creaciones Big Bang.....	51
Anexo 3.....	53
PREGUNTAS ENTREVISTAS.....	53

Lista de Tablas

- Tabla 1: Resumen de registros ante Cámara de Comercio de Neiva demandantes potenciales.....28
- Tabla 2:Información de las Instituciones Educativas del área de influencia.....29
- Tabla 3:Valoración del mercado de dotaciones según empleados afiliados a Caja de Compensación.....30

Lista de Figuras

- Figura 1. Localización del municipio de La Plata Huila.....6
- Figura 2: Localización del municipio de Inzá en el departamento del Cauca.....7
- Figura 3: Ubicación del municipio de Páez Belalcazar en el departamento del Cauca.....7
- Figura 4: Estructura de la cadena productiva de la industria textil.....9
- Figura 5: Cantidad de empresas inscritas ante Cámara de Comercio de Neiva hasta el 2015.....12
- Figura 6: Crecimiento de las ventas de la industria gráfica.....13
- Figura7: Opciones de valor agregado en la prestación del servicio.....36
- Figura 8: Preferencias de pago por servicio a domicilio.....36

Introducción

Dentro de las herramientas que utilizan las empresas para obtener mayor probabilidad de éxito al emprender inversiones, se encuentra la realización del plan de negocio, mediante el cual se puede analizar cada una de las variables del mercado y tomar decisiones con respecto a la empresa que se quiere crear o fortalecer; con el estudio de las variables del mercado, también se realiza el análisis del sector el cual ayuda a establecer como se encuentra el mercado a nivel regional y mundial, el cual ofrece una base para enmarcar la empresa o idea de negocio.

Al realizar el estudio de aproximación de variables del mercado de bordados industrializados y estampado digital de la empresa Creaciones Big Bang localizada en el municipio de La Plata, se estable analizar las siguientes variables: clientes y tamaño del mercado, competencia, proveedores, y así definir las estrategias de mercado para la expansión de la empresa; este trabajo se realizo buscando la información a través de fuentes primarias y secundarias, utilizando encuestas con los posibles clientes del servicio y entrevistas con la competencia, para conseguir los datos de los usuarios finales de los servicios se consultaron bases de datos de las diferentes entidades.

Al no tener antecedentes de este servicio en el Huila se procedió a determinar una zona de influencia en la cual podíamos enmarcar nuestro servicio, y de ahí comenzar a desglosar cual sería el mercado objetivo y en donde comenzar a realizar las encuestas para de esta manera determinar el tamaño del mercado y las estrategias a seguir.

Objetivos

Objetivo General

Realizar un acercamiento al análisis de variables del mercado de bordados industrializados y estampado digital de la empresa Creaciones Big Bang.

Objetivos Específicos

- Analizar el comportamiento del sector Textil, confecciones e industria gráfica.
- Realizar un análisis de competidores directos o productos sustitutos en el Huila.
- Estimar el tamaño del mercado para el servicio bordados y estampados.
- Definir estrategias para ingresar en el mercado

Resumen Ejecutivo

El presente estudio es necesario, para analizar las variables de mercado que fortalezcan la empresa “Creaciones Big Bang” dedicada a prestar los servicios de bordado computarizado, mediante la ampliación de la capacidad instalada y la implementación del servicio de estampado de prendas.

Creaciones Big Bang,

Se localiza en el municipio de La Plata Huila (ver Figura 1). y atiende un área de influencia correspondiente a los municipios del suroccidente del Huila: Paicol, Tesalia, Nátaga, El Pital, Agrado, Iquira y La Argentina, también a los municipios del oriente Caucano Inzá (ver Figura 2) y Páez Belalcazar (ver Figura 3), estos últimos tienen a La Plata, como centro de comercio debido a su localización geográfica y cercanía.



Figura 1. Localización del municipio de La Plata Huila
Recuperado de: <http://www.laplatahuila.gov.co>



Figura 2: Localización del municipio de Inzá en el departamento del Cauca

Recuperado de: <http://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%DB%8C%D9%86%D8%B3%D8%A7>



Figura 3: Ubicación del municipio de Páez Belalcazar en el departamento del Cauca

Recuperado de: [http://es.wikipedia.org/wiki/P%C3%A1ez_\(Cauca\)](http://es.wikipedia.org/wiki/P%C3%A1ez_(Cauca))

Creaciones Big Bang, Nació como un servicio prestado por la compañía La Casa del Estudiante, desde hace 3 años con una máquina bordadora semi-industrial para elaborar escudos para los uniformes de los colegios que se distribuyen en el almacén; antes de establecer el servicio, los escudos se contrataban en una empresa en la ciudad de Bogotá. A partir de estos

años de servicio, se ha observado una oportunidad de mejorar el servicio e implementar uno complementario para estampado de prendas y otros objetos.

Para realizar este análisis de las variables de mercado, primero se elaboró un análisis general de las cifras a nivel nacional de los sectores económicos en los que se enmarca los servicios de Creaciones Big Bang, para luego estudiar el mercado existente en el área de influencia; se realizaron encuestas a modistas y sastres y entrevistas a diferentes empresas competidoras con el fin de establecer sus políticas de servicio y otros aspectos de relevancia para este estudio.

Análisis del Sector

Los servicios de estampado y bordado computarizado de prendas, se encuentran directamente relacionado con el sector textil y confecciones, puesto que los mismos son un valor agregado que se les puede dar a las prendas terminadas para procesos de personalización (véase Figura 4).

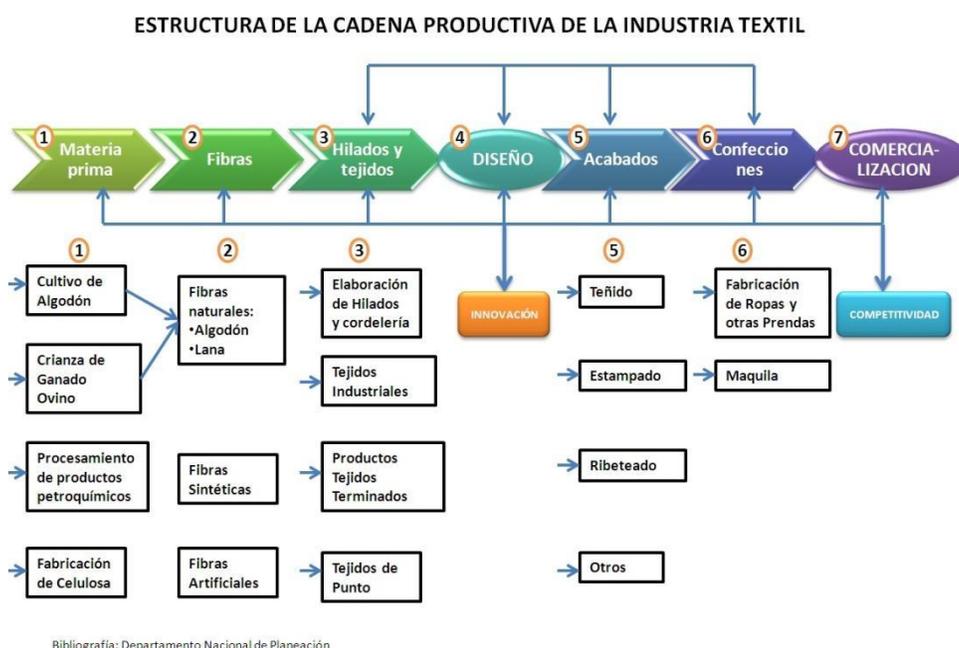


Figura 4: Estructura de la cadena productiva de la industria textil.
Recuperado de: <http://blogeertextil.blogspot.com/>.

