

“PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE DISEÑO Y COMERCIALIZACION DE CAMISETAS PERSONALIZADAS VIA WEB”

Autores:

Ma. Gabriela Hidalgo Zambrano
Rafael Andrés Barriga Toala
Elberth Christian Gutiérrez Reyes

Facultad de Economía y Negocios

Escuela Superior Politécnica del Litoral

Ec. Giovanni Bastidas

Resumen

Existe la necesidad de muchas personas en la ciudad de Guayaquil, muchas de ellas se inclinan en comprar camisetas diseñadas, existen modelos iguales, donde las personas quisieran tener su propio modelo a su gusto y preferencia, y sobre todo, estar a la vanguardia en continua interacción con la tendencia de la moda, y no existe una tienda en línea la cual satisfaga sus necesidades en gustos y preferencia. CamisetasPeluconas.com es una tienda en línea que se creará para los usuarios con esta elección, para satisfacer necesidades del consumidor brindándole la comodidad de llevarle al domicilio, sin necesidad de trasladarse al lugar de compra. Nuestro producto es todo un símbolo de la época contemporánea a nivel mundial, desde el año 50. Es variable, no solo por los diferentes colores e ilustraciones, sino por las formas diferentes que adquieren. Se fabricaran en diversos materiales, se serigrafiaran infinidad de fotos, dibujos e ilustraciones de mensajes, lo cual refuerza el carácter festivo y desenfadado de la prenda. El objetivo en este campo es fabricar camisetas personalizadas para brindar la facilidad y comodidad al cliente elaborando su diseño original; a la vanguardia en continua interacción con las tendencias de la moda con tecnología de punta.

Palabras claves: camisetas, Guayaquil, tienda, fotos, dibujos, mensajes, moda.

Abstract

There is a need of many people in the city of Guayaquil that many of them are inclined to buy T-shirts designed, there are similar models, where people like to have their own design to their taste and preference, and above all, be a leader in continuous interaction with the fashion trend, and there is not an online store that meets your needs tastes and preferences. CamisetasPeluconas.com is an online store that will be created for users with this election, to meet consumer needs by providing the convenience of delivering shopping to home, without needing to travel to place of purchase. Our product is a symbol of modern times worldwide since 50. Our product is variable, not only by the different colors and illustrations, but the different ways they are buying. Available in different materials, screen printing many photos, drawings and illustrations of messages, which reinforces the festive atmosphere at the garment. The objective of this field is to produce custom t-shirts to offer the ease and convenience to the customer by developing its original design, a leader in continuous interaction with the trends of fashion with technology.

1. Antecedentes

En el siglo XIX se desarrolló la idea de la ropa interior, aunque ya en el antiguo Egipto ya existían prendas similares de una sola pieza. El origen de la camiseta no está muy claro, pero empezó su desarrollo especialmente desde California a Gran Bretaña a partir de primeros del siglo XX. Algunos dicen que la idea de “camiseta” llegó a Estados Unidos durante la Primera Guerra Mundial, cuando los soldados americanos observaron como los europeos utilizaban prendas ligeras fabricadas en algodón, frente a sus calurosas prendas fabricadas con lana. Otra teoría atribuye su creación al año 1913 por la marina de guerra de EEUU.

En 1932 Howard Jones pidió que la compañía ‘Jockey’ (de ropa interior) desarrollara una camisa absorbente del sudor para el equipo del fútbol de USC, a que él llamaba la ‘camiseta moderna’.

Durante la Segunda Guerra Mundial la camiseta era ropa habitual en el ejército americano y la marina. Aunque la camiseta era formalmente ropa interior, los soldados dieron un uso más frecuente de él sin utilizar camisa para realizar las tareas más pesadas y en lugares especialmente calurosos. Después de la Segunda Guerra Mundial se fue extendiendo cada vez más en el mundo civil.

En los años 60 la camiseta pasó a ser la ropa de la juventud, y se empezó a teñir de multitud de colores y a realizar impresiones sobre ellas. Se utilizan tintes especiales que duran muchos lavados. En los años 70 llega la camiseta negra y es la prenda habitual en conciertos y en la vida juvenil.

