

# RESUMEN DE LA EMPRESA

Empresa de confección textil masculina en  
Bogotá D.C.

[www.financegroup.com.co](http://www.financegroup.com.co)



# CONTENIDO

**03**

Resumen

**04**

Objetivos y metas

**05**

Market Data

**08**

Modelo Minimarket

**09**

Público Objetivo

**10**

Ingresos Anuales

**12**

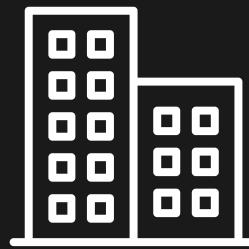
Stakeholders

**13**

Nuestro equipo



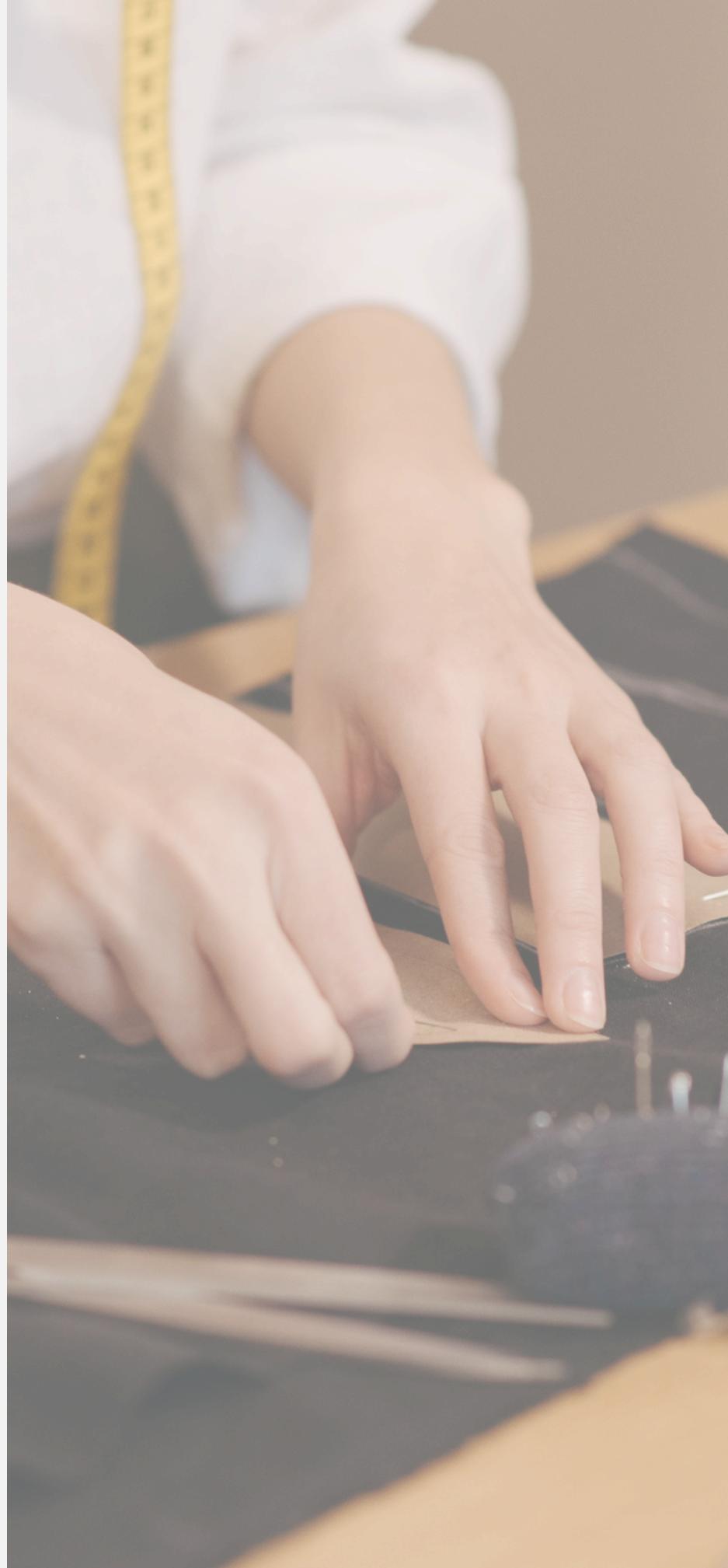
# RESUMEN DEL PROYECTO



Venta de empresa de confección textil, especialista en fabricación de productos para hombre ubicada en Bogotá D.C. - Colombia.



