



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**  
**ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA**  
**MENCIÓN: GESTIÓN DE PROYECTOS**

*Resolución: RPC-SO-14-No.287-2020*

**PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER**

**Título del proyecto:**

Plan de negocio para la creación de Lever Sastrería ubicada en la ciudad de Quito

**Línea de Investigación:**

Gestión Integrada de organizaciones y competitividad sostenible

**Campo amplio de conocimiento:**

Administración

**Autor/a:**

Ing. John Alexander Loachamin Collaguazo

**Tutor/a:**

PhD. Andrés Santiago Rodríguez Ron

**Quito – Ecuador**

**2024**

## APROBACIÓN DEL TUTOR



Yo, Andrés Santiago Rodríguez Ron con C.I: 1716218290 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: Plan de negocio para la creación de Lever Sastrería ubicada en la ciudad de Quito.

Elaborado por: John Alexander Loachamin Collaguazo, de C.I: 1726466616, estudiante de la Maestría: MBA Maestría en administración de empresas, mención: gestión de proyectos de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., 09 de marzo de 2024



Firmado electrónicamente por:  
ANDRES SANTIAGO  
RODRIGUEZ RON

---

Firma

## DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE



Yo, John Alexander Loachamin Collaguazo con C.I: 1726466616, autor/a del proyecto de titulación denominado: Plan de negocio para la creación de Lever Sastrería ubicada en la ciudad de Quito. Previo a la obtención del título de Magister en administración de empresas mención gestión de proyectos.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar el respectivo trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Tecnológica Israel los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor@ del trabajo de titulación, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital como parte del acervo bibliográfico de la Universidad Tecnológica Israel.
3. Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de prosperidad intelectual vigentes.

Quito D.M., 9 de marzo de 2024

---

**Firma**

## Tabla de contenidos

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE .....	iii
INFORMACIÓN GENERAL .....	1
Contextualización del tema.....	1
Problema de investigación .....	3
Objetivo general.....	3
Objetivos específicos.....	3
Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:.....	3
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	5
1.1. Contextualización general del estado del arte.....	5
1.2. Proceso investigativo metodológico .....	6
1.3. Análisis de resultados .....	8
CAPÍTULO II: PROPUESTA .....	24
2.1. Fundamentos teóricos aplicados .....	24
2.2. Descripción de la propuesta .....	24
IMAGEN CORPORATIVA.....	26
PROPOSITO DE LA EMPRESA .....	27
ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	29
ESTUDIO LEGAL .....	40
ESTUDIO DE MARKETING .....	42
ESTUDIO DE TÉCNICO.....	45
ESTUDIO FINANCIERO .....	48
2.3. Validación de la propuesta .....	59
2.4. Matriz de articulación de la propuesta .....	61
CONCLUSIONES.....	62
RECOMENDACIONES.....	64
BIBLIOGRAFÍA.....	66
ANEXOS.....	67

## Índice de tablas

Tabla 1 Resultados de la encuesta realizada .....	8
Tabla 2 Descripción del puesto de trabajo del Gerente General .....	30
Tabla 3 Descripción del puesto de trabajo del Contador/a .....	32
Tabla 4 Descripción del puesto de trabajo del Costurero/a .....	36
Tabla 5 Descripción del puesto de trabajo del Vendedor/a .....	38
Tabla 6 Precio de servicios .....	42
Tabla 7 Precios de productos .....	43
Tabla 8 Espacio físico de Lever Sastrería. ....	46
Tabla 9 Maquinaria y equipos .....	46
Tabla 10 Materia prima .....	47
Tabla 11 Equipos de oficina, muebles y enseres .....	48
Tabla 12 Talento humano .....	48
Tabla 13 Inversión de adecuamiento de espacios .....	49
Tabla 14 Inversión de maquinaria/equipos .....	49
Tabla 15 Inversión de equipos de oficina, muebles y enseres .....	50
Tabla 16 Total de inversión fija .....	50
Tabla 17 Inversión de inventario .....	50
Tabla 18 Gasto Pre-inicial .....	51
Tabla 19 Inversión total .....	51
Tabla 20 Instituciones financieras .....	52
Tabla 21 Detalles del crédito .....	52
Tabla 22 Detalle de financiamiento .....	53
Tabla 23 Sueldos de colaboradores .....	53
Tabla 24 Servicios básicos .....	54
Tabla 25 Total de gastos administrativos .....	54
Tabla 26 Gastos de ventas .....	54
Tabla 27 Gastos financieros .....	55
Tabla 28 Resumen de gastos .....	55
Tabla 29 Ingresos proyectados .....	55
Tabla 30 Costos de producción proyección .....	56
Tabla 31 Resultados de TIR y VAN .....	58
Tabla 32 Datos para calcular el periodo de recuperación de inversión .....	58
Tabla 33 Resultados del análisis de inversión .....	59
Tabla 34 Descripción de perfil de validadores .....	60

Tabla 35 Resultados de validación .....	60
Tabla 36. Matriz de articulación .....	61

## Índice de figuras

Figura 1 Visitas mensuales a la Asociación única de Sastres y Modistas de Quito .....	2
Figura 2 Fórmula para calcular la muestra .....	7
Figura 3 Encuesta - resultado de la pregunta 1 .....	10
Figura 4 Encuesta - resultado de la pregunta 2 .....	11
Figura 5 Encuesta - resultado de la pregunta 3 .....	12
Figura 6 Encuesta - resultado de la pregunta 4 .....	12
Figura 7 Encuesta - resultado de la pregunta 5 .....	13
Figura 8 Encuesta - resultado de la pregunta 6 .....	14
Figura 9 Encuesta - resultado de la pregunta 7 .....	15
Figura 10 Encuesta - resultado de la pregunta 8 .....	15
Figura 11 Encuesta - resultado de la pregunta 9 .....	16
Figura 12 Encuesta - resultado de la pregunta 10 .....	17
Figura 13 Encuesta - resultado de la pregunta 11 .....	17
Figura 14 Encuesta - resultado de la pregunta 12 .....	18
Figura 15 Encuesta - resultado de la pregunta 13 .....	19
Figura 16 Encuesta - resultado de la pregunta 14 .....	20
Figura 17 Encuesta - resultado de la pregunta 15 .....	21
Figura 18 Encuesta - resultado de la pregunta 16 .....	22
Figura 19 Encuesta - resultado de la pregunta 17 .....	23
Figura 20 Estructura general .....	25
Figura 21 Imagetipo de Lever Sastrería .....	27
Figura 22 Organigrama de Lever Sastrería .....	30
Figura 24 Ubicación de Lever Sastrería .....	45
Figura 25 Figura de caja proyectado .....	57

## INFORMACIÓN GENERAL

### Contextualización del tema

La industria textil y de confección es una de las más importantes del país, pues a lo largo del tiempo diversas empresas textiles han ubicado sus fábricas en diferentes provincias del país, como Pichincha, Guayas, Tungurahua, Imbabura y Azuay. Este sector ha producido innumerables productos textiles en el Ecuador, siendo los hilados y tejidos la mayor parte de la producción. Sin embargo, la producción de productos textiles como prendas de vestir y prendas para el hogar están aumentando. Actualmente, la industria textil es la tercera más grande en manufactura generando el 7% del PIB (Producto Interno Bruto). Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), alrededor de 158.000 personas están empleadas directamente por empresas de este sector. (Mucho Mejor Ecuador, 2021)

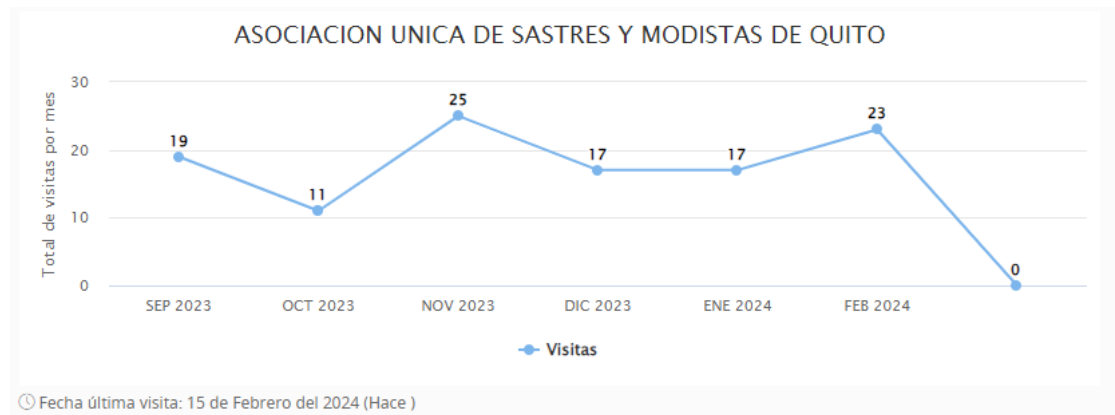
La vestimenta como los trajes formales está influenciada por las exigencias laborales, preferencias, protocolos y características sociales de cada individuo. Por lo tanto, existe un mercado grande para satisfacer con las actividades relacionadas con la fabricación, comercialización y actividades auxiliares de prendas de vestir. Además, es importante recalcar que, desde junio de 2023 el Servicio de Rentas Internas considera a la vestimenta como un rubro que puede justificarse como gasto personal llenando el formulario de proyección de gastos personales y así lograr disminuir el pago del impuesto la renta. (Primicias, 2023)

La sastrería es una rama dentro de la industria textil y de la confección. Los sastres son profesionales altamente capacitados en la confección de trajes y prendas a medida para hombres, mujeres y niños. Esta especialización se centra en diseñar, cortar, coser, ajustar y fabricar ropa de alta calidad que se adapta perfectamente al cuerpo del cliente tales como trajes formales, trajes de negocios, esmoquin, entre otros.



**Figura 1**

Visitas mensuales a la Asociación única de Sastres y Modistas de Quito



*Nota.* Adoptado de Visitas mensuales a la Asociación única de Sastres y Modistas de Quito [Gráfico], de Asociación única de Sastres y Modistas de Quito, 2024, Ecuador negocios(<https://ecuadornegocios.com/info/asociacion-unica-de-sastres-y-modistas-de-quito-9C8856C0B28B9ACB>).

Los datos recopilados durante los últimos seis meses según la Figura 1 de visitas mensuales a la Asociación única de Sastres y Modistas de Quito revelan que, en promedio, hay aproximadamente 16 sastres operando en la ciudad. Este número sugiere que existe una oportunidad de mercado para los sastres que deseen ofrecer un servicio diferenciado y de alta calidad que satisfaga las necesidades y expectativas de los clientes en busca de trajes o vestidos a medida.

