



Proyecto integrador para la formación de la empresa de ropa y accesorios “Brithany” ubicado en la provincia de Esmeraldas en el sector de Timbre, basado en la estructura del Modelo Canvas.

Tabita Isabel Bravo Aveiga

Directora:

MSC. Rosa Elena Blacio Jara

Trabajo de grado para optar por el título de Administración con
equivalente a Tecnólogo Superior

Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional ITI

Carrera de Administración

D.M. Quito, 10 de marzo del 2024

DEDICATORIA

Para mí querida hija, amada familia y mis amigos cercanos,

Quiero expresarles mi profunda gratitud por haber estado a mi lado a lo largo de mi carrera, apoyándome y alentándome en cada paso del camino. Su apoyo incondicional ha sido la fuerza que me ha impulsado a seguir adelante, a superar obstáculos y alcanzar mis metas.

A mi hija, gracias por ser mi mayor motivación, por creer en mí y por ser mi inspiración constante. Tu amor y apoyo incondicional significan todo para mí.

A mi familia, gracias por estar siempre presentes, por brindarme su aliento y su cariño incondicional. Su apoyo incondicional ha sido mi roca durante los momentos difíciles y mi mayor alegría en los momentos de éxito.

A mis amigos cercanos, gracias por su amistad sincera, por su aliento y su compañía a lo largo de mi carrera. Su presencia ha hecho que este camino sea mucho más significativo y gratificante.

Que este pequeño gesto de dedicatoria sea una muestra de mi eterna gratitud y amor hacia ustedes. Que podamos seguir compartiendo momentos de alegría, superando desafíos y celebrando juntos los logros que la vida nos regala.

Con todo mi amor y agradecimiento

Tabita Bravo

AGRADECIMIENTO

"Querida familia, hoy quiero expresar mis profundos agradecimientos por todo el apoyo incondicional que me han brindado a lo largo de mi camino.

Gracias por estar a mi lado en cada paso, a mi hija por levantarme en los momentos difíciles y por estar conmigo en cada paso que doy, sin su amor, comprensión y sacrificio que me han brindado no habría llegado tan lejos.

Gracias familias amigos y en especial mi hija por ser mi pilar y mi fuente de inspiración

¡Los amo infinitamente!

Tabita Isabel Bravo Aveiga

AUTORÍA

Yo, Tabita Isabel Bravo Aveiga autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Tabita Isabel Bravo Aveiga

D.M. Quito, 10 de marzo del 2024

MSc. Rosa Elena Blacio Jara

Tutor de Trabajo de Titulación

CERTIFICACIÓN

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

MSc. Rosa Elena Blacio Jara

D.M. Quito, 10 de marzo del 2024

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: La MSc. Rosa Elena Blacio Jara y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y la señora Tabita Isabel Bravo Aveiga por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - Tabita Isabel Bravo Aveiga realizó el trabajo fin de carrera titulado: Proyecto integrador para la formación de la empresa de ropa y accesorios “Brithany” ubicado en la provincia de Esmeraldas en el sector de Timbre, basado en la estructura del Modelo Canvas, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección de la MSc. Rosa Elena Blacio Jara

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, MSc. Rosa Elena Blacio Jara. en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la señora Tabita Isabel Bravo Aveiga como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: Proyecto integrador para la formación de la empresa de ropa y accesorios “Brithany” ubicado en la provincia de Esmeraldas en el sector de Timbre, basado en la estructura del Modelo Canvas y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

MSc. Rosa Elena Blacio Jara

Tabita Isabel Bravo Aveiga

**Proyecto integrador para la formación de la empresa de ropa y accesorios
“Brithany” ubicado en la provincia de Esmeraldas en el sector de Timbre,
basado en la estructura del Modelo Canvas**

Tabita Isabel Bravo Aveiga

MSC. Rosa Elena Blacio Jara

D.M. Quito, 10 de marzo del 2024

RESUMEN

El presente proyecto investigativo tiene por objeto analizar la viabilidad de instaurar la empresa de venta de ropa y accesorios “Brithany” para ello se ha realizado un estudio minucioso del lugar donde se propone instaurar la empresa, conociendo que en el sector no existen tiendas de venta de este estilo; para ello se aplicó el instrumento de investigación a los moradores de Timbre, quienes en sus respuestas dieron a conocer que es viable la creación y por ende la inversión para la empresa.

A través de la aplicación del modelo Canvas en la instauración de la empresa cuestión de la presente investigación se obtuvieron datos muy importantes como el conocer los costos que trae consigo crear la misma, también se pudo apreciar los socios potenciales y maneras de distribución que se puede llegar al cliente para poder mantenerse en el mercado.

Por consiguiente, en el presente trabajo se da a conocer el proceso que se generará para poder crear la empresa de venta de ropa y accesorios en el sector de Timbre, así como los costos de inversión que se requiere con el fin de que pueda mantener en funcionamiento.

Índice de contenidos

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
AUTORÍA	4
CERTIFICACIÓN	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA	6
RESUMEN	8
INDICE DE TABLAS	13
INDICE DE FIGURAS.....	14
CAPÍTULO I	15
ASPECTOS GENERALES	15
Nombre del proyecto	15
Marco contextual – Antecedentes	15
Análisis de involucrados	16
Problema de investigación	17
.....	17
Definición del problema	18
Idea a defender.....	18
Objeto de estudio y campo de acción.....	18
Objeto de estudio	18
Campo de acción	18
Justificación.....	19
Objetivos	20
Objetivo General.....	20
Objetivos Específicos	20
Síntesis del capítulo	21
CAPÍTULO II.....	22
Marco Teórico	22
La importancia del buen vestir.....	22
Funciones de la ropa	22
Clases de vestimenta.....	23
Casual.....	23
Formal	23
Etiqueta	23
Vestimenta de Cóctel.....	24
Deportiva.....	24
La importancia de los accesorios en el vestuario	24
El Bolso.....	24

El sombrero	25
Gafas de sol	25
Los zapatos de tacón.....	25
El Cinturón.....	25
Los Pendientes.....	26
El Paraguas.....	26
Modelo Canvas	27
Segmento de mercado (clientes)	27
Propuesta de valor.....	28
Canales de Distribución.....	28
Relaciones con los clientes	28
Fuentes de Ingresos.....	28
Recursos clave	29
Actividades clave.....	29
Red de alianzas o asociaciones o socios clave	29
Estructura de costos	29
Síntesis del capítulo	30
CAPÍTULO III.....	31
INVESTIGACIÓN DIAGNÓSTICA.....	31
Antecedentes diagnósticos	31
Tipos de investigación	32
Descriptiva	32
Metodología de investigación	32
Cuantitativo:	32
Técnicas e instrumentos de investigación	33
Encuesta:	33
Plan de muestreo.....	34
Muestreo Probabilístico.....	34
Muestra.....	35
Fórmula:	35
Indicadores	36
Tabulación y análisis de los resultados de la investigación.....	37
1. ¿Existe una tienda de venta de ropa contemporánea en el sector Timbre?	37
3. ¿Considera usted que las personas buscan una tienda donde vendan vestuario de moda a bajos costos?	39
4. ¿Estima usted que los accesorios de vestuario, tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc. son complementos importantes para lucir bien?	40

5. ¿Compraría usted prendas de vestir de moda a bajo costo pese a saber que son de mediana calidad?	41
6. ¿Si en el sector Timbre se instaura una tienda de ropa de moda, estima que tendría acogida?.....	42
7. ¿Considera que una tienda debe ofrecer asesoría sobre el uso de accesorios de vestir tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc.?	43
8. ¿Considera usted que los accesorios de vestuarios son usados más por mujeres?	44
9. ¿Considera usted importante la publicidad digital para el incremento de ventas?	45
10. ¿Según su criterio considera que el buen vestir va de la mano con una buena asesoría?	46
Síntesis del capítulo	47
CAPÍTULO IV	48
PROPUESTA.....	48
Tema:.....	48
Antecedentes de la Propuesta.....	49
Justificación.....	50
Objetivos	51
Objetivo General.....	51
Objetivos Específicos	51
Análisis de Factibilidad Modelo CANVAS	52
Segmentación de Clientes y problemas.....	52
Propuesta de valor.....	52
Canales	52
Relación con el cliente.....	52
Fuente de ingreso.....	53
Recursos claves.....	53
Inversión inicial.....	53
Activos fijos	53
Capital de trabajo.....	54
Inversión total.....	54
Sueldos	55
Beneficios legales.....	55
Depreciación de activos.....	56
Estructura de capital	56
Requerimientos legales.....	57
RUC	57
LUAE.....	58
Actividad Clave	58
Asociaciones Claves	58

Estructura de costos	58
Punto de equilibrio	58
Margen de contribución.....	59
CAPITULO V.....	61
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	61
Conclusiones.....	61
Recomendaciones	62
Referencia Bibliogaográfica	63
ANEXOS	67
1. Activos fijos	67
2. Modelo de encuesta	68
3. Anexo de encuesta:.....	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Análisis de involucrados	16
Tabla 2 Existencia de tienda de venta de ropa.....	37
Tabla 3 Existencia de tienda de accesorios	38
Tabla 4 búsqueda de tiendas de vestuarios a bajo costo	39
Tabla 5 importancia del uso de accesorios de vestuario	40
Tabla 6 compra de ropa a bajo costo	41
Tabla 7 instauración de tienda de ropa en Timbre.....	42
Tabla 8 asesoría de accesorios de vestir	43
Tabla 9 uso de accesorios en mujeres	44
Tabla 10 publicidad digital	45
Tabla 11 asesoría de imagen	46
Tabla 12 Activos fijos	53
Tabla 13 Capital de trabajo	54
Tabla 14 Inversión total	54
Tabla 15 Sueldos y aportaciones IESS	55
Tabla 16 Décimos	55
Tabla 17 Remuneración total	56
Tabla 18 Depreciación de activos fijos	56
Tabla 19 Tabla de la estructura del capital	57
Tabla 20 Tabla de costos fijos.....	59
Tabla 21 Tabla del margen de contribución	59
Tabla 22 Tabla del punto de equilibrio	60

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Problema de investigación	17
Figura 2 ¿Existe una tienda de venta de ropa contemporánea en el sector Timbre?	37
Figura 3 ¿Existe una tienda de accesorios de vestuarios en el sector Timbre?	38
Figura 4 ¿Considera usted que las personas buscan una tienda donde vendan vestuario de moda a bajos costos?.....	39
Figura 5 ¿Estima usted que los accesorios de vestuario, tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc. son complementos importantes para lucir bien?.....	40
Figura 6 ¿Compraría usted prendas de vestir de moda a bajo costo pese a saber que son de mediana calidad?.....	41
Figura 7 ¿Si en el sector Timbre se instaura una tienda de ropa de moda, estima que tendría acogida?	42
Figura 8 ¿Considera que una tienda debe ofrecer asesoría sobre el uso de accesorios de vestir tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc.?	43
Figura 9 ¿Considera usted que los accesorios de vestuarios son usados más por mujeres?	44
Figura 10 ¿Considera usted importante la publicidad digital para el incremento de ventas?	45
Figura 11 ¿Según su criterio considera que el buen vestir va de la mano con una buena asesoría?.....	46
Figura 12 Ubicación de Timbre.....	48
Figura 13 Punto de equilibrio.....	60

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

Nombre del proyecto

Proyecto integrador para la formación de la empresa de ropa y accesorios “Brithany” ubicado en la provincia de Esmeraldas en el sector de Timbre, basado en la estructura del Modelo Canvas.