Dentro de las diversas técnicas que existen para realizar acabados de prendas de vestir y otras prendas textiles, el estampado y el bordado computarizado permiten una amplia gama de opciones en diversos tipos de prendas y para diferentes mercados; ya que no se puede conseguir información estadística específica de la prestación de estos servicios, es necesario iniciar por la realización de un análisis desde el sector textil confecciones en el contexto nacional, para

comenzar a comprender la dinámica que tiene y que puede tener efecto en el estudio de nuestro interés.

Según el estudio sectorial realizado en 2013 por la empresa AKTIVA Servicios financieros, que describe el entorno de toda la cadena del sector confecciones como: “La actividad que consiste en la transformación de un conjunto de partes o piezas hechas de textiles en productos aptos para su apropiada unión, bien sea en prendas de vestir, accesorios o formas. La cadena productiva que desemboca en las confecciones de prendas de vestir, inicia en la absorción de fibras e insumos primarios, en los que se incluyen la categoría de fibras celulósicas, las cuales comprenden: el algodón, lino, fique yute. Fibras proteicas o de origen natural: Lana, pelo, seda natural. Fibras sintéticas: Nylon, Poliéster y Fibras artificiales: Acetato, rayón y viscosa; estos productos se incorporan al proceso textil (hilatura y tejeduría) en el cual se desarrollan los materiales que sirven de insumo directo, como hilaturas de fibra corta: cordados, hilos peinados e hilatura de filamentos: micro-fibras, tejido plano, tejido de punto, textiles especializados, broches, botones y cierres. Luego sigue un eslabón primordial en toda la industria y es la del diseño textil, servicios especializados y de acabados; estos servicios comprenden teñidos: tintorería, acabados, bordado, lavandería, estampación, impresión y diseños: Servicios de diseño, venta de nombre, servicios especializados según la prenda; todo lo anterior se conjuga en la fase confección y manufactura de indumentaria, que va desde la ropa interior, pasando por la ropa infantil y calcetería hasta la alta costura y dotaciones de uniformes para las empresas. Y finalmente en la comercialización al por menor o al por mayor en tiendas de grandes superficies”.

En los últimos años, el sector textil en Colombia del que hace parte entre otras la actividad de la confección, se ha comportado, especialmente, durante todo el año 2013 con una notable

tendencia negativa, motivada en gran parte, por factores como la devaluación del peso, contrabando, competencia desleal, subfacturación y lentos procesos de renovación tecnológica. No obstante, a partir del año 2014, ha disminuido esta tendencia y según las proyecciones de instituciones como el DANE y el optimismo de los grandes empresarios del sector este comportamiento se ha detenido y se espera que las cifras empiecen a crecer gracias a la revaluación del peso que se espera para los próximos meses y la protección que ha recibido de parte del gobierno nacional entre otros con el decreto 456 para contrarrestar el fenómeno del contrabando.

El eslabón de las confecciones a nivel nacional, se ha visto afectado fuertemente en la última década, por parte de las importaciones, ya que según cálculos de FEDESARROLLO realizados en el año 2013, se incrementaron del 14% al 33%; en esta misma dinámica que ha presentado la actividad de las confecciones, el ingreso de productos provenientes de China, favorecidos por la disminución en sus cuotas a mediados de la década, ha ocasionado que la industria de la confección en nuestro país se oriente por producir prendas de alto valor agregado que les permitan mantenerse en el mercado ya que les es imposible competir con los precios que provienen del país oriental.

Las confecciones en nuestro país presentan un alto índice de informalidad en varios aspectos, como en las importaciones, que según la ANDI, se estima que más del 60%, se realiza de esta manera y según entrevista realizada al clúster Antioqueño, aproximadamente el 70% de las confecciones se realiza desde la informalidad.

A nivel departamental, el sector de confecciones se encuentra desarrollado en una gran parte por actividades comerciales informales; según la información de la Cámara de Comercio de

Neiva, consultada a través de la base de datos de registros empresariales, se han constituido, en la zona de influencia del departamento del Huila formalmente treinta y un (31) empresas tipo persona natural, dedicadas a la confección de prendas de vestir. Sin embargo, de acuerdo con una conversación sostenida con el funcionario encargado de registros en la oficina del municipio de

La Plata, algunas empresas se han registrado bajo otra actividad económica principal, como la comercialización de prendas de vestir al por menor, pero tienen actividades de confección, que sumadas a las 31 mencionadas anteriormente encontramos en la base de datos un total de ciento setenta y cinco (175) empresas tipo persona natural y una (1) persona Jurídica registrada (ver Figura 5).

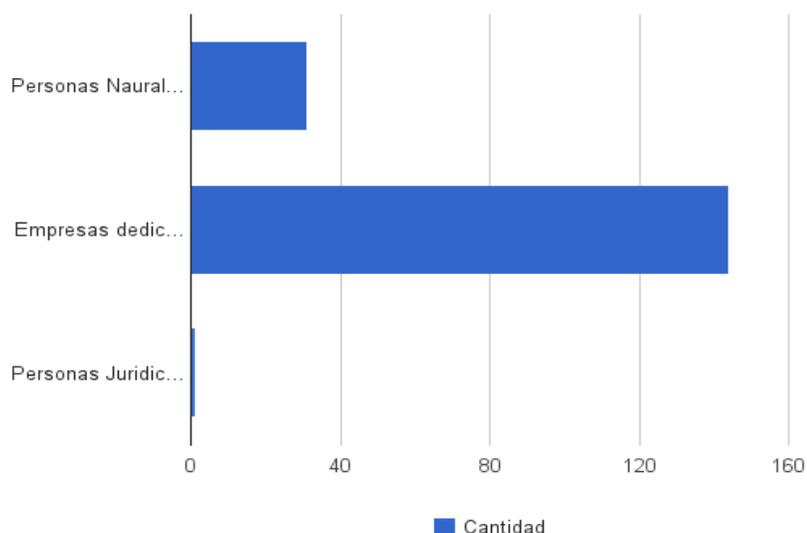


Figura 5. Cantidad de empresas inscritas ante Cámara de Comercio de Neiva hasta el 2015
Fuente: Creada por el autor.

Otro sector que es importante analizar, es el sector de la comunicación gráfica, que también utiliza en un buen porcentaje las técnicas de bordado y estampado para entregar productos promocionales o personalizados.

Según los estudios prospectivos realizados por el Programa de Transformación Productiva (PTP) de Colombia, este sector siempre y cuando aumente su oferta a servicios con valor agregado, aumente su orientación a la exportación, alcance una madurez de toda la cadena de valor y pueda reducir la informalidad, para el año 2032 alcanzaría ingresos por \$3.4 mil millones de dólares.

Según un informe de la superintendencia de sociedades, este sector tuvo un crecimiento en el 2014 de 8.1% en volumen de ventas y 5.9% en el valor de las mismas, alcanzando una facturación de 2.49 billones de pesos (ver Figura 6); dentro de este mismo sector que antes era dominado por los servicios de impresión de libros y publicaciones periódicas, en el mismo año, ha pasado a ser liderado por servicios como las publicaciones comerciales y la fabricación de empaques que han tenido una representación del 42% y 17% respectivamente¹.

