



CENTRO DE EDUCACIÓN ALTERNATIVA “MARÍA AUXILIADORA”

Educación Técnica Alternativa



PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

“PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ABRIGOS”

Participante: Felipe Fidel Maydana Espinoza

Docente : Peter Gallegos

Directora : Lic. Julia Céspedes Olivera

El Alto, 2021

DEDICATORIA

El presente trabajo presentado va dedicado a mi esposa e hijos y a la sociedad que nos dieron fuerza y apoyo para cumplir con nuestros objetivos.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar agradecemos a Dios por guiarnos en todo momento, al docente que nos brinda apoyo y motivación agradezco al Centro de Educación Alternativa "María Auxiliadora" Que nos dio la formación de enseñanza teórica y práctica.

RESUMEN

El presente proyecto consiste en el estudio de viabilidad para la producción y comercialización de abrigos. Como parte de su desarrollo, se realizaron los estudios del entorno, de mercado, legal, organizacional, técnico, económico y financiero. En la información general de la empresa, se ha determinado el nombre comercial de la empresa como “Abrigos Maydana”. El emprendimiento esta proyecta para 5 años, donde se considera a partir del año 2022 hasta el 2026. Por lo que el año 2021 está considerado para realizar actividades pre operativas. Nuestra idea de negocio se basa en el diseño, confección y comercialización de cuatro tipos de abrigos (Abrigo recto sport, Abrigo masculino clásico, Abrigo cruzado de seis botones clásico y Abrigo ranglan), son productos que responden actualmente a la necesidad del mercado y nuestra empresa se ubicara en la zona villa ingenio de la Ciudad del Alto del departamento de La Paz. Para el análisis del entorno, se ha desarrollado el análisis de entorno y desarrollando el mercado consumidor de cual determinamos que nuestro producto está elaborado para personas de 25 a 55 años, nuestros proveedores cumplirán con los estándares exigidos por la ley para crear alianzas que permitan posicionarse en el mercado sostenible. Nuestro mercado distribuidor se realizará en una tienda física propia y a través de los intermediarios. El crecimiento de la industria de la moda sostenible está creciendo progresivamente, aún más, por la situación actual.

INDICE

Pg.

1. PLAN DE TRABAJO.....	1
1.1. VISIÓN Y MISIÓN DE LA SASTRERÍA “ABRIGOS MAYDANA”	1
2. OBJETIVOS.....	1
2.1. Objetivo general	1
2.2. Objetivos.....	1
3. IDEA DEL NEGOCIO	1
3.1. Horizonte de evaluación	2
4. ESTUDIO DEL MERCADO	2
4.1. Descripción del producto principal	2
4.1. Comercialización del producto	2
4.2. Canales del mercado	3
4.3. Organización de las ventas	3
5. COSTEE LA PRODUCCIÓN Y SERVICIOS	4
6. CAPITAL INICIAL	4
7. PLANES FINANCIEROS	4
8. RESPONSABILIDADES Y FORMA LEGAL	5
8.1. Políticas de la empresa.....	5
8.2. Responsabilidad social frente al entorno.....	6
8.3. Responsabilidad con los trabajadores.....	6
9. INFORMACIÓN Y PLAN DE ACCIÓN.....	6
9.1. Historia de la sastrería.....	6
9.2. Perfeccionamiento de la técnica del sastre	7
7.3. En lo últimos años	7
10. CONCLUSIONES	9
11. RECOMENDACIONES	9
12. BIBLIOGRAFÍA	10
13. ANEXOS.....	11

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ABRIGOS

1. PLAN DE TRABAJO

1.1. VISIÓN Y MISIÓN DE LA SASTRERÍA “ABRIGOS MAYDANA”

Visión

Fabricar y comercializar abrigos innovadores en el mercado que representen la calidad, el compromiso y valores que mantiene la empresa con sus clientes. Con base en el personal calificado que representa el bienestar social empresarial y el cuidado al medio ambiente.

Misión

Ser una empresa reconocida a nivel nacional e internacional gracias a su sofisticación en diseños y calidad; Promoviendo la responsabilidad social y ambiental con la que se caracteriza la empresa. Obteniendo así un crecimiento sostenible y rentable a largo plazo.

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo general

- Determinar la factibilidad Económica de la producción y comercialización de abrigos.

2.2. Objetivos

- Instalar un taller de confección de abrigos a medida para caballeros de diferentes estratos sociales y de acuerdo a sus necesidades.
- Diseñar una adecuada estrategia de comercialización del producto.