En el siglo XXI, con las nuevas tecnologías y el fenómeno de internet surgen las empresas que personalizan las camisetas, incluso uno mismo puede crear su propia prenda desde su casa.

Su comodidad y barata fabricación fueron claves para su rápido desarrollo.

2. Justificación

Debido a la necesidad CamisetasPeluconas.com es una tienda en línea que se creara para los usuarios con esta elección, para satisfacer las necesidades del consumidor brindándole la comodidad de llevarle al domicilio, sin necesidad de trasladarse al lugar de compra.

3. Problemas y Oportunidades

Unos de los problemas que genera la idea del negocio es la inseguridad de los futuros clientes al momento de realizar sus pagos, ya que por el hecho de ser nuevos en el mercado no tendrán la suficiente confianza en nosotros y se podría generar la incertidumbre al momento de realizar la compra.

Uno de los problemas es que este negocio, en el Ecuador, no existe mucha campaña publicitaria, la cual no tenemos competidores directos, siendo esto una gran ventaja a nuestro favor ya que entraremos al mercado de manera agresiva para poder acaparar todo este nicho de mercado aun no explotado.

Unas de las oportunidades es que en la ciudad de Guayaquil no existe, una tienda en línea para diseñar sus propios gustos y preferencias en una camiseta, es decir, seremos pioneros en este mercado, ya que no se cuenta en la ciudad con un centro en línea de preferencia al consumidor.

4. Características del Producto

El producto que se va a elaborar va a ser el siguiente:

Tipo de Camiseta

Las tiendas de camisetas personalizadas en Internet no sólo puedes elegir el color y la talla que quieras, sino que también te ofrecen una gran cantidad de tipos y estilos de camisetas: de manga larga, de tirantes, estrechas, anchas, largas, con líneas de diferente color en las mangas o en el cuello, etc.

Texto

Elige el texto que quieras y la tienda de camisetas personalizadas en Internet te lo imprimirán en la camiseta que has elegido. Pero no sólo puede elegir el texto que quieras sino también el tipo de letra, el color, etc. de entre una gran variedad.

Imagen

Además del texto, puede imprimir la imagen que desees en tu camiseta: una fotografía, un dibujo hecho por tí mismo, o los diseños que las tiendas de camisetas personalizadas en Internet te proponen, que son siempre de lo más originales.

Tipo de Impresión

También puedes elegir el tipo de impresión que desees, en función de las características del diseño y del tejido. Las tiendas de camisetas personalizadas en

Internet utilizan diferentes tipos de impresión en función de las necesidades del producto.

La forma de impresión más común para las camisetas personalizadas es el de **impresión digital**, que se utiliza para motivos de más de tres colores sobre fondos claros.

Los diseños van a ser en:

- Serigrafía y
- Máquina automática

Diseño En Serigrafía

Para lograr un mejor entendimiento de este proyecto debemos tener claro qué es la serigrafía. Esta es un procedimiento de impresión utilizado para hacer reproducciones de arte o anuncios, que consiste en filtrar los colores a través de una trama de seda.



Diseño En Máquina Automática

Es un aparato que sirve para estampar camisetas similares a una plancha de ropa. Se dividen en dos tipos: manuales y automáticas.



5. Objetivo General

El objetivo en este campo es fabricar camisetas personalizadas para brindar la facilidad y comodidad al cliente elaborando su diseño original; a la vanguardia en continua interacción con las tendencias de la moda con tecnología de punta.

5.1 Objetivos Específicos

- Planificar el proceso de la elaboración de los estampados para cada tipo de camisetas.

- Tener una pagina web eficaz que al momento de cargar no sea un problema para el cliente elaborando su diseño.
- Poseer la pagina web una amplia gama de diseño donde el cliente pueda elegir a su preferencia, donde tenga todas las herramientas necesarias para crear su diseño, y por ende se sienta satisfecho.
- Automatizar el proceso de ventas a domicilio, para brindar la facilidad al cliente teniendo su pedido en casa en unos días, evitándole la molestia de hacer una compra normal.
- Ser una empresa eficiente que al momento de recibir el pedido elaborar de la manera más rápida y entregar el pedido en el menor tiempo posible, para tener una buena aceptación del cliente.