Además, el surgimiento de esta actividad económica no solo ofrecería una oportunidad para satisfacer una demanda insatisfecha en el mercado local, sino que también tendría un impacto positivo en la economía en general. La creación del nuevo negocio de la sastrería no solo generaría ingresos y empleo para los propietarios, sino que también agregaría valor a la sociedad en su conjunto ya que los sastres aportan habilidades artesanales y conocimientos especializados lo que permite enriquecer la oferta económica de la ciudad, al tiempo que contribuyen a preservar el oficio artesanal invaluable y promover una tradición cultural.

## **Problema de investigación**

La escasez de sastres en la ciudad de Quito, como se evidencia en la Figura 1. ocasiona una demanda insatisfecha de trajes formales y vestidos a medida que se ajusten a las preferencias individuales, el estilo y las medidas de cada cliente en el mercado local. La falta de opciones para obtener prendas personalizadas contribuye a que los consumidores no encuentren soluciones adecuadas a sus necesidades específicas en cuanto a vestimenta.

Por otro lado, se añade el contexto económico actual del país, caracterizado por la inestabilidad económica y la dificultad para encontrar empleo que garantice la generación de ingresos suficientes para cubrir los gastos básicos de subsistencia, como lo refleja el costo de la canasta básica.

Considerando lo expuesto, surge la siguiente pregunta: ¿Cuál es la viabilidad de emprender una sastrería en la ciudad de Quito?

## **Objetivo general**

Desarrollar un plan de negocio para la creación de Lever Sastrería en la ciudad de Quito

## **Objetivos específicos**

**Objetivo específico 1.** Contextualizar los fundamentos teóricos sobre el plan de negocio en la rama de la sastrería.

**Objetivo específico 2.** Diagnosticar las preferencias del mercado potencial con respecto a las necesidades y demandas en el ámbito de la sastrería.

**Objetivo específico 3.** Diseñar una propuesta de negocio para la creación de Lever Sastrería ubicada en la ciudad de Quito.

**Objetivo específico 4.** Validar la propuesta del plan de negocio por tres especialistas.

## **Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:**

El desarrollo de este proyecto creará fuentes directas o indirectas de empleo tanto para los emprendedores, sastres, personal involucrado en el proceso de producción, proveedores, entre otros. Esto contribuirá al desarrollo económico de la ciudad al fomentar el consumo de productos nacionales. Además, la sastrería promoverá el rescate, preservación y la valoración

de la tradición artesanal de la sastrería ya que es una de las antiguas actividades que se trata de conservar en la ciudad de Quito.

Por otro lado, la sastrería brindará el servicio confección, reparación, ajustes y diseño de ropa a la medida para hombre y mujer según las tendencias y preferencias del mercado, respondiendo así a las necesidades y requerimientos de los clientes.

## CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

### 1.1. Contextualización general del estado del arte

#### **Plan de negocio**

Un plan de negocio es un documento exhaustivo que no solo define los objetivos de la empresa, sino que también traza una estrategia clara para alcanzarlos. Es una herramienta fundamental que proporciona una visión integral de todas las áreas críticas de la empresa, desde la conceptualización hasta la ejecución y el crecimiento. Además de los aspectos fundamentales como las finanzas, el marketing y las operaciones, un plan de negocio también abarca aspectos como la estructura organizativa, el análisis de mercado, la competencia, los riesgos y las oportunidades, así como los planes de contingencia. (Stsepanets, 2023)

#### **Mercado**

El mercado es un concepto fundamental en economía que abarca mucho más que simplemente la compra y venta de productos o servicios. No se trata únicamente de un lugar físico o virtual donde se intercambian bienes y servicios, sino que comprende un conjunto dinámico de relaciones, interacciones y fuerzas que influyen en la oferta, la demanda y los precios de los productos o servicios. (Chavez, 2023)

#### **Finanzas**

Las finanzas abarcan un conjunto de actividades dentro de una organización que tienen como objetivo principal gestionar los recursos monetarios de manera eficiente y estratégica para lograr optimizar las ganancias y la rentabilidad. Estas actividades incluyen la planificación, la gestión, el análisis y el control de los recursos financieros y sus flujos. (UNIR LA UNIVERSIDAD EN INTERNET, 2023)

#### **Marketing**

El marketing es un proceso dinámico y multifacético que va más allá de simplemente promover e incrementar las ventas de productos o servicios. El marketing busca comprender profundamente a los consumidores y sus necesidades, así como también crear, comunicar y

entregar valor a través de servicios y productos que cubran las necesidades del cliente de manera efectiva. (De Azkue, 2023)

Para desarrollar el proyecto de titulación se ha encontrado los siguientes trabajos de titulación de diferentes universidades los mismo que han sido toma como aporte y referencia.

## **1.2. Proceso investigativo metodológico**

La investigación engloba una serie de actividades dirigidas por humanos que tienen como objetivo obtener nuevos conocimientos y aplicarlos en la resolución de problemas específicos o la exploración de interrogantes existenciales. En esencia, abarca todos los métodos que emplea el ser humano de manera sistemática y verificable para expandir su comprensión del mundo y de sí mismo. (Editorial Etecé, 2021)

Para el proyecto de titulación la investigación se llevará a cabo con un enfoque cuantitativo, dado que este método ofrece la capacidad de recopilar datos numéricos y medibles sobre aspectos clave del mercado, tales como la demanda de prendas a medida y las preferencias de los consumidores. Además, este enfoque nos permite realizar análisis estadísticos detallados con los datos recopilados, lo que nos facilita la identificación de patrones, tendencias y relaciones significativas en el mercado. El alcance metodológico de la investigación será descriptivo, lo que significa que nos enfocaremos en describir las características del mercado y los comportamientos de los consumidores sin manipular variables. Además, la investigación se llevará a cabo en campo, lo que nos permitirá recopilar datos de primera mano y obtener una comprensión más completa y precisa de la situación del mercado.

La herramienta para esta investigación recae sobre una encuesta digital creada en Google Forms conformada por un total de 17 preguntas. Esta decisión se fundamenta en su capacidad para distribuir y recolectar información de manera instantánea, aprovechando la amplia disponibilidad de dispositivos digitales entre la población objetivo. Además, los resultados obtenidos se procesan de forma automática, lo que agiliza el análisis de los datos y facilita la identificación de tendencias y patrones en tiempo real.

La población de interés para este estudio son los habitantes económicamente activos del distrito metropolitano de Quito, según datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC), ascienden a un total de 1.030.231 personas.

Dada la considerable cantidad de personas económicamente activas (PEA) que residen la ciudad de Quito, se hace necesario realizar un cálculo de muestra para seleccionar de manera

representativa un pequeño grupo de la población. Esto permitirá obtener resultados significativos y confiables sobre las características, preferencias y comportamientos de la población económica activa.

A continuación, se muestra el cálculo para determinar la muestra:

**Figura 2**  
*Fórmula para calcular la muestra*

<p>Z=Nivel de confianza N=Población-Censo p= Probabilidad a favor q= Probabilidad en contra e= error de estimación n= Tamaño de la muestra</p>	$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------

*Nota.* Creación propia.

**Datos:**

- N = 1.030.231
- z = 1,96
- p = 80%
- q = 20%
- e = 5%

**Formula:**

$$245,80 = \frac{1030231 * 1,96^2 * 0,80 * 0,20}{0,05^2 * (1030231 - 1) + 1,96^2 * 0,80 * 0,20}$$

La encuesta se llevará a cabo según la muestra a un grupo 246 personas económicamente activas en el distrito metropolitano de Quito. Este tamaño de muestra se ha determinado mediante un riguroso cálculo estadístico para garantizar la precisión y la fiabilidad de los resultados obtenidos.

### 1.3. Análisis de resultados

Después de finalizar las encuestas, se logró recopilar datos de un total de 338 personas económicamente activas en la ciudad de Quito, superando la meta inicial del muestreo poblacional de 246 encuestas. A continuación, se presentan los datos recopilados en una tabla genérica:

**Tabla 1**

*Resultados de la encuesta realizada*

Nº	SOLUCIONA	Pregunta	Respuestas	%
1	Obj. esp.2	¿Cuál es tu grupo de edad?	Menos de 18 años	0%
			18-24 años	16,9%
			25-34 años	36,4%
			35-44 años	26,6%
			45-54 años	16%
			55-64 años	3,6%
			65 años o más	0,6%
2	Obj. esp.2	¿Cuál es tu género?	Hombre	47,6%
			Mujer	52,4%
			Otro	0%
3	Obj. esp.2	¿Cuáles son los ingresos mensuales?	\$0 a \$460	34,3%
			\$460 a \$ 1000	43,5%
			\$1000 a \$ 2000	17,5%
			\$2000 en adelante	4,7%
4	Obj. esp.2	¿En qué sector de la ciudad de Quito resides?	Quito Norte	75,7%
			Quito Centro	3,3%
			Quito Sur	12,7%
			Quito Valles	8,3%
			Otro	0%
5	Obj. esp.2	¿Con qué frecuencia sueles adquirir prendas de vestir a medida?	Nunca	8,9%
			Ocasionalmente	69,8%
			Regularmente	18%
			Siempre	3,3%
6	Obj. esp.2	¿Qué tipo de prendas a medida sueles adquirir o estarías interesado/a en adquirir?	Trajes formales	61,8%
			Vestidos para oficina	18,9%
			Camisas/camisetetas	34,3%
			Pantalones/faldas	41,7%
			Chalecos	11,2%
			Otros (por favor, especifica)	6,6%
7	Obj. esp.2	¿Cuál es tu principal motivación para adquirir prendas a medida?	Ajuste personalizado	45,3%
			Calidad superior	10,7%
			Exclusividad	21,9%
			Estilo único	20,4%