Marco contextual – Antecedentes

La adquisición de ropa nueva a bajo costo, en el último período de tiempo ha aumentado y esto se ha visto reflejado en las compras de hombres y mujeres; ya sea de manera presencial o virtual; sobre el tema a continuación se enuncia la siguiente cita que permitirá observar esta aseveración: “Hay más hogares consumiendo ropa en comparación con calzado, este último en el comercio electrónico es de 46.3%, mientras que el de prendas es de 53.7%. Los segmentos que más se desarrollaron fueron los básicos, como jeans, blusas y playeras” (Gonzalez, 2023)

Con una mayor captación de compradores cuanto en línea femenina e infantil como lo dictamina la cita, resulta propicio la creación de la empresa de ropa y accesorios en la localidad de Timbre (Esmeraldas); lugar que ha acrecentado su asentamiento poblacional y por ello resulta beneficioso la creación de la empresa en cuestión de la presente investigación.

Así como se ha incrementado la adquisición de ropa de prendas de vestir; los accesorios son un complemento indispensable a la hora de elegir el vestuario, así se lo aprecia en la cita de (Villamil, 2023) donde menciona que los

complementos como carteras, bolsos, son considerados importantes para lucir bien, así estos resulten discretos o extravagantes son los que los usuarios determinan que les da un toque particular a su vestuario; por ello se ha pensado constituir la empresa “Brithany” tras haber analizado la situación del sector donde se piensa crear la empresa, el resultado es positivo ya que existe una buena línea de compradores.

Análisis de involucrados

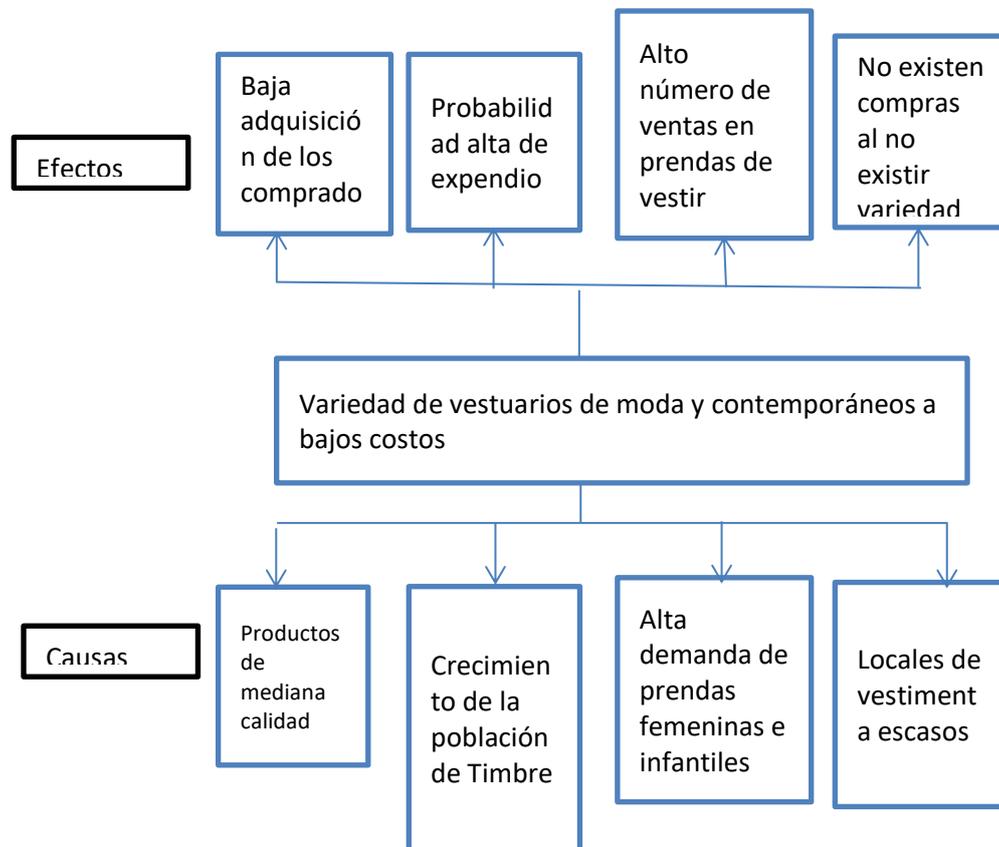
Tabla 1 *Análisis de involucrados*

ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS GRUPOS	INTERESES EN LA INVESTIGACIÓN	PROBLEMAS PERCIBIDOS	RECURSOS Y MANDATOS (recursos que aporten y mandatos son leyes, normas a seguir)
Clientes	Satisfacer los gustos de vestuarios	Ropa de baja calidad y a altos costos	Registro diario de ventas e indagaciones de productos.
Dueños	Ofertar mercadería de mediana y alta calidad a bajo costo	Oferta de vestuarios variados en diversas marcas	Variedad de productos de mediana y alta calidad
Proveedores	Elaboración de modelos nuevos y de moda para los clientes	Altos costos por modelos nuevos	Contar con un estudio de mercado sobre las diversidades de modelos contemporáneos.

Nota. Tabla referente a involucrados en la empresa a instaurar de venta de ropa y accesorios (Bravo, 2024)

Problema de investigación

Figura 1 Problema de investigación



Nota. Cuadro referente a problema de la investigación. (Bravo, 2024)

Definición del problema

Los altos costos en prendas de vestir por ser de “moda” o de estilo actual genera que las personas no deseen comprar este tipo de vestuario, pues en el sector existe escasez y su costo elevado de vestuarios; es por ello que se pretende abaratar costos en las prendas de vestir actuales para que el cliente tenga mayor facilidad de adquirirlos.

Idea a defender

Ofertando modelos de vestuarios contemporáneos y accesorios de moda la empresa “Brithany” se perfila como una tienda que se consolidará por su gama de oferta y bajos costos; entregando una mediana calidad, pero aceptable en sus productos.

Objeto de estudio y campo de acción**Objeto de estudio**

La oferta de líneas de vestuarios de moda y accesorios de acuerdo a los gustos de los clientes permitirán que la empresa “Brithany” adquiera a corto plazo una gran cantidad de compradores tanto en línea infantil y femenina; así como en accesorios de caballeros de la localidad de Timbre.

Campo de acción

La empresa “Brithany” tienda de vestuario y accesorios, buscará llegar a sus clientes entregando una línea de moda y contemporánea, que satisfaga los gustos de los compradores, quienes por los costos elevados no pueden adquirir vestuarios con rasgos actuales y deben conformarse con tendencias pasadas de

moda; y lo que busca el cliente es vestuario que este en tendencia; así como la de sus accesorios; por ende, este será el objeto de la empresa.

Justificación

En la localidad de Timbre existen tiendas que ofertan vestuarios y accesorios contemporáneos, sin embargo los costos que estas tiendas manejan hacen que se dificulte la compra de ropa de moda, ya que por tratarse de vestuarios contemporáneos las tiendas tienden a subir sus precios; es ahí en donde la empresa “Brithany” busca llegar a sus clientes ofertando la misma gama de ropa pero a bajos costos, para ello se comercializará su línea de ropa directo de sus fabricantes; o inclusive se importará ropa con el afán de ofertar prendas de vestir a precios cómodos pero que estén de moda.

La empresa al contar con línea de ropa y accesorios variados; para hombre, mujeres y niños genera que el cliente tenga un atractivo especial por esta; que a más de ofertar variedad lo que busca es entregar un producto de moda a menor precio.

Con lo dicho anteriormente al ofertar línea de ropa de moda, la empresa se perfila con un buen futuro al impactar a sus clientes con sus precios y con ello estos puedan recomendar a “Brithany” para vestirá a chicos y grandes, así consolidar una clientela amplia y variada en la localidad de Timbre.

Objetivos

Objetivo General

Ofertar vestuario y accesorio de moda para todas las personas a bajo costo, mediante la compra directa y al por mayor a proveedores, para consolidar rentablemente la empresa “Brithany” en la localidad de Timbre.

Objetivos Específicos

- Fundamentar las bases de comercialización para la creación de la empresa “Brithany”
- Determinar la reducción de costos de vestuarios y accesorios al comprar directamente a proveedores.
- Formular estrategias de marketing y comercio para dar a conocer a la tienda de ropa y accesorios “Brithany” dentro de la localidad.

Síntesis del capítulo

Una vez culminado el capítulo se ha podido consensuar los objetivos que son alcanzables y medibles en un tiempo determinado; así también se repasó los antecedentes de la presente investigación sus pormenores dando un chequeo a groso modo de la localización donde se pretende instaurar la empresa de venta de ropa y accesorios, dando a primera vista un panorama bastante alentador en cuanto a la propuesta que se tiene a futuro, siendo un campo de acción óptimo para unos excelentes resultados; al no existir competencia de tiendas que expendan ropa en el sector de Timbre; la propuesta se consolida aún más al ofertar productos a bajo costo y cubriendo la necesidad de vestir a la moda.

