



# Confección de ropa para caninos “Urcunina wau”

**Angie Valeria Ibarra Cantuca**

Estudiante de Contaduría Pública

Universidad Mariana

Correo: [angieibarra@umariana.edu.co](mailto:angieibarra@umariana.edu.co)

**Lisbeth Fernanda López Bravo**

Estudiante de Contaduría Pública

Universidad Mariana

Correo: [lisblopez@umariana.edu.co](mailto:lisblopez@umariana.edu.co)

Volumen **7** No. **2**  
traves. emprend.  
Jul-Dic 2023  
e-ISSN: 2539-0376

## Introducción

El presente plan de negocio se realiza para una empresa dedicada a la producción y confección de ropa para caninos, dado que hoy en día, estos hacen parte de la familia; tanto es así, que no tan solo se opta por comprar mascotas, sino también por adoptar, para brindarles un hogar lleno de amor.

En gran medida, las mascotas que están más presentes en los hogares suelen ser perros y gatos, donde los primeros se destacan por ser fieles compañeros a lo largo de su vida; por ello, para compensar ese amor desinteresado, los dueños invierten grandes cantidades de dinero para consentirlos. Dicho esto, se plantea este plan de negocio buscando innovar con diseños exclusivos, algunos basados en un enfoque cultural; en este caso, con las culturas prehispánicas del departamento de Nariño y del Putumayo, los cuales se destacan por sus iconografías; además, se piensa tanto en el cuidado del medio ambiente como en la comodidad de la mascota; por eso se utilizará telas biodegradables, hipoalergénicas y termodinámicas.

Como es importante conocer la factibilidad antes de introducir un producto al mercado, se hace un estudio de las diferentes variables que resultan esenciales para determinar el potencial del producto. En el presente trabajo se aborda los principales temas que intervienen directa o indirectamente en la fabricación y confección de ropa para perros; en primer lugar, se identifica

las características del producto o servicio que se va a presentar al público, en este caso, en la ciudad de Pasto, centrándose en personas de estratos 2, 3, 4 y 5 en el área urbana, por las características propias de los productos a ofrecer; por otra parte, es primordial dar a conocer el factor diferencial y el valor agregado de los mismos y, las razones por las cuales pueden ser innovadores y tener aceptación en el mercado.

### **Objetivo general**

Elaborar un plan de negocio que evalúe la factibilidad de la fabricación y comercialización de prendas de vestir para perros, con diseños variados, exclusivos y, algunos, basados en las iconografías de la época prehispánica de Nariño y Putumayo.

### **Objetivos específicos**

- Determinar el concepto del negocio 'Urcunina wau' y su actividad económica, dando a conocer los productos que se va a fabricar y comercializar y, realizar un análisis situacional del sector, identificando su población y muestra.
- Realizar un estudio de mercado donde se analice: características y proyecciones de la oferta y demanda del producto, sistemas de fijación de precios, comercialización, estrategias de mercado y presupuesto de la mezcla de mercadeo.
- Conformar un plan de operaciones para la fabricación de ropa para perros que contenga: ficha técnica del producto y/o servicio, localización y tamaño del negocio, descripción de procesos, distribución física e ingeniería del proyecto, necesidades y requerimientos y, plan de producción u operación.
- Analizar aspectos organizacionales necesarios para la correcta distribución de tareas, dividiendo las diferentes áreas que se va a necesitar para el total funcionamiento de este plan de negocio, acorde con la normatividad vigente, teniendo en cuenta la estructura organizacional, la descripción de manuales, funciones y procedimientos.
- Desarrollar un plan financiero que incluya aspectos presupuestales, determinación de inversiones, proyecciones de costos, gastos e ingresos, identificación del punto de equilibrio, indicadores financieros y estados financieros, valor presente neto, tasa interna de retorno, relación costo - beneficio y análisis de sensibilidad y riesgo, para conocer la viabilidad económica del plan de negocios.
- Determinar el impacto económico, social y cultural que tendrá en la ciudad de Pasto la posible puesta en marcha del plan de negocio.

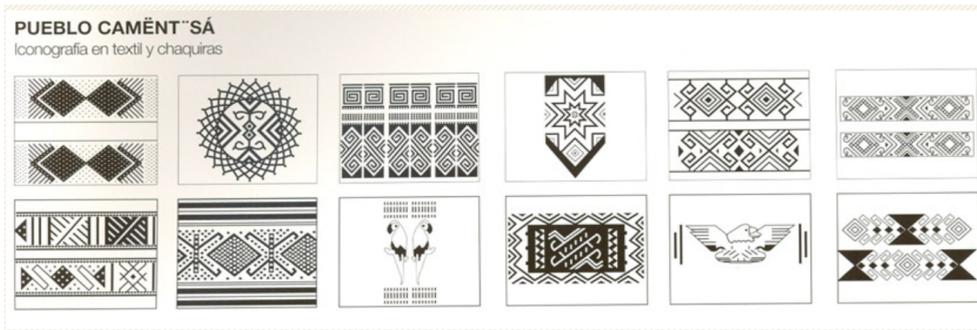
### ¿En qué consiste?