6. Investigación de Mercado

6.1 Objetivo de la investigación.

La investigación de mercado tiene como finalidad determinar los siguientes aspectos:

- Identificar el mercado real y el mercado potencial del producto.
- Identificar el mercado que se inclinan a personalizar camisetas.
- Conocer la aceptación del producto.
- Identificar el segmento al cual nos enfocaremos.
- Identificar el precio que los consumidores estarían dispuestos a pagar por el producto.
- Identificar la tendencia de compra de este producto por parte de los consumidores.

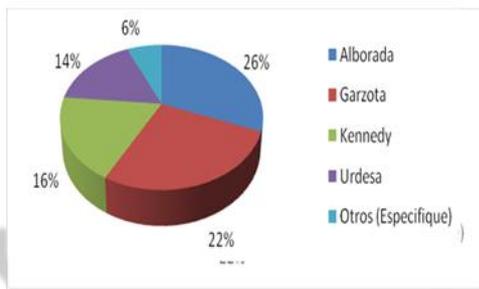


Gráfico 1. Sector de aceptación

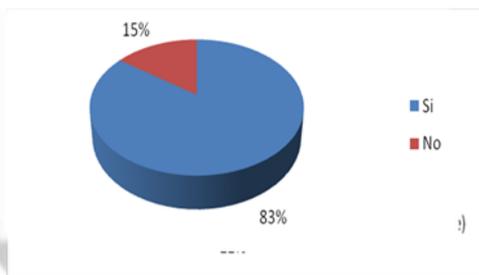


Gráfico 2. Porcentaje de aceptación

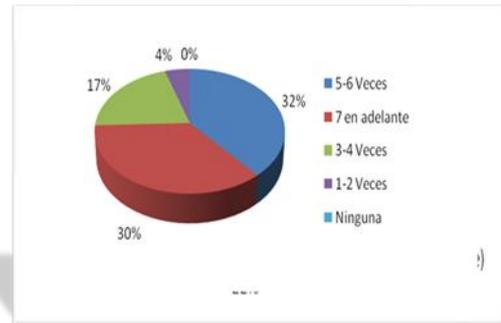


Gráfico 3. Frecuencia de compra

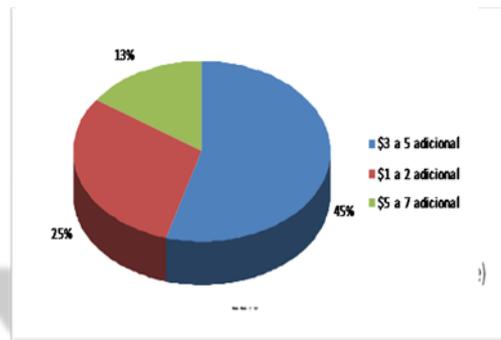


Gráfico 4. Precio

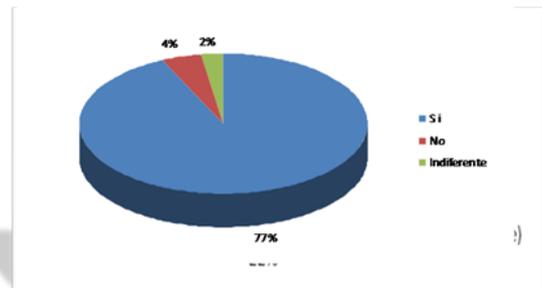


Gráfico 5. Frecuencia para Web

6.2 Conclusiones de investigación de mercado

- El Sector de aceptación de nuestro producto tuvo mayor acogida en la parte norte de la ciudad de Guayaquil en el sector de la Alborada, con un porcentaje del 83%.
- La frecuencia de compra con el que los clientes compran camisetas es de 7 en adelante al año.
- El precio con el cual se estipulo las camisetas personalizadas es de 3 a 5 adicional del valor de compra de una camiseta normal.
- Nuestro producto se basa en compra en línea, tuvo un nivel significativo del 77%, para lanzarlo al mercado.