3. IDEA DEL NEGOCIO

La empresa de costura de abrigos tendrá el nombre comercial de “Abrigos Maydana” el cual además de producir abrigos pretende generar empleos y propiciar el desarrollo económico y social de la población beneficiara, mejorar sus condiciones de vida capacitándose y teniendo un trabajo en el que se ofrece estabilidad y seguridad laboral.

3.1. Horizonte de evaluación

El periodo de evaluación será proyectado durante cinco años. Donde se considerará a partir del año 2022 hasta el 2026. Por lo que el 2021 será considerado para realizar diversas actividades pre operativas y de implementación, de este modo, se tomará como año cero.

4. ESTUDIO DEL MERCADO

4.1. Descripción del producto principal

La empresa producirá y comercializara cuatro tipos de abrigos (Abrigo recto sport, Abrigo masculino clásico, Abrigo cruzado de seis botones clásico y Abrigo ranglan), que son prendas de vestir que usamos los seres humanos para protegernos del clima frío. Por tal razón es que la misma se coloca arriba del resto de las prendas que usamos, normalmente es de una tela gruesa o de lana y dispone de mangas. Cabe destacarse que al abrigo también se lo suele llamar con el nombre específico de la prenda de abrigo que se trate: tapado, campera, sobretodo, entre los más populares.

Son prendas de vestir que baja por debajo de las caderas, se abrocha al frente con botones y a veces también con cinturón. Se lleva además de las otras prendas de vestir para asegurarse de las inclemencias. El abrigo se abre sobre el frente, tiene las mangas largas, y lleva a veces bolsillos e incluso, capucha. Los materiales de fabricación son variados (Diario, 2020).

4.1. Comercialización del producto

La producción de los abrigos se comercializara de forma directa e indirecta. En forma directa se lo realizara a través de una tienda propia de abrigos y en la forma indirecta a través de la distribución a los mayoristas y minoristas para que las mismas sean vendidas en grandes tiendas, mercados, ferias y otros (Martínez, 2007).

4.2. Canales del mercado

a) El canal directo

La venta directa es un canal de distribución y comercialización de productos y servicios directamente a los consumidores. Consta únicamente de dos elementos: fabricante y consumidor final.

b) El canal indirecto

La mayoría de las empresas cuentan con canales de distribución indirectos. En un canal de distribución indirecto de un producto existen intermediarios entre el proveedor y el usuario o consumidor final.

4.3. Organización de las ventas

Para la venta de los abrigos se utilizarán varias estrategias promocionales que ayuden al mejoramiento del negocio como ser:

Mostradores o vidrierías, se decorará las vidrieras en donde se ubicarán los abrigos.

Atención personalizada que recibirá los consumidores y clientes, desde el primer momento que el cliente ingrese a la tienda se le atenderá como si fuese el único, se empezará dando a conocer con los productos que cuenta el negocio dando como resultado a que expongamos de la mejor manera el abrigo que desee el consumidor.

Consumidores y clientes, permitiendo que el consumidor conozca las ventajas que tiene el producto, posteriormente se dará a conocer el precio y nuevamente recalcar la ventaja del mismo, permitiendo que se sienta seguro del consumo que adquirirá.

Descuentos, se realizarán descuentos en fechas especiales, el mismo que puede ser lleve 2 por el precio de uno; estos descuentos serán aplicados como en fechas de san Valentín, navidad, fin de año.

Por compras mayores a cierta cantidad, se les hará un descuento del 15 % en efectivo. Si el pago lo realizan en efectivo se les concebirá el 10 % de descuento.

5. COSTEE LA PRODUCCIÓN Y SERVICIOS

El cuadro presenta la información de los costos de fabricación por producto.

PRENDA	MANO DE OBRA (Bs)	MATERIAL (Bs)	COSTO (Bs)
Abrigo recto sport	250	250	500
Abrigo masculino clásico	250	250	500
Abrigo cruzado de seis botones clásico	250	280	530
Abrigo ranglan	250	300	550

Elaboración Propia

6. CAPITAL INICIAL

El capital para el emprendimiento está estimado en 67028 Bs.

7. PLANES FINANCIEROS

Los cálculos equilibrados de líneas de los productos han presentado la maquinaria y equipo necesario para las diferentes operaciones, en el cuadro se presenta el resumen.