			Otros (por favor, especifica)	1,7%
8	Obj. esp.2	¿Qué factores consideras más importantes al elegir una sastrería para adquirir prendas a medida?	Calidad de la confección	77,2%
			Variedad de telas y diseños	45,9%
			Atención personalizada y asesoramiento en diseño	57,7%
			Precios competitivos	40,8%
			Tiempo de entrega rápido	34,6%
			Reputación y recomendaciones de otros clientes	22,5%
			Ubicación conveniente	21,3%
			Otros (por favor, especifica)	0,9%
9	Obj. esp.2	¿Has tenido dificultades para encontrar sastrerías de confianza y calidad en la ciudad de Quito?	Sí	80,2%
			No	19,8%
10	Obj. esp.2	¿Estarías dispuesto/a a pagar un precio más alto por prendas de sastrería a medida en comparación con prendas de producción en masa?	Sí	68,9%
			No	31,1%
11	Obj. esp.2	¿Estarías dispuesto/a a esperar más tiempo por una prenda a medida si esto garantiza una mejor calidad y atención personalizada?	Sí	51,2%
			No	5,9%
			Depende de la situación	42,9%
12	Obj. esp.2	¿Qué servicios adicionales te gustaría que ofreciera una sastrería a medida?	Servicio de ajustes de prendas	52,1%
			Asesoramiento de imagen personal	67,5%
			Servicio de entrega a domicilio	37,6%
			Otros (por favor, especifica)	1,8%
13	Obj. esp.2	¿Qué red social ocupas con más frecuencia?	TikTok	24,6%
			Facebook	15,1%
			Instagram	16%
			X	1,8%
			WhatsApp	42%
			YouTube	0,3%
			Otro	0,3%
14	Obj. esp.2	¿Qué tipo de contenido te resulta más atractivo en las redes sociales cuando se trata de moda?	Imágenes de prendas de vestir	68,2%
			Videos de cómo se elaboran los productos	33,8%
			Tutoriales de estilo y moda	49,9%
			Publicaciones de influencers de moda	13,1%
			Concursos y sorteos relacionados con la moda	13,4%
			Otros (por favor, especifica)	0,9%



15	Obj. esp.2	¿Qué medios utilizas con más frecuencia para obtener información sobre productos y servicios de moda?	Redes sociales (Facebook, Instagram, etc.)	81,8%
			Búsqueda en internet (Google, Bing, etc.)	33,4%
			Publicidad en línea (banners, anuncios patrocinados, etc.)	9,9%
			Programas de televisión relacionados con la moda	5,1%
			Otros (por favor, especifica)	1,4%
16	Obj. esp.2	¿Cuánto tiempo sueles dedicar a la búsqueda de productos de moda en línea cada semana?	Menos de 1 hora	71,1%
			Entre 1 y 3 horas	26,5%
			Entre 3 y 5 horas	2,1%
			Más de 5 horas	0,3%
17	Obj. esp.2	¿Qué tipo de ofertas promocionales te resultaría más atractivo recibir de una nueva sastrería?	Descuentos en la primera compra	52,1%
			Ofertas de "amigo recomienda amigo"	28,4%
			Regalos por compras superiores a cierto monto	45,6%
			Promociones por tiempo limitado	39,9%
			Otros (por favor, especifica)	0,3%

Nota. Elaboración propia.

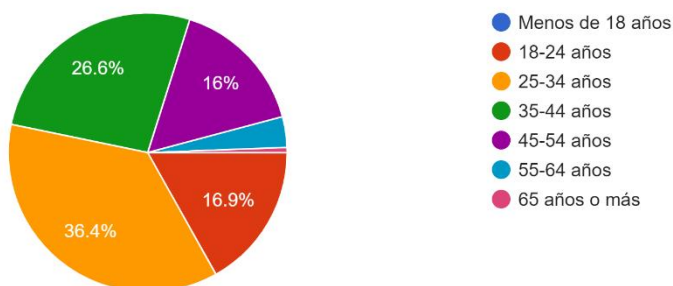
Con el objetivo de facilitar la comprensión, se procederá a analizar y describir cada una de las preguntas representada por un gráfico.

### Figura 3

Encuesta - resultado de la pregunta 1

¿Cuál es tu grupo de edad?

338 respuestas



Nota. Elaboración propia.

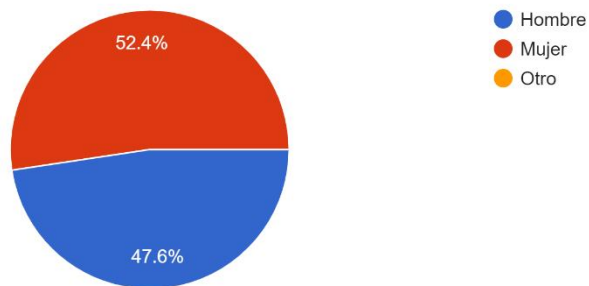
**Interpretación:** El segmento demográfico más representativo de los encuestados está compuesto por personas con edades entre los 25 y los 44 años, lo que constituye el 63% del

total de participantes en la encuesta. Este grupo de edad representa una parte significativa de nuestra muestra y puede tener una influencia importante en las tendencias y preferencias del mercado objetivo.

**Figura 4**

*Encuesta - resultado de la pregunta 2*

¿Cuál es tu género?  
338 respuestas



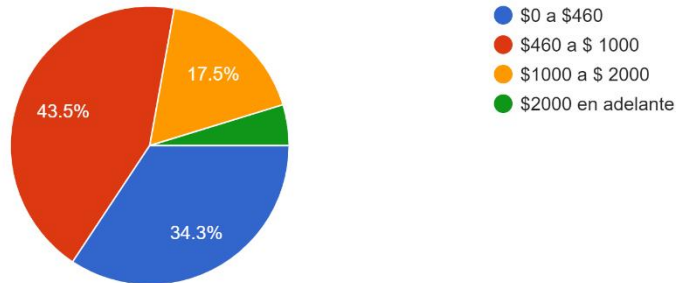
*Nota.* Elaboración propia.

**Interpretación:** El grupo más numeroso de encuestados corresponde a las mujeres, representando un 52.4% del total. Este dato es relevante ya que muestra una participación significativa de mujeres, lo que indica que se debe tener en cuenta sus preferencias y necesidades.

**Figura 5**

Encuesta - resultado de la pregunta 3

¿Cuáles son los ingresos mensuales?  
338 respuestas



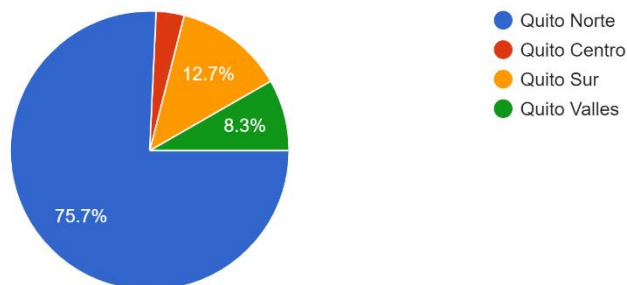
Nota. Elaboración propia.

**Interpretación:** El 65,7% de la población encuestada cuenta con ingresos que superan el sueldo básico, lo que indica un potencial mercado objetivo con recursos financieros suficientes para invertir en prendas a medida y servicios de sastrería.

**Figura 6**

Encuesta - resultado de la pregunta 4

¿En qué sector de la ciudad de Quito resides?  
338 respuestas



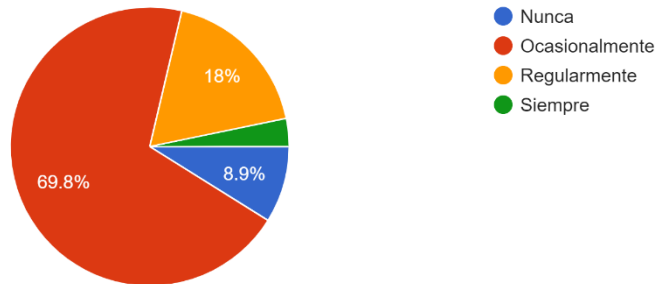
Nota. Elaboración propia.

**Interpretación:** El hecho que el 75,7% de las personas encuestadas residan en el norte de Quito indica claramente la ubicación para establecer la sastrería. Esta información sugiere que el norte de Quito es un área con una alta densidad de potenciales clientes, lo que hace que sea una ubicación estratégica y prometedora para el negocio.

**Figura 7**

*Encuesta - resultado de la pregunta 5*

¿Con qué frecuencia sueles adquirir prendas de vestir a medida?  
338 respuestas



*Nota.* Elaboración propia.

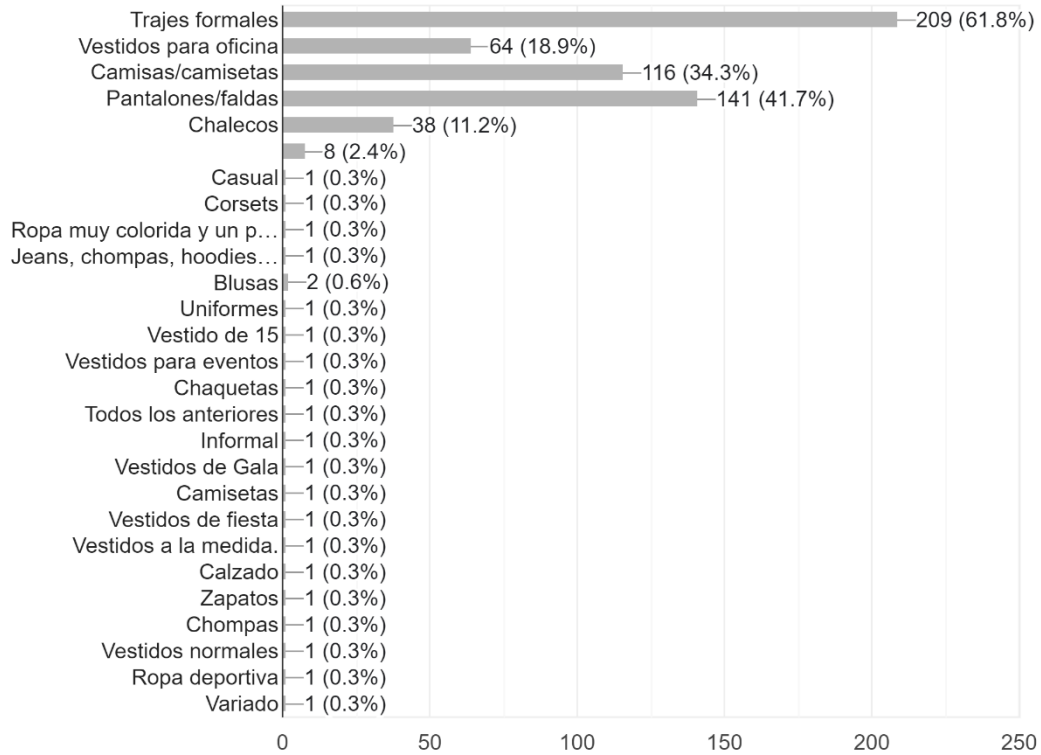
**Interpretación:** El 69,8% de la población encuestada adquiere prendas a medida de manera ocasional, junto con el 18% que indica comprar ropa a medida de manera regular, esto revela una demanda constante y significativa de prendas a la medida. Este dato resalta la importancia de ofrecer servicios de sastrería que se adapten tanto a las necesidades de clientes ocasionales como a los clientes habituales, lo que presenta una oportunidad para la creación de la sastrería en términos de satisfacer las preferencias de los consumidores y crear relaciones duraderas con los clientes.