6.3 Marketin Mix

Producto:

El producto es una camiseta personalizada a través de una pagina de internet, donde el cliente podrá visitar la pagina web y diseñar con sus gustos y preferencias el estilo de su camiseta ya sea mediante de dibujos, mensajes o fotos, para edades de 18 años en adelante.

La presentación del producto será en fundas plásticas con agarraderas con el logo de nuestra empresa, para el cliente tenga comodidad al momento de adquirir la compra.

Logotipo:



Precio:

Camisetas	Precio
Cuello Redondo	\$13
Cuello en V	\$13
Polo	\$15
Playera	\$10

Adicional Envio a Domicilio	\$2,50
-----------------------------	---------------

Plaza: Según las encuestas el lugar para la distribución de las camisetas personalizadas será en la Alborada, y también tendremos el servicio de la entrega a domicilio.

Promoción:

- Producto excepcional
- página web
- Promociones 2X1
- Volantes
- Vallas publicitarias
- Descuentos
- Premios en nuestro portal

7. Estructura organizacional

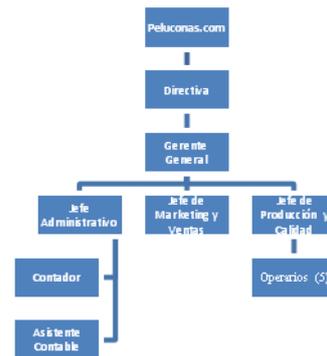
7.1 Visión

Ser líder en el diseño y en la elaboración de camisetas personalizadas en la web, ofreciendo un producto que cumpla con los altos estándares de calidad y las nuevas tendencias de la moda.

7.2 Misión

Nuestra misión es ser la plataforma de creatividad en el mundo textil, diseñar y crear productos propios, comprar o vender; con **CAMISETASPELUCONAS.COM** cualquiera se puede convertir en un diseñador de moda, quedando entusiasmados por la alta calidad que ofrecemos y la velocidad con la que trabajamos.

7.3 Organigrama



7.4 Análisis FODA

Fortalezas:

- Un producto innovador en la línea de camisetas personalizadas en la web.
- Fácil manejo al momento de diseñar con herramientas interactivas.
- Aceptación del producto por fácil manejo y comodidad hacia el cliente.

Oportunidades:

- En el mercado no existe un producto como el nuestro.
- Alta demanda de consumidores con gran aceptación del producto.

Debilidades:

- Producto nuevo en el mercado.
- Al ser una empresa nueva, habrá que enfrentar dificultades para conseguir el financiamiento.

Amenazas:

- Empresas con gran trayectoria y experiencia en la fabricación de camisetas.
- Ingreso de nuevos competidores.

8. Estudio Técnico

8.1 Diagramas de procesos



Gráfico 1. Proceso de camisetas estampadas



Gráfico 2. Proceso de camisetas serigrafiadas

8.2 Analisis de Localización

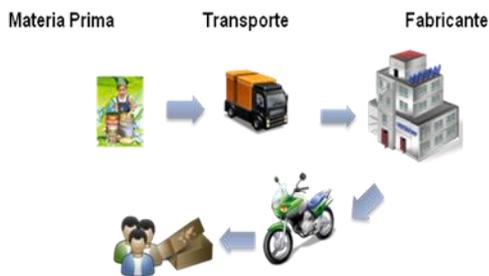


Gráfico 4. Proceso del producto

- 1.- Obtener la materia prima directamente desde los proveedores es decir comprar las camisetas de algodón y tipo polo; y las pinturas especiales para serigrafiar y estampar directamente en el campo y así poder verificar que la misma sea de excelente calidad y que sea entregada en perfectas condiciones.
- 2.- Luego la materia prima será embarcada en los vehículos para transportarla directamente hacia el local, dichos vehículos serán acondicionados para evitar que se pierda o se eche a perder el producto.