CAPÍTULO II

Marco Teórico

En cuanto a las tiendas de ropa; la industria textil tiene origen en la primera década del siglo XIX desde que se vendió una prenda de vestir ya completamente ya confeccionada, el primer diseñador fue Charles Frederick Worth, en el año de 1858; en Paris justamente que se empieza con tiendas de galerías.

La importancia del buen vestir

Hoy en día el buen vestir es de gran importancia, esto depende del estilo de cada persona, por ello hoy se puede observar gran cantidad de empresas textiles aumentar su colección e incluso su calidad con el afán de abaratar costos, y que sus ventas mejoren; para la psicóloga Patricia determina que como va una persona vestida, habla de cómo es, así lo enuncia en la cita, “En la forma de vestir se refleja parte de la personalidad, se puede apreciar el buen gusto, la provocación, elegancia, refleja si la persona es clásica o se deja guiar más por la moda, también encontramos diferencias según la edad” (Patricio, 2018)

Funciones de la ropa

En cuanto a la funcionalidad que tiene la ropa; existe gran variedad dependiendo de la persona, e inclusive de lo que se pretenda exteriorizar en su uso; así también el significado que encierra para la persona el tipo de atuendo que lleve, sobre las funciones en su estudio la psicóloga (Patricio, 2018) agrega: “La ropa nos protege de la temperatura ambiente y de situaciones climatológicas extremas como en el caso de los desiertos que van vestidos con ropas oscuras y tapados hasta la cabeza, para impedir la penetración de los rayos solares”

Clases de vestimenta

Como ya se lo enuncio en párrafos anteriores la clase de vestimenta dependerá de quien lo vista y la ocasión que tenga para vestir; por ende, existe una amplia gama de clases, sin embargo, a continuación, se ofrece su clasificación de acuerdo a la ocasión de quien viste:

Casual

Este tipo de vestimenta también se la conoce con el nombre de casual, o informal es la que todas (os) usan en la cotidianidad sin importar el contexto o el rango social que se pertenezca, dentro de estas características agrega (Zalando, 2022) que en este tipo de vestimentas no incumbe las características de la confección, el color de tela e inclusive el color; en otras palabras se puede decir que es ropa cómoda para las respectivas actividades que desarrolle un individuo.

Formal

Este tipo de vestuario según (Zalando, 2022) en su estudio va acorde a la ocasión, se puede decir que es un atuendo de ocasiones y fechas importantes, como por ejemplo eventos protocolarios, o inclusive es la ropa para ir al trabajo dependiendo la naturaleza del mismo, como por ejemplo un abogado, un doctor, un profesor, o una administradora de negocios, etc.

Etiqueta

Este tipo de vestimenta también se la considera de tipo formal, generalmente se usa en eventos sociales de alto nivel, es un atuendo que sobrepone la elegancia, un estándar social e inclusive da una manera de gala a quien lo usa se usa, es muy recurrente según (Zalando, 2022) en eventos como

festejos, reuniones, celebraciones de diversos tipos dados en sectores de la población de primer nivel, como gobernantes, realeza, celebridades, famosos, etc.

Vestimenta de Cóctel

La vestimenta de coctel depende de una situación específica ya que puede ser utilizada en una reunión social, por ejemplo, cuando haya alguna reunión en algún bar, algún festejo; también se lo conoce como vestuario nocturno así lo da a conocer en su estudio (Zalando, 2022)

Deportiva

Este tipo de vestimenta es común su utilización en actividades físicas, e inclusive este tipo de vestuario es diseñado y construido por un determinado tipo de material para que resulte más cómodo al usuario al momento de ejecutar alguna actividad deportiva, sea cual fuere esta. (Zalando, 2022)

La importancia de los accesorios en el vestuario

Al momento de elegir accesorios resulta clave combinar diseños y estilos, y dependerá de qué tipo de accesorio desea lucir el cliente; aquí algunos de accesorios imprescindibles a la hora del buen vestir:

El Bolso

Es un aditamento generalmente usado por las mujeres y es casi imprescindible porque es el instrumento que carga pequeñas cosas que se lleva cuando sale de casa la personas o de paseo, existe de diversos modelos, colores y diseños y son perfectos por ejemplo para llevar, gafas, perfume, maquillaje, etc.

El sombrero

Este accesorio no es común ya que depende del estilo que tenga la persona, por ejemplo, son más usuales en el verano para cubrir el rostro de los rayos solares, existe una amplia gama entre estilos, diseños y materiales de lo que están contruidos, hoy en día inclusive existen sombreros que de acuerdo a la forma de **rostro son contruidos.**

Gafas de sol

En cuando a este accesorio muy usual en hombres y mujeres es más usual en temporadas de sol fuerte, ya que evitan que se reciba directamente los rayos ultravioletas, generalmente se lo usa en el día en el día de hoy inclusive se construyen con el afán de protegerse contra los rayos ultravioletas que hace daño a los ojos.

Los zapatos de tacón

En cuanto al zapato de tacón las mujeres recurren generalmente para acompañarlo con vestido para algún evento social ya que hasta cierto punto complementa el roce social del evento que se tenga; sin embargo, también son muy usuales con jean en la cotidianidad.

El Cinturón

Pese a ser un accesorio técnicamente practico que tiene una utilidad definida en el vestir, hoy en día a más de esta característica priman los diseños, colores y texturas para complementar el vestuario de chicos y chicas, por ende, resulta muy atractivo la utilización de un bueno y hermoso cinturón.

Los Pendientes

En los últimos años se ha vuelto muy recurrente la utilización de pendientes artesanales, sin embargo, los elaborados con clásicos materiales no pasarán de moda para quien los use, cabe señalar que dependerá de la situación en que se los vaya a usar, son muy comunes y no pueden faltar en la joyera de una dama.

El Paraguas

Es otro objeto que se lo consideraría práctico por su utilidad, pero en los días actuales se concibe ver que los diseños y colores tienden a formar parte del complemento del vestuario, para muchos depende el diseño que adquiera para lucirlo con su vestimenta dependiendo la ocasión, cabe señalar que sirve de una funcionalidad mixta al servir para cubrir del sol y cuando el clima se presenta lluvioso.

Modelo Canvas

Al momento de iniciar una empresa es de vital importancia contar con una planificación adecuada, con la finalidad que esta empresa genere los objetivos planteados; por consiguiente, resulta fehaciente contar con una herramienta llamada modelo Canvas o Business Modelo Canvas o BMC, que busca plasmar la idea de negocio en acciones innovadoras y muy bien establecidas en una temporalidad adecuada.

El modelo Canvas es un herramienta sencilla que se aplica a cualquier tipo de empresa sea cual sea el alcance y tamaño de la misma, su aplicabilidad sencilla hace posible que sea aplicable a cualquier grupo de personas sin importar la estrategia de negocio que tengan.

El modelo Canvas está constituido por nueve segmentaciones o partes que a continuación se procederá a conceptualizar.

Segmento de mercado (clientes)

La segmentación de clientes consiste en identificar el nicho de mercado en primera instancia y luego poder establecer que oportunidades tiene la empresa que se está creando; aquí se debe hacer énfasis a la propuesta de valor que se ofrece al cliente ya que de esto dependerá el avance de la empresa o su declive, hay que notar que siempre que haya el cliente la empresa marchará sobre ruedas.

Propuesta de valor

En esta segmentación la empresa debe definir correctamente que ofrece al público o cliente, es decir qué valor adicional ofrece, que diferencia de la competencia, ese plus que le pone a su producto el emprendedor, este parámetro bien definido lograra que el cliente esté dispuesto a pagar por el producto en cuestión, y con esto adquirir clientes quienes recomendarán a la empresa más adelante.

Canales de Distribución.

En cuanto a la segmentación de los canales de distribución son los medios por los cuales se va a vender el producto, inclusive puede existir una combinación entre estos por ejemplo vetas físicas y online; o quizá a través de una empresa de entrega puede ser Servientrega o Delivery y así esto permitirá reforzar los puntos de ventas de cualquier estilo.

Relaciones con los clientes

Las relaciones con el cliente es la manera o forma en que se va a entablar comunicación con el cliente si en persona, vía telefónica, de manera automatizada mediante el uso de internet, el afán y objetivo de esto es dar a conocer la

Fuentes de Ingresos

Esta segmentación hace alusión a las fuentes de ingreso que tiene la empresa, obviamente esta da como resultado el desarrollo que se obtuvieron en las demás segmentaciones, sin embargo, esta es la más importante para saber si el negocio se mantiene en equilibrio, es decir con este segmento la empresa conoce cuáles son sus fuentes y poder realizar un balance si el negocio ha evolucionado.

Recursos clave

Esta segmentación se refiere meramente a los recursos y activos que se necesitan imperativamente para el funcionamiento de la empresa, estos dependerán de la propuesta de valor que se desee dar, así como los medios humanos, tecnológicos y físicos con los que se van a contar.

Actividades clave

Las actividades clave son las que dan el valor a la marca que se va a comercializar, conocer las estrategias necesarias para mejorarlas y potenciarlas; estas permitirán visualizar el objetivo que se quiere alcanzar como es a dónde quiere llegar la empresa.

Red de alianzas o asociaciones o socios clave

Esta segmentación lo que busca es generar acuerdos o alianzas con otras empresas para poder compartir recursos, costos; estrategias y estas a su vez ayuden a un surgimiento de las empresas asociadas y puedan colocarse de una manera más sólida en el mercado.

Estructura de costos

La segmentación de estructura de costos consiste en tener claro cómo se va a financiar la empresa, conocer abiertamente que el negocio al inicio no va a ser rentable y calcular cómo se va a sobrellevar este lapso, cuánto dinero se necesitará para mantener la empresa a flote mientras adquiere fuerza en el nicho de mercado elegido.

Estos son los nueve módulos que componen el modelo Canvas, y son aplicables para pequeñas, medianas y grandes empresas, pues la propuesta de

valor hace que estas segmentaciones busquen entregar una mejor relación con el entorno de la empresa, consiguiendo así mejores ganancias; la estrategia de explorar el mercado hace posible que el emprendedor consiga un avistamiento más claro y directo del nicho que quiere explotar.