**Figura 8**

*Encuesta - resultado de la pregunta 6*

¿Qué tipo de prendas a medida sueles adquirir o estarías interesado/a en adquirir? (Selecciona todas las opciones que apliquen)

338 respuestas



*Nota.* Elaboración propia.

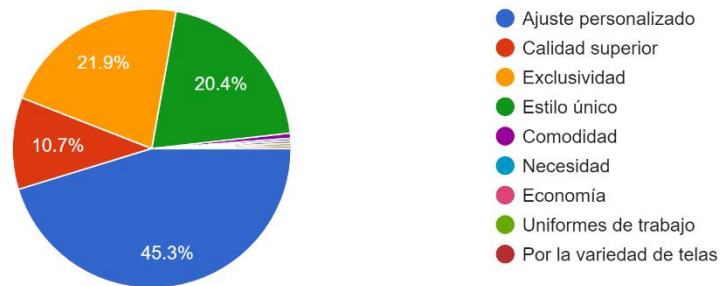
**Interpretación:** En pregunta se observa que el 61.8% de las personas encuestadas expresaron su preferencia por adquirir trajes formales, seguido de cerca por el 41.7% que opta por pantalones o faldas. Estos resultados indican claramente las preferencias de compra de la población encuestada en cuanto a prendas de vestir a medida, lo que proporciona una guía valiosa para el enfoque de la oferta de la sastrería.

**Figura 9**

Encuesta - resultado de la pregunta 7

¿Cuál es tu principal motivación para adquirir prendas a medida?

338 respuestas



Nota. Elaboración propia.

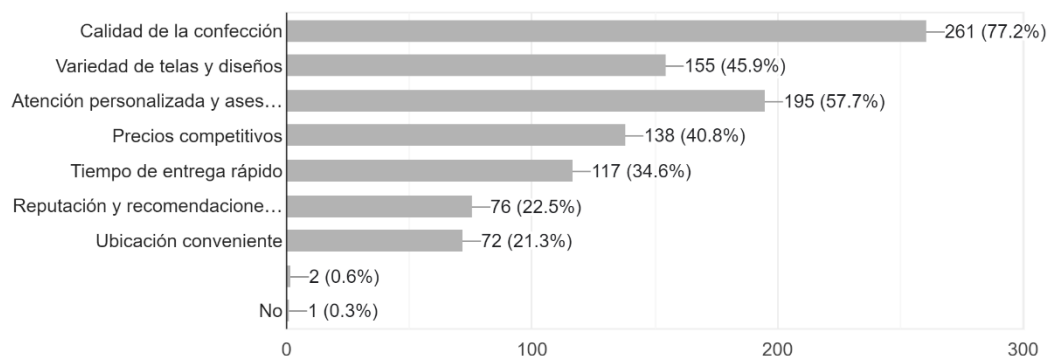
**Interpretación:** El 45,3% de las personas encuestadas expresaron que su principal motivación para adquirir una prenda a medida es el ajuste personalizado. Esta preferencia fue seguida de cerca por el deseo de exclusividad, con un 21,9%, seguido por aquellos que valoran un estilo único, también con un 21,9%, y la búsqueda de calidad superior, representando el 10,7%. Estos resultados destacan claramente las motivaciones principales de los consumidores al optar por prendas a medida.

**Figura 10**

Encuesta - resultado de la pregunta 8

¿Qué factores consideras más importantes al elegir una sastrería para adquirir prendas a medida? (Selecciona todas las opciones que apliquen)

338 respuestas



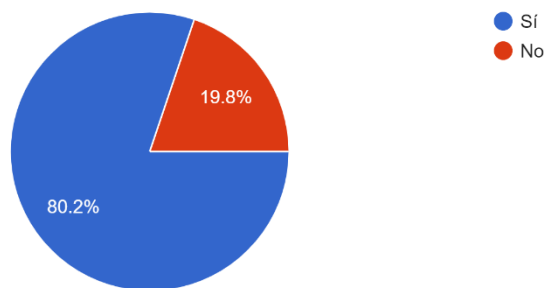
Nota. Elaboración propia.

**Interpretación:** El 77,2% de las personas encuestadas indicaron que la calidad de la confección es un factor crucial al momento de seleccionar una sastrería para encargar una prenda a medida. Este criterio fue seguido de cerca por la atención personalizada y el asesoramiento en diseño con un 57,7%. Además, un 45,9% mencionó la importancia de la disponibilidad de una variedad de telas y diseños. También, el factor de precios competitivos fue destacado por el 40,8% de los encuestados y, por último, el 34,6% considera un factor importante el tiempo de entrega rápido. Estos resultados subrayan la importancia de la calidad, la atención al cliente, tiempo de entrega rápido, la variedad y la competitividad de precios como aspectos fundamentales que influyen en la elección de una sastrería.

**Figura 11**

*Encuesta - resultado de la pregunta 9*

¿Has tenido dificultades para encontrar sastrerías de confianza y calidad en la ciudad de Quito?  
338 respuestas



*Nota.* Elaboración propia.

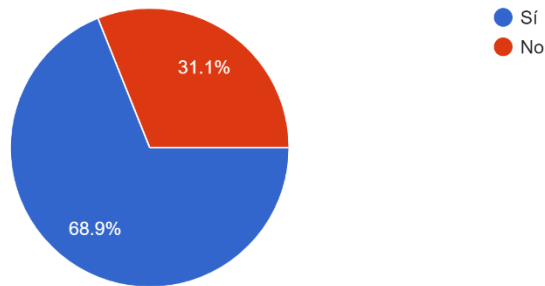
**Interpretación:** El 80,2% de las personas encuestadas manifestaron enfrentar dificultades al buscar una sastrería de confianza y calidad en la ciudad de Quito. Este dato revela una preocupación generalizada entre los consumidores respecto a la disponibilidad de opciones confiables en el mercado de sastrería. La falta de opciones de calidad y confianza puede representar una oportunidad para la sastrería que se esfuerce por ofrecer un servicio diferenciado y satisfacer estas necesidades no cubiertas del mercado.

**Figura 12**

*Encuesta - resultado de la pregunta 10*

¿Estarías dispuesto/a a pagar un precio más alto por prendas de sastrería a medida en comparación con prendas de producción en masa?

338 respuestas



*Nota.* Elaboración propia.

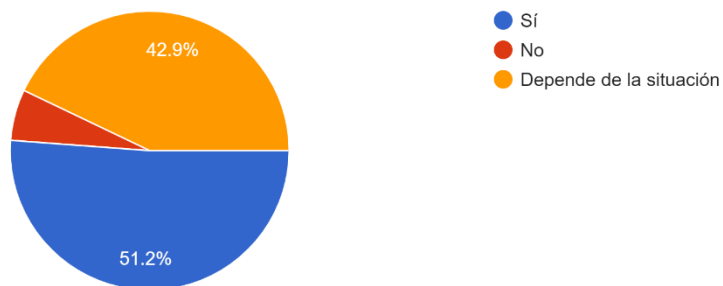
**Interpretación:** El 68,9% de las personas encuestadas manifestaron estar dispuestos a pagar un precio más alto por prendas de sastrería a medida. Esta disposición sugiere que una parte significativa del mercado valora la calidad, la exclusividad y el ajuste personalizado que ofrecen las prendas confeccionadas a medida. Este dato es alentador para la creación de una sastrería, ya que indica un potencial para establecer precios que reflejen el valor percibido por los clientes y que permitan generar márgenes de beneficio saludables.

**Figura 13**

*Encuesta - resultado de la pregunta 11*

¿Estarías dispuesto/a a esperar más tiempo por una prenda a medida si esto garantiza una mejor calidad y atención personalizada?

338 respuestas



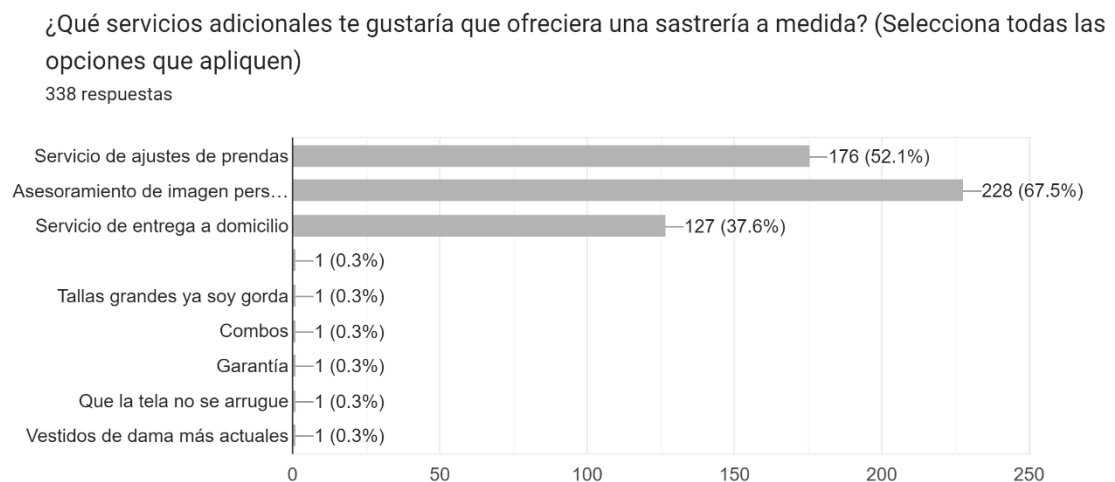
*Nota.* Elaboración propia.



**Interpretación:** El 51,2% de las personas encuestadas expresaron estar dispuestos a esperar más tiempo por una prenda a medida si esto garantiza una mejor calidad y atención personalizada. Este resultado refleja la importancia que los clientes otorgan a la calidad y el servicio personalizado sobre la velocidad de entrega. Asimismo, el 42,9% indicó que su disposición a esperar depende de la situación, lo que sugiere una flexibilidad en las preferencias de los clientes en función de las circunstancias particulares. Esto proporciona una visión valiosa sobre las expectativas de los clientes en relación con los tiempos de entrega y la calidad del servicio.