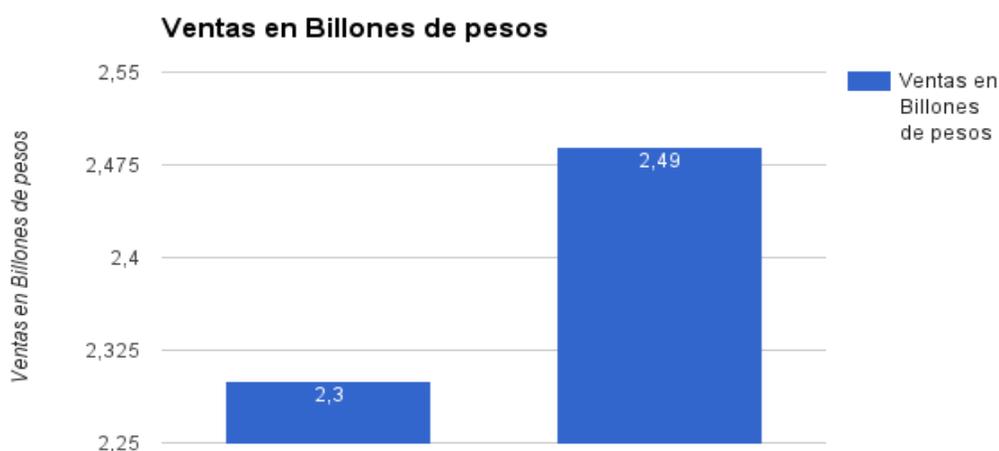


Figura 6: Crecimiento de las ventas de la industria gráfica.

Fuente: Elaborada por el autor.

¹ Tomado de: <http://www.portafolio.co/negocios/industria-grafica-colombia> consultado el día 1 de Junio de 2015.

Tecnologías utilizadas para el servicio de estampado

Para establecer las tecnologías más actuales que se implementan para prestar los servicios de bordado y estampado, se realizó la visita a la feria internacional Andigráfica 2015 en la ciudad de Bogotá, donde se establece que las tecnologías usadas para el estampado de textiles dependen del tipo de material que se quiere estampar.

En caso de prendas de algodón se encuentran en orden de preferencia:

Serigrafía o screen:

Se realiza con máquinas llamadas pulpos y pinturas especiales llamadas plastisol, con un proceso de colocar la imagen que se quiere imprimir en bastidores de mallas para imprimirlas en las prendas.

Transfer:

En esta técnica, se imprime en una impresora de inyección de tinta, sobre un papel especial (transfer) el diseño que se quiere estampar, se recorta y se transfiere a las prendas por calor mediante planchas a temperaturas establecidas.

DTG: DirectToGarment,

Es un método moderno, que utiliza máquinas similares a las impresoras de oficina, donde se colocan las camisetas o cortes de prendas y el diseño se imprime enviándolo desde un software en el computador. Aunque esta tecnología se ha desarrollado desde hace algunos años, solo hasta el 2015, la empresa EPSON ha desarrollado oficialmente el modelo F2000 especial para imprimir en camisetas.

Para prendas con mezcla de materiales sintéticos como poliéster, se utilizan las siguientes técnicas:

Sublimación:

Esta técnica similar al transfer, pero se realiza la impresión con tintas especiales de sublimación y luego se transfiere al textil por calor, mediante planchas.

Impresión digital:

Se utilizan impresoras de gran tamaño (Plotter), con tintas especiales y se imprimen directamente sobre rollos del material textil; se utiliza esta técnica especialmente para actividades publicitarias, donde la duración de la impresión no es tan importante, ya que en promedio soportan 20 lavadas antes de empezar a perder color.

Variables del mercado

Producto/ servicio de Creaciones Big Bang

Servicio de Bordados:

Es el arte antiguo de ornamentación o de personalización de prendas, que con las nuevas tecnologías automatizadas se pueden realizar de manera rápida y económica pudiendo bordar sobre cualquier prenda.

El servicio de bordados se enfoca en la confección de escudos de colegios, logos empresariales, prendas personalizadas, gorras con sus respectivos bordados. En tamaños desde 3x3 cm hasta 45x45cm elaborados con hilos de gran calidad y diseñados con la mejor tecnología para lograr un producto de alta definición.

Servicio de Estampados

Mediante la técnica de sublimación y tranfer, estas técnicas permiten estampar una imagen de alta calidad o transferir al material el diseño realizado para dar un toque original y sofisticado, estas medidas se realizan para estampar camisetas en diferentes sustratos, gorras, vasos, lonas, metal en áreas planas desde 3x3 cm hasta 35x45 cm y en tubulares desde 2x2 cm hasta 12 x 30 cm.

Estos servicios cubren la necesidad que tiene el cliente de distinguirse o uniformarse frente a otros.

Aplicación de los productos o servicios.

Estos bordados y estampados se utilizan en prendas para bebés, en donde el componente principal es el diseño para obtener prendas diferenciadas y exclusivas para cada cliente; en las dotaciones de empresas predomina el logo de cada empresa y el diseño lo trae cada cliente. Se realizan escudos y parches para colegios.

En la lencería para bebé y toallas decorativas, aquí predomina el diseño y estilo elegante. También se presenta el servicio para gorras bordadas y estampadas con logos de empresas que pretenden realizar publicidad y regalos publicitarios a sus clientes, y gorras personalizadas relacionadas con temas de moda colores y formas

Fortalezas y debilidades de los servicios frente a los competidores.

Fortalezas

- La empresa tiene planeado complementar el servicio de bordados con el de estampado lo cual permite ofrecer servicios diferentes ya que la mayoría de las empresas solamente tienen el servicio de bordado o estampado.
- Tenemos una alianza estratégica con el almacén La Casa del Estudiante que tiene buena reputación y está ubicado en el centro de la ciudad, allí es donde se recepcionan todos los trabajos, esto hace que los clientes encuentren de forma rápida el sitio y que maneje un alto prestigio.
- Tenemos una ubicación privilegiada entre los departamentos del Huila y Cauca lo que nos hace aliados estratégicos de los clientes esta región, en donde el servicio de bordado y estampado se encuentra centralizado en las ciudades capitales.
- Tenemos una ubicación privilegiada al estar en el suroccidente del departamento del Huila, lo que nos hace aliados estratégicos de los clientes esta región y de la del nororiente del Cauca, en donde el servicio de bordado y estampado se encuentra centralizado en las ciudades capitales.

Debilidades.

- El mantenimiento de las máquinas genera demoras y tiempos improductivos, porque en caso de presentar una falla hay que tenerlas detenidas por varios días, ya que nos encontramos retirados de Bogotá que es en donde se encuentran los técnicos.
- La poca disponibilidad de personal en la región, idóneo y con las competencias necesarias para realizar el trabajo, que sepa el cuidado y manejo de las máquinas.

- En las épocas de temporadas o de altos volúmenes de pedidos podrían existir limitaciones con el cumplimiento en la entrega de prendas.

Solución a las debilidades.

Capacitar al operario de las máquinas, para que esté técnicamente entrenado para realizar mantenimientos preventivos y coordinar la programación con el técnico representante de los equipos para los mantenimientos mayores de acuerdo a lo recomendado por el fabricante.