Síntesis del capítulo

Tras finalizar el estudio del capítulo número dos, se obtiene como resultado conocer los conceptos básicos para la creación de la propuesta de la tienda de venta de ropa en el sector de Timbre- Esmeraldas, tales como la historia de la vestimenta, sus estilos; sus variantes, sus complementos, etc. de la misma manera se conceptualizó el modelo Canvas el cual se consolidará capítulos más adelante para el desarrollo de la propuesta de la instauración de la tienda de venta de ropa.

Las nuevas segmentaciones que se ha dado a conceptualizar en el presente capítulo permite apreciar de una manera mucho más objetiva que es lo que se debe considerar a la hora de crear la empresa de venta de ropa y accesorios; saber cómo seguir un proceso lineal y transversal del negocio.

CAPÍTULO III

INVESTIGACIÓN DIAGNÓSTICA

Antecedentes diagnósticos

En el sector de “Timbre” se localiza en Esmeraldas, siendo una parroquia de la misma, su ubicación esta aproximadamente a 40km. De la ciudad de Esmeraldas; la superficie de esta parroquia es de 1.240 kilómetros cuadrados, y cuenta con una población alrededor de 12.000 habitantes.

Compuesta por grupos étnicos como mestizos, indígenas; blancos y afroecuatorianos; siendo este último el de mayor número, sus principales actividades económicas son la agricultura, ganadería, pesca, comercio y turismo.

Este sector tiene gran acogida comercial pues en la zona donde se piensa establecer la empresa de venta de ropa y accesorios, cuenta con la presencia de la Unidad Educativa “Libertad de Timbre”, el dispensario médico y el Seguro Social Campesino; por ello se ha propuesto implantar la empresa antes citada, pues en el lugar donde se instaurará se describe un lugar donde no existen tiendas de vestimenta y accesorios por lo cual se pronostica un augurio positivo en cuanto a la creación de esta empresa.

Tipos de investigación

Descriptiva

Para la presente; la investigación descriptiva es la considerada ya que se ha podido observar que en el sector de Timbre no existe una tienda de vestimenta y accesorios a bajos costos; los habitantes del lugar muchas veces deben realizar viajes a otras localidades para realizar sus compras de vestuario; es por ello que se ha practicado una investigación descriptiva transversal en la cual se ha buscado opiniones sobre los productos que se desea ofertar en la tienda de ropa.

Por lo expuesto se procederá a definir que es la investigación descriptiva según (Morales, 2012) quien enuncia que este tipo de investigación busca conocer las situaciones, costumbres y actitudes que predominen en la descripción tal cual de actividades, objetos y personas; dentro de sus objetivos no está el hecho de recolectar datos, sino más bien predecir e identificar.

Metodología de investigación

Cuantitativo:

En cuanto a la metodología considerada en el presente trabajo es el método cuantitativo; considerando que los resultados que arrojen las encuestas planteadas a la segmentación de individuos que respondan a las mismas, entregará como resultado si es o no factible la creación de la empresa de venta de ropa y accesorios en el Timbre; serán los resultados de las encuestas los que darán indicio de aquello.

En el estudio investigativo de (Cauas, 2015) se define a esta investigación cuantitativa así: “La investigación cuantitativa, es aquella que utiliza

preferentemente información cuantificable (medible) algunos ejemplos cuantitativos son: diseños experimentales, diseños cuasi experimentales; investigaciones basadas en encuesta social”

Técnicas e instrumentos de investigación

Encuesta:

El instrumento elegido para la presente investigación es la encuesta, ya que permitirá a través de sus resultados arrojados el saber si es propicio la instauración de la tienda de ropa y accesorios en “Timbre”; se lo realizará de manera virtual generado el cuestionario en Google formularios, con diez preguntas cerradas, de respuesta dicotómica , para posteriormente ser compartido y lleno mediante la internet según la definición que da (CASAS ANGUITA J, 2003) en su estudio asevera: “La técnica de encuesta es ampliamente utilizada como procedimiento de investigación, ya que permite obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz”

Plan de muestreo

Muestreo Probabilístico

El muestreo probabilístico se lo consideró para la aplicación del instrumento de investigación, considerando que resulta optimo la elección aleatoria para el presente estudio, (Ortega, 2024) habla en su estudio sobre este muestreo que es un método de análisis de grupos pequeños de una población y utiliza formas de métodos con selección aleatoria.

Se aplicará este muestreo considerando a personas que concurren al seguro social campesino que queda próximo al lugar donde se tiene provisto instaurar la empresa; aquí de acuerdo a los trabajadores del lugar aproximadamente llegan diariamente un promedio de 145 personas; por ello la población de muestra para objeto del presente estudio será de 105 personas encuestadas.

Muestra*Fórmula:*

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:**N**= Población segmentada**Z**= Nivel de confianza 95% (1.96)**P**= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)**Q**= Probabilidad negativa 50% (0.5)**e**= Error de estimación 5% (0.05)**n**= tamaño de la muestra

$$n = \frac{145 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (145 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{139}{1,32048}$$

$$n = 105$$

Indicadores

Para la validación del presente proyecto se realizaron encuestas, dando como resultado muy bueno, en donde de acuerdo a la percepción y criterio de 105 personas que fueron encuestas, entre las cuales respondieron a la encuesta 64 mujeres y 41 hombres; agregando que resulta positiva la instauración de la tienda de ropa y accesorio en el sector de Timbre (Esmeraldas), en dicho resultado.

Tabulación y análisis de los resultados de la investigación

1. ¿Existe una tienda de venta de ropa contemporánea en el sector

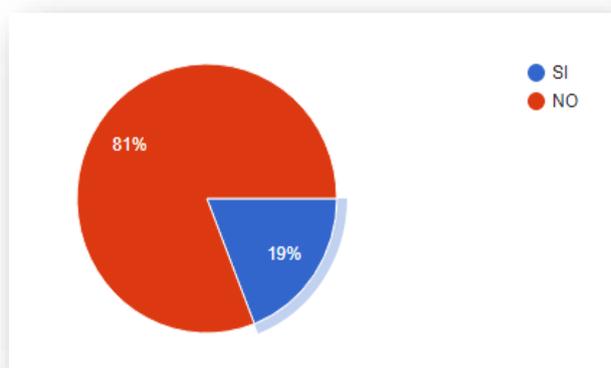
Timbre?

Tabla 2 Existencia de tienda de venta de ropa

1. ¿Existe una tienda de venta de ropa contemporánea en el sector Timbre?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	20
2	NO	85
TOTAL	105	

Nota. Tabla referente a la existencia de tiendas de ropa en el sector de Timbre (Bravo, 2024)

Figura 2 ¿Existe una tienda de venta de ropa contemporánea en el sector Timbre?



Como se observa en la tabla dos, la pregunta 1, de 105 personas 20 personas respondieron que si existe tienda de venta de ropa contemporánea en el sector el Timbre y 85 personas respondieron que no, lo que hace notorio la no presencia de tiendas de ropa en el sector mencionado.

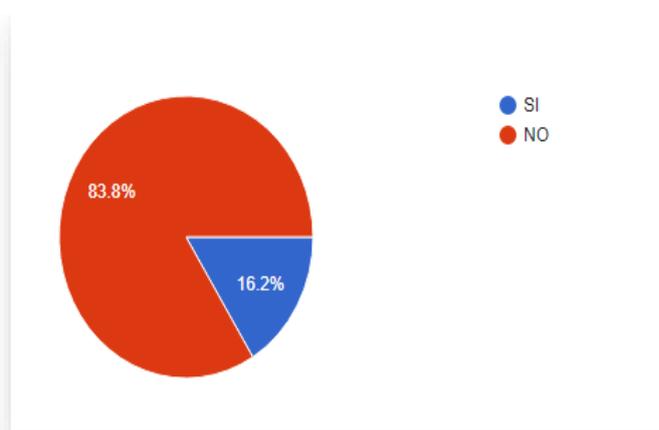
2. ¿Existe una tienda de accesorios de vestuarios en el sector Timbre?

Tabla 3 Existencia de tienda de accesorios

2. ¿Existe una tienda de accesorios de vestuarios en el sector Timbre?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	17
2	NO	88
TOTAL	105	

Nota. Tabla referente a la existencia de tienda de venta de accesorios (Bravo, 2024)

Figura 3 ¿Existe una tienda de accesorios de vestuarios en el sector Timbre?



Como se observa en la tabla III, la pregunta 2, de 105 personas; 17 personas respondieron que si existe tienda de venta de accesorios de vestuarios en el sector el Timbre y 88 personas respondieron que no, lo que deja a deducir que en efecto en el sector antes citado tampoco existe una tienda de este tipo de aditamentos.

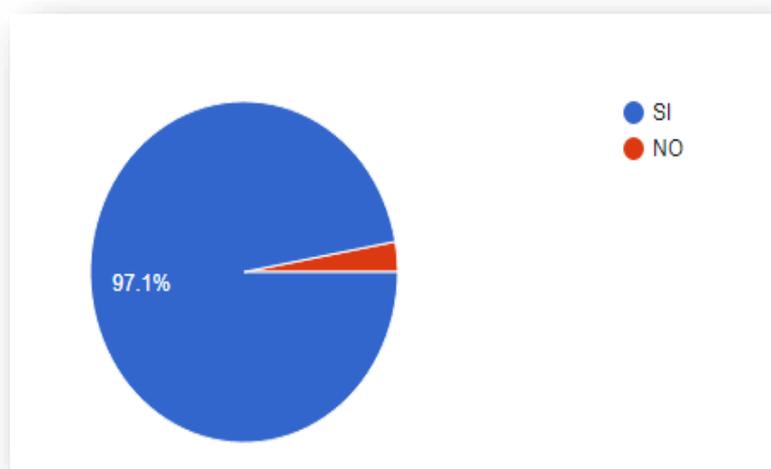
3. ¿Considera usted que las personas buscan una tienda donde vendan vestuario de moda a bajos costos?

