

Práctica Profesional

MARÍA DEL MILAGRO CASTRO ALE
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Facultad de Ciencias Económicas

PLAN 2014

“Tutorías a microemprendedores de la



ÍNDICE

I.	Resumen Ejecutivo.....	33
II.	El Negocio: Equipo Emprendedor.....	33
III.	Descripción del producto.....	34
IV.	Necesidades satisfechas por el producto.....	35
V.	Propuesta de valor.....	35
VI.	Factores claves del éxito.....	35
VII.	Descripción del mercado.....	36
VIII.	Recursos clave.....	37
IX.	Publicidad y Promoción.....	38

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente proyecto se describe la creación de un negocio dedicado al diseño y confección de prendas a medida para diferentes instituciones y particulares, así como arreglos de ropa de hombres, mujeres, niños de todas las edades.

Dicho emprendimiento será constituido formalmente bajo la idea de un negocio familiar, que buscará ante todo desarrollar prendas únicas, adaptadas a las necesidades y requerimientos de sus clientes.

EL NEGOCIO: EQUIPO EMPRENDEDOR

Este emprendimiento surgió en el año 2001, cuando Beatriz decide dedicar su vida a este proyecto y comienza a realizar trabajos de costura.

Beatriz es una mujer de 37 años, posee estudios secundarios completos y ha realizado cursos de Corte y Confección, lo cual le permitió adquirir conocimientos sobre diversos aspectos, como ser: telas adecuadas para cada diseño, bordado, costura, realización de moldes, creación íntegra de camisas, pantalones, polleras, vestidos, etc. Además, pudo aprender técnicas para transformar y hacer arreglos en la ropa, como así también para diseñar diferentes prendas.

Si bien se aventuró sola a esta idea, con el paso del tiempo fue incorporando algunas personas que le colaboraran en este proyecto. Fue así como involucró a dos jóvenes y a su esposo, todos formados por Beatriz para realizar tareas de corte, armado y costura. Estas tres personas son fundamentalmente importantes en épocas en que la demanda es alta.

Otra persona clave en el funcionamiento del negocio es su hermana, a quien piensa incorporar en un futuro cercano como encargada de las ventas (cobro y entrega de los productos).



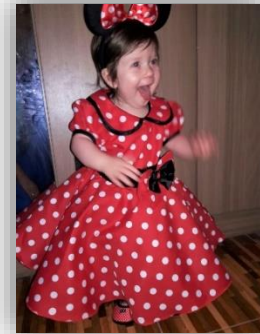
Beatriz trabajando en su taller

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Este negocio familiar se caracterizará por ofrecer productos y servicios, en los que trabajará siempre bajo demanda de los clientes:

1) Arreglos de diversas prendas (servicio), entre las que pueden mencionarse:

- Cambios de cierres
- Doblados de pantalones, vestidos, polleras
- Entallar camisas, remeras, pantalones,
- Corte de mangas
- Arreglos de cortinas y manteles
- Zurcidos
- Bordados
- Renovación de prendas



2) Diseño y confección de prendas de vestir para mujeres, hombres y niños de todas las edades, como ser: vestidos de fiesta o informales, disfraces, trajes, polleras, etc.

Así como también se ofrecen realizar prendas a diversas instituciones que requieran el uso de uniformes, como ser estudiantes y egresados, personal médico, empleados de locales comerciales, entre otros.

Toda atención será complementada con el asesoramiento de quienes integran el emprendimiento, considerando las indicaciones y preferencias de los clientes en cuanto a diseño, colores, formas, medidas, telas, etc. Esta idea sin dudas aporta un valor especial, reconocido, percibido como un diferencial por el cliente.



NECESIDADES SATISFECHAS POR EL PRODUCTO

Productos/servicios descriptos anteriormente permiten satisfacer una serie de necesidades. Se pueden mencionar las siguientes:

1. Productos de calidad, a medida, confeccionados cuidando hasta el mínimo detalle y de acuerdo a las especificaciones de los clientes.
2. Seguridad y confianza ya quiénes llevan adelante este proyecto cuentan con amplia experiencia en el rubro.
3. Disponibilidad ya que los arreglos se realizan en períodos cortos de tiempo, cumpliendo con los plazos de entrega pactados previamente con el cliente.
4. Renovar prendas de temporadas anteriores, puesto que brinda la posibilidad de adaptar/modificar prendas antiguas de una forma mucho más económica, adaptándola a las modas del momento.

PROPUESTA DE VALOR

Diseños únicos y variados, realizados a medida atendiendo a las necesidades y características de los clientes. .

Materiales de calidad y trabajos artesanales.

Asesoramiento respecto a las telas, colores, texturas, diseños, cortes, prendas de moda; que brinden un servicio personalizado que aseguren superar las expectativas de los clientes.