Contratar personal para capacitarlo en el software de diseño para las bordadoras y sublimación

Factores para destacar de los servicios

Rapidez:

Por ser los únicos en prestar el servicio en la región podemos entregar con rapidez y en el mismo día, ya que nuestra competencia se encuentra en la ciudad de Neiva lo cual haría necesario viajar hasta allá para obtener el servicio.

Diseño:

Gracias al software que se utiliza, se puede tener versatilidad en los diseños y se puede crear proyectos innovadores.

Proveedores que se necesitan para la prestación del servicio

Los proveedores que se necesitan para suministrar las materias primas de la empresa son:

Distribuidores de Hilos:

Hilos la Alquería, Hilos Penta, Hilos Tseyu, Hilos Marathon.

Distribuidores de pinturas:

La casa del Screen, Impresistem, Sperling, Duracolor.

Proveedor de máquinas bordadoras y estampadoras con servicio de mantenimiento y repuestos:

Sperling, MPS mayoristas de Colombia, Mueblimaquinas, Hembroider, Duracolor, Macoser.

Proveedores de software para diseño:

Mps Mayoristas de Colombia, Amazon.

Proveedores de entretelas, telas y gorras: Lafayette,

Fenix, Portofino, Textifilh, distribuidora la 10 ykilotelas.

Estas Empresas están ubicadas en las ciudades de Bogotá, Neiva y Medellín. El stock de hilos, pinturas, telas y entretelas en estas empresas es de alta calidad ya que son marcas dedicadas al sector textil y ofrecen excelente garantía; estos materiales se encuentran de forma permanente y no existe dificultad para conseguirlos, el único aspecto que los afecta es la variación del precio del dólar ya que todos estos suministros son importados.

Para la maquinaria como las bordadoras, impresoras, planchas y el software si se tiene que hacer el requerimiento con anticipación puesto que hay que importar las máquinas realizar una adecuación del espacio y agendar al técnico para realizar la instalación, estas empresas cuentan con garantía directamente de la fábrica y tienen técnicos especializados para el manejo de cada máquina, adicional a esto encontramos que poseen un excelente stock de repuestos lo que disminuye el tiempo de reparación de la maquinaria. Las empresas dedicadas a la venta de maquinaria ofrecen crédito de 12 y 18 meses y descuentos por compras de contado.

Clientes

Los segmentos de clientes que vamos a atender se dividen de la siguiente forma:

- Modistas y sastres de estratos 2 y 3 ubicados en los municipios de La Plata, Nátaga, Tesalia, Paicol, La Argentina, Inzá y Belalcazar que se dediquen a la elaboración de uniformes y dotaciones con diferentes acabados, que busquen servicios de bordados y estampados de calidad y rapidez.
- Almacenes de adornos y de uniformes colegiales en donde se venden escudos de colegios, apliques para lencería y parches para prendas de vestir.
- Personal encargado de realizar los eventos y ferias de los diferentes municipios y veredas, que su característica es hacer publicidad por medio de ponchos, gorras, camisetas, estampados y bordados.
- Personal de recursos humanos encargados de las dotaciones de las empresas.

Competencia

Las empresas competidoras están ubicadas en el municipio de Neiva y en la ciudad de Bogotá lo cual hace que sus servicios se encarezcan por fletes, además los tiempos de entrega son mayores.

En los bordados como en la sublimación las empresas de Neiva son gran competencia cuando se trate de grandes volúmenes de producción por los costos que manejan, ya que ellos tienen máquinas de mayor capacidad, a diferencia de nuestra empresa en donde se tendrán máquinas de

una o dos cabezales para diseños especiales y en cantidades que nuestros clientes, las modistas, las empresas y particulares manejan para dar mejor uso a la capacidad instalada y no desaprovechar en instalaciones e infraestructura.

La actividad del bordado se encuentra registrada ante cámara de comercio con el CIU 1392 “Confección de artículos con materiales textiles, excepto prendas de vestir”; según la base de datos de la cámara de comercio de Neiva, encontramos los siguientes resultados para el departamento del Huila de personas naturales registradas con la mencionada actividad comercial principal:

Número de empresas discriminadas por municipios; La plata 1, Neiva 34, Garzón 4, Pitalito 9, Paicol 1; aunque estas empresas pueden dedicarse a otras actividades diferentes al bordado que están incluidas en la misma clasificación por ejemplo “Tapicerías para vehículos”; complementando esta información, se realizó una búsqueda en el portal de internet de “Las páginas amarillas” <http://www.paginasamarillas.com.co/>, de empresas en Neiva que se dediquen a realizar bordados, encontramos 13 resultados y ninguno en los otros municipios.

La actividad de estampado se encuentra registrado ante cámara de comercio con los códigos CIU 1811 “Actividades de impresión” y 1313 “Estampado no serigráfico”; en la base de datos suministrada por la Cámara de Comercio no se encuentran registros con estas como actividades principales; en la consulta a través del portal de Páginas Amarillas, se encontraron 6 empresas con esta actividad, incluyendo una que presta también el servicio de bordado.

Para analizar diferentes aspectos de la competencia, se visitaron 4 empresas y encontramos lo siguiente:

Mundo Bordados – Neiva

Ubicación: Centro Comercial los Comuneros

Tipo de Bordados: Dotaciones, guayaberas, blusas; generalmente en todo tipo de prendas.

Diseño: No hacen diseños; hay que llevarles el diseño y ellos calcan.

Precios: Oscilan entre \$1.000 y \$1.500 las letras (depende el número de letras, pero no especifican hasta no llevar la prenda) y otras formas hasta \$2500 dependiendo de la complejidad.

Forma De Pago: En efectivo, no reciben tarjetas, no dan crédito.

Domicilios: No recogen ni entregan a domicilio; lo hacen únicamente cuando se trata de clientes especiales.

Tiempos De Entrega: De un día para otro; en temporadas de alta demanda tardan de 2 a 3 días.

Estampados: No trabajan estampados.

Página En Web: No tiene; solamente figura en las páginas amarillas y la dirección en internet.

Variedades Y Bordados

Ubicación: Carrera 16 # 20 - 05

Tipo De Bordados: Dotaciones, guayaberas, blusas; casi no trabajan gorras ni diseños “muy complejos”.

Diseño: No hacen diseños; hay que llevarles el diseño y ellos calcan.

Precios: Oscilan entre \$1500 y \$ 2500 las letras (depende el número de letras, pero no especifican hasta no llevar la prenda) y otras formas hay que mostrarlas para definir el precio.

Forma De Pago: En efectivo, no reciben tarjetas, no dan crédito.

Domicilios: No recogen ni entregan a domicilio.

Tiempos De Entrega: Generalmente de un día para otro.

Estampados: No trabajan estampados.

Página En Web: No tiene; solamente figura en las páginas amarillas y la dirección en internet.

Bordados Y Estampados

Ubicación: Carrera 1H # 8 - 13

Tipo De Bordados: Todo tipo de bordados especialmente dotaciones, gorras, ponchos y publicidad en general; en temporada alta no trabajan bordados personalizados como camisas, blusas entre otros.

Diseño: No hacen diseños; hay que llevarles el diseño y ellos calcan.

Precios: Oscilan entre \$1500 y \$ 2000 las letras (depende el número de letras y puntadas). Cuando se trata de bordados personalizados los precios se calculan por centímetros. Para guayaberas tienen precios estándar (\$15.000).

Forma De Pago: En efectivo para clientes casuales y otras formas de pago para clientes conocidos. El pago con tarjeta también depende de las cantidades.