Tabla 4 *Búsqueda de tiendas de vestuarios a bajo costo*

3. ¿Considera usted que las personas buscan una tienda donde vendan vestuario de moda a bajos costos?			
LITERAL	PREGUNTA		
1	SI		102
2	NO		3
TOTAL		105	

Nota. Tabla referente a personas que buscan vestuario a bajo costo. (Bravo, 2024)

Figura 4 *¿Considera usted que las personas buscan una tienda donde vendan vestuario de moda a bajos costos?*



Como se observa en la tabla IV, la pregunta 3, de 105 personas; 102 personas respondieron que buscan una tienda donde vendan vestuario de moda a bajos costos y 3 personas respondieron que no, lo que refleja que en efecto las personas de esta localidad si buscan precios cómodos al momento de adquirir su vestido.

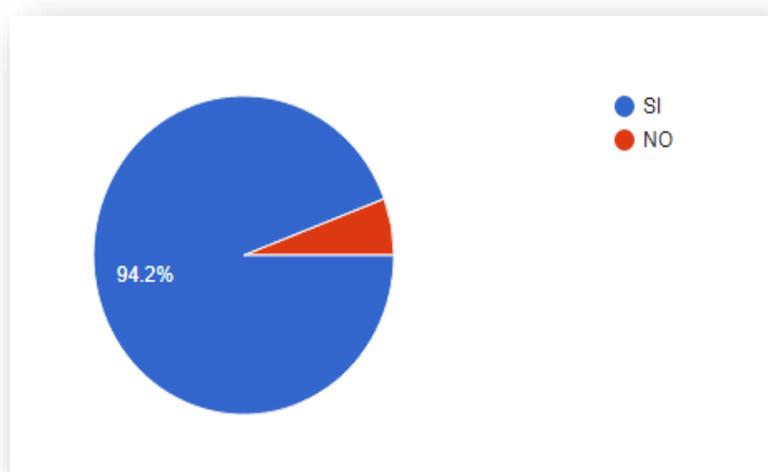
4. ¿Estima usted que los accesorios de vestuario, tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc. son complementos importantes para lucir bien?

Tabla 5 Importancia del uso de accesorios de vestuario

4. ¿Estima usted que los accesorios de vestuario, tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc. son complementos importantes para lucir bien?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	98
2	NO	6
TOTAL	105	

Nota. Tabla referente a lo que la gente piensa sobre el uso de accesorios de vestuario para lucir bien (Bravo, 2024)

Figura 5 ¿Estima usted que los accesorios de vestuario, tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc. son complementos importantes para lucir bien?



Como se observa en la tabla V, la pregunta 4, de 105 personas; 98 personas respondieron que si a la interrogante de que los accesorios de vestuario, tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc. son complementos importantes para lucir bien y 6 personas respondieron que no.

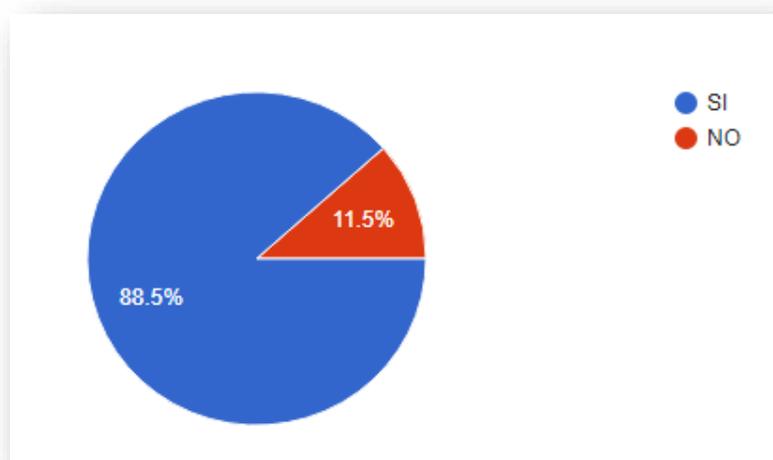
5. ¿Compraría usted prendas de vestir de moda a bajo costo pese a saber que son de mediana calidad?

Tabla 6 *Compra de ropa a bajo costo*

5. ¿Compraría usted prendas de vestir de moda a bajo costo pese a saber que son de mediana calidad?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	92
2	NO	13
TOTAL	105	

Nota. Tabla referente a la preferencia por comprar ropa de moda a bajo costo (Bravo, 2024)

Figura 6 *¿Compraría usted prendas de vestir de moda a bajo costo pese a saber que son de mediana calidad?*



Como se observa en la tabla VI, la pregunta 5, de 105 personas; 92 personas respondieron que si comprarían prendas de vestir de moda a bajo costo pese a saber que son de mediana calidad y 13 personas respondieron que no.

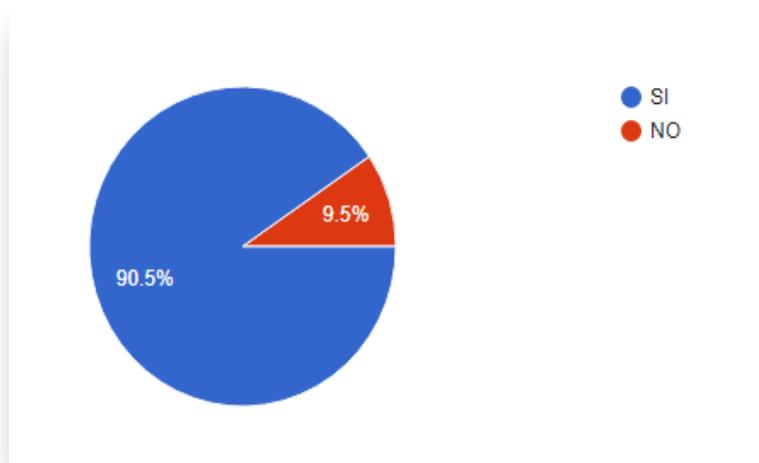
6. ¿Si en el sector Timbre se instaure una tienda de ropa de moda, estima que tendría acogida?

Tabla 7 *Instauración de tienda de ropa en Timbre*

6. ¿Si en el sector Timbre se instaure una tienda de ropa de moda, estima que tendría acogida?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	95
2	NO	10
TOTAL	105	

Nota. Tabla referente a instauración de tienda de venta de ropa en Timbre (Bravo, 2024)

Figura 7 *¿Si en el sector Timbre se instaure una tienda de ropa de moda, estima que tendría acogida?*



Como se observa en la tabla VII, la pregunta 6, de 105 personas; 95 personas respondieron que si se instauraría una tienda de ropa de moda en el sector el timbre si tendría acogida, mientras que 10 personas respondieron que no, con esta respuesta hace notorio que las personas encuestadas si visitarían esta tienda de venta de ropa y accesorios.

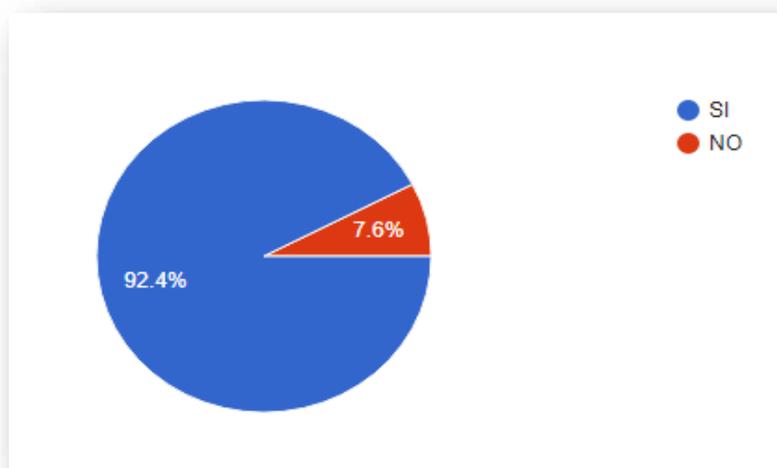
7. ¿Considera que una tienda debe ofrecer asesoría sobre el uso de accesorios de vestir tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc.?

Tabla 8 Asesoría de accesorios de vestir

7. ¿Considera que una tienda debe ofrecer asesoría sobre el uso de accesorios de vestir tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc.?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	97
2	NO	8
TOTAL	105	

Nota: Tabla referente a asesoría sobre el uso de accesorios en prendas de vestir. (Bravo, 2024)

Figura 8 ¿Considera que una tienda debe ofrecer asesoría sobre el uso de accesorios de vestir tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc.?



Como se observa en la tabla VIII, la pregunta 7, de 105 personas; 97 personas respondieron que si consideran que una tienda debe ofrecer asesoría sobre el uso de accesorios de vestir tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc mientras que 8 personas respondieron que no, es necesario que las tiendas ofrezcan este servicio.

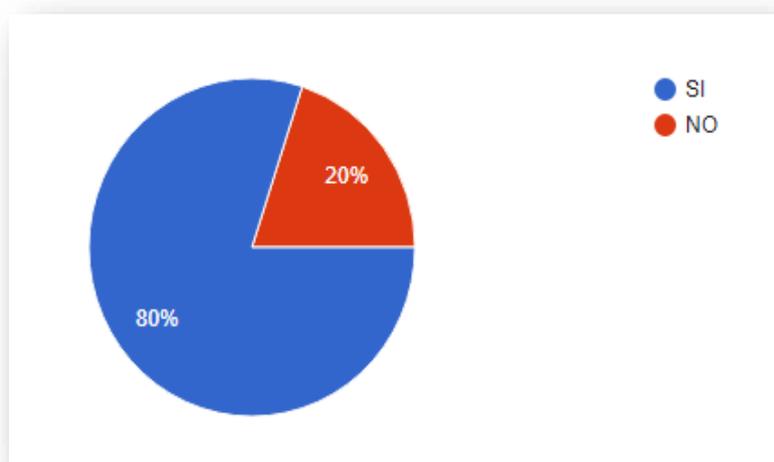
8. ¿Considera usted que los accesorios de vestuarios son usados más por mujeres?

Tabla 9 *Uso de accesorios en mujeres*

Nota. Tabla referente a utilización frecuente de accesorios por parte de las mujeres. (Bravo, 2024)

8. ¿Considera usted que los accesorios de vestuarios son usados más por mujeres?