El plan de negocios consistirá en la confección de ropa basada en el estilo de vida de las mascotas, respecto a sus actividades y rutinas diarias, junto a sus dueños, contando con diseños innovadores e interesantes, plasmados en las líneas que se manejará dentro del catálogo, con base en diseños referentes a las culturas prehispánicas; es decir, aquellas culturas desarrolladas antes de la llegada de los españoles.

Colombia es un país rico en carácter arqueológico; en Nariño se ubica uno de los yacimientos más grandes, ubicado en el municipio de Pupiales, donde existe la mayor parte de la iconografía de los Pastos, que han sido inspiración para la elaboración de algunos de los diseños. En cuanto al departamento del Putumayo, sobresalen las comunidades indígenas del Valle del Sibundoy, como lo son los Inga y los Kamëntšá, cuyos conocimientos ancestrales y espirituales se ven reflejados en sus vestimentas y artículos artesanales; esto, para promover una identidad cultural sobre la región y, a partir de ello, establecer un sentido de pertenencia. Algunas de las iconografías suelen ser representadas de la siguiente manera:

**Figura 1**

*Iconografía de la comunidad Kamëntšá*



Fuente: Artesanías de Colombia, 2014.

### Figura 2

Iconografía de los Pastos



Fuente: 468. 2022.

La idea del plan de negocios es integral, considerando diversos escenarios que puedan influir en su comercialización, como el tipo de tela, gustos y tendencias de las personas dueñas de canes, canales de distribución, atención personalizada, entre otros. Con la distinción de los anteriores elementos, la base del plan de negocios consiste en:

1. Ofrecer al dueño del canino, una prenda que sea estéticamente agradable y que en cierta medida se sienta atraído e identificado por la marca.
2. Confeccionar ropa para perros que sea cómoda y se adecúe a su estilo de vida, que puede ser deportivo, formal, entre otros, que brinde protección contra el clima, bien sea frío, caliente o templado.
3. Presentar una marca amigable con el planeta, ya que esta se hará con telas, en su mayoría, biodegradables, como: el algodón perchado, que es 100 % hecho de fibra de algodón, el lino flex que es 100 % polímero reciclado que, a pesar de no ser un material biodegradable, contribuye al reciclaje de botellas PET, termodinámicas como la tela flannel o piel de durazno, que es un textil semitérmico, ancho, grueso y peludo, e hipoalergénicas como el antifluido que es 100 % poliéster, para cuidar

de la salud de la mascota; además, se utilizará los retazos, ya sea para hacer pañoletas o completar algún acabado de otra prenda.

4. La promoción y distribución del producto se hará de manera virtual y física, se contará con un catálogo promovido a través de redes sociales y páginas mercantiles como Mercado Libre, OLX, entre unos cuantos; también, a través de catálogos físicos destinados a personas que no confían aún en transacciones digitales, personas desactualizadas y, personas de mayor edad. Esto resulta más llamativo por su menor riesgo y, brinda la oportunidad al consumidor de escoger libremente la prenda que se adapte a sus gustos, siendo así una compra sencilla y confiable.
5. Brindar servicios de asesoría respecto al tallaje de la prenda, para que se adecúe mejor a su mascota, a través de canales de atención personalizada.

### Descripción de bienes y servicios

#### Bienes:

'Urcunica wau', a partir de las siguientes categorías de clima frío y cálido, ofrece diversas líneas de productos basadas en las iconografías de los Pastos y los Kamëntšá; este es uno de los factores diferenciales del presente plan de negocios en términos de diseño, donde su intención es desarrollar un producto con identidad cultural, con iconografías representativas de estos pueblos, ya que la historia otorga diferentes iconos, diseños geográficos, colores y panoramas.

Este es un ejemplo de los productos que se va a realizar:

- **Buzo en algodón perchado:** este modelo tiene bordados en sus filis, los cuales tienen iconos representativos de los pueblos mencionados; sus colores son llamativos, tienen gorro, broches y un bolsillo funcional en su espalda; el material que se utiliza es el algodón perchado; es ideal para cualquier ocasión.

**Figura 3**

*Buzo algodón perchado*



**Servicios:**

'Urcunina wau' ofrece servicio de tallaje a través de canales de atención al cliente, sin costo adicional al momento de hacer el pedido; la prenda personalizada en tallaje se entregará como máximo en dos días adicionales; de igual manera, se especifica las instrucciones a tener en cuenta al momento de tomar las medidas del perro. A continuación, se presenta una tabla guía.