Domicilios: Se hace el negocio en el taller y una vez formalizado si hacen el domicilio. Cuando se trata de clientes especiales si prestan el servicio.

Tiempos De Entrega: De un día para otro; en temporadas de alta demanda tardan de 2 a 3 días.

Estampados: Si trabajan estampados.

Página En Web: No tiene; solamente figura en las páginas amarillas y la dirección en internet.

Estampados Kreatex

Ubicación: Calle 12 # 1 - 31

Tipo De Bordados: Todo tipo de bordados, dotaciones, gorras, ponchos y publicidad en general.

Diseño: Si el cliente lo requiere hacen diseños.

Precios: Cuando se requiere hacer el diseño hay que cancelar de manera anticipada \$10.000 los cuales son descontables del valor del trabajo.

Los precios de los bordados oscilan entre \$1500 y \$ 2000 las letras (depende el número de letras y puntadas). Cuando se trata de bordados personalizados los precios pueden llegar a \$2.500 cuando son cantidades mayores a dos docenas.

Forma De Pago: En efectivo para clientes casuales y otras formas de pago para clientes conocidos. El pago con tarjeta también depende de las cantidades.

Domicilios: Se hace el negocio en el taller y una vez formalizado y para clientes especiales si prestan el servicio a domicilio.

Estampados: Trabajan estampados en tela, lapiceros, llaveros, calculadoras, vasos, etc.

Vendedores: Si tienen.

Página En Web: <http://www.kreatex.com.co/>.

La lista de precios se establece dependiendo de factores como cantidades, número de puntadas y complejidad del diseño, ya que en prendas por unidad o pocas cantidades el valor para el cliente es alto y las empresas con máquinas de alto rendimiento tienen impedimentos en realizar esta labor puesto que serían improductivas, y estarían trabajando a media capacidad. En estos servicios seríamos económicos con respecto a la competencia, otro aspecto determinante frente a la competencia son los diseños para lencería y guayaberas ya que estos son cada uno diferente y

se puede colocar en diferentes máquinas y así tener una mayor producción y disminución del tiempo.

Un aspecto que da ventaja frente a la competencia es que en la región tendríamos un aliado estratégico que es el Almacén La Casa del Estudiante el cual lleva 35 años atendiendo a la región, distribuyendo uniformes, dotaciones entre otras prendas y que nos permitiría tener la recepción de la solicitud de los servicios en su establecimiento comercial, lo que hace que los clientes lleguen con mayor facilidad.

De acuerdo con los resultados de la encuesta, en el área de influencia de la empresa, encontramos 6 modistas que poseen bordadoras familiares de una cabeza y una aguja y la mayoría de ellas solo bordan nombres y en áreas muy pequeñas; para los estampados encontramos que todos se hacen de forma manual con técnicas como el screen, y solo una persona hace transfer para vasos; en los casos vistos la competencia directa que tenemos en la región de influencia, ninguna ofrece estampado digital ni bordadoras de gran formato.

Tamaño del mercado

Los demandantes de los servicios de bordado y estampado están representados en un gran porcentaje por las personas que poseen talleres de confección de prendas y como se mencionó anteriormente los que se han registrado con actividad de venta al por menor de prendas de vestir.

En la Tabla 1. Se presenta un resumen de la información analizada de las base de datos proporcionada por la Cámara de Comercio de Neiva.

Tabla 1: *Resumen de registros ante Cámara de Comercio de Neiva demandantes potenciales.*

Municipio	No. Personas Jurídicas.	No. Personas naturales	Establecimientos de comercio
Neiva	26	836	846
La Plata	1	108	103
Tesalia	0	10	10
Paicol	0	11	11
Nátaga	0	1	1
Agrado	0	12	12
El Pital	0	14	13
La Argentina	0	13	15
Iquira	0	6	5

Nota: Fuente: Creado por el autor.

En el municipio de La Plata y municipios vecinos, las confecciones se mueven principalmente por el mercado de los uniformes escolares y en menor magnitud las dotaciones empresariales y prendas confeccionadas a la medida, así como otras confecciones especiales que incluyen lencerías trajes típicos entre otros. La dinámica de las confecciones en la región donde se encuentra el nicho de mercado, se desarrolla en pequeñas empresas familiares y a través de un trabajo de campo pudimos establecer la siguiente información: Dieciocho 18 establecimientos con local abierto al público, cuarenta y uno (41), talleres de confección desarrollados en casas de

habitación sin local comercial, de las cuales, pudimos establecer que seis (6), cuentan con máquinas de bordar tipo familiar, en total, se encontraron cincuenta y nueve (59), talleres dedicados a la confección y que requieren los servicios de estampado y bordado para las prendas que fabrican.

Para estimar mercado, se analizan los siguientes sectores que representan los consumidores potenciales de los servicios de bordado y estampado en los municipios que hacen parte del área de influencia de la empresa:

Colegios, ya que los estudiantes usan en sus uniformes, los emblemas de las instituciones bordados; en la Tabla 2, se resume la información de las Instituciones Educativas con su

Tabla 2: Información de las Instituciones Educativas del área de influencia.

Municipio	No. Instituciones Educativas	No. Sedes	No. Estudiantes Matriculados a Marzo de 2015
La Plata	18	127	14464
Nátaga	4	23	1636
Tesalia	4	20	2425
Paicol	1	20	1510
Pital	6	38	3105
La Argentina	6	33	3357
Paez	20		9826
Inzá	16		7177
TOTAL	75	261	53326

Nota: Fuente: Secretaría de educación del Huila, Informe de matrículas oficial 31-03-2015, Secretaría de Educación del Cauca.

Encontramos que los talleres de modistas son 59 y las personas registradas en cámara de comercio que manejan actividades del sector textil son 175 para un estimado de mercado potencial en el sector de 234 usuarios.

Cada estudiante utiliza en promedio dos (2), escudos en sus uniformes, lo que equivale a: $53.326 \times 2 = 106.652$ escudos, estos se venden a un valor promedio es de mil pesos (\$1000), por lo que este mercado potencial está valorado anualmente en \$106'652.000.oo.

En el SENA del municipio de La Plata, los aprendices utilizan tres (3) uniformes que llevan la imagen institucional bordada; anualmente ingresan en promedio 2313 nuevos aprendices lo que equivale a 6939 bordados al año valorados en \$6.939.000 pesos a un precio promedio de mil pesos (\$1000).²

Las Empresas o entidades que implementan dotaciones para sus empleados, con la imagen corporativa bordada o estampada, las cuales se hacen directamente con la empresa o a través de las modistas; este mercado lo calculamos por medio de los trabajadores afiliados a la caja de compensación Comfamiliar Huila a los cuales se les deben asignar tres (3) dotaciones al año, que van bordadas o estampadas; el número de afiliados total es de 107.806³ en donde el 18% pertenece a la región del occidente Huilense.

Tabla 3: Valoración del mercado de dotaciones según empleados afiliados a Caja de Compensación.

Región	Afiliados
Afiliados Comfamiliar Huila	107.806
Afiliados Comfamiliar región occidente	19.405
Total dotaciones occidente	58.215
Logos empresariales valorados	\$58.215.000

Nota: Fuente: Creado por el autor.