3.- Una vez que la materia prima llegue a su lugar de destino; será revisada y luego de someterse a la respectiva inspección de calidad se empezara con el proceso de fabricación.

4.- Ya terminado el producto, estará disponible en el local, a la preferencia del cliente, es decir, retirarlo en el establecimiento o pedir la entrega a domicilio.

8.3 Activos fijos necesarios

Tabla 3. Requerimiento de activos

Maquinaria	Cant	Valor Unit.	Valor
Maquina Plancha (136 lbs. (62 kg)	3	1500	4500
Maquina Pulpo (4 colores, 6 tableros)	1	2000	2000
Impresora Hp (x3)	3	280	840
TOTAL:			\$ 7.340,00

Mobiliarios y Equipos de oficina	Unidades	Costo Unit	Costo Total
Escritorio	6	125	750
Sillas de escritorio	6	45	270
Sillas	9	20	180
Archivadores	9	60	540
Archivadores aéreos	9	50	450
Aires acondicionados	5	300	1500
TOTAL:			\$ 3.690,00

8.2.1 Depreciación

- 10 años para mobiliario y equipo de oficina
- 5 años para gastos pre-operativos: constitución, investigación, permisos, organización.
- 3 años para equipo de computación.

Tabla 4. Reposición de activos

cuadro de reposición en un horizonte de planeación de 5 años					
activo	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
equipo de computación			X		
impresoras			X		

9. Estudio Financiero

9.1 Inversión

La inversión total de un proyecto abarca lo que se refiere a la inversión inicial más el capital de trabajo requerido. En si podríamos definir el dinero necesario para arrancar con el negocio y para cubrir el déficit monetario operacional de los meses del primer año de actividades.

Inversión total= inversión inicial + capital de trabajo	\$63.832,65
--	-------------

Tabla 5. Inversión inicial

DETALLE	VALOR TOTAL
Maquinaria	\$ 7.340,00
Vehículos	\$ 2.500,00
Mueble y Equipo de Oficina	\$ 3.690,00
Equipo de Computación	\$ 3.836,00
Router	\$ 180,00
Creación pagina web	\$ 2.500,00
Adecuaciones de Local	\$ 2.500,00
Pre Inversión (valla publicitaria)	\$ 18.000,00
Lanzamiento de producto (Evento)	\$ 5.000,00
INVERSION INICIAL DEL PROYECTO	\$ 45.546,00

9.1.1 Capital de trabajo

El método que utilizamos para el cálculo respectivo es el *déficit máximo acumulado* el cual nos originó un valor de \$ 18.286,65 que refleja los gastos del mes de enero en el cual nos limitaremos a realizar los contactos con los proveedores para elaborar la base de datos. Las operaciones al público se abrirán en el mes de febrero.

Tabla 6. Ingresos mensuales para el capital de trabajo

Captación de Mercado	3%				
Crecimiento Poblacional	2,50%				
Años	2011	2012	2013	2014	2015
Población Norte Guayaquil	835.486	856.373	877.782	899.727	922.220
Población Objetivo (83%)	693.453	710.790	728.559	746.773	765.443
Población Socioeconómico(67%)C M	464.614	476.229	488.135	500.338	512.847
Población por Edad (48,99%)	227.597	233.287	239.119	245.097	251.224
Captación de mercado	5.690	5.832	5.978	6.127	6.281
Compra de Camisetas	26344	27003	27678	28370	29079
Camisas Personalizadas Annual	14566	14930	15304	15686	16078
Camisas Serigrafiadas (75%)	10925	11198	11478	11765	12059
Camisas Estampadas (25%)	3642	3733	3826	3922	4020

Tabla 7. Gastos operativos

COSTOS INDIRECTOS	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Arriendo de local	\$ 700,00	8.400,00
Energía Eléctrica	\$ 400,00	4.800,00
Agua potable	\$ 200,00	2.400,00
Telefonía	\$ 250,00	3.000,00
Movilización (Combustible)	\$ 100,00	1.200,00
Publicidad	\$ 2.550,00	30.600,00
Gastos Varios (suministros de planta, teléfono, e internet)	\$ 386,67	4.640,00
TOTAL COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION (\$)		55.040,00