Figura 9 ¿Considera usted que los accesorios de vestuarios son usados más por mujeres?		
1		34
2	NO	21
TOTAL		105



Como se observa en la tabla IX, la pregunta 8, de 105 personas; 84 personas respondieron que si consideran que los accesorios de vestuarios son usados más por mujeres; mientras que 21 personas respondieron que no es así.

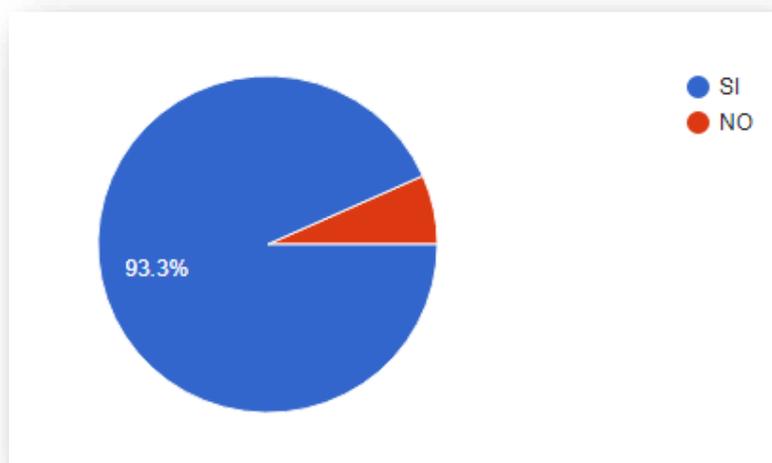
9. ¿Considera usted importante la publicidad digital para el incremento de ventas?

Tabla 10 *Publicidad digital*

9. ¿Considera usted importante la publicidad digital para el incremento de ventas?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	98
2	NO	7
TOTAL	105	

Nota. Tabla referente a la influencia de la publicidad digital en tiendas de vestir y accesorios. (Bravo, 2024)

Figura 10 *¿Considera usted importante la publicidad digital para el incremento de ventas?*



Como se observa en la tabla X, la pregunta 9, de 105 personas; 98 personas respondieron que si es importante la publicidad digital para el incremento de ventas; mientras que 7 personas respondieron que no es importante este tipo de publicidad.

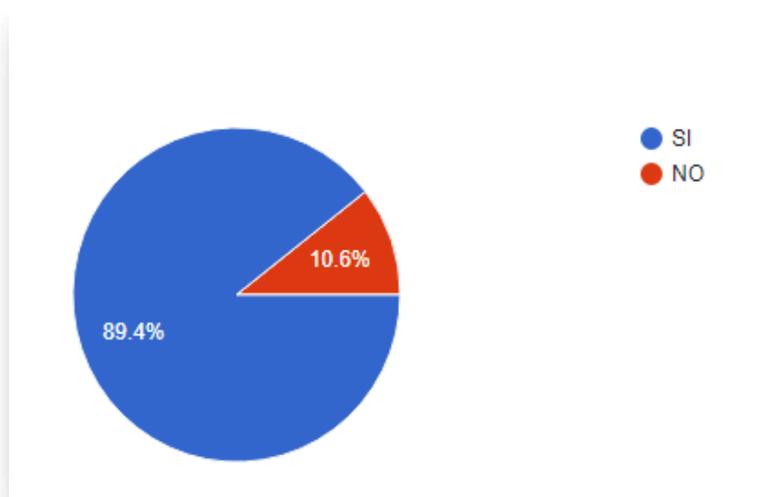
10. ¿Según su criterio considera que el buen vestir va de la mano con una buena asesoría?

Tabla 11 *Asesoría de imagen*

10. ¿Según su criterio considera que el buen vestir va de la mano con una buena asesoría?		
LITERAL	PREGUNTA	
1	SI	93
2	NO	12
TOTAL	105	

Nota. Tabla referente al criterio sobre asesoría en el acto de vestir. (Bravo, 2024)

Figura 11 *¿Según su criterio considera que el buen vestir va de la mano con una buena asesoría?*



Como se observa en la tabla X, la pregunta 10, de 105 personas; 93 personas respondieron que si considera que el buen vestir va de la mano con una buena asesoría; mientras que 12 personas respondieron que no.

Síntesis del capítulo

Una vez aplicado el instrumento de investigación a 105 personas, se obtuvo como resultado que en efecto resulta viable la implementación de la tienda de venta de ropa y accesorios en el sector de Timbre, pues las respuestas arrojaron que no existe una tienda con estas características en el lugar; de igual manera al no existir este tipo de comercios las personas deben realizar viajes largo a la ciudad de Esmeraldas para conseguir estas prendas; además las personas encuestadas en un gran porcentaje aseveran que es importante lucir su vestimenta con un buen accesorio, así también que quienes más usan accesorios son las mujeres; tras este análisis se resuelve que si es favorable la instauración de la empresa.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

Tema:

Realizar un modelo de gestión empresarial CANVAS para la empresa de ropa y accesorios “Brithany” ubicado en la ciudad de Esmeraldas en el sector de Timbre.

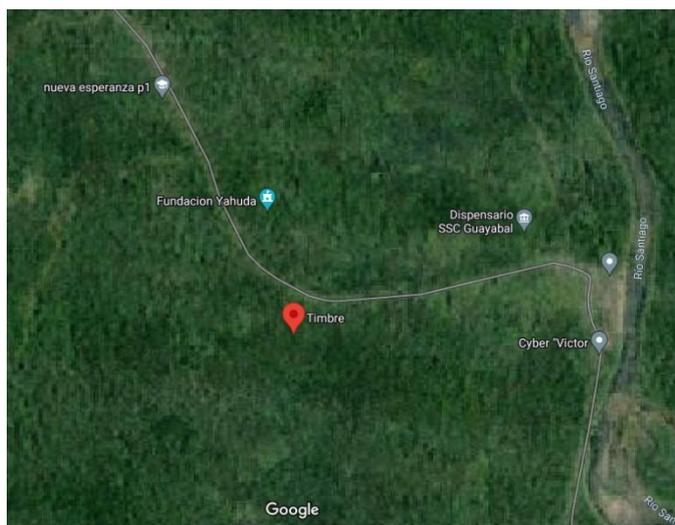
Datos informativos

Empresa: Empresa de ropa y accesorios “Brithany”

Beneficiarios: Dueña de la empresa

Ubicación: Provincia: Esmeraldas, cantón: Esmeraldas,
parroquia: San Mateo; Sector: Timbre

Figura 12 Ubicación de Timbre



Nota. Gráfico de ubicación de la empresa de ropa y accesorios “Brithany” recuperado de: <https://www.google.com/maps/place/Timbre/@0.961606,-78.8802674,3135m/data=!3m1!1e3!4m6!3m5!1s0x8e2b6dd3988a37af:0x1491e581a749e7c118m2!3d0.95783!4d-78.880203!16s%2Fg%2F1vhlz72c?entry=ttu>

Antecedentes de la Propuesta

Las tiendas de ropa a lo largo del tiempo han sido muy acogidas por todas las personas que desean adquirir prendas de vestir con características como: que estén a la moda, sean de calidad y cómodos costos; para cualquier tipo de ocasión y vestuario de preferencia.

El género femenino se ha caracterizado por tener preferencia por las compras de vestuario con frecuencia, sin embargo, en el último lapso, el género masculino también ha ido aumentando su preferencia para adquirir prendas de vestir a menudo, lo que hace que las tiendas de ropa no tan solo vendan vestimenta para mujeres sino para ambos géneros y obviamente ropa infantil.

La línea infantil es muy comercializada, ya que los niños tienden a crecer pronto y deben cambiar con mucha frecuencia su vestimenta, por ello resulta preciso que la tienda de venta de ropa tenga las tres líneas de ropa; masculina, femenina e infantil.

Los accesorios son un complemento muy importante al momento de lucir el vestuario nuevo tales como: aretes, cadenas; pulsera, gafas, bolsos, carteras, billeteras, son de los que más solicitan los compradores, pues aducen que son necesarios para complementar su vestimenta.

Los costos elevados que presentan ciertas tiendas de ropa generan que el comprador dude al momento de adquirir prendas nuevas; es por ello que se debe primar ofertar líneas de ropa de distintas calidades de tal manera que el cliente pueda elegir entre la amplia gama de calidades y precios obviamente.

Justificación

En el sector de Timbre no existen tiendas que expendan ropa, ni accesorios por lo que resulta atractivo y bien visto por los moradores del sector; quienes respondieron positivamente ante la creación de la empresa Brithany, pues saben que con esta instauración ya no necesitan viajar a otras localidades en búsqueda de ropa de moda a bajos costos.

Tras realizar la encuesta a las personas del sector de Timbre se encontró en sus respuestas la viabilidad al establecimiento de la empresa de venta de ropa y accesorios; agregando que de haber variedad de diseños y una calidad mediamente aceptable, con bajos costos, las personas si comprarían en la tienda.

Una asesoría permanente y costos bajos en la venta de vestuario y accesorios hacen atractiva la propuesta de crear la empresa, ya que esto llamaría la atención de los clientes potenciales del sector de Timbre; que respondieron en las encuestas que buscan vestimenta con frecuencia, pero no hay una tienda que los asesore en sus combinaciones de colores y diseños, esto es lo que propone la tienda de venta de ropa; así también consensuaron que por la cercanía si sería compradores de esta tienda.

Una vez consultado a las personas de Timbre la propuesta de crear una tienda que venda ropa y accesorios resulta viable con la expectativa que los moradores del sector se conviertan en clientes frecuentes.

Objetivos

Objetivo General

Realización del modelo de gestión empresarial bajo el modelo CANVAS de la empresa de ropa y accesorios Brithany ubicado en la ciudad de Esmeraldas en el sector de Timbre.

Objetivos Específicos

Establecer una propuesta de valor de la empresa de ropa y accesorios Brithany

Consolidar la relación entre los clientes y la empresa de venta de ropa y accesorios.

Identificar los recursos claves de la empresa de ropa y accesorios Brithany

Análisis de Factibilidad Modelo CANVAS

Segmentación de Clientes y problemas

Para la presente investigación se ha considerado una segmentación de lugar de Timbre, donde se tiene previsto la instauración de la empresa de venta de ropa y accesorios “Brithany”, considerando que es una población pequeña y está constituida por varias entidades, que se presume serán clientes potenciales de la empresa a corto plazo.