**Figura 14**

*Encuesta - resultado de la pregunta 12*



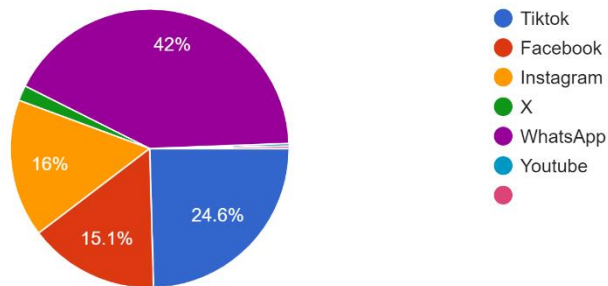
*Nota.* Elaboración propia.

**Interpretación:** El 67,5% de las personas encuestadas expresaron su interés en recibir un servicio adicional en la sastrería, específicamente en forma de asesoramiento de imagen personal. Este resultado subraya la importancia que los clientes atribuyen a recibir orientación profesional para mejorar su apariencia y estilo personal. Además, el 51,2% indicó que les gustaría contar con el servicio de ajustes de prendas, lo que resalta la necesidad de ofrecer soluciones integrales para garantizar un ajuste perfecto. Por último, el servicio de entrega a domicilio fue mencionado por el 37,6% de los encuestados, lo que sugiere que una parte significativa del mercado valora la conveniencia y la accesibilidad en el proceso de adquisición de prendas a medida. Estos resultados proporcionan información valiosa sobre las expectativas y preferencias de los clientes en relación con los servicios complementarios.

**Figura 15**

*Encuesta - resultado de la pregunta 13*

¿Qué red social ocupas con más frecuencia?  
338 respuestas



*Nota.* Elaboración propia.

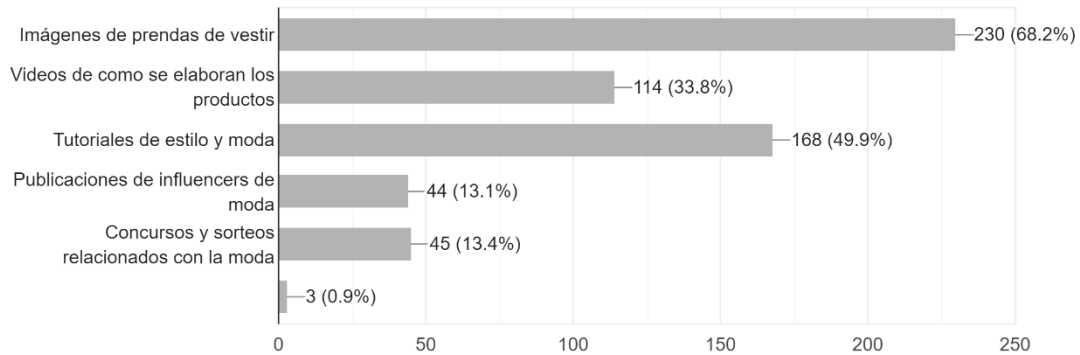
**Interpretación:** El 42% de las personas encuestadas utilizan WhatsApp con mayor frecuencia, lo que lo posiciona como la plataforma la red social más popular entre los encuestados. Le sigue Tik Tok, con un 24,6% de preferencia, lo que sugiere una tendencia hacia el consumo de contenido de video corto. Instagram ocupa el tercer lugar con un 16% de preferencia, destacando su popularidad entre aquellos interesados en contenido visual y de moda. Por otro lado, Facebook es utilizado con menor frecuencia, con un 15,1% de los encuestados prefiriéndolo.

**Figura 16**

*Encuesta - resultado de la pregunta 14*

¿Qué tipo de contenido te resulta más atractivo en las redes sociales cuando se trata de moda? (Selecciona todas las opciones que apliquen)

337 respuestas



*Nota.* Elaboración propia.

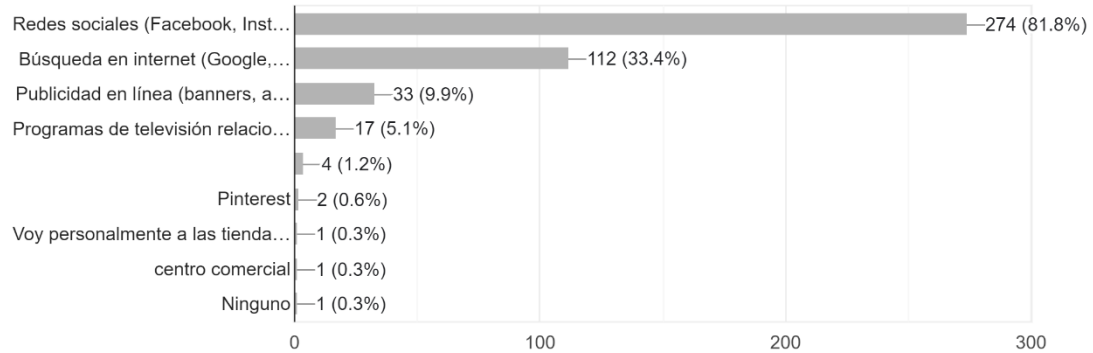
**Interpretación:** El 68.2% de las personas encuestadas encuentran más atractivo el contenido de moda en redes sociales que presenta imágenes de prendas de vestir. Esto sugiere una preferencia por el contenido visual que permite una fácil visualización y apreciación de los productos. Asimismo, el 49.9% mostró interés en tutoriales de estilo y moda, indicando una demanda por contenido educativo que ayude a mejorar el conocimiento sobre moda y estilo personal. Por otro lado, el 33.8% expresó su preferencia por videos que muestran el proceso de elaboración de productos, lo que sugiere un interés en el proceso creativo y la artesanía detrás de las prendas.

**Figura 17**

*Encuesta - resultado de la pregunta 15*

¿Qué medios utilizas con más frecuencia para obtener información sobre productos y servicios de moda? (Selecciona todas las opciones que apliquen)

335 respuestas



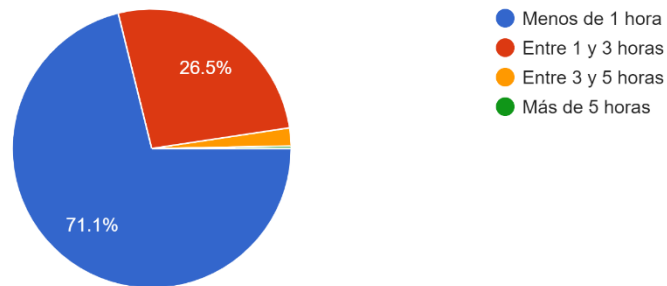
*Nota.* Elaboración propia.

**Interpretación:** El 81.8% de las personas encuestadas expresan que utilizan con más frecuencia las redes sociales para obtener información sobre productos y servicios de moda. Esto indica que las redes sociales son una fuente principal de inspiración y búsqueda de tendencias para la mayoría de los encuestados. Por otro lado, el 33,4% utiliza búsquedas en internet como medio para buscar información sobre moda, lo que destaca la importancia de tener presencia en línea para captar la atención de estos consumidores. Además, el 9,9% mencionó la publicidad en línea como un medio de obtener información sobre moda, lo que sugiere que las estrategias de publicidad digital pueden ser efectivas para llegar a parte de la audiencia. Por último, el 5.1% mencionó programas de televisión relacionados con la moda, lo que indica que aún existe una parte de la población que busca este tipo de contenido en medios tradicionales.

**Figura 18**

*Encuesta - resultado de la pregunta 16*

¿Cuánto tiempo sueles dedicar a la búsqueda de productos de moda en línea cada semana?  
336 respuestas



*Nota.* Elaboración propia.

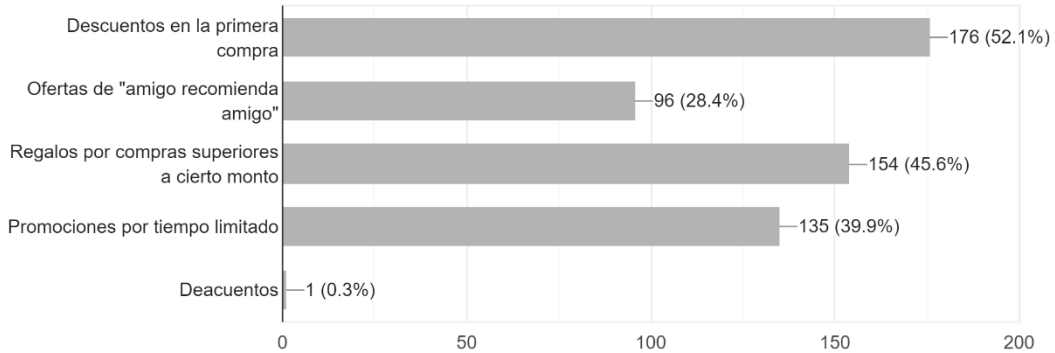
**Interpretación:** El 71,1% de las personas encuestadas expresaron que dedican menos de 1 hora a la semana a buscar productos de moda en línea. Esto sugiere que la mayoría de los encuestados realizan búsquedas breves y rápidas, lo que puede influir en la forma en que se presenta el contenido en línea para captar su atención de manera efectiva. Por otro lado, el 26,5% indicó que dedica de 1 a 3 horas a la semana a esta actividad, lo que aún representa una proporción significativa de la audiencia. Estos datos ayudan a comprender los hábitos de búsqueda en línea de los consumidores y adaptar la presentación de productos de moda.

**Figura 19**

*Encuesta - resultado de la pregunta 17*

¿Qué tipo de ofertas promocionales te resultaría más atractivo recibir de una nueva sastrería? (Selecciona todas las opciones que apliquen)

338 respuestas



*Nota.* Elaboración propia.

**Interpretación:** El 52,1% de las personas encuestadas expresaron que los descuentos en la primera compra les resultarían más atractivos como oferta promocional. Este dato indica que una gran parte de la audiencia valora los incentivos al realizar su primera compra, lo que puede ser útil para atraer nuevos clientes y generar ventas iniciales. Además, el 45,6% manifestó interés en recibir regalos por compras superiores a cierto monto, lo que sugiere que los incentivos basados en la cantidad de compra también son efectivos para aumentar el valor del pedido promedio. Por otro lado, el 39,9% mencionó las promociones por tiempo limitado como una oferta atractiva, lo que indica que la urgencia y la escasez pueden ser factores motivadores para impulsar las ventas. Finalmente, las ofertas de "amigo recomienda amigo" fueron mencionadas por el 28,4% de los encuestados, lo que sugiere que las recomendaciones personales y la lealtad del cliente también son importantes para una parte significativa de los clientes.