Tabla 8. Depreciación de activos fijos

ACTIVO	VIDA UTIL/CONTABLE
MAQUINARIA	10 años
TRANSPORTE (MOTO)	5 años
MOBILIARIO Y EQUIPOS DE OFICINA	10 años
EQUIPOS DE COMPUTACION	3 años

Tabla 9. Valor de desecho

Al fin del horizonte de planeación se debe corregir un valor en cuanto a la venta de tus activos a esa fecha, el cual lo determinamos a través del método contable que se detalla a continuación

VALOR DE DESECHO: MÉTODO CONTABLE						
ACTIVOS	VALOR DE COMP	VIDA CONT	DEP ANUAL	AÑOS DEP	DEP ACUM	VALOR EN L
Equip. Maq	16240	10	1624	10	16240	0
Vehiculo	2500	5	500	3	1500	1000
Mueb y Eq O	4480	10	448	7	3136	1344
Equio. Comp	4932	3	1644	3	4932	0
DEPRECIACIÓN ACUMULADA (\$)			\$ 4.216,00		VALOR DE DESECHO	\$ 2.344,00

Tabla 10. Payback

PERIODO	SALDO DE INVER.	FLUJO CAJA	RENTAB. EXIG.	RECUPER. DE INVERSIÓN
1	35.107,96	8.122,18	6523,31	1.598,87
2	33.509,09	11.967,34	6226,23	5.741,11
3	27.767,98	15.993,11	5159,49	10.833,62
4	16.934,36	20.207,22	3146,53	17.060,70
5	-126,34	45.248,28	-23,47	45.271,75

Este método es útil para conocer el plazo en el cual recuperamos la inversión realizada al inicio de las actividades. En el caso de nuestro proyecto la recuperamos en el quinto año

9.2 Tasa de descuento

La tasa apropiada del proyecto es esperar un mínimo rendimiento tal como el de la industria en la cual incursionaremos que sería la de industria textil realizadas a cambio de una retribución o por contrato como la clasifica la superintendencia de compañías y seguros del Ecuador, la cual se encuentra en el **18.60%**.

9.3 VAN y TIR

TMAR	18.60%
VAN	19.362,75
TIR	35%

Siguiendo el criterio de VAN y TIR podemos concluir que el proyecto es viable y es recomendable invertir en este sector ya que rinde una TIR superior a la TMAR y un VAN positivo

9.4 Análisis de sensibilidad

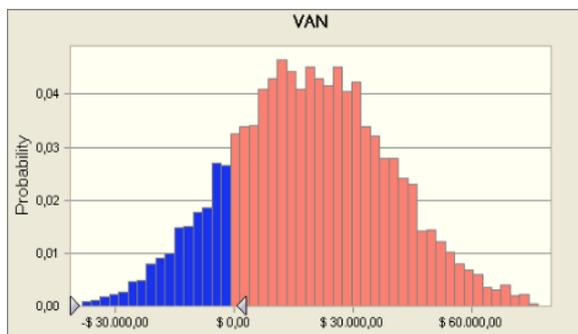
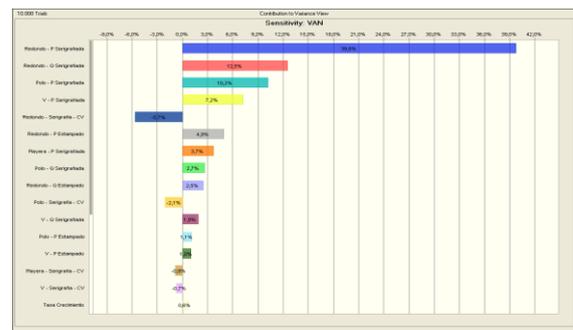


Gráfico 6. Riesgo del proyecto

Este escenario se establece, como el escenario más exitoso, el cual representa la probabilidad de alcanzar el flujo más alto y de generar valores mayores a cero, el cual está ubicado en 82.25% de probabilidad con un nivel de confianza del 95%, es decir, el riesgo no es tan significativo del proyecto.

