



# Becos

*Jonatan Ahumada & Jorge Garzón*



## Índice

### [1. Análisis del entorno](#)

#### [1.1. PESTEL](#)

##### [1.1.1. Político](#)

##### [1.1.2. Económico](#)

##### [1.1.3. Social](#)

##### [1.1.4. Tecnológico](#)

##### [1.1.5. Ambiental](#)

##### [1.1.6. Legal](#)

#### [1.2. 5 Fuerzas](#)

### [2. BMM](#)

#### [2.1. Misión y vision](#)

##### [2.1.1. Misión](#)

##### [2.1.2. Visión](#)

#### [2.2. Assesment](#)

##### [2.2.1. Medios](#)

##### [2.2.2. Externas](#)

#### [2.3. Blue Ocean Strategy Canvas & ERRC GRID](#)

#### [2.4. Mapa de procesos, diccionario de procesos y organigrama](#)

### [3. Buyer Persona](#)

#### [3.0.1. Definición del segmento de clientes](#)

#### [3.0.2. Entrevistas](#)

#### [3.0.3. Encuesta](#)

#### [3.0.4. Cliente incognito](#)

#### [3.0.5. Observación](#)

#### [3.0.6. Identificación y definición de los clientes](#)

## 1. Análisis del entorno

### 1.1. PESTEL

#### 1.1.1. Político

##### 1. Amenaza de variante delta

Con la aparición de la variante delta, la comunidad internacional está considerando volver a implementar medidas de aislamiento.

Esto es una **amenaza** porque la infraestructura física requiere un plantel de trabajadores para sus procesos de confección, que está ligado a la mano de obra de las trabajadoras. Habrá más costos para garantizar la salubridad y hay límites de espacio que se deben respetar, lo que disminuye capacidad de producción

##### 2. Cese de presencialidad en los colegios



Si se prolonga el aislamiento social, por un posible cuarto pico, la proyección de ventas se desploma, puesto que principalmente recae en escuelas de fútbol y colegios de Bogotá, que participan en torneos locales.

Esto es una **amenaza** porque no habrá demanda de uniformes.

### 3. Déficit fiscal y tributación de la reforma 2.0:

En la nueva reforma fiscal la tarifa de renta subirá del 30 al 35% para hacerle frente al déficit fiscal que enfrenta el país.

Esto es una **amenaza** porque los márgenes de rentabilidad será más estrecho. Más aun, teniendo en cuenta el costo competitivo que el plan de negocios plantea para sus productos.

## 1.1.2. Económico

### 1. Alsa del dólar

La amenaza de la variante delta hace que la Fed aumente las tasas de interés del dólar, lo que desvaloriza el peso colombiano frente a la divisa.

Esto es una **amenaza** porque puede disuadir la inversión.

### 2. Proceso de reactivación económica

## 1.1.3. Social

### 1. Protagonismo del sector textil colombiano a nivel internacional

El sector textil y la moda registra el 37% de las empresas registradas en CCB. Según Colombia productiva, el sector textil y de confección es el primer generador de mano de obra en la industria nacional. Además, Colombia es el primer exportador de tejido plano en Suramérica.

Esto es una **oportunidad** porque el reconocimiento externo de la moda colombiana podría potenciar aún más la propuesta diferenciadora de Becos: ayudar a madres cabezas de hogar de sectores vulnerables a la vez que se contrinuye al medio ambiente.

### 2. Necesidad de impulsar la reactivación económica

El Gobierno Duque enfatiza que el país muestra ritmo de crecimiento elevado (1,1%) el primer trimestre del año, en comparación con países como Chile o México. El gobierno pronostica un desarrollo favorable durante el resto del año.

Esto es una **oportunidad** porque parece improbable que el gobierno actual paralice la reactivación económica, más aún si se han hecho esfuerzos presupuestales para iniciar el proceso de vacunación.

## 1.1.4. Tecnológico

### 1. Costos en servicios web

Los servicios de Cloud Computing de Amazon se cotizan en dólares. Este servicio es parte crucial de la infraestructura tecnológica

Esto es una **amenaza** porque aumenta los costos en infraestructura



## 2. Escasez de profesionales TI

Esto es una **amenaza** heredada del mercado de talento humano colombiano, ya que a día de hoy existe una demanda superior a la oferta en cuanto a profesionales TI.