² Tomado de reporte de administración educativa SENA CDATH 2014

³ tomado de <http://www.comfamiliarhuila.com/informe-de-sostenibilidad-2014/files/assets/basic-html/page8.html>

En la región se organizan eventos y ferias que necesitan de publicidad y promoción y utilizan estampados o bordados para la imagen del evento; de acuerdo con esto, se registra la siguiente información discriminada por municipios:

- El municipio de La Argentina tiene tres eventos en la zona urbana: celebración de festival de San Pedro, la fiesta del aniversario y la feria equina y de especies menores y en la zona rural se hacen alrededor de unas 8 ferias y fiestas.
- El municipio de ⁴La Plata tiene cuatro eventos en la zona urbana: El San Pedro, la Feria Equina y de especies menores, Feria Agroempresarial, Feria Departamental del café y en la zona rural se hacen alrededor de unas 25 ferias y fiestas durante el año.
- El municipio de Paicol tiene 3 eventos: El San Pedro, Feria ganadera y Feria de cafés especiales.
- El municipio de Tesalia tiene 2 eventos El San Pedro y Feria Ganadera.
- El municipio de Nátaga tiene 3 eventos el Sampedro, La Feria Ganadera y Las Fiestas de la Virgen de las mercedes.
- Los municipios de Pital y El Agrado realizan en el año alrededor de 5 Ferias y fiestas.
- El municipio de Belalcazar realiza al año en zona urbana 5 fiestas y en la zona rural 13 ferias de cabildos y mingas.
- El municipio de Inzá realiza La Feria comercial y artesanal y el festival equino.

Para las ferias se estima que se realizan 50 bordados o estampados en las prendas utilizadas pueden ser gorras, ponchos, Camibusos o raboegallos, y para los Sampedros las bandas para las reina, de los 73 eventos el mercado valorizado es de \$10.950.000 pesos.

⁴ tomado de <http://www.viajaporcolombia.com/ferias-y-fiestas/huila/>, visitado el 30 de Mayo 2015

Talleres de confección, que fabrican prendas especiales como guayaberas, lencerías y trajes típicos, tenemos información por las encuestas realizada que en el municipio de La Plata se encuentran 9 talleres que se dedican a la confección es estos artículos y anualmente realizan en promedio:

- 90 guayaberas, el bordado valorizado es de \$1.080.000.00 pesos con un precio promedio de \$15000.00.
- Trajes típicos: 120 pecheras, 300 raboegallos, 50 faldas, 70 bandas para reinas, y 120 ponchos; lo que equivale a un mercado valorado en \$4.180.000.00 pesos.
- Lencería: 30 unidades; equivale a un mercado valorado en \$3.000.000 pesos

Estos datos representan un total de \$8.260.000 pesos por año.

Existe además, un mercado potencial de logos personalizados, de clientes que solicitan el servicio solo una vez, del cual no tenemos ninguna información relacionada formalmente, por esta razón no colocamos ningún valor estimado.

La Fracción del mercado que el servicio logra en un año es calculado de la siguiente manera:

$$\text{Fraccion del mercado} = \frac{\text{Volumen de ventas}}{\text{Mercadoglobal}}$$

$$\text{Fraccion del mercado} = 97.800.000/191.016.000$$

$$\text{Fraccion del mercado} = 0.511$$

La Fracción del mercado que se espera lograr equivale al 51,1% del mercado global, debido a que es un mercado en el que se ha encontrado poca competencia.

Estrategias de mercadeo

Estrategia de Precio

1. Las políticas de precios que establece la competencia en el caso de los bordados es por puntadas con valor de \$0.12 o 62 pesos el minuto y de los estampados por área y colores el centímetro cuadrado 15 pesos full color y 10 pesos en baja resolución.
2. El precio previsto por Creaciones Big Bang para bordados es por tiempo ya que nuestra empresa va a manejar entregas rápidas a los clientes entonces manejaremos por tiempo el minuto tendría un costo de \$80 en bordados y en estampados el centímetro cuadrado de \$20 pesos por centímetro cuadrado.
3. Como estrategia de precio se manejaría un precio diferencial con las modistas que son las que necesitan el servicio con mayor frecuencia; sobre el precio público se puede implementar un 20% de descuento.
4. En este tipo de servicio no se maneja venta crédito, normalmente se cobra contra entrega o 50% por adelantado como anticipo.

Estrategias de Venta

1. El servicio que tiene mayor rotación y mayores clientes son los escudos de colegios bordados, que durante el año tendrían un mercado potencial de 106.652 unidades, los cuales se pueden comenzar a vender en los principales almacenes de los municipios en donde distribuyen uniformes y suministros para colegios, en esta estrategia estaría nuestro principal aliado que maneja los escudos de todos los colegios urbanos y rurales,

además entregar un portafolio de servicios a las diferentes modistas de la región ya que ellas entregan los uniformes con sus respectivos escudos ya colocados.

2. Realizar visitas a las diferentes empresas ofreciendo los servicios de bordado y estampado para hacerles conocer que en la región existe una empresa que se encarga y desarrolla esta labor para que puedan identificarse llevando el logo en las diferentes dotaciones.
3. Con un grupo de modistas manejar proyectos completos de lencería para bebés y guayaberas la cual puede ser una línea especializada y de valor agregado, lo que nos haría percibir mayores ingresos en prendas personalizadas.
4. Crear un servicio Express, en el que los tiempos entre la recepción de la prenda y la entrega no sean mayores a 2 horas para que el cliente no tenga dificultades con el tiempo.
5. Ofrecer catálogos por líneas; en estos manejar diversidad de clases de diseños ya estandarizados para que el cliente pueda seleccionar lo que desea y que sean entregados en el menor tiempo posible.
6. Elaborar diseños Bonitos y de Calidad, para los clientes ofreciéndoles excelente servicio de atención al cliente y haciendo seguimiento para entregarles información de nuevos servicios o productos desarrollados por la empresa.
7. Innovar con el servicio a domicilio requerido por el 82% de las personas encuestadas.
8. Realizar en el punto de venta diseños de camisetas estampadas con la fotografía u otros diseños y gorras personalizadas a las cuales pueden acceder la población en general.
9. Diseñar y crear una página web que permita comercio online para desarrollo de proyectos con alto nivel de personalización y para atender clientes dentro y fuera del área de influencia.

10. Establecer relaciones comerciales con las personas encargadas de las distintas ferias y eventos para presentarles el portafolio de servicios de la empresa.
11. A partir de la encuesta realizada se encontraron resultados concluyentes acerca de opciones que quisieran que se implementaran con el servicio de bordado y estampados (ver figura 7) y el deseo de la existencia del servicio a domicilio (ver Figura 8).