Gráfico 5.2 Sensibilidad del VAN respecto a las variables



La sensibilidad del Van con respecto a las diferentes cantidades y precios, nos damos cuenta que es mas sensible con respecto al precio de la camiseta de cuello redondo serigrafiada con un 39.8%, es decir, que si se aumenta el precio nuestra demanda disminuirá, y los clientes se inclinaran por productos sustitutos.

El van es sensible al precio de la camiseta tipo polo serigrafiada con un 10.2%, y es sensible también al costo variable la camisetas serigrafiadas cuello redondo -5.7%.

CONCLUSIONES

Después de haber realizado un estudio a fondo para la producción y comercialización de las camisetas personalizadas en la web, se ha llegado a las siguientes conclusiones.

- La finalidad principal de este proyecto es llegar a la mente del consumidor como un producto innovador y que esta a la vanguardia de la tendencia de la moda, además de abarcar la mayor cantidad de mercado.
- Al ser pioneros en el mercado tenemos la ventaja de la diferenciación y por medio de la investigación de mercado se puede detectar que hay una fuerte demanda, ya que es un producto nuevo, innovador y vanguardista.
- Por medio del estudio financiero se puede demostrar que el proyecto es viable ya que nos muestra una TIR de 35% y un VAN de \$19.362,75.
- Luego de realizar un análisis del mercado en la que vamos a incursionar, concluimos que el

proyecto tiene expectativas de crecimiento a mediano plazo.

- Por medio del estudio de mercado se llegó a determinar que el canal óptimo para la distribución va a ser a domicilio por la comodidad y preferencia del cliente
- Por medio de la Investigación de mercado observamos que tenemos un segmento grande de mercado con tendencia a crecimiento, ya que es un producto innovador.
- La producción va a ser diaria y va a variar por las estimaciones de demanda de pedidos.
- El precio se estableció por medio de la Investigación de mercado y por el análisis de producción, a diferentes niveles de precio; cubriendo los costos de producción, obteniendo un margen de ganancia satisfaciendo la expectativa del cliente.
- La factibilidad económica del proyecto se mantiene, incluso a eventuales variaciones en el precio de venta, cantidades demandadas, tasa de descuento, Riesgo País, como la demuestra la simulación realizada a través de la herramienta Crystal Ball.

RECOMENDACIONES

Con la culminación del estudio realizado se llegó a la conclusión que si es factible realizar el proyecto desde un punto de vista técnico, administrativo, comercial y finalmente económico.

Al ser las camisetas personalizadas a través de la Web, al hacer un producto y servicio nuevo en la ciudad de Guayaquil se recomienda implementar un plan de marketing que de a conocer el producto a nuestro comprador objetivo.

En síntesis, se recomienda implementar el presente proyecto en el país por su alta rentabilidad.

AGRADECIMIENTO

Este trabajo lo llevamos a cabo con la colaboración de los autores y el tutor del proyecto el Ec. Giovanni Bastidas que fue el encargado de revisar el trabajo periódicamente.

REFERENCIAS

1. Google, www.google.com: Información sobre el mercado de las camisetas.
2. www.shirtcity.com : Características de las camisetas personalizadas.
3. www.frikada.wordpress.com : Información sobre la historia y la revolución de las camisetas.
4. http://especiales.eluniverso.com/especiales/guayaquil/parroqui_tarqui.asp: Información sobre estadísticas de la población del Sector Norte de la Ciudad de Guayaquil.
5. Yahoofinance, www.yahoofinance.com Información sobre el Beta y la Rentabilidad de Mercado.
6. www.monografias.com/trabajos69/ciclo-vida-pro... : Información sobre el ciclo de vida del producto en el mercado.
7. Banco Central del Ecuador, www.bancocentralecuador.com: Información sobre el Riesgo País del Ecuador.
8. www.mercadolibre.com : Información sobre precios de las maquinas a utilizar.
9. www.ecuaweb.com : Cotizaciones de hosting y dominio para implementación de la página.
10. Wikipedia.