### 1.1.5. Ambiental

#### 1. Aceptación cultural del reciclaje

El mundo está entrando en periodo de conciencia ambiental. En Colombia, sectores como el de los hidrocarburos están iniciando una transformación hacia energías más limpias.

Esto es una **oportunidad**, puesto que hay una tendencia cultural por participar en la generación de un mundo ecosostenible, lo que hace que la propuesta de Becos altamente atractiva en el país y el mundo por igual.

### 1.1.6. Legal

#### 1. Beneficios de una Sociedad por acciones simplificada

En Colombia, estar constituido de esta manera representa una **oportunidad**, dadas las exenciones tributarias que conlleva.

#### 2. Beneficios ambientales

Se considera una **oportunidad** ya que la propuesta de Becos también pretende ser referente a nivel de leyes.

## 1.2. 5 Fuerzas

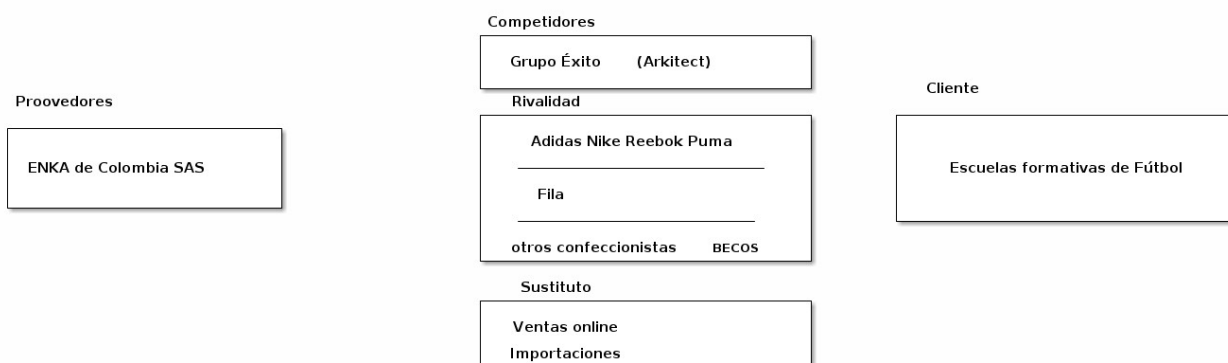


Figura 1.2.1: 5 fuerzas de Porter



## 2. BMM

### 2.1. Misión y vision

#### 2.1.1. Misión

Ser referente nacional e internacional con respecto a procesos ecológicamente sostenibles en el sector textil. Unir el diseño de la moda colombiana con la sostenibilidad y la conciencia social.

#### 2.1.2. Visión

Para el año 2025, BECOS tendrá toda la línea de ropa deportiva fabricada con elementos 85% reciclados. Tendrá líneas de ropa deportiva para los deportes más comunes, dándole especial énfasis a los más practicados por los colombianos: fútbol, basquetbol, ciclismo, tenis, entre otros.

## 2.2. Assesment

### 1. Influencias

#### 1. Externas

- Gobierno Colombiano
- Mercado Internacional
- Confeccionistas de Bogotá

#### 1. Internas

- Adecuación a protocolos de Bioseguridad
- Implementación de hardware y software

### 2. DOFA

fortaleza	oportunidad
Reactivación económica Oferta de plásticos PET Talento confeccionista	Moda colombiana cotizada internacionalmente Tendencia global hacia el reciclaje
Tributación fiscal cese de presencialidad	Devaluación del peso colombiano frente al dólar Software costoso
debilidad	amenaza

Figura 2.2.1: DOFA para Assesment de Influencias

### 2.2.1. Medios

<b>Integración</b> <b>Apuntar a mercado internacional</b> <b>Formar alianzas internacionales</b>	<b>Intensivas</b>  <b>Aumentar precios productos</b> <b>Linea de productos personalizados</b>  <b>Mayor valor agregado al proceso de confección</b>
<b>Diversificación</b> <b>Aumentar catálogo de productos</b>  <b>Ventas online</b>	<b>Defensivas</b> <b>ERP y CRM libre</b> <b>Recortar sueldos</b>  <b>Optimizar costos operacionales</b> <b>Solicitar subsidios y exenciones</b>