MAQUINARIA Y MATERIAL REQUERIDA Y COSTOS POR UNIDAD

Detalles	Cantidad	Precio Unitario (Bs)	Precio total (Bs)
Equipos auxiliares			
Computadora	1	4500	4500
Libreta	5	5	25
Maquinaria y equipos			
Mesa de trazar 2 m x 1m	3	990	2970
Mesa de planchar	3	250	750
Fusionadora	1	27000	27000
Overlock 5h	2	6500	13000
Recta	5	2500	12500
Plancha industrial	5	400	2000
Juegos de agujas para recta	2	10	20
Juegos de agujas para Overlock	1	15	15
Maniqui	2	600	1200
Colgador	2	100	200

Mona o almohadilla	3	70	210
Herramientas manuales			
Cinta métrica	5	8	40
Reglas de sastrerías	5	50	250
Tiza	1	40	40
Alfileres	2	24	48
Agujas comunes	2	10	20
Dedal	5	5	25
Piqueteras	7	5	35
Abre ojales	5	8	40
Juego de hilos	2	70	140
Total			65028

Elaboración Propia.

8. RESPONSABILIDADES Y FORMA LEGAL.

8.1. Políticas de la empresa

La empresa “Abrigos Maydana” ha establecerá las siguientes políticas para el correcto funcionamiento y desarrollo de la misma.

- Desarrollar acciones que permitan tener un mejoramiento continuo con respecto a las normas de calidad, los procesos productivos y la comercialización de los productos.
- Enfocarse en la responsabilidad que tienen con sus clientes, proveedores y trabajadores.
- Establecer reglamentos que permitan tener un buen funcionamiento a largo plazo con los trabajadores internos de la empresa, para evitar cualquier imprevisto.
- Impulsar el desarrollo integral del personal.
- Entablar buenas relaciones laborales entre su grupo de trabajo y sus clientes.
- Adecuar las instalaciones de la fábrica con tecnología sostenible que permita la comodidad y satisfacción de los productos con los clientes.

8.2. Responsabilidad social frente al entorno

La empresa “Abrigos Maydana” adoptara actitudes con ánimo de cuidar nuestro medio ambiente como, por ejemplo: utilizaremos la menor energía eléctrica posible; utilizando luminaria y desenchufando las máquinas que no se estén utilizando. Además, tendremos los tachos de colores para incentivar a nuestros colaboradores al reciclaje.

8.3. Responsabilidad con los trabadores

La responsabilidad y el bienestar de los trabajadores en la empresa “Abrigos Maydana” es una parte fundamental para el fortalecimiento de nuestro negocio y el crecimiento personal de cada uno de nuestros colaboradores, Es por tal razón que nuestros trabajadores son una parte primordial en la empresa por sus funciones. “Abrigos Maydana” pretende velar por el bienestar de nuestros cada uno de ellos, teniendo unas condiciones de trabajo dignas que favorezcan la seguridad, la salud laboral y el desarrollo humano y profesional y a la vez brindar condiciones justas para procurar la continuidad de la empresa logrando un crecimiento razonable.

9. INFORMACIÓN Y PLAN DE ACCIÓN

9.1. Historia de la sastrería

Hoy vamos a hablar más sobre este tipo de oficio y de la historia que se remota desde hace muchos siglos allá por Europa. Desde finales de la edad Media, donde este oficio ya se practicaba sin una denominación como la llamamos ahora. Pero esta tuvo un fuerte impacto en la moda en la época renacentista. Donde los ya denominados sastres empezaban a desarrollar técnicas más avanzadas para la confección de pendas a la medida a importantes personajes de la época del Renacimiento (Laver, 1997).

En territorios ingleses, poco a poco se iban desprendiendo de diseños decorativos y pomposos, prefiriendo diseños ahora más formales y sobrios. El cual comenzaron a adoptar este estilo de vestir no solo la nobleza, sino también la clase media mercantil. Logrando así una gran difusión que permitiría establecer los patrones de moda de la época, y haciendo que muchos (de distintas clases) puedan vestir como otros.

Tiempo después, en las primera décadas del siglo XIX, comenzaron la época del uso de distintos accesorios de vestir, como es el caso del sombrero, paraguas para salir a la calle, etc. y cada uno a la medida y elegante para cada ocasión. En ese tiempo los ya denominados Sastres londinenses comenzaron a tener mucho más presencia y mención en escenarios de la moda europea. ¿Y por qué ocurría esto? Pues primeramente, los sastres ingleses fueron los que desarrollaron un estilo de vestir masculino particular, que tenía una mezcla de aristócrata, deportivo y un toque empresarial burgués, que produjeron un tremendo impacto en la revolución industrial posteriormente (Lurie, 1994).