Propuesta de valor

La propuesta de valor que tiene la empresa de venta de ropa y accesorios “Brithany” es la de entregar asesoría al cliente, así también ofertar todo estilo de ropa y accesorios, entregando una amplia gama de calidades con el fin de que el comprador elija a su gusto y sobre todo los precios no serán elevados, ya que, al obtener la mercadería de productores mayoristas, los costos notoriamente serán bajos.

Canales

La empresa de venta de ropa y accesorios “Brithany” no contará con canales de distribución ya que la venta de sus prendas se lo ejecutará en un lugar físico.

Relación con el cliente

La relación con el cliente que ofrece la empresa de venta de ropa y accesorios se basa en ofrecer prendas de vestir a bajos costos en toda la línea de ropa: femenina, masculina e infantil; así también ofertar diversas calidades, con la finalidad que tenga el cliente varias opciones.

Fuente de ingreso

La empresa de venta de ropa y accesorios Brithany no contará con patentes, ni franquicias.

Recursos claves

Inversión inicial

Esta es la inversión que permite crear a la empresa, es decir es el capital que cuenta el dueño para dar marcha a la empresa de venta de ropa y accesorios, por ello para esto el dueño contará con un capital propio y lo restante se lo ejecutará mediante un crédito bancario.

Activos fijos

Se entiende por activos fijos a los bienes tangibles o intangibles que debe tener la empresa para dar funcionamiento, estos activos no generan liquidez a corto plazo, pero son importantes.

En la empresa de venta de ropa y accesorios “Brithany” estos activos serían mostradores, maniqués, colgadores, probador de ropa; computador, impresora, son los necesarios para dar inicio a la empresa.

Tabla 12 *Activos fijos*

ACTIVOS FIJOS		
Edificio	0	0
Vehículo	0	0
Equipos Ind. / seguridad	10000	10000
Equipos de Computación	524	524
Muebles – enseres	1000	1000

Nota. Tabla referente a inversión inicial, activos fijos de la empresa de venta de ropa y accesorios Brithany (Bravo, 2024)

Capital de trabajo

Se considera a los activos circulantes con las que cuenta la empresa y estos a su vez en futuro serán efectivo en un periodo de tiempo corto; “Brithany” concibe una inversión de capital de trabajo de \$39267,28 considerando el pago de sueldos y servicios básicos, así como los materiales de oficina y limpieza, los gastos en permisos y documentación y financieros, el alquiler del local, la publicidad y la adquisición de productos.

Tabla 13 *Capital de trabajo*

CAPITAL DE TRABAJO	3 meses	12 meses
Sueldos	2627,1	15.058,44
Servicios Básicos	315	1260
material oficina	255,3	1021,2
material limpieza	438,42	1753,68
gastos documentos, permisos	125	500
alquiler local	450	1800
Publicidad	100	400
adquisición productos	2500	10000
gastos financieros	125	500,00
TOTAL, INVERSION	18459,82	43817,32

Nota. Tabla referente al capital de la empresa de venta de ropa y accesorios Brithany (Bravo, 2024)

Inversión total

Esta inversión es la sumatoria de los activos fijos y el capital de trabajo, en el presente caso de la empresa de venta de ropa y accesorios; esta inversión total es de \$ 50791,28 misma detallado en la siguiente tabla.

Tabla 14 *Inversión total*

TOTAL, DE INVERSIÓN	
ACTIVO FIJO	11524
ACTIVO DIFERIDO	0
CAPITAL DE TRABAJO /3M	39.267,28
TOTAL, DE INVERSIÓN	50791,28

Nota. Tabla referente a la inversión total de la empresa de venta de ropa y accesorios Brithany (Bravo, 2024)

Sueldos

En “Brithany” en base a lo establecido en la ley ecuatoriana se determina el sueldo de las dos personas destinadas a trabajar en la misma, en la siguiente tabla se detalla los salarios que estas personas ganarían:

Tabla 15 *Sueldos y aportaciones IESS*

PERSONAL	SUELDOS	ANUAL	IESS EMP.	IESS EMPRESA	GASTO SUELDOS ANUAL
1 administrador/vendedor mostrador	600	7200	680,4	874,8	7394,4
1 empleado/vendedor	460	5520	521,64	670,68	5669,04
TOTAL	1060	12720	1202,04	1545,48	13063,44

Nota. Tabla referente a sueldos y aportes al IESS de la empresa de venta de ropa y accesorios Brithany, (Bravo, 2024)

Beneficios legales

Los beneficios legales que se otorgan a los empleados de “Brithany” en base a lo establecido en la ley son décimo tercero y décimo cuarto sueldo, se lo contempla en la siguiente tabla de valores.

Tabla 16 *Décimos*

PERSONAL	SUELDOS	DECIMO 4°	DECIMO 3°	TOTAL DECIMOS
1 administrador/vendedor mostrador	600	600	600	1800
1 empleado/vendedor	460	460	460	920
TOTAL	1060	1060	1060	2720

Nota. Tabla referente a beneficios legales de la empresa de venta de ropa y accesorios Brithany (Bravo, 2024)

El valor total de las remuneraciones más los beneficios que por ley le corresponde a los colaboradores de la empresa es de \$ 15058,4 que se lo observa en la siguiente tabla.

Tabla 17 Remuneración total

TOTAL SUELDOS	TOT. DECIMOS	TOT ANUAL
13063,44	2720	15058,44

Nota. Tabla referente a remuneración total de la empresa de venta de ropa y accesorios Brithany (Bravo, 2024)

Depreciación de activos

Se entiende por depreciación al valor de la vida útil de los activos así lo dictamina (ANEPSA, 2023) que asevera que es el valor de vida útil que tiene un activo al pasar los años o el tiempo de uso, que obviamente la empresa debe asumir la pérdida del valor económico del activo.

Los activos fijos sujetos a la depreciación que en la empresa “Brithany” son los equipos industriales con un 10% y los muebles y enseres con un 10%, en la siguiente tabla se demuestra el activo porcentaje y valores de depreciación.

Tabla 18 Depreciación de activos fijos

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS (en línea recta)			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Ind.	10000	10%	1000
Edificio	0	5%	0
Vehículos	0	20%	0
Equipos de Computación	524	33,33%	174,6492
Muebles y Enseres	1000	10%	100
			1274,65

Nota. Tabla referente a depreciación de activos fijos de la empresa de venta de ropa y accesorios Brithany (Bravo, 2024)

Estructura de capital

En cuanto al capital que se maneja en la empresa “Brithany” el 36% es el capital propio que se invertirá, siendo este un total de \$ 14200 y el restante 64%

es el financiamiento que se obtendrá mediante un préstamo financiero siendo un total de \$ 25000 la inversión total será de \$ 39267,28

El costo está representado por un 13% del capital propio y un 14% tomando en cuenta la tasa pasiva y el riesgo país, y el capital financiado será de 13,4% con respecto al costo.

La tasa de descuento en el capital propio es de 4,7% y del capital financiado es de 8,9%

Tabla 19 *Tabla de la estructura del capital*

ESTRUCTURA DE CAPITAL				
		Estructura	Costo	TD
Capital Propio	14200	36%	13%	4,7%
Capital Financiero	25000	64%	14%	8,9%
TOTAL INVERSIÓN	39267,28	100%		13,6%
				TMAR

Nota. Tabla referente a depreciación de activos fijos de la empresa de venta de ropa y accesorios Brithany (Bravo, 2024)

Requerimientos legales

Para el funcionamiento de la empresa de venta de ropa y accesorios “Brithany” se requerirán de los siguientes permisos:

RUC

Según la página oficial (SRI, 2024) enuncia que este documento es imprescindible para cualquier persona natural que se inscriba en el registro de contribuyentes, su inscripción se la efectúa en ventanillas de cualquier agencia del SRI presentando los documentos habilitantes a nivel nacional.

LUAE

Este documento o permiso lo emite el Municipio de la ciudad donde se pretende instaurar el negocio, en el presente caso él (GAD QUITO, 2024) es quien extenderá el presente permiso y va dirigido a quienes desarrollen actividad económica dentro del Distrito Metropolitano de Quito; este permiso contiene un código QR que permite a las Entidades de Control comprobar la veracidad del documento.

Actividad Clave

La actividad clave de “Brithany” es la venta de ropa en las tres líneas femenina, masculina e infantil y accesorios que complementen el vestuario que oferta la tienda.

Asociaciones Claves

La empresa de venta de ropa y accesorios “Brithany” no contará con socios claves o estratégicos.

Estructura de costos

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es aquel volumen de ventas que debe tener una empresa para cubrir el valor total de sus ingresos, así lo menciona (Ramirez, 2020) “El punto de equilibrio es el volumen de producción y ventas con el cual el ingreso total compensa exactamente los costos totales, que son la suma de los costos fijos y los costos variables”

A continuación, se presenta las tablas del punto de equilibrio que se ha calculado para el proyecto de la empresa “Brithany”

Tabla 20 *Tabla de costos fijos*

costos fijos	
Arriendo	150
Sueldos	1060
TOTAL	1210

Nota. Tabla referente a costos fijos de la empresa de venta de ropa y accesorios Brithany (Bravo, 2024)

Margen de contribución

El margen de contribución del presente proyecto se lo estableció en base a su producto estrella “jean de hombre” siendo el costo del mismo de \$ 13,00 y el precio estimado de este producto es de \$ 20,00 Siendo el margen de contribución para la empresa de \$7 que se detalla a continuación:

Tabla 21 *Tabla del margen de contribución*

costos de producto estrella (jean caballero)	
precio	20
costo	13
Ganancia	7
	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Nota: Tabla referente a margen de contribución de la empresa de venta de ropa y accesorios Brithany (Bravo, 2024)

El punto de equilibrio se lo hizo tomando el producto estrella de la empresa para calcular las ventas que se deben realizar, con lo cual se obtuvo como resultado que “Brithany” debe que se debe vender 173 unidades del producto estrella, que sería el punto de equilibrio para la empresa, mientras que las ventas diarias serian de 5,8 del producto estrella.