## **CAPÍTULO II: PROPUESTA**

### **2.1. Fundamentos teóricos aplicados**

#### **Estudio organizacional**

El propósito del estudio organizacional es identificar la estructura organizacional de gestión óptima y el plan de trabajo de gestión que operará una vez que el negocio esté operativo. Esto incluye identificar las mejores prácticas en la distribución de responsabilidades, autoridades y funciones dentro de la empresa, y establecer procedimientos y procesos de gestión para garantizar la eficiencia y eficacia en la realización de las operaciones comerciales. El propósito de este estudio es proporcionar pautas claras y detalladas para la organización y gestión óptima de los recursos humanos y materiales para lograr los objetivos del proyecto. (Euroinnova International Online Education, 2021)

#### **Marketing Mix**

El marketing mix es un conjunto integral de herramientas estratégicas que una empresa emplea para lograr sus objetivos y tomar decisiones efectivas en el mercado. A través de diversas variables estratégicas, se despliega un esfuerzo coordinado para influir en los consumidores y motivarlos a seleccionar un producto o servicio específico. Este conjunto de herramientas abarca aspectos como el producto, el precio, la distribución y la promoción, todos ellos diseñados para satisfacer las necesidades del cliente, generar demanda y mantener una ventaja competitiva en el mercado. (Londoño, 2023)

#### **Imagen corporativa**

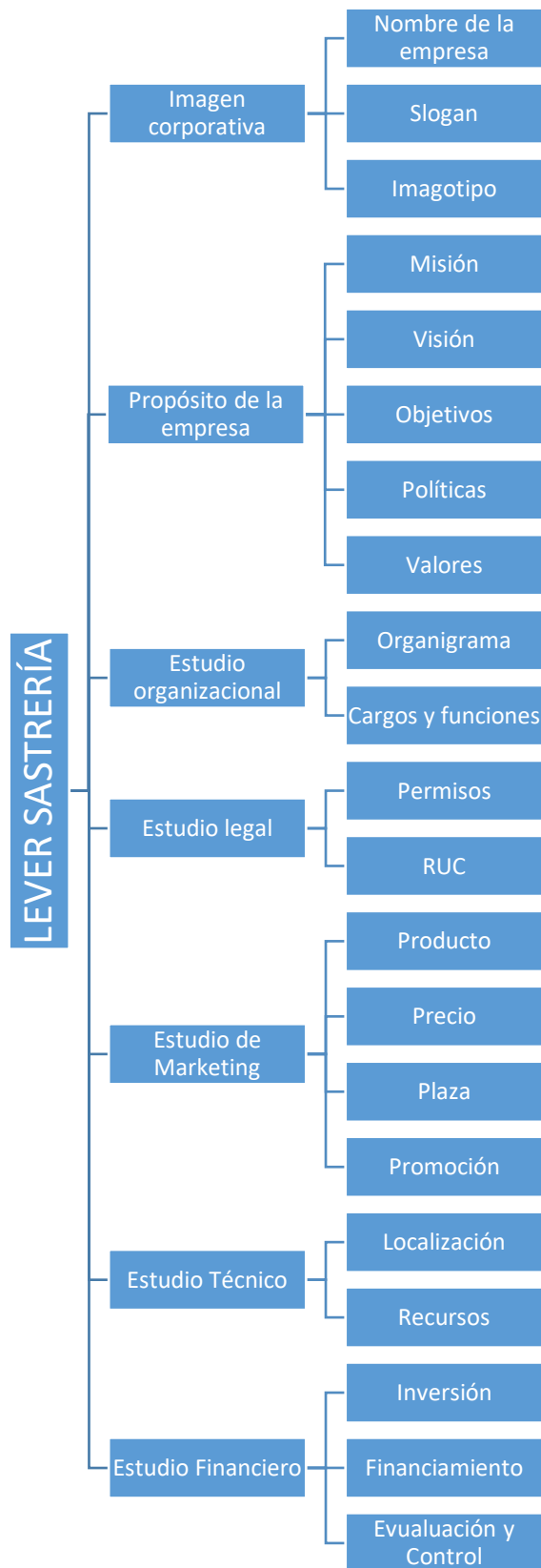
La imagen corporativa abarca las percepciones, creencias y actitudes que los consumidores y el público en general tienen respecto a una marca o empresa. Se construye a partir de la experiencia con los productos, servicios y comunicaciones externas de la empresa. En esencia, la imagen corporativa representa el significado y la reputación que la empresa ha adquirido en la sociedad. Es el reflejo de cómo la empresa es percibida por su público objetivo y cómo se posiciona en el mercado. (Sordo, 2022)

### **2.2. Descripción de la propuesta**

#### **a. Estructura general**

**Figura 20**

*Estructura general*



*Nota.* Elaboración propia.



## **b. Explicación del aporte**

El presente proyecto comprenderá un resumen ejecutivo que proporcionará una visión general del negocio propuesto, abarcando aspectos clave como la ubicación, tamaño y personal, así como una descripción detallada del servicio de valor ofrecido y los productos adicionales proporcionados. Se incluirá una explicación concisa del proceso del servicio, la maquinaria y el equipo necesarios para la operación del negocio. Además, se elaborarán organigramas estructurales y funcionales que respalden la descripción de los roles y responsabilidades del personal, junto con la filosofía organizacional que guiará el plan de negocio, reflejada en la visión, misión, principios y valores corporativos. Se llevará a cabo un análisis exhaustivo del entorno interno y externo del sector en el que se implementará el plan de negocio, considerando la oferta y la demanda de los servicios de Lever Sastrería. Se desarrollará un plan de marketing mix que abordará los aspectos de producto, precio, plaza y promoción. Finalmente, se realizará un análisis financiero que demostrará la viabilidad del plan de negocio, incluyendo los índices de solvencia necesarios para respaldar la toma de decisiones estratégicas.

## **c. Estrategias y/o técnicas**

### **IMAGEN CORPORATIVA**

**Nombre del negocio:** Lever sastrería.

#### **Slogan**

El slogan "El arte del buen vestir" fue seleccionado ya que transmite varios mensajes clave que son relevantes para el negocio. La palabra "arte" evoca la idea de habilidad, maestría y dedicación en la confección de prendas de vestir, transmitiendo la idea de que cada pieza es única y meticulosamente elaborada. Por otro lado, la expresión "buen vestir" sugiere estilo, buen gusto y elegancia en la manera de vestir, lo cual refleja nuestro compromiso con la excelencia en la moda personalizada.

## **Imagotipo**

El imagotipo de la empresa destaca por su sencillez y elegancia. En el centro, el nombre de la empresa está presentado en color blanco con bordes negros, transmitiendo una sensación de sofisticación y claridad. Por encima, se encuentra el eslogan de la empresa, añadiendo un toque distintivo y memorable. A la derecha, se encuentra la representación gráfica de un traje, simbolizando el enfoque de sastrería de la empresa. En la parte inferior, el término "SASTRERÍA & FASHION DESIGNER" resalta en un vibrante color rojo, añadiendo un toque de vivacidad y pasión a la marca.

### **Figura 21**

*Imagotipo de Lever Sastrería*



*Nota.* Logo ya creado con anterioridad.

## **PROPOSITO DE LA EMPRESA**

### **Misión**

En nuestra sastrería, nos dedicamos a fusionar la tradición artesanal con la innovación contemporánea para ofrecer prendas a medida de la más alta calidad y elegancia. Nos esforzamos por crear experiencias únicas para nuestros clientes, brindando un servicio personalizado y atención meticulosa a cada detalle. Nuestra misión es resaltar la individualidad y el estilo de cada persona, creando prendas que no solo encajen perfectamente, sino que también expresen su personalidad y confianza.

### **Visión**

Nos visualizamos como líderes en la industria de la sastrería, reconocidos por nuestra excelencia en la confección de prendas a medida y nuestro compromiso inquebrantable con la satisfacción del cliente. Aspiramos a ser un referente de calidad, creatividad y servicio excepcional, tanto a nivel local como internacional. Nos esforzamos por expandir nuestra

presencia y llegar a más personas que valoren la exclusividad, la artesanía y el estilo único que ofrecemos.

### **Objetivos**

- Generar fuentes de empleo en los próximos 2 años y mantener un ambiente de trabajo seguro, inclusivo y colaborativo para nuestro equipo de trabajo, fomentando el crecimiento profesional y el bienestar de todos los colaboradores.
- Proporcionar servicios de alta calidad que satisfagan las necesidades y preferencias individuales de los clientes.
- Mantener estándares excepcionales de artesanía y atención al detalle en cada prenda confeccionada.
- Garantizar la puntualidad en la entrega de prendas, cumpliendo con los plazos acordados con los clientes.
- Cultivar relaciones duraderas con los clientes basados en la confianza, la integridad y la satisfacción mutua.
- Expandir nuestra presencia en el mercado local y explorar oportunidades de crecimiento en nuevos segmentos de clientes y ubicaciones.

### **Políticas**

- Llegar al trabajo a tiempo y cumplir con su horario laboral establecido.
- Notificar con anticipación cualquier ausencia o retraso.
- Vestir de manera profesional y acorde con la imagen de la sastrería.
- Mantener una apariencia limpia y ordenada en todo momento.
- Brindar un servicio excepcional al cliente, siendo amables, corteses y dispuestos a ayudar en todo momento.
- Respetar la confidencialidad de la información de la sastrería y de los clientes.
- Prohibido compartir datos sensibles de la sastrería o clientes sin autorización.
- La sastrería se compromete a proporcionar oportunidades de capacitación y desarrollo profesional a sus colaboradores, alentándolos a mejorar sus habilidades y conocimientos en el campo de la sastrería.
- Comportarse de manera profesional y respetuosa en el lugar de trabajo, evitando comportamientos inapropiados o conflictivos.
- Tener una comunicación abierta y transparente entre colaboradores y la gerencia, donde se alienta el intercambio de ideas y la resolución constructiva de problemas.

