



Nombre de alumno: Francisco Vázquez Martínez

Nombre del profesor: Luis Ángel Flores

Nombre del trabajo: Ensayo

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 22 de julio de 2023.

Introducción

Una aspiración actual en la sociedad es la de poder ser nuestro propio jefe y no depender de un sueldo y ser parte del personal de una empresa, para tener una “libertad financiera” que de autonomía económica siendo cada uno su propio administrador.

Las posibilidades que las nuevas tecnologías otorgan a las empresas emergentes ha impulsado este movimiento que cada vez es más común, cada vez vemos a mas personas empezando negocios de compraventa de diversos artículos, empezando con la oferta en redes sociales contra entrega hasta poco a poco escalar y poner locales que van en crecimiento junto con sus ingresos y clientes; vemos a personas poner negocios de servicios como uñas, spas, estéticas, establecimientos de comida o bebidas, que no necesitan de inversiones estratosféricas para iniciarse, pueden empezar como un rincón en una red social, como un puesto en la banqueta, como un local adaptado en el patio o la cochera, integrado por el mobiliario prestado de la casa, con los miembros de la familia como personal, con la visión de crecer e ir reemplazando cada elemento por uno mejorado, producto de la ganancia de la inversión inicial, con la intención de mejorar el trabajo y escalar a la conversión de esa pequeña idea en un negocio formal que pueda ser autosostenible y cuyas ganancias sean significativas.

En este articulo presentare de manera generalizada mi idea de emprendimiento con una empresa orientada en la industria del vestir. Presentando los rasgos de su modelo de operación y detalles importantes de los pasos a seguir y sobre lo necesario para llevarla a cabo de manera exitosa.

Desarrollo

Llevando por nombre Francisco VM, como nombre homónimo de su creador (yo), la empresa cuya misión ofrecer prendas de vestir exclusivas y a medida del usuario.

Con la visión de poder ofrecer colecciones periódicamente con producción en serie y llegar a más locaciones.

Este negocio se ha de centrar en la industria de la moda, la cual en tiempos actuales representa un gran impacto en la economía y sociedad, puede ser una industria dinámica, pues puede aumentar impulsar el crecimiento económico, ya que aumenta la demanda agregada, la producción y los ingresos de los agentes.

La moda es un dispositivo de señalización para la interacción social, condición necesaria para que los consumidores demanden bienes y envíen señales de su contexto personal a los desconocidos. El tipo de consumidor, cómo se comporta y sus preferencias, influyen en cómo es su consumo de moda (Pesendorfer, 1995).

Los consumidores compran un bien porque el estatus que éste demarca aumenta con el estatus personal de otras personas que deciden consumirlo. Los ciclos de la moda suceden porque la demanda de hoy es una función creciente de los precios del futuro, así si los precios futuros son altos, sólo aquellos con ingresos altos consumirán el bien en ese período de tiempo, por ende, tendrá mayor estatus, luego es más deseable consumirlo hoy a pesar de que la demanda actual sea una función decreciente de los precios actuales. Dando así una visión general de cómo se desempeña esta industria en el marco económico.

La idea comienza con mi gusto por la moda y por la necesidad generada por los estándares actuales de vestir de manera original, porque ¿Quién no quiere llevar puesto una prenda exclusiva a un evento importante o en el día a día y marcar la diferencia? Con esto establecemos uno de los objetivos de la empresa; el ofrecer exclusividad a nuestros clientes, ya que cada prenda de vestir puede ser personalizada y/o modificada para

cumplir en medida de lo posible con todas sus exigencias. Ofreciendo un trabajo de alta calidad comparable con marcas de renombre.

Es por ello que con la actividad de esta empresa se pretende ofrecer prendas de vestir de diseño exclusivo y de temporada de existencia limitada, específicamente, a la confección de prendas a medida en formato *Drop*. Programadas en periodos de un mes de distancia entre una y otra con intermitencias de lanzamientos aislados cada dos semanas.