Tabla 22 *Tabla del punto de equilibrio*

PE = COSTO				
FIJO /				
MARGEN DE				
CONTRIBUCION				
PE=	173			
	173	jean caballero	5,8	diario

Nota. Tabla referente a punto de equilibrio de la empresa de venta de ropa y accesorios Brithany (Bravo, 2024)

Figura 13 *Punto de equilibrio*



Nota. Gráfico referente a punto de equilibrio de la empresa de venta de ropa y accesorios “Brithany” (Bravo, 2024)

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- La venta de vestuarios de moda y accesorios son llamativos para las personas de todas las edades.
- Los vestuarios de moda son los más solicitados por todas las personas que desean adquirir nuevas prendas de vestir.
- Tras aplicar el instrumento de investigación se obtuvo la viabilidad de la creación de la empresa de venta de ropa y accesorios, por consiguiente, si conviene invertir en ella.
- Mediante la aplicación del modelo Canvas para la creación de la empresa de venta de ropa y accesorios se obtuvo un completo panorama de lo que se necesita para la instauración de la misma, así como su proyección de costos.

Recomendaciones

- Brindar una asesoría de vestuarios permanentemente a todos los clientes de la tienda.
- Otorgar promociones y rebajas de prendas de vestir y accesorios cuando estos ya no estén de moda.
- Ofrecer al cliente una amplia gama de vestuarios y calidades para que satisfaga sus necesidades al momento de vestir.
- Propender una campaña de marketing digital de la tienda, con el fin de adquirir más compradores dentro y fuera del sector.

Referencia Bibliográfica

Abreu, J. (2012). *Hipótesis, Método & Diseño de Investigación*. Obtenido de [http://www.spentamexico.org/v7-n2/7\(2\)187-197.pdf](http://www.spentamexico.org/v7-n2/7(2)187-197.pdf)

ANEPSA. (2023). *DEPRECIACION DE ACTIVO FIJO*. Obtenido de <https://anepa.com.mx/depreciacion-de-activos-fijos/>

Aymining. (2021). *¿Qué es un Activo Fijo y Cómo Sacarles Partido para tu Organización?* Obtenido de <https://www.aymining.es/insights-y-noticias/noticias/que-es-un-activo-como-sacarles-partido/>

Borja Pascual. (2021). *Inversion Inicial*. Obtenido de <https://www.borjapascual.tv/diccionario-emprendedor/inversion-inicial/>

Bravo, T. (2024). PARTICULAR.

Carvajal, C. (2018). *Implementación de la metodología CANVAS*. Obtenido de <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6393/1/T2735-MBA-Carvajal-Implementacion.pdf>

CASAS ANGUITA J, R. L. (2003). *La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos*. Obtenido de <https://medes.com/publication/9654.pdf>

Cauas, D. (2015). *Definición de las variables, enfoque y tipo de investigación*. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/36805674/1-Variables-libre.pdf?1425133381=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3Dvariables_de_Daniel_Cauas.pdf&Ex

pires=1707172161&Signature=BPDGPA5zNvxK3SSzqwrXQu7tMYkF1Y
SFzytbmy4t4FLrIIEDUstLPZDh55H1p7UGh

Conexión Esan . (2024). *El modelo Canvas: una metodología para el éxito del negocio*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/el-modelo-canvas-una-metodologia-para-el-exito-del-negocio>

CUERPO DE BOMBEROS. (2024). *Pasos para obtener el permiso de funcionamiento* . Obtenido de <https://www.bomberosquito.gob.ec/prevencion-y-seguridad-contraincendios/luae-y-permisos-de-funcionamiento/#:~:text=%C2%BFC%C3%B3mo%20realizo%20el%20tr%C3%A1mite%20para,opc%C3%B3n%3A%20%E2%80%9CLUAE%20Digital%E2%80%9C>.

GAD QUITO. (2024). *Pasos para la obtencion de la LUAE*. Obtenido de https://pam.quito.gob.ec/MDMQ_Tramites/Operativas/FrmFichaTramite?codtt=247

Garcia, L. (2017). *Muestreo probabilístico y no probabilístico*. Obtenido de <https://gestiopolis.com/muestreo-probabilistico-no-probabilistico-teoria/>

Gonzalez, P. (2023). *EL CONSUMO DE ROPA Y CALZADO*. Obtenido de <https://www.kantar.com/latin-america/inspiracion/consumidor/2023-wp-mexico-consumo-de-ropa-y-calzado>

Morales, F. (2012). *Conozca 3 tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa*. Obtenido de

https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/36805674/1-Variables-libre.pdf?1425133381=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3Dvariables_de_Daniel_Cauas.pdf&Expires=1707169793&Signature=UjyHY8F8eKGL4mrJSqCtePRyXBcJZkUdeOGxLmlamJ2GLxxDzi3u8BtCjv-z4VG5h

Ortega, C. (2024). *¿Cómo realizar un muestreo probabilístico?* Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/como-realizar-un-muestreo-probabilistico/>

Osterwalder, A. (2011). *Modelo Canvas*. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/45818805/LECTURA_REFORZAMIENTO_MODULO_2-libre.pdf?1463795228=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DLECTURA_REFORZAMIENTO_MODULO_2.pdf&Expires=1706265498&Signature=HdHh5tJYzg5DjQmgZ4m5nU8NuPF0wHOXXVAJAiiHS

Patricio, T. (2018). *La Psicología del vestir*. Obtenido de <https://www.lechepuleva.es/nutricion-y-bienestar/la-psicologia-del-vestir#:~:text=La%20manera%20de%20vestir%20transmite,forma%20de%20comunicaci%C3%B3n%20no%20verbal.>

Ramirez, D. (2020). *FACULTAD DE CONTADURIA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS*. Obtenido de <https://www.fcca.umich.mx/descargas/apuntes/academia%20de%20finanzas/finanzas%20i%20mauricio%20a.%20chagolla%20farias/9%20analisis%20de%20equilibrio.pdf>

SRI. (2024). *REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/ruc-personas-naturales>

SRI. (2024). *REQUISITOS PARA OBTENER EL RUC*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/intersri/home>

Villamil, C. (2023). *LA IMPORTANCIA DE LOS ACCESORIOS EN LA VESTIMENTA*. Obtenido de <https://boccarstore.com/la-importancia-de-los-accesorios-a-la-hora-de-vestir/>

Zalando, P. (2022). *Accesorios de Mujer*. Obtenido de <https://www.zalando-prive.es/magazine/10-accesorios-de-mujer-must-have/#/>

ANEXOS

1. Activos fijos



LG Smart TV 42 Pulgadas | Televisor 42LN5700 Full HD
Las imágenes pueden estar sujetas a derechos de autor. Más información

Visitar >



tienda de hombre Gran venta - OFF 70%

Visitar >

Las imágenes pueden estar sujetas a derechos de autor. Más información

Compartir

Guardar



650\$ será

13:57



350\$

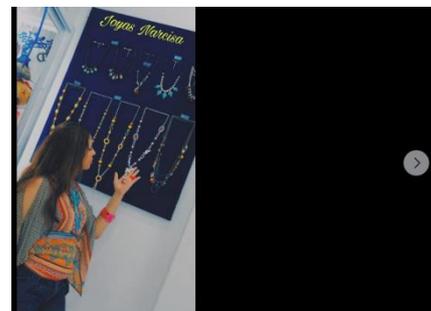
13:58



► Cómo Decorar Una Tienda De Ropa De Hombre Tu Negocio, 41% OFF

Visitar >

Las imágenes pueden estar sujetas a derechos de autor. Más información



Esta foto es de una publicación.

Narcisca Joyas ND
28 de junio de 2018

— en Esmeraldas, Provincia de Esmeraldas

2 Me gusta

Comentar

Escribe un comentario...

2. Modelo de encuesta

5/3/24, 18:53

Encuesta sobre "Venta de ropa y accesorios"

Encuesta sobre "Venta de ropa y accesorios"

La presente encuesta tiene como objeto consultar sobre venta de ropa de moda a bajo costo y accesorios en el sector "Timbre" Esmeralda; la respuesta que otorgue usted solo será con ese fin.

* Indica que la pregunta es obligatoria

1. ¿Qué edad tiene usted? *

2. ¿Cuál es su género?

Marca solo un óvalo.

Masculino

Femenino

3. 1. ¿Existe una tienda de venta de ropa contemporánea en el sector Timbre?

Marca solo un óvalo.

SI

NO

4. 2. ¿Existe una tienda de accesorios de vestuarios en el sector Timbre?

Marca solo un óvalo.

SI

NO

5/3/24, 18:53

Encuesta sobre "Venta de ropa y accesorios"

5. 3. ¿Considera usted que las personas buscan una tienda donde vendan vestuario de moda a bajos costos?

Marca solo un óvalo.

SI

NO

6. 4. ¿Estima usted que los accesorios de vestuario, tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc. son complementos importantes para lucir bien?

Marca solo un óvalo.

SI

NO

7. 5. ¿Compraría usted prendas de vestir de moda a bajo costo pese a saber que son de mediana calidad?

Marca solo un óvalo.

SI

NO

8. 6. ¿Si en el sector Timbre se instaura una tienda de ropa de moda, estima que tendría acogida?

Marca solo un óvalo.

SI

NO

5/3/24, 18:53

Encuesta sobre "Venta de ropa y accesorios"

9. 7. ¿Considera que una tienda debe ofrecer asesoría sobre el uso de accesorios de vestir tales como: aretes, anillos, bolsos, relojes; etc.?

Marca solo un óvalo.

- SI
 NO

10. 8. ¿Considera usted que los accesorios de vestuarios son usados mas por mujeres?

Marca solo un óvalo.

- SI
 NO

11. 9. ¿Considera usted importante la publicidad digital para el incremento de ventas?

Marca solo un óvalo.

- SI
 NO

12. 10. ¿Según su criterio considera que el buen vestir va de la mano con una buena asesoría?

Marca solo un óvalo.

- SI
 NO

Google no creó ni aprobó este contenido.

Google Formularios

<https://docs.google.com/forms/d/1jX0HxLW4dzBthr3qYtcTDwtqVWN22-vFwTon3E3eL1s/edit?pli=1>

3/4

3. Anexo de encuesta:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeTZR6KtlQjBm63mRvyoQVNWqIBtMEzahbKXbCswcqrXyEkQ/viewform?usp=sf_link