*Figura 2.2.2: Estrategia*

## 2.2.2. Externas

### 2.3. Blue Ocean Strategy Canvas & ERRC GRID

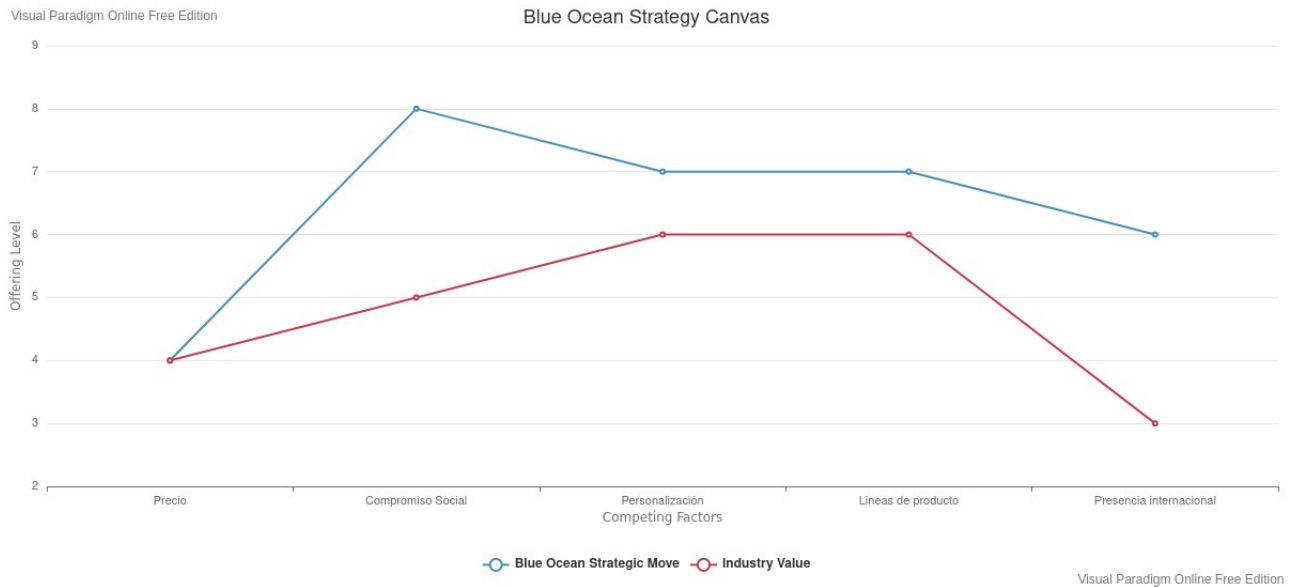


Figura 2.3.1: Blue Ocean Strategy Canvas



Figura 2.3.2: ERRC

## 2.4. Mapa de procesos, diccionario de procesos y organigrama

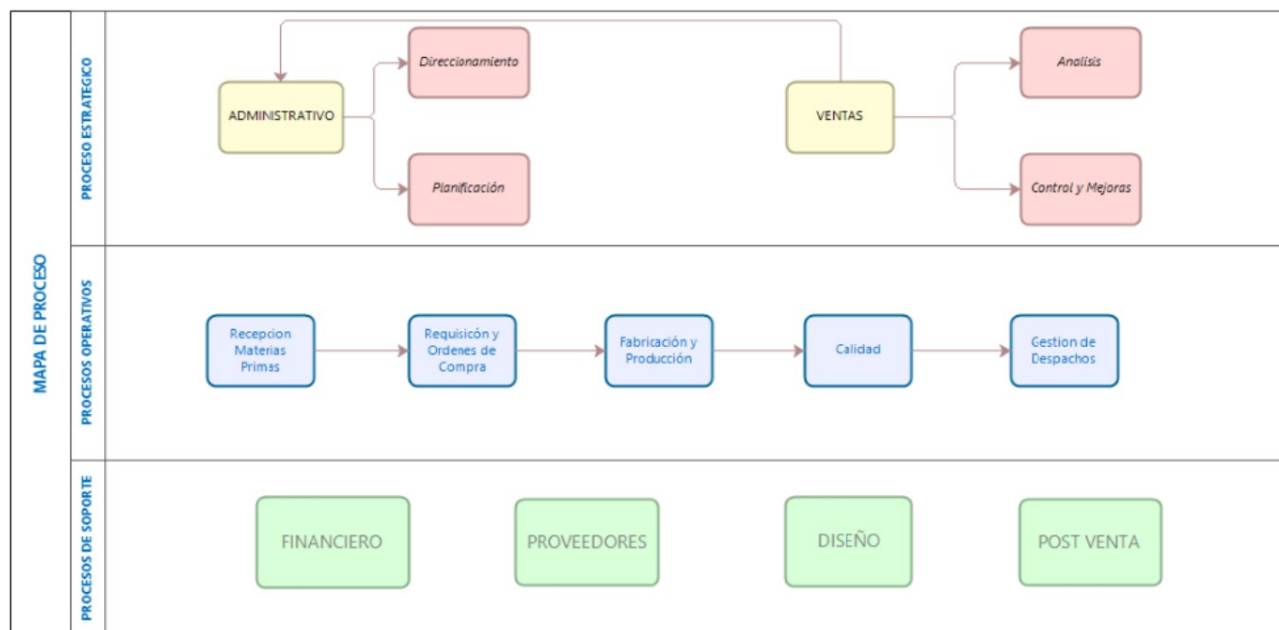


Figura 2.4.1: Mapa de procesos

MACROPROCESOS	SUBPROCESOS			
	PROCESO	OBJETIVO	META	INDICADORES
PROCESOS OPERATIVOS	<u>Recepción de Materias Primas</u>	Llevar un control cuantitativo y cualitativo por medio de formatos implementados por la empresa para optimizar recursos.	Costear cada periodo determinado, la cantidad de insumos que se están necesitando para la fabricación de los productos.	Eficacia: El operario debe Manejar un Kardex que indique las materias que entraron y lo que Salíó.
	<u>Requisición y Orden de Compras</u>	Controlar a través de las diferentes áreas de la empresa, los pedidos de insumos, de materiales y de confección que se están realizando.	Lograr estandarizar y cuantificar todo lo recibido por parte de los proveedores, a fin de evitar generar desperdicios, generar un mayor control en el inventario y reducción en el costo de estos.	Eficiencia en cuanto al manejo de: Ordenes de Compra, Remisión de pedido y requisición. Ya que estos son documentos que se expiden por parte de la empresa como documentos emitidos por el proveedor.
	<u>Producción</u>	Evitar desperdicios, generar productividad a el menor costo y en el menor tiempo.	Fabricar y confeccionar uniformes de Futbol, de la mejor calidad a un precio competitivo y con un alto grado de impacto ambiental.	Productividad, para poder medir la evolución del proceso.
	<u>Calidad</u>	Evaluar aleatoriamente diferentes procesos dentro de la bodega y diferentes áreas, con el fin de inspeccionar cada proceso a detalle y brindar satisfacción a los clientes.	Entregar al cliente los mejores uniformes de futbol, fabricados con tela 100% reciclada.	Monitoreo
	<u>Gestión Despachos</u>	Cumplir con la entrega de pedidos a tiempo y generar stock de seguridad dentro de la bodega para evitar demoras o retrasos.	Brindarle al cliente, no solo diseño de los uniformes, sino generar confianza con el cumplimiento de los pedidos.	Monitoreo