FACTORES CLAVES DEL ÉXITO

Por lo expuesto anteriormente, los aspectos que serán determinantes para cumplir los objetivos del proyecto y, consecuentemente, lograr el éxito del mismo son:

- Diferenciación a través de diseños únicos
- Calidad en la confección de las prendas
- Cumplimiento de los plazos de entrega
- Creatividad para diseñar y confeccionar prendas únicas y diversas
- Habilidades de comunicación para comprender en su totalidad el pedido del cliente

DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

Desde hace unos años la ropa no sólo se concibe como un objeto para cubrir una necesidad básica, sino que la moda se ha impuesto ya como un estilo de vida e, incluso, se puede decir que ha favorecido la creación de diferentes culturas urbanas. Es justamente este aspecto el que justifica la creciente competencia del sector textil.

Al analizar el mercado resulta necesario hacer hincapié en 3 componentes claves: competidores, clientes/consumidores y proveedores.

✓ Competidores

La competencia en Bella Vista es ardua ya que existen una gran cantidad de emprendimientos dentro de este rubro o algunos similares. Por esto cabe distinguir tanto competidores directos como indirectos, cuyas acciones repercuten sobre el funcionamiento del proyecto en cuestión.

- Competidores directos: en la localidad de Bella Vista existen muchos proyectos similares: modistas que realizan esta actividad en su hogar, con la colaboración de un reducido número de personas.
- Competidores indirectos: describe principalmente a aquellos locales comerciales o emprendimientos que se encuentran más consolidados: cuentan con una estructura propia, están compuestos por un número mayor de personas, disponen de los equipos necesarios para llevar a cabo su actividad, etc.

La principal ventaja que puede observarse frente a este último tipo de competidores es principalmente el hecho que los clientes no pueden diseñar una prenda a su gusto en este tipo de negocios, por lo que, sólo deberá limitarse a elegir entre lo que se encuentre disponible. En ese caso, realmente se vende el producto terminado (ropa ya confeccionada), mientras que a través del emprendimiento bajo estudio se pretende brindar al cliente, por sobre todo, un producto/servicio de calidad y una experiencia agradable.

✓ **Clientes / Consumidores**

La propuesta de productos/servicios estará dirigida a diversos segmentos de mercado, por ejemplo, clientes particulares de diferentes edades, sexos, nivel socioeconómico medio, medio alto, que les gusta vestir muy bien, que buscan prendas de calidad, diseños únicos y a medida, que dedican y disfrutan de buenas salidas, con actividades sociales frecuentes, y que acuden al negocio en busca de asesoramiento y confección de una prenda específica (vestidos informales y formales, faldas, trajes, disfraces, etc.), o que buscan realizar arreglos o acondicionar prendas de otra temporada.

Asimismo, se resalta la muy buena ubicación del emprendimiento, la cual le permite la cercanía con diferentes instituciones educativas y de salud, cuyos concurrentes a dichas instituciones podrán ser potenciales clientes. Una gran oportunidad es captar como clientes a alumnos del último año de secundarios para el diseño y confección de uniformes de egresados así como también la confección de prendas para el trabajo del personal médico y educativo.

✓ **Proveedores**

Actualmente Beatriz no tiene acuerdos con ningún proveedor de tal modo que le permita asegurar la continuidad en el abastecimiento de materia prima necesaria para llevar a cabo su trabajo y acceder a mejores precios o bonificaciones. Su nivel de stock de telas y otros insumos no es importante, en general, realiza las compras en el momento en que requiere según los pedidos solicitados por los clientes.

Por otro lado, recurre siempre a un mismo proveedor para la adquisición de maquinarias o para realizar reparaciones en las mismas, logrando una relación a largo plazo con dicho proveedor. Este se encuentra ubicado en calle Crisóstomo Álvarez 178, San Miguel de Tucumán.

RECURSOS CLAVE

✓ **Recursos disponibles actualmente:** En este momento se dispone de los siguientes recursos.

1) Físicos (maquinarias, insumos e infraestructura):

- Recta Industrial jak t4, para llevar a cabo costura recta.
- Plancha a vapor, para preparar las prendas antes de ser entregadas.
- Overlok jak 5 hilos, para dar terminaciones al borde de las prendas.
- Collareta y tapa costura jak, para la terminación de ruedos.
- Bordadora semi industrial brother pr 6002, útil para bordar prendas con logos y letras.
- Mesón de 3x3 metros.
- Materia prima y utensilios: telas de diversos géneros y colores; hilos, cierres, tijera, pinzas, agujas, cinta métrica, etc.
- Galpón de 28 metros cuadrados, el cual funciona como taller.

2) Humanos: Son 4 las personas que participan actualmente en este Proyecto:

- 2 ayudantes, las cuales colaboran eventualmente, especialmente en épocas de mucha demanda.
- 2 familiares (hermana y marido).

✓ **Recursos necesarios pero no disponibles:** Actualmente no se dispone de suficientes máquinas que permitan cumplir con todos los pedidos en tiempo y forma, por lo que se debe renunciar a comprometerse con ciertos trabajos para no fallar en los tiempos de entrega. Además las máquinas disponibles son semi industriales, y luego de ciertas horas de excesivo uso requieren reparaciones.