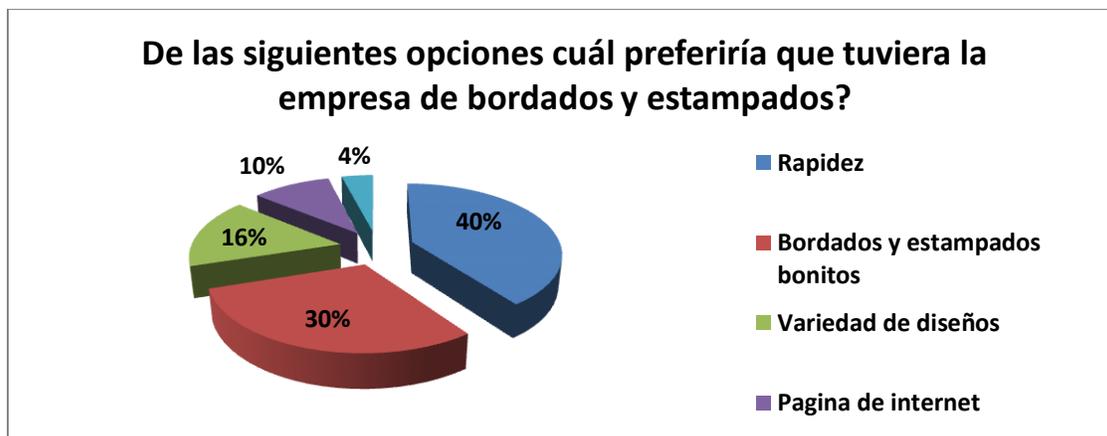


Figura 7: Opciones de valor agregado en la prestación del servicio

Fuente: Creado por el autor.

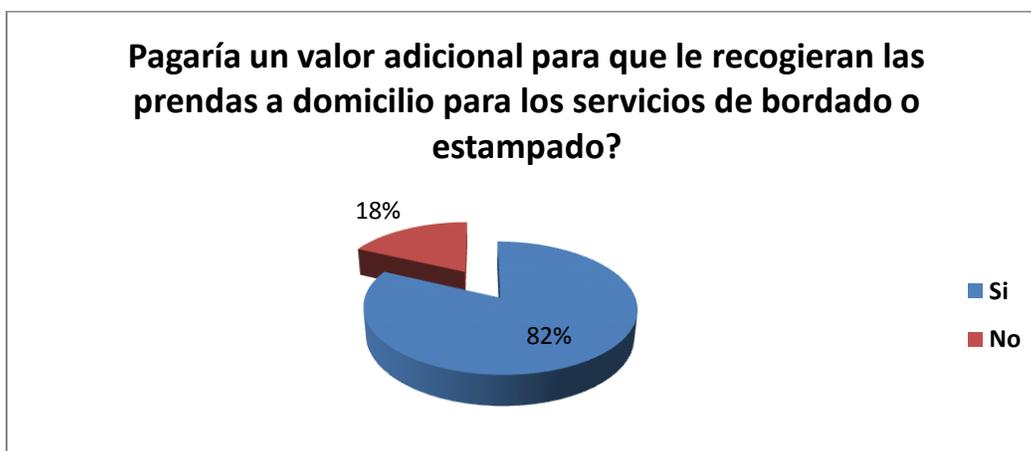


Figura 8: Preferencias de pago por servicio a domicilio.

Fuente: Creado por el autor.

Estrategia promocional

- Nombre de la empresa: Creaciones Big Bang.
- Distribuiremos gorras y camisetas con los logos de la empresa y les brindaremos la información de los servicios a través de un portafolio completo.
- Crear una página empresarial en Facebook e Instagram y actualizarla continuamente para dar a conocer los servicios mediante las redes sociales más populares y alcanzar mayores clientes potenciales.
- Pautar en las emisoras: potencia latina de La Plata, Cristalina de La Argentina y en Radio Nasa de Belalcazar para dar a conocer los servicios en toda la región de influencia.

Estrategia de Distribución

El canal que se utilizara será directo con puntos de venta, en especial el ubicado en el almacén La Casa del Estudiante en el municipio de La Plata.

Para el servicio por internet los despachos se realizarán con las transportadoras Servientrega, TCC y Envía.

Comisionistas: gorras con logos especiales, que se colocaran en calidad de consignación en empresas especializadas.

Políticas de Servicio

Teniendo en cuenta que la calidad es un estándar y una política en la empresa, Creaciones Big Bang ofrece las siguientes ventajas:

- Realizaremos pruebas a los diseños para que el cliente apruebe el trabajo encomendado.

- Tendremos Servicios Exprés para los clientes que tienen premura con el tiempo de entrega de sus trabajos.
- Los diseños se pueden recibir en medio magnético, impresos o por correo electrónico; la persona de atención al cliente estará atenta para recibir la información y cumplir con los tiempos de entrega.
- Los trabajos se iniciaran con el 50% por adelantado y el 50% restante contra entrega a excepción de las modistas con quienes se realizarán cortes de trabajo cada 30 días.

Conclusiones

1. Con el análisis de las variables concluimos que existe un mercado con gran demanda de los servicios y que esta desatendido lo que le permite a la empresa consolidar el servicio de bordado computarizado e iniciar la prestación de servicio de estampado digital con una penetración del 51% del mercado, la etapa a seguir para concatenar este estudio a un plan de negocio, es analizar la parte financiera y técnica.
2. Se logro identificar la necesidad existente del servicio de estampados, el cual hasta el momento en la región se elabora de forma artesanal, y como consecuencia se generan costos mayores; al ofrecer el servicio de estampado digital, se reducirán los costos de producción y hará llamativo el servicio; adicionalmente encontramos que el sector de las artes gráficas está creciendo rápidamente con un incremento aproximado del 8% anual aportando mayor demanda de los productos de impresión digital.
3. Con el análisis de la competencia se logró entender que los bordados en la región de influencia necesitan de un valor agregado para competir con las empresas de Neiva, adicional a este los estampados digitalizados serian un servicio nuevo y que ofrecerá mayor economía al cliente.
4. Al enfocar el estudio en conocer a los clientes, las estrategias se dirigieron a cada segmento diferenciando, a las modistas, a los almacenes y a los clientes esporádicos asignándoles un escalafón de precios y prioridad en la ejecución del servicio, y adicional a esto se encontró una gran oportunidad en la implementación de las TIC para la promoción de los servicios por medio de página web y redes sociales.

Bibliografía

VARELA R, “Innovación Empresarial Arte y Ciencia en la Creación de Empresas”, 2001

MENDEZ R, “Formulacion y Evaluacion de Proyectos Enfoque para Emprendedores” 2014

Anexo 1.

Encuesta Para Conocer Demanda Potencial DeEl Servicio De Bordado Y Estampado

Buenos días, estamos realizando una investigación sobre los servicios de bordado y estampado en la región quisiéramos solicitar su colaboración para que nos respondan unas pocas preguntas.

1. De los siguientes acabados para prendas cual utiliza

- a) Bordado
- b) Estampado
- c) Ninguno

2. ¿En que sitio adquiere estos servicios?

- a. Bordado _____
- b. Estampado _____

3. ¿Qué razones le llevaron a este sitio y no a otros? _____

4. ¿Cuáles son las prendas que más envía para estos servicios? Puede elegir varias opciones

- | | |
|--|------------------------------------|
| a. Logos de empresas bordados _____ | e. Bordado de Guayabera _____ |
| b. Logos de empresas estampados _____ | f. Apliques para lenceria _____ |
| c. Números de equipos de futbol estampados _____ | g. Bordados personalizados _____ |
| d. Números de equipos de futbol bordados _____ | h. Estampados personalizados _____ |

5. ¿Cuántos bordados manda a hacer mensualmente?

- a. 1-5 _____ b. 6-20 _____ c. 21_50 _____

6. ¿Cuántos estampados manda a hacer mensualmente?

- a. 1-5 _____ b. 6-20 _____ c. 21_50 _____

7. ¿De las siguientes opciones cual preferiría que tuviera la empresa de bordados y estampados?