Figura 2.4.2: Diccionario de Procesos



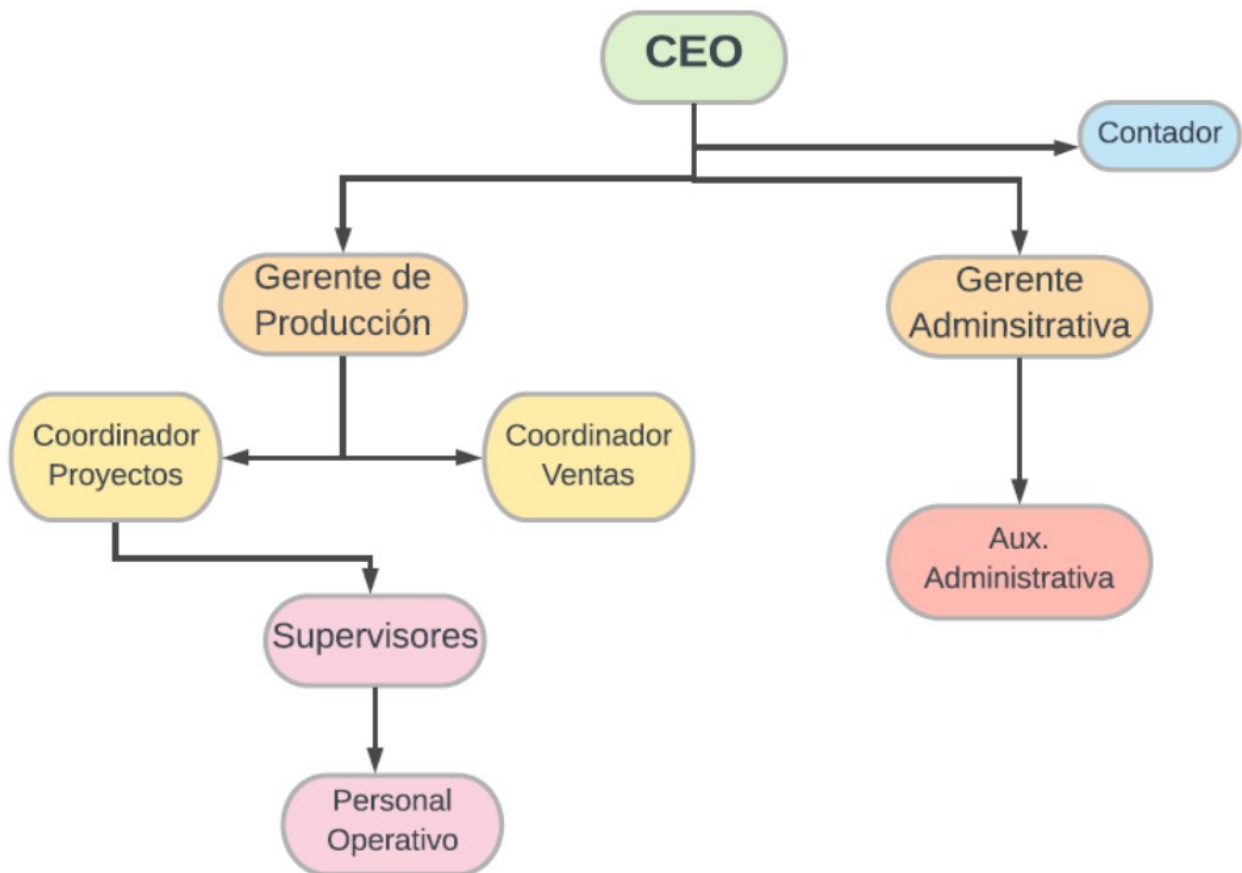


Figura 2.4.3: Organigrama

### 3. Buyer Persona

#### 3.1.1. Definición del segmento de clientes

Los clientes potenciales de BECOS son principalmente dos segmentos.

1. Padres de niños en escuelas de fútbol

El segmento principal de BECOS son las escuelas de fútbol, puesto que presentan la necesidad de adquirir un uniforme. Sin embargo, en este momento este segmento está en amenaza, por las restricciones en la presencialidad de los colegios y la prohibición de aglomeraciones. Aunque el usuario final es un niño o joven menor de 18, los clientes son padres de un rango variable de edad.

1. Deportistas independientes

En Bogotá se observa que las canchas de los parques públicos se utilizan para jugar extra oficialmente. Es decir, sin necesidad de estar inscritos en una escuela. Por lo general, los usuarios forman equipos regulares de amigos, o conocidos del área que podrían estar interesados en adquirir un uniforme, para añadir un 'plus' a sus partidos recreacionales. Se



### 3.1.2. Entrevistas

En este momento, solo contamos con una entrevista:

Jorge Garzón: Cuando jugaba fútbol, ¿Lo hacía de manera aficionada o por algún torneo?

Entrevistado: Ambas.

JG: ¿Con uniforme?

E: Sí, claro.

JG: ¿Cuánto fue lo máximo que pagó por un uniforme?

E: En ese tiempo, aproximadamente \$50.000 o un poco más.

JG: ¿Se ponían de acuerdo?

E: La mayoría lo hacía.