Para poner en contexto, un drop es un lanzamiento muy limitado y acotado en el tiempo de una prenda o una colección. Hay pocas unidades y solo puedes comprarlas ahora. ¿Quién lo hace? Sobre todo, las marcas de moda streetwear (también conocida como moda “lista para llevar”) y las de moda rápida, aunque la industria del lujo ya está comenzando a usar también el sistema. ¿Y qué puede suponer para la industria? De momento, mucho dinero. En el futuro, quién sabe si un sistema de compra y venta aceptado de manera global. Pero que sin duda representa un mejor manejo y ahorro de tiempo y esfuerzo al momento de la confección.

En pocas palabras, el formato drop se refiere a la estrategia de lanzar una prenda o serie de prendas que no comparten un concepto en común, a diferencia de una colección, donde cada elemento está conectado por una idea o serie de ideas en común, haciendo que el formato drop sea más amigable con los recursos disponibles en la empresa. Con la diferencia que cada prenda puede replicarse a medida y gusto del cliente, dando un estilo de “alta costura básica” mas accesible para quienes tengan gustos más exigentes.

La industria de la indumentaria es un hito en la actualidad, con el crecimiento de las ventas en redes sociales y en línea se ha acrecentado el consumismo en muchos sectores de la sociedad, generalmente adquirir ropa de calidad y a gusto es únicamente a través de la adquisición en internet, sitios como Shein representan el máximo en ventas de indumentaria “original” para los usuarios, pues ofrece una gran gama de modelos a elegir, pero nada comparable de obtener esa originalidad de manera personal y sin los típicos problemas de imprecisión en tallas, colores no exactos, materiales dudosos y tiempo de espera en envíos. Nada como tocar los materiales, modificar el talle, personalizar colores y estilos según el gusto personal y la ocasión. El sector de la moda es de gran interés para las generaciones actuales, llegando a punto de ser meramente

consumismo para encajar en los estándares o hacer una declaración. Además, con el acrecentamiento de las redes sociales y su impacto social se espera que sirva de motor de crecimiento en el reconocimiento de la empresa, dando entrada a una variedad de potenciales clientes interesados en adquirir alguna de nuestras prendas a lo largo del país.

Dado que en la actualidad todo se rige a través de las redes sociales y es un medio de difusión efectivo, la mayor parte del marketing será compartido a través de estas, con la creación de cuentas en Instagram, Facebook y Tik Tok para compartir tanto fotos, como videos cortos y experiencias de los clientes a través de publicaciones con etiqueta, mismas que servirán como garantía y referencia para clientes nuevos con dudas sobre el servicio. La otra parte de la publicidad estará en manos de los anuncios en medios de difusión locales, cómo lo es la radio pública.

Para llevar a cabo las operaciones se necesitarán una serie extensa de materiales, equipo y mobiliario que harán posible la producción de lo que queremos ofrecer.

Para la locación se busca un local amplio y céntrico o en una sección concurrida de la ciudad, como el boulevard, para dar visibilidad del lugar a más personas respecto a la existencia de la tienda, en donde se pueda tener un espacio para el display de las prendas, de preferencia con ventanal, y además un área reservada para el personal de taller de confección. Se prevé sea de inicio un local de renta para posteriormente ser un local propio, el mismo o buscar una inmobiliaria que nos ofrezca un lugar con las características deseadas y aptas para el tipo de negocio que habremos de desempeñar.

En cuanto a la materia prima y mobiliario, al tratarse de indumentaria, sería principalmente textil e insumos de costura (telas, tijeras, agujas, alfileres, hilos, cierres, botones, cinta métrica, reglas, patrones en distintos tallajes, etc.), se necesitan al menos dos máquinas de coser convencionales y una maquina industrial para los acabados más delicados; mesas, percheros, sillas, cajoneras; esto para el área de taller, que debe contar buena iluminación y ventilación para desempeñar correctamente las actividades que ahí se den.

Para el display en tienda se necesitan maniqués, colgadores, percheros, ganchos para ropa, espejos, vitrinas, una computadora (CPU, monitor, mouse, teclado) y software de

punto de venta para el cobro, incluidas la caja registradora, lector de código de barras, miniprinter para tickets, terminal de cobro con tarjeta, rollos de papel térmico para los tickets.