Por el momento, no está dentro de sus posibilidades adquirir una maquinaria industrial ya que presenta un elevado costo. Dicha máquina le permitiría no sólo satisfacer la demanda actual del mercado y expandirse, sino también realizar otros tipos de trabajos de mayor complejidad, el cual suele ser muy solicitado, por ejemplo bordados especiales.

Por otro lado, cada vez se vuelve más necesario contar con un espacio físico más amplio y funcional, lo que tampoco es viable momentáneamente.

PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Si bien existen diversos medios para darse a conocer y atraer clientes, el “boca en boca” es quizás el aliado más antiguo del marketing y cumple un papel crucial en las relaciones públicas.

Particularmente en este proyecto, Beatriz considera que este es su principal medio para atraer clientes, ya que son sus clientes fijos, especialmente vecinos de Bella Vista, quienes recomiendan sus trabajos a otros (familiares, amigos, vecinos, compañeros de trabajo, etc.). Este aspecto es fundamental ya que puede permitirle el crecimiento y expansión de su negocio.

UBICACIÓN

Actualmente el proyecto se desarrolla en un galpón que forma parte de la vivienda de quien dio origen al emprendimiento: Beatriz. Sin embargo, planea crecer y disponer de un taller fuera de su hogar, que sea apto para llevar a cabo su tarea con mayor comodidad.

Si bien su vivienda no se encuentra en la zona céntrica de la localidad de Bella Vista, es una zona transitada y está rodeada de diferentes instituciones a las que busca llegar con sus productos/servicios, considerando la ubicación en un punto estratégico.



Taller de trabajo actual

ASPECTOS FINANCIEROS

Actualmente Beatriz desconoce con exactitud los aspectos cuantitativos de su negocio ya que trabaja de una manera más informal. Si bien sabe qué materiales necesita para llevar a cabo un arreglo o la confección de una prenda específica así como el tiempo de mano de obra requerido para cada trabajo, no tiene establecido claramente tarifas por sus servicios ni lleva un control de los costos asociados.

Por otro lado, no lleva un control de la cantidad de pedidos solicitados, por lo que le resulta muy difícil calcular sus ingresos en cierto período de tiempo y, por lo tanto, sus resultados. Por este motivo se proponen una serie de datos que deberán ser recabados a fin de conocer los aspectos cuantitativos del proyecto.

- ✓ **Precios:** Si bien en este tipo de productos/servicios los precios suelen ser relativamente variables en función del tiempo requerido para cada trabajo (ya sea que se trate de un arreglo o de la confección de una prenda) y de los materiales necesarios, es conveniente diseñar una tabla con las tarifas a cobrar en cada caso. Esto sirve como guía al momento de acordar un precio con el cliente.
Por esto los precios fueron establecidos de la siguiente manera (ver tabla de precios)
Además, en relación con los precios de la competencia.....
- ✓ **Demanda:** La máxima demanda que puede cubrirse en este momento, considerando la capacidad de las máquinas así como los tiempos disponibles de trabajo, es de XXX arreglos y XXX confecciones más complejas en el lapso de un mes.
En el caso de poder acceder a las máquinas necesarias, su capacidad productiva podría aumentar a XXXX, por lo cual sería un gran paso en busca del crecimiento pretendido.
- ✓ **Ingresos:** Considerando la tabla de precios expuesta anteriormente y la demanda mensual actual, los ingresos suelen rondar en \$ XXXX mensuales.
En caso de poder adquirir la maquinaria descrita antes se podría aumentar los ingresos en, aproximadamente, \$XXXX.
- ✓ **Costos:** Se estima que los costos, tanto fijos como variables asociados al proyecto, representan un XXXX % de los ingresos obtenidos.
- ✓ **Utilidad:** Los datos expresados anteriormente permiten conocer cuál es la ganancia o utilidad que se obtiene actualmente, la cual ronda en \$XXXXX.
Por otro lado, al considerar la adquisición de la máquina requerida debería considerarse tal inversión y los nuevos ingresos asociados.

BIBLIOGRAFÍA

- *“Palancas. Modelo de creación de empresas perdurables” (2014).* Manuel Sbdar.
- *“Pasión por emprender” (2005).* Andy Freire
- *“Claves para emprender. Conceptos básicos para planificar y desarrollar tu proyecto”.* Ministerio de desarrollo económico. Buenos Aires Ciudad. Programa desarrollo emprendedor.
- *“El sueño del negocio propio hecho realidad” (1997).* María Laura Lecuona y Daniela Terragno.
- *“Desarrollo emprendedor” (2004).* Hugo Kantis.
- *“Introducción a la creatividad. 30 recomendaciones para innovar en los negocios” (2003).* Eduardo Kastika.
- *“Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva” (1989).* Stephen Covey.
- *“Metodología de la Investigación” (1991).* Hernandez Sampieri.