JG: ¿Siempre estuvo satisfecho con esas decisiones?

E: La mayoría de las veces, y uno accedía con tal de estrenar uniforme.

JG: ¿Le quedaba bien el uniforme?

E: Sí

JG: ¿Y al momento del partido?

E: Sí

JG: ¿Le parecía justo el precio?

E: Mire que sí. Lo mandábamos a hacer en Saeta y Speed.

JG: En su momento, ¿Hubiera pagado más por tener más opciones de personalización en su uniforme?

E: Sí, claro.

JG: ¿Le prestaba atención al material de su uniforme?

E: Sí, claro.

JG: ¿Y si su uniforme fuera hecho con plástico PET?

E: No sé, se suda más uno y se acalora más, ¿no? Por eso uno los manda a hacer en tela, ya que siente más brisa.

En este punto, se le explicaron los beneficios de hacer un uniforme mediante plásticos PET.

E: Igual sería bacano, ya que se utiliza mayor material reciclado

JG: ¿Algún confeccionista le presentó opciones de personalización?

E: No

JG: ¿Le parece interesante cotizar uniformes por internet y luego ir a la fábrica?

E: Sí, claro.

### 3.1.3. Encuesta

#### Aspectos del producto

- ¿Juegas en algún equipo de fútbol, tienen uniformes?
- ¿Tuviste alguna capacidad de decisión en cuanto al uniforme de tu equipo?
- ¿Quién te pareció que tuvo el factor decisivo en la decisión?
- ¿Estuviste de acuerdo con la decisión del uniforme?
- ¿Estás satisfecho con la calidad de tu uniforme?
- ¿Te orma bien tu uniforme?
- Si no, ¿qué le mejorarías?
- ¿Te gusta estéticamente tu uniforme?
- Si no, ¿qué le mejorarías?
- ¿Te parece justo el precio que pagaste por los uniformes que has comprado?
- ¿Te parece que un precio entre 45,000 y 48,000 es competitivo para un uniforme (camisa y pantaloneta) en Bogotá?
- ¿Pagarías más para tener más opciones de personalización en tu uniforme?
- ¿Pagarías más para tener un tejido más resistente en tu uniforme?

#### factor diferenciador

- ¿Le prestas atención al material del uniforme, sabes de qué están hechos los uniformes que has comprado anteriormente?
- ¿Conoces los beneficios del PET como tejido textil?
- Ahora que los conoces (se los dices):
- ¿Te importaría positivamente si los uniformes están hechos con un alto grado de plástico PET desechable para contribuir al planeta?
- ¿Te importaría negativamente si los uniformes están hechos con un alto grado de plástico PET desechable para contribuir al planeta?
- ¿Conoces cómo confeccionaron los uniformes que has comprado anteriormente?
- ¿Te importaría positivamente si los uniformes están confeccionados por madres cabeza de hogar?
- ¿Te importaría negativamente si los uniformes están confeccionados por madres cabeza de hogar?
- ¿Te interesaría tener uniformes para jugar con tus amigos (torneos no oficiales, fines de semana, etc)?
- ¿Te interesaría poder diseñar uniformes?
- ¿Te interesaría ir a premisas (a la fábrica), para comprobar tonalidades de color y medidas de la prenda antes de producir el producto?
- ¿Has comprado algún uniforme que te ofrezca personalización anteriormente?
- ¿Has comprado a algún confeccionista en Bogotá que te ofrezca validación de colores y medidas antes de comprar el uniforme?

#### diversificación

- ¿Te interesaría cotizar uniformes por internet y luego validarlos en premisa?
- ¿Te interesaría participar en eventos deportivos auspiciados por BECOS y otros sponsors?
- ¿Te interesaría tener otros productos de un material similar y estética al de tu uniforme?
- ¿Puedes nombrar alguno que te interese (buzos, gorras, bolsos, etc, ropa casual)?



### **3.1.4. Cliente incognito**

### **3.1.5. Observación**

### **3.1.6. Identificación y definición de los clientes**

En la primera interacción, se descubrió que los factores diferenciadores de BECOS, los beneficios ambientales y la contribución social a las madres cabeza de hogar, **no** representan un valor percibido para los clientes.

El punto a favor es que el precio propuesto es percibido como competitivo.