En cuanto a los recursos humanos se necesitan al menos un empleado de mostrador, dos personas en taller para la producción de las prendas, con experiencia en patronaje y confección, yo como encargado de la dirección creativa así también como operante en taller, y manejo de las redes sociales, a través de las cuales se hará trabajo de marketing y recepción de pedidos. Esto, hasta la expansión de la empresa cuando será necesario engrandecer el equipo de trabajo y dividir en más áreas con personal encargado en cada actividad en específico.

Para la puesta en marcha, es necesario establecer metas, tanto administrativas como económicas, el primer paso es tener el lanzamiento debut con al menos una semana anticipación para poder corregir errores de producción y poder hacer fotos para la promoción, así como haber comenzado con las estrategias de marketing en redes anticipando la inauguración y los productos que se podrán encontrar. Puesto a que la producción en masa es más costosa, como acompañamiento de la primera ola de lanzamiento y para evitar que la tienda se vea limitada en existencia de productos de venta se optara por incluir prenda prefabricadas para reventa, principalmente obtenidas de sitios web para ofrecer productos de acceso medio limitado de manera mas fácil, posteriormente con las producciones futuras y los remanentes de las pasadas el inventario propio crecerá mientras el de relleno (ropa no de autoría) disminuye y deja como resultado únicamente ropa de la firma.

Teniendo como plan la producción de al menos 4 prendas por semana, además de los pedidos realizados a través de redes o de manera presencial, y dependiendo de las demandas de cada modelo se optará por la producción de mas piezas del mismo en distinto tallaje, el modelo de operación será entonces de forma que se adapte a la demanda de los clientes, para en un futuro poder hacer producción en masa en función del impacto. Se estima que el precio por prenda oscile entre los \$500 y \$800 pesos iniciales según la complejidad de la pieza.

Con un presupuesto inicial de \$95,000 aproximadamente, abarcando desde los insumos mas básicos, hasta la renta del local y sueldos del primer mes. Puesto que no se espera contar con inversión externa, la inversión será personal, optando por la solicitud de un préstamo bancario para la apertura de un negocio. Eso, por supuesto con al menos 6 meses de anticipación a la apertura, para tener el tiempo necesario para la adquisición de todo lo necesario.

Puesto que en el sector donde radico son pocas las empresas destinadas a la moda de lujo entonces no representarían mayor competencia entre las ya existentes, además se prevé se ofrezca trabajo y productos de calidad para escalar un lugar más consolidado en el mercado. El impulso de redes sociales también será de gran ayuda, haciendo posible llegar a más lugares y personas dentro y fuera del estado, incluso fuera del país.

Conclusión.

En tiempos actuales muchas personas están optando por emprender en diversos negocios, ya sea de reventa de productos o de oferta de tanto productos o servicios que uno mismo realiza, se ha tenido tanto crecimiento en los negocios propios gracias a la importancia e impacto de las redes sociales que ayudan a hacer publicidad sin esfuerzo ni inversión monetaria, con un simple clic una empresa se puede dar a conocer sin más complicación.

La iniciativa y la visión de negocios hace que cualquier idea pueda ser rentable y un éxito con el manejo adecuado, especialmente aquellas que prometen cosas innovadoras o novedosas para el sector para el que se va a ofrecer. Así que hoy día un emprendimiento no solo es para las personas que tienen mucho dinero para la inversión, puede surgir algo muy grande de una idea ingeniosa, haciendo posible que prácticamente cualquiera pueda volverse un empresario, pues ya se cuentan con muchas herramientas disponibles para su manejo de una manera mas sencilla, dando paso a una expansión efectiva y posicionamiento rápido con una dirección adecuada.

Los negocios ya no están limitados a personas conectoras de finanzas ni para quienes buscan inversionistas, es una posibilidad para cualquiera con una pequeña gran idea y una ambición de crecimiento económico.

Bibliografía

Pesendorfer, W. (1995). Diseño, innovación y ciclos de la moda. *The American Economic Review* , 85 (4), 771-792.

Moda Y La Economía Circular. Una Relación De Alto Impacto (2022)
<https://www.growbetter.agency/moda-y-la-economia-circular/++>