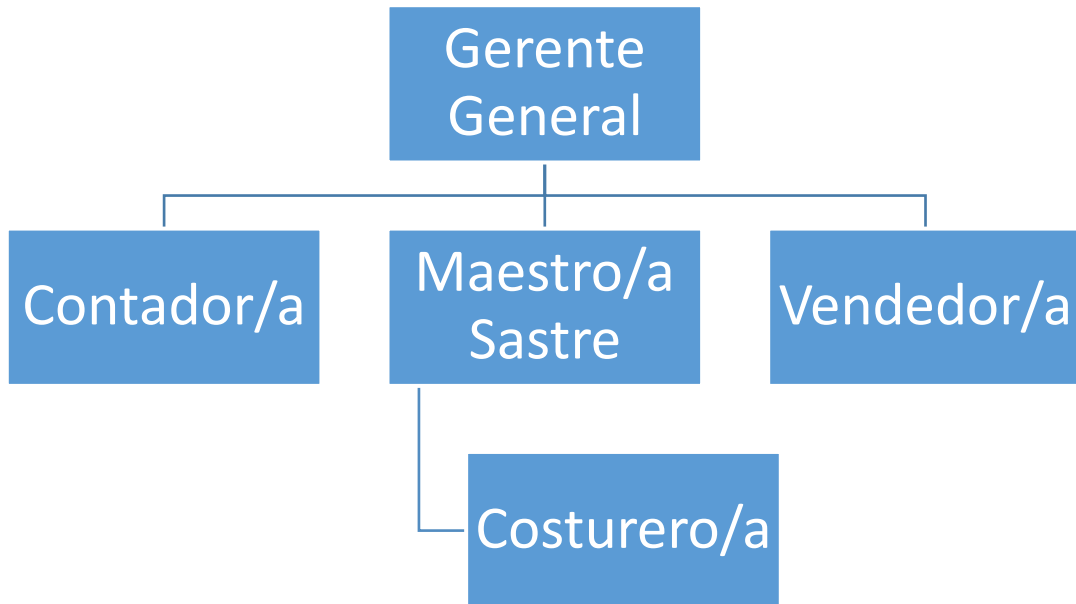
## **Valores**

- Innovación
- Calidad
- Puntualidad
- Responsabilidad
- Creatividad
- Respeto
- Trabajo en equipo

## **ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

Para el inicio del negocio, se ha decidido adoptar una estructura organizativa lineal, donde cada colaborador reportará directamente a su jefe inmediato. Esta elección se fundamenta en la necesidad de establecer claridad en la autoridad y responsabilidad dentro de la sastrería. Al contar con una cadena de mando claramente definida, se facilitará la comunicación eficiente, la toma de decisiones ágil y la supervisión directa de los procesos de confección. Esto permitirá mantener un control cercano sobre la calidad de las prendas y garantizar una atención personalizada a cada cliente.

**Figura 22**  
Organigrama de Lever Sastrería



Nota. Elaboración propia.

A continuación, se presenta una descripción detallada de cada uno de los puestos que conforman el equipo humano de Lever Sastrería:

**Tabla 2**  
Descripción del puesto de trabajo del Gerente General

<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	Código:	DPT001
	Fecha de última revisión:	09/02/2024
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
Denominación del Cargo:	Ocupante del Cargo	GERENTE GENERAL
Área Organizacional:	Reporta a:	PROPIETARIOS
Personal a su cargo:	SI - Todos los departamentos	
<b>2. TAREAS Y FUNCIONES</b>		
<b>a) Objetivos generales</b>		
Establecer y ejecutar estrategias para el crecimiento y desarrollo sostenible de la sastrería		

<b>b) Resultados esperados</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>Incremento en las ventas y la participación en el mercado.</li> <li>Mejora en la percepción de la marca y la fidelización de los clientes.</li> <li>Optimización de los procesos internos y reducción de costos.</li> <li>Desarrollo y retención del talento humano.</li> </ol>	
<b>c) Funciones esenciales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>Desarrollar y ejecutar planes estratégicos para alcanzar los objetivos de la empresa.</li> <li>Supervisar todas las áreas funcionales de la sastrería</li> <li>Gestionar las operaciones diarias y resolver cualquier problema o conflicto que surja.</li> <li>Establecer relaciones efectivas con proveedores, clientes y otras partes interesadas.</li> </ol>	
<b>d) Funciones generales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>Planificar y coordinar actividades comerciales, promocionales y de marketing.</li> <li>Analizar datos financieros y operativos para tomar decisiones informadas.</li> <li>Representar a la empresa en eventos, ferias y reuniones con clientes.</li> <li>Monitorear y evaluar el desempeño del equipo y de la empresa en general.</li> </ol>	
<b>3. RELACIONES CLAVES</b>	
<p><b>Internas: Todos los departamentos - Propietarios</b></p> <p><b>Externas: Clientes-Proveedores</b></p>	
<b>4.PERFIL DE CARGO</b>	
<p><b>Nivel educativo:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Título de tercer nivel en Administración de Empresas, Administración de Negocios, Gestión Empresarial o afines</li> </ol>	<p><b>Idiomas:</b></p> <p>Español e inglés</p> <p><b>Certificaciones / Cursos:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Certificaciones en Gestión Empresarial</li> <li>Certificaciones en Gestión de Proyectos</li> </ol>
<b>5. EXPERIENCIA LABORAL</b>	
<b>Área:</b>	<b>Años</b>
Posiciones iguales o similares en campo de administración de empresas	3 años mínimo
<b>6. COMPETENCIAS</b>	
<b>Competencias Genéricas</b>	<b>Competencias Específicas</b>
<b>1.Liderazgo</b>	<b>1.Gestión de Inventario</b>

Capacidad para inspirar y motivar a los equipos hacia el logro de los objetivos de la empresa.	Habilidad para gestionar eficazmente el inventario de telas, materiales y productos terminados.
<b>2. Comunicación efectiva</b>	<b>2. Gestión de Costos y Precios</b>
Habilidad para transmitir claramente información y ideas tanto verbalmente como por escrito.	Conocimiento de los costos de producción y capacidad para establecer precios competitivos.
<b>3. Trabajo en equipo</b>	<b>3. Relaciones con Proveedores</b>
Capacidad para colaborar y trabajar de manera efectiva con personas de diferentes niveles y departamentos.	Habilidad para establecer y mantener relaciones sólidas con proveedores de telas y materiales.
<b>4. Toma de decisiones</b>	<b>4. Conocimientos de Tecnología</b>
Habilidad para analizar situaciones complejas y tomar decisiones acertadas.	Familiaridad con herramientas y tecnologías relevantes, como software de diseño de moda y sistemas de gestión empresarial.

Nota. Elaboración propia.

**Tabla 3**

Descripción del puesto de trabajo del Contador/a

<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	Código:	DPT002
	Fecha de última revisión:	09/02/2024
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
Denominación del Cargo	Ocupante del Cargo	CONTADOR/A
Área Organizacional	Reporta a:	GERENTE GENERAL
Personal a su cargo:	NO	
<b>2. TAREAS Y FUNCIONES</b>		
<b>a) Objetivos generales</b>		
Garantizar la integridad y precisión de los registros financieros de la sastrería, así como proporcionar análisis financieros y recomendaciones para la toma de decisiones estratégicas.		

<b>b) Resultados esperados</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>Mantener de registros financieros precisos y actualizados.</li> <li>Elaboración oportuna de informes financieros.</li> <li>Cumplimiento de obligaciones fiscales y regulatorias.</li> <li>Análisis financiero para apoyar la toma de decisiones.</li> </ol>	
<b>c) Funciones esenciales</b>	
1. Registro de transacciones financieras.	
2. Generar balances generales mensuales.	
3. Análisis de cuentas y conciliaciones bancarias.	
4. Preparación y presentación de declaraciones fiscales.	
<b>d) Funciones generales</b>	
1. Participación en la elaboración de presupuestos y pronósticos financieros.	
2. Evaluación de riesgos financieros y recomendaciones de mitigación.	
3. Colaboración con otros departamentos para garantizar la integridad de los datos financieros.	
4. Investigación y aplicación de normas contables.	
<b>3. RELACIONES CLAVES</b>	
Internas: Gerente General - Propietarios	
Externas: Clientes - Proveedores	
<b>4. PERFIL DE CARGO</b>	
<b>Nivel educativo:</b>	<b>Idiomas:</b>
Título de tercer nivel en Licenciatura en Contabilidad y auditoría, Finanzas o afines	Español
	<b>Certificaciones / Cursos:</b>
	Microsoft Excel
<b>5. EXPERIENCIA LABORAL</b>	
<b>Área:</b>	<b>Años</b>
Posiciones iguales o similares en campo de administración de empresas	1 meses a 2 año
<b>6. COMPETENCIAS</b>	
<b>Competencias Genéricas</b>	<b>Competencias Específicas</b>
<b>1. Comunicación efectiva</b>	<b>1. Conocimientos contables</b>



Capacidad para transmitir información de manera clara y comprensible tanto oralmente como por escrito.	Comprensión profunda de los principios contables y estándares internacionales de información financiera.
<b>2. Trabajo en equipo</b>	<b>2. Análisis financiero</b>
Habilidad para colaborar y trabajar de manera efectiva con colegas y otros departamentos.	Habilidad para interpretar estados financieros y realizar análisis detallados de la situación financiera de la empresa.
<b>3. Resolución de problemas</b>	<b>3. Gestión de registros</b>
Habilidad para identificar, analizar y resolver problemas de manera eficiente.	Capacidad para mantener registros financieros precisos y actualizados.
<b>4. Gestión del tiempo</b>	<b>4. Cumplimiento normativo</b>
Habilidad para priorizar tareas y gestionar eficazmente el tiempo.	Conocimiento y aplicación de normativas y regulaciones financieras y contables.

Nota. Elaboración propia.

<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	Código:	DPT003
	Fecha de última revisión:	09/02/2024
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
<b>Denominación del Cargo:</b>	<b>Ocupante del Cargo</b>	MAESTRO/A SASTRE
<b>Área Organizacional:</b>	<b>Reporta a:</b>	GERENTE GENERAL
<b>Personal a su cargo:</b>	SI - el costurero/a	
<b>2. TAREAS Y FUNCIONES</b>		
<b>a) Objetivos generales</b>		
Garantizar la creación y producción de prendas de vestir a medida de alta calidad y ajuste personalizado para los clientes de la sastrería.		
<b>b) Resultados esperados</b>		
1. Creación de prendas de vestir con acabados de alta calidad y precisión.		