Compañía con más de 35 años de experiencia en el mercado de la confección textil en Colombia, con ingresos anuales superiores a los 3 mil millones de pesos, aproximadamente. 800 mil dólares.



## OBJETIVOS Y METAS

Su objeto social la fabricación de prendas de vestir masculinas a partir de una altísima calidad tanto en materiales como en acabados.

El mercado global de menswear se encuentra entre los 457 mil y los 595 mil millones de dólares. Proyectan un crecimiento anual estimado del 3 al 5% en el mediano plazo. El segmento formal / trajes global suele estimarse en torno a USD 15–20 billones.

En Colombia, durante el 2024 las exportaciones de confecciones colombianas alcanzaron cerca de USD 510,4 millones FOB.

Durante el 2025 las cifras de recuperación del sector son evidentes, según lo extractado de “Sectorial”



# MARKET DATA

Fuente: Inexmoda



# COMPETENCIA DIRECTA

Las características principales de los competidores de la empresa son:

## CARLOS NIETO

Marca colombiana de moda masculina premium con más de cuatro décadas en el mercado. Se posiciona en el segmento formal/sastrería con enfoque en estilo europeo,

## ARTURO CALLE

Se distingue por una red amplia de tiendas físicas, oferta de trajes y líneas para toda la familia, integración vertical en confección y una estrategia omnicanal.

## GINO PASSCALLI

Moda masculina creada en 1979. Nació enfocada en hombre y con el tiempo amplió líneas (incluye colecciones femeninas y juvenil bajo marcas asociadas). Tiene presencia regional en Colombia mediante tiendas físicas y venta online.