**Figura 4**

*Tallaje personalizado*

Mide a tu perro				
Tamaño	Talla	Cuello	Pecho	Razas de referencia
Pequeño	XXS	20 - 30	30 - 40	Pinscher, Chihuahua, Yorkie, Maltes, Pomerania, Dachshund
	XS	30 - 36	36 - 46	
Mediano	S	34 - 41	44 - 52	Poodle, Pug, Beagle, Jack Russel, Boston terrier, Fox terrier, Schnauzer, Westie, Shih-tzu, Bulldog frances
	M	36 - 44	50 - 64	

Tamaño	Talla	Cuello	Pecho	Razas de referencia
Intermedio	L	41 - 44	56 - 68	Beagle, Bulldog, Cocker spaniel, Bulldog ingles, Pastor Shetland, Springer, Boxer, Bullterrier
	XL	46 - 57	66 - 78	
	2XL	52-64	72 - 84	
Grande	3XL	56 - 67	76 - 90	Bull terrier, Pitbull, Husky siberiano
	4XL	65 - 78	104 - 114	Springer spaniel, Golden retriever, Rotweiler
	5XL	74 - 86	114 - 125	Labrador, Gran danés

## Contexto económico

Como dice Arenales (2022):

Las mascotas han empezado a [desempeñar] un rol cada vez más relevante en las familias, lo que tiene un efecto de inversión en productos de categorías para los compañeros de cuatro patas del hogar. De hecho, solo en Bogotá 40,2% de los hogares tienen mascota, según el DANE. De acuerdo con cifras de NielsenIQ, solamente en 2022 la categoría de comida para mascotas ya ha facturado \$1,2 billones, lo que representa un crecimiento de 23 % con respecto al año anterior. (Párr. 1)

Según Bernal (2022):

Se estima que los colombianos gastan al año \$3 billones en alimentos, juguetes y ropa para sus mascotas. La proyección es que en 2023 esta cifra llegue a los \$5 billones. Plataformas especializadas siguen creciendo y dicen que la pandemia marcó una tendencia positiva que seguirá en aumento. (párr. 2)

Para el mes de diciembre de 2022 la tasa de desempleo del total nacional fue 10,3 % mientras que, en el mismo mes en 2021 fue 11,1 %. La tasa global de participación se ubicó en 63,8 %, lo que significó un aumento de 1,3 puntos porcentuales respecto a diciembre (62,5 %). En la ciudad de Pasto, según la dirección y generación de empleo fue de 12,2 %; este es un dato interesante puesto que la empresa busca otorgar empleo, especialmente a las madres cabeza de hogar.

Según Lorduy (2022):

En la última parte del año, el Banco de la República dio a conocer sus previsiones, según la encuesta de expectativas hecha a analistas, en las que la inflación finalizará el 2022 en un 12,2 %, pero a lo largo de 2023 empezaría a ceder para cerrar el año en el 7,5 %. (párr. 3)

Dicho esto, se conoce un mercado bastante amplio respecto a las mascotas, observando que cada día son más los hogares que tienen un canino como parte de su familia; además de suplir las necesidades básicas de estos, no está de más consentirlos, ya sea con prendas que ayuden con su cuidado y comodidad, contando con la buena demanda de estos productos que hay en el público de acuerdo con las cifras mencionadas, abriendo así la posibilidad de contribuir a la economía en la región y generar diversos empleos para el buen funcionamiento y ejecución de este plan de negocio.

## Conclusiones

El mercado de mascota es un mercado llamativo para un inversor, ya que no hay marcas fuertes en el mercado colombiano y presenta tendencias de crecimiento, además del incremento de caninos que ya hacen parte de los hogares colombianos.

Aunque ya existe demanda en el mercado, no hay mucha en términos de diseño; es así como los diseños sobre culturas Kamëntšá y Pastos son innovadoras y llamativas para los clientes.

## Referencias

- Arenales, J. V. (2022, 12 de diciembre). Ringo, Nutre Can, Dog Chow y Chunky lideran ventas en el mercado para mascotas. *La República*. <https://www.larepublica.co/empresas/ringo-nutre-can-dog-chow-y-chunky-lideran-ventas-en-el-mercado-para-mascotas-3506109>
- Artesanías de Colombia. (2014). Kamentsa: antiguos sueños, nuevas interpretaciones. [https://www.artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/kamentsa-antiguos-suenos-nuevas-interpretaciones\\_5531](https://www.artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Noticia/kamentsa-antiguos-suenos-nuevas-interpretaciones_5531)
- Bernal, C. (2022, 11 de junio). Así se mueve el multimillonario negocio de las mascotas en Colombia. *Forbes*. <https://forbes.co/2022/06/11/negocios/asi-se-mueve-el-multimillonario-negocio-de-las-mascotas-en-colombia>.
- Lorduy, J. (2022, 26 de agosto). Compras 'online' de productos para mascotas crecen un 40%. *Portafolio*. <https://www.portafolio.co/economia/finanzas/compras-online-de-productos-para-mascotas-crecen-un-40-570160>.