2. Mantenimiento de estándares de excelencia en el diseño y confección de prendas.	
3. Mantenimiento de estándares de excelencia en el diseño y confección de prendas.	
4. Desarrollo de una reputación sólida y positiva para la sastrería en términos de calidad y servicio.	
<b>c) Funciones esenciales</b>	
1. Tomar medidas precisas de los clientes para garantizar un ajuste perfecto de las prendas.	
2. Realizar el diseño y corte de las telas de acuerdo con las especificaciones del cliente.	
3. Asesorar a los clientes sobre telas, estilos y opciones de diseño.	
4. Mantener un alto nivel de atención al detalle en todas las etapas de la confección de prendas.	
<b>d) Funciones generales</b>	
1. Colaborar con el equipo de producción para garantizar la coherencia en la calidad y el estilo de las prendas	
2. Mantener el área de trabajo limpia y organizada.	
3. Contribuir al desarrollo y mejora de los procesos de producción de la sastrería.	
4. Participar en la formación y orientación de aprendices y ayudantes de sastrería.	
<b>3. RELACIONES CLAVES</b>	
Internas: Gerente General - Costurero/a - Vendedor/a	
Externas: Clientes	
<b>4. PERFIL DE CARGO</b>	
<b>Nivel educativo:</b> Diseño de modas	<b>Idiomas:</b> Español  <b>Certificaciones / Cursos:</b> Certificados en sastrería o diseño de moda. Cursos de patronaje y corte de tela.
<b>5. EXPERIENCIA LABORAL</b>	
<b>Área:</b>	<b>Años</b>
Maestro Sastre	Mínimo 3 años
<b>6. COMPETENCIAS</b>	
<b>Competencias Genéricas</b>	<b>Competencias Específicas</b>
<b>1. Orientación al Cliente</b>	<b>1. Habilidades de Costura</b>
Enfoque en comprender las necesidades y preferencias del cliente para ofrecer un servicio personalizado.	Dominio de técnicas avanzadas de costura, incluyendo la confección de prendas a medida, el manejo de máquinas de coser industriales y la aplicación de acabados profesionales.

<b>2. Atención al Detalle</b>	<b>2. Patronaje y Corte de Tela</b>
Capacidad para trabajar con precisión y cuidado en todas las etapas del proceso de confección.	Conocimiento profundo de las técnicas de patronaje y corte de tela para crear patrones precisos y aprovechar al máximo los materiales.
<b>3. Creatividad</b>	<b>3. Conocimientos de Telas</b>
Habilidad para diseñar y crear prendas de vestir únicas y atractivas.	Familiaridad con una variedad de telas, incluyendo sus propiedades, características y usos adecuados.
<b>4. Gestión del Tiempo</b>	<b>4. Asesoramiento al Cliente</b>
Habilidad para organizar y priorizar tareas para cumplir con los plazos de entrega.	Habilidad para asesorar a los clientes sobre estilos, colores y opciones de diseño que se adapten a sus necesidades y preferencias.

*Nota.* Elaboración propia.

**Tabla 4**

*Descripción del puesto de trabajo del Costurero/a*

<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	Código:	DPT004
	Fecha de última revisión:	09/02/2024
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
<b>Denominación del Cargo</b>	<b>Ocupante del Cargo</b>	COSTURERO/A
<b>Área Organizacional</b>	<b>Reporta a:</b>	MAESTRO SASTRE
<b>Personal a su cargo:</b>	NO	
<b>2. TAREAS Y FUNCIONES</b>		
<b>a) Objetivos generales</b>		
Garantizar la calidad y precisión en la confección de prendas de vestir a medida, cumpliendo con los estándares de la sastrería y satisfaciendo las necesidades y expectativas de los clientes.		
<b>b) Resultados esperados</b>		
1. Confección de prendas de vestir a medida con acabados profesionales y ajuste perfecto.		
2. Cumplimiento de los plazos de entrega establecidos para los pedidos.		
3. Mantenimiento de un alto nivel de calidad en la costura y la atención al detalle.		

4. Colaboración efectiva con el departamento de producción.	
<b>c) Funciones esenciales</b>	
1. Interpretar y seguir patrones de costura para cortar y ensamblar prendas de vestir	
2. Utilizar máquinas de coser industriales y herramientas manuales para realizar costuras precisas y resistentes.	
3. Trabajar con una variedad de telas y materiales, adaptando las técnicas de costura según sea necesario.	
4. Mantener un entorno de trabajo limpio y seguro en el área de costura.	
<b>d) Funciones generales</b>	
1. Seguir las políticas y procedimientos de la sastrería en términos de calidad, seguridad y puntualidad.	
2. Comunicarse de manera efectiva con otros miembros del equipo para coordinar la producción de prendas.	
3. Participar en reuniones de equipo y proporcionar retroalimentación sobre los procesos de confección.	
4. Apoyar en otras áreas de la sastrería según sea necesario, como la atención al cliente o el despacho de pedidos.	
<b>3. RELACIONES CLAVES</b>	
Internas: Vendedor/a- Maestro/a Sastre	
Externas: Clientes	
<b>4. PERFIL DE CARGO</b>	
<b>Nivel educativo:</b>  Bachiller en corte y confección	<b>Idiomas:</b> Español  <b>Certificaciones / Cursos:</b> Cursos de formación en costura
<b>5. EXPERIENCIA LABORAL</b>	
<b>Área:</b>	<b>Años</b>
Costura o afines	6 meses a 1 año
<b>6. COMPETENCIAS</b>	
<b>Competencias Genéricas</b>	<b>Competencias Específicas</b>
1. Atención al detalle	1. Conocimiento de costura

Capacidad para realizar costuras precisas y de alta calidad, prestando atención a los detalles.	Dominio de técnicas de costura, incluyendo el uso de máquinas de coser y herramientas manuales.
<b>2. Adaptabilidad</b>	<b>2. Interpretación de patrones</b>
Flexibilidad para ajustarse a diferentes estilos de prendas y requisitos de diseño.	Capacidad para interpretar y seguir patrones de costura para cortar y ensamblar prendas.
<b>3. Responsabilidad</b>	<b>3. Conocimiento de materiales</b>
Compromiso para cumplir con los plazos de entrega y mantener un alto estándar de calidad en el trabajo.	Familiaridad con una variedad de telas y materiales, incluyendo su manipulación y cuidado.
<b>4. Comunicación efectiva</b>	<b>4. Mantenimiento de equipos</b>
Capacidad para comunicarse de manera clara y efectiva con el maestro/a sastre y otros miembros del equipo.	Competencia en el mantenimiento básico de máquinas de coser y otras herramientas de costura.

*Nota.* Elaboración propia.

**Tabla 5**

*Descripción del puesto de trabajo del Vendedor/a*

<b>DESCRIPCIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO</b>	Código:	DPT005
	Fecha de última revisión:	09/02/2024
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>		
<b>Denominación del Cargo</b>	<b>Ocupante del Cargo</b>	VENDEDOR
<b>Área Organizacional</b>	<b>Reporta a:</b>	GERENTE GENERAL
<b>Personal a su cargo:</b>	NO	
<b>2. TAREAS Y FUNCIONES</b>		
<b>a) Objetivos generales</b>		
Realizar venta y las operaciones que se derivan de ella, al tiempo que colaboré en las con la creación de contenido para nuestras plataformas sociales como TikTok, Instagram y Facebook.		
<b>b) Resultados esperados</b>		

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Generar volumen de ventas en tienda física y online</li> <li>2. Mejora en la satisfacción del cliente y la retención de clientes.</li> <li>3. Cumplimiento de objetivos de ventas.</li> <li>4. Conocimiento profundo de los productos y servicios ofrecidos por la sastrería.</li> </ol>	
<b>c) Funciones esenciales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atender y brindar asesoría personalizada a los clientes que visitan nuestra tienda o telefónicamente para incentivar la venta de nuestros de productos.</li> <li>2. Realizar inventario de nuestros productos en bodega.</li> <li>3. Realizar despacho y entrega de nuestros productos requeridos por clientes.</li> <li>4. Elaborar facturas, recibir pagos en efectivo, cheques, tarjetas de crédito o débito automático</li> </ol>	
<b>d) Funciones generales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantener el área de ventas limpia, organizada y atractiva para los clientes.</li> <li>2. Utilizar sus habilidades creativas para planificar, grabar y editar videos cortos para publicar en las redes sociales de la empresa.</li> <li>3. Mantener condiciones de exhibición y seguridad de nuestros productos.</li> </ol>	
<b>3. RELACIONES CLAVES</b>	
<p><b>Internas: Vendedores-Propietarios</b></p> <p><b>Externas: Clientes-Proveedores</b></p>	
<b>4.PERFIL DE CARGO</b>	
<b>Nivel educativo:</b>  Bachiller  Conocimiento en manejo de redes sociales	<b>Idiomas:</b> Otro: N/A  <b>Certificaciones / Cursos:</b>  Microsoft Excel Redes sociales
<b>5. EXPERIENCIA LABORAL</b>	
<b>Área:</b>	<b>Años</b>
Atención al cliente	6 meses a 1 año
Ventas	6 meses a 1 año
<b>6. COMPETENCIAS</b>	
<b>Competencias Genéricas</b>	<b>Competencias Específicas</b>
<b>1. Orientación al cliente</b>	<b>1. Conocimiento del producto</b>

Capacidad para comprender las necesidades y preferencias del cliente y ofrecer soluciones adecuadas.	Familiaridad con los productos y servicios ofrecidos por la sastrería, incluyendo materiales, estilos y opciones de personalización.
<b>2. Comunicación efectiva</b>	<b>2. Habilidades de ventas</b>
Habilidad para comunicarse clara y persuasivamente tanto verbalmente como por escrito.	Capacidad para persuadir a los clientes y cerrar ventas de manera efectiva, aplicando técnicas de venta adecuadas.
<b>3. Gestión del tiempo</b>	<b>3. Servicio al cliente</b>
Capacidad para organizar y priorizar tareas de manera eficiente para cumplir con los objetivos de ventas y servicio al cliente.	Aptitud para proporcionar un servicio al cliente excepcional, garantizando la satisfacción del cliente antes, durante y después de la venta.
<b>4. Habilidades de negociación</b>	<b>4. Manejo de objeciones</b>
Capacidad para negociar términos y condiciones favorables tanto para la sastrería como para el cliente.	Capacidad para manejar las objeciones de los clientes de manera efectiva y convertirlas en oportunidades de venta.

*Nota.* Elaboración propia.

## ESTUDIO LEGAL

La empresa se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) se fundamenta en la circunstancia de contar exclusivamente con un único socio. Este tipo de estructura legal proporciona beneficios significativos en términos de flexibilidad y simplicidad administrativa, lo cual es especialmente relevante en un contexto donde la empresa está representada por un solo titular. Además, la S.A.S. ofrece una limitación de responsabilidad que resguarda los activos personales del único socio, lo que constituye una medida de seguridad adicional en el desarrollo de la actividad empresarial.

A continuación, se presentan los requisitos para constituir la empresa