9.2. Perfeccionamiento de la técnica del sastre

En esos tiempos, la habilidad de los sastres ingleses seguía perfeccionándose tremendamente, haciendo de ésta labor una profesión distinguida en la época. Logrando técnicas de moldear la tela a las dimensiones de la masa corporal, pudiendo así imitar el cuerpo real, al mismo tiempo hasta podría mejorar y lo idealizaba, haciendo que cuando uses un traje a la medida puedas lucir un porte distinto que favorezca a la imagen de cada cliente.

De esa manera, la sastrería iba convirtiendo a hombres en “caballeros” (termino usada para personas elegantes y decentes en la época). Fue allí donde se produjo ese giro radical que hasta la actualidad percibimos cuando vamos a un evento importante y vemos esos trajes enteros oscuros que nos hacen lucir elegante (Martin, 2010).

7.3. En lo últimos años

De hecho que ha habido cambios e innovaciones en el último siglo, como por ejemplo la existencia de máquinas de coser que muchas veces hacen mejor el trabajo de costura que hacerlo a mano, También las telas se producen de mejor calidad y tiempos más cortos, listos para mandarlos a la confección. Las tendencias de moda se han acoplado a estilos de vida más tranquilos y acondicionados a climas o temporadas. Sin embargo la Sastrería y la alta costura seguirá siendo un arte, el sastre todavía cree en la confección de ropa personalizada para las personas, como siempre lo ha hecho y seguirá haciéndolo de acá a un tiempo.

En las últimas décadas se ha dicho que la vida moderna va en contra corriente, sin embargo el gran volumen de artesanos dedicados a este oficio, ha hecho sobrevivir esta profesión en esta era de alta producción y en donde la ropa es desechable. Y so debido a que aún hay una clara necesidad de personas que desean optimizar o personalizar alguna de las prendas que comprar en alguna cadena de supermercados y que estas no pueden ofrecer un servicio tan personalizado como lo hace un Sastre. O en el otro caso, es que no encontramos un modelo especial en la tienda de ropas y recurrimos a alguna sastrería para que cumpla nuestros caprichos de confección (Educaweb, 2014).

10. CONCLUSIONES

- La empresa tendrá el nombre comercial de “Abrigos Maydana” el cual además de producir abrigos pretende generar empleos y propiciar el desarrollo económico y social de la población.
- El periodo de evaluación será proyectado durante cinco años.
- La empresa producirá y comercializara cuatro tipos de abrigos (Abrigo recto sport, Abrigo masculino clásico, Abrigo cruzado de seis botones clásico y Abrigo ranglan).
- La producción de los abrigos se comercializara de forma directa e indirecta.
- La empresa “Abrigos Maydana” establecerá políticas para el correcto funcionamiento y desarrollo.

11. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la empresa “Abrigos Maydana” que obtengan el certificado orgánico para su producto, para que pueda realizar sus exportaciones a nivel internacional.
- Se sugiere asistir a ferias internacionales para que la empresa y el producto pueda ser conocido y así lograr tener más clientes potenciales en el mercado exterior.
- La infraestructura es un factor primordial en cualquier empresa y el ampliarla es necesaria por lo que se recomienda extender considerablemente y adecuar de la mejor manera las oficinas administrativas, el taller de producción y la bodega.
- Se recomienda a la empresa dar seguimiento estrictamente al plan de negocios propuesto y hacer una reingeniería cada dos años en temas de estrategia de negocios y en la elaboración del producto.

12. BIBLIOGRAFÍA

- Diario. (2020). "El COVID-19 ha cambiado la forma de vestir". *Diario*, 5-6.
- Educaweb. (27 de Agosto de 2014). *La profesión de sastre*. Obtenido de <http://www.educaweb.com/profesion/sastre-825>.
- Laver. (1997). *Breve Historia del Abrigo*. Madrid: Editorial Ediciones Cátedra.
- Lurie. (1994). *El Lenguaje de la Moda*. Buenos Aires: Editorial Paidós S.A.
- Martin. (2010). *El Futuro de la Moda. Tecnología y Nuevos Materiales*. 2010: Editorial Promopress S. A.
- Martínez. (2007). "Diagnóstico Socioeconómico, Potencialidades Productivas y Propuestas".p 208.

13. ANEXOS



**ABRIGO RECTO
SPORT**



**ABRIGO CRUZADO
DE SEIS BOTONES**



**ABRIGO
MASCULINO**



**ABRIGO
RANGLAN**