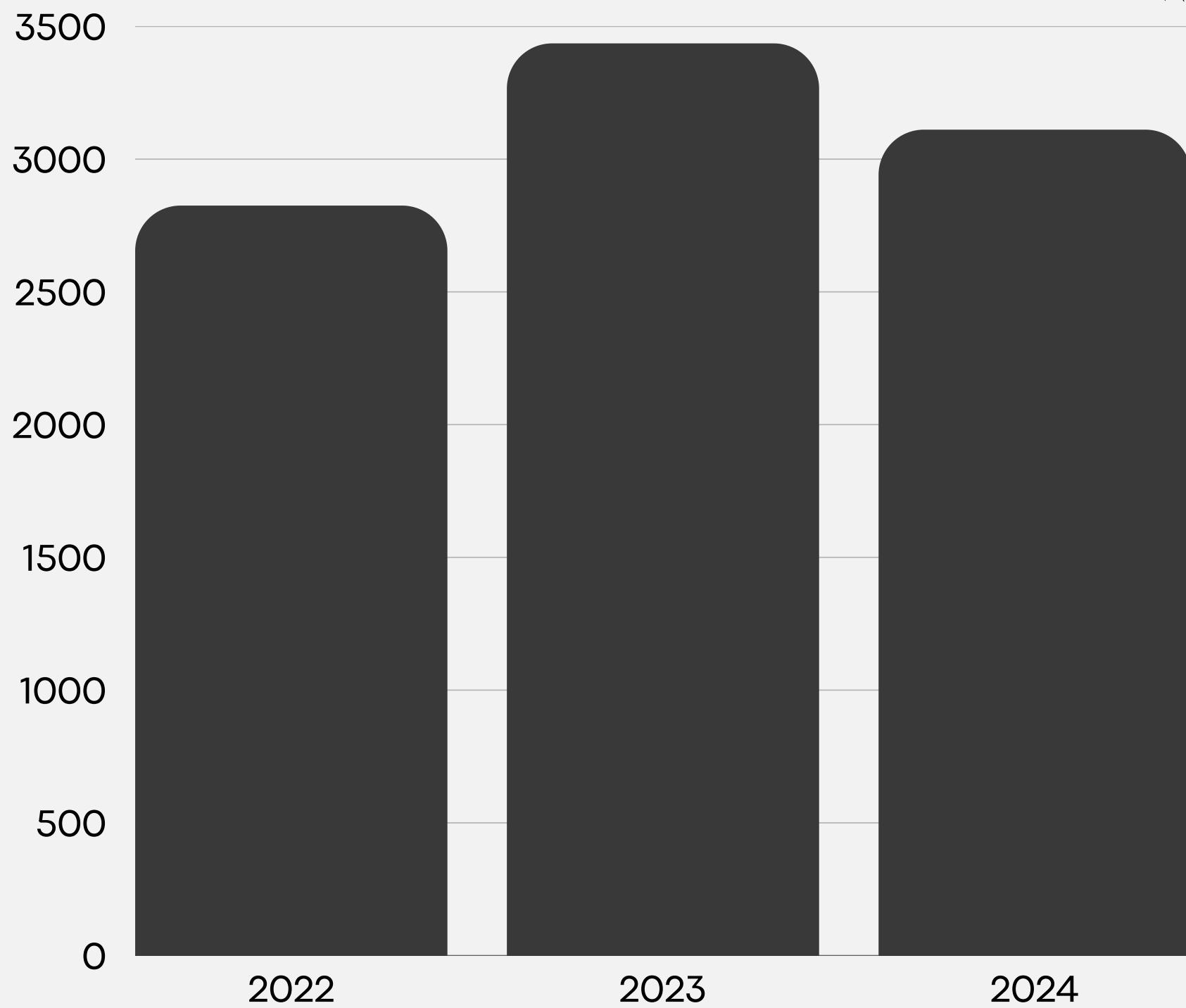
# PÚBLICO OBJETIVO

El público que atiende la compañía se centra principalmente en los canales B2B y B2C; en el primero ofrece asesorías personalizadas para diseños a medida, en el segundo elabora maquilas a uno de los jugadores más importantes del mercado

Cuenta con un punto de venta estratégico, en uno de los centros comerciales de Bogotá D.C. con mayor afluencia y de nivel socio económico alto.

# INGRESOS ANUALES

El comportamiento en cifras expresadas en millones de pesos colombianos de los últimos tres años, se relaciona a continuación.

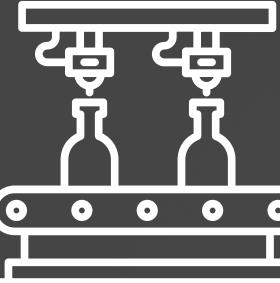




## Activos Relevantes

Los activos de mayor relevancia son:

- Flujo de caja de la compañía
- Maquinaria de producción
- Equipos de cómputo y licencias
- Muebles y enseres
- Venta opcional edificación de la planta o si se prefiere alquiler a largo plazo



## Aspectos Relevantes

- Toda la maquinaria es propia
- Presencia física de alto impacto en local de centro comercial de alto nivel
- Producción en Bogotá D.C.



## Ventajas Competitivas

- Diferenciación por calidad + personalización
- Posicionamiento premium
- Marca con legado
- Camiseros de tradición



# STAKEHOLDERS

## Clients

Sus principales clientes se encuentran en la maquila de camisas, y en el canal B2C

## Empleados

La compañía cuenta con una planta de personal de 34 empleados distribuidos en producción, comercial y administrativos

## Proveedores

Su red de apoyo se compone principalmente por proveedores del exterior

**Si tiene alguna pregunta, póngase  
en contacto con:**



**Javier Cárdenas L.**

-  +57 (322) 8226440
-  [javiercardenas@financegroup.com.co](mailto:javiercardenas@financegroup.com.co)
-  [www.financegroup.com.co](http://www.financegroup.com.co)
-  Bogotá D.C. - Colombia

**FINANCE GROUP**