- | | |
|--|------------------------------|
| a. Bordados y estampados bonitos _____ | b. Rapidez _____ |
| c. Página en internet _____ | d. Variedad de diseños _____ |

e. Excelente atención a clientes _____ f. otros ¿Cuál? _____

8. ¿Qué servicio adicional le gustaría que ofreciera la empresa? _____

9. ¿Pagaría un valor adicional para que le recogieran las prendas a domicilio para servicio de bordado o estampado?

a. SI___ b. NO___

10. Si su respuesta anterior fue SI ¿Cuánto valor estaría dispuesto a pagar adicional?

a. 1000 a 3000 pesos _____ b. 3100 a 5000 pesos _____

GRACIAS POR SU COLABORACION

Anexo 2.

Resultados Encuesta Creaciones Big Bang

Reporte en frecuencia absoluta

1 De los siguientes acabados para prendas cual utiliza

Total Encuestas	Orden	Descripción	Total	Frecuencia
50	1	Bordado	40	80%
50	2	Estampado	31	62%

Respuesta múltiple

4 Cuales son las prendas que más envía para estos servicios

Total Encuestas	Orden	Descripción	Total	Frecuencia
50	1	Logos de empresas bordados	17	34%
50	2	Logos de empresas estampados	7	14%
50	3	Números de equipos de futbol estampados	14	28%
50	4	Números de equipos de futbol bordados	1	2%
50	5	Bordado de guayabera	15	30%
50	6	Apliques para lencería	12	24%
50	7	Bordados Personalizados	23	54%
50	8	Estampado Personalizado	23	46%

Única Respuesta

5 cuántos bordados manda a hacer mensualmente

Total Encuestas	Orden	Descripción	Total	Frecuencia
50	1	1-5	17	34%
50	2	6-20	20	40%
50	3	21-50	3	6%

Única Respuesta

6 cuántos estampados manda a hacer mensualmente

Total Encuestas	Orden	Descripción	Total	Frecuencia
50	1	1-5	10	20%
50	2	6-20	16	32%
50	3	21-50	3	6%

Única Respuesta

7 De las siguientes opciones cual preferiría que tuviera la empresa de bordados y Estampados

Total Encuestas	Orden	Descripción	Total	Frecuencia
50	1	Bordados y estampados bonitos	15	30%
50	2	Rapidez	20	40%
50	3	Pagina de internet	5	10%
50	4	Variedad de diseños	8	16%
50	5	Excelente atención a clientes	2	4%

Única Respuesta

9 Pagaría un valor adicional para que le recogieran las prendas a domicilio para servicio de Bordado o estampado

Total Encuestas	Orden	Descripción	Total	Frecuencia
50	1	si	41	82%
50	2	no	9	18%

Anexo 3.

PREGUNTAS ENTREVISTAS

1. ¿Qué tipo de confecciones usted realiza?
2. ¿Para qué tipo de clientela (estratos o segmentos) usted le confecciona?
3. ¿Sus clientes le solicitan la confección de prendas que tengan bordados?
4. ¿Con qué frecuencia le solicitan prendas que tengan bordados?
5. ¿Qué tipo de bordados le solicitan; estándar o personalizados?
6. ¿Cómo le confecciona a una clientela variada, quiénes prefieren que las prendas tengan bordados?
7. ¿Los bordados que le solicitan usted los hace o los manda a fabricar?
8. ¿Se le presentan inconvenientes con las personas que le elaboran los bordados? ¿Qué tipo de inconvenientes son los más frecuentes?
9. ¿Estos inconvenientes le han ocasionado problemas con su clientela?
10. ¿Cuándo existe un error en el proceso de bordado de qué forma le gustaría que solucionaran el error?
11. ¿Qué tiempo cree usted que sería adecuado en la fabricación de los bordados?
12. ¿Como cree ud que debería ser la atención en la recepción y entrega del bordado?
13. ¿Cuáles son la épocas en las que mayor demanda de bordados le solicitan?
14. ¿Acude siempre a la misma parte para que le hagan los bordados?
15. ¿Conoce otras empresas de bordados en la región?
16. ¿Se siente satisfecha con el servicio contratado o le gustaría cambiar y por qué?
17. ¿Usted acude a la fábrica de bordados o ellos vienen hasta su taller y la atienden aquí?
18. ¿Qué forma de pago maneja usted con la empresa que le fabrica los bordados? Prefiere alguna otra modalidad de pago (crédito, tarjeta, etc.)
19. ¿Si sus prendas tuvieran bordados excelentes cree que le generarían mayores beneficios para su trabajo? cómo cuáles?
20. ¿Sería importante para Ud. tener la información en internet de los bordados terminados, de lo nuevo y de logos nuevos?
21. ¿Cómo cree Ud. que debería ser la atención en la recepción y entrega del bordado?
22. ¿Cuánto tiempo cree Ud. que debería durar la producción de un bordado?
23. ¿En qué situaciones Ud. mandaría a hacer un bordado a otra empresa y cuáles otras empresas conoce?
24. ¿Cómo se enteró que existía un sitio de bordados en la plata?
25. ¿Cuándo existe un error en el proceso de bordado de qué forma le gustaría que solucionaran el error?
26. ¿Está de acuerdo con la forma de cobrar los bordados, o Ud. consideraría que existe una mejor forma de hacerlo?
27. ¿En qué debería mejorar el servicio y que se debería mantener en la empresa?

28. ¿De qué manera cree Ud. que incentivaría la compra de bordados
29. ¿Si existiera un estímulo por la compra frecuente que tipo de estímulo creería ud que es el mejor?
30. ¿Cree un que es mejor el servicio rápido y con un precio promedio alto o un precio bajo con entregas más largas?
31. ¿Prefiere la atención de las empleadas del almacén, de las bordadoras o de la jefe en que se diferencian

ANEXO 4

PROYECCION DE VENTAS 1

ITEM	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2016	2017	2018
VOLUMEN ESTIMADO DE VENTAS															
estampado y bordado pequeño	4000	4000	4000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	57000	62700	68970
Precio de Venta (\$/Und).	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1100	1210
bordado grande	200	200	200	500	500	500	500	500	500	500	500	500	5100	5610	6171
Precio de Venta (\$/Und)	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4400	4840
estampado grande	200	200	200	500	500	500	500	500	500	500	500	500	5100	5610	6171
Precio de Venta (\$/Und)	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4400	4840
VALOR TOTAL DE VENTAS (\$)	5600000	5600000	5600000	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	97800000	118338000	143188980
Iva	896000	896000	896000	1440000	1440000	1440000	1440000	1440000	1440000	1440000	1440000	1440000	15648000	18934080	22910236,8
Retefuente	336000	336000	336000	540000	540000	540000	540000	540000	540000	540000	540000	540000	5868000	7100280	8591338,8
TOTAL VENTAS CON IVA	6496000	6496000	6496000	10440000	10440000	10440000	10440000	10440000	10440000	10440000	10440000	10440000	113448000	137272080	166099217
Ventas al contado sin Iva ni Retefuente	5600000	5600000	5600000	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	9000000	97800000	118338000	143188980
Ventas a plazos sin Iva ni Retefuente	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos por ventas de Contado	6160000	6160000	6160000	9900000	9900000	9900000	9900000	9900000	9900000	9900000	9900000	9900000	107580000	130171800	157507878
Recuperación de Cartera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ingresos Efectivos	6160000	6160000	6160000	9900000	9900000	9900000	9900000	9900000	9900000	9900000	9900000	9900000	107580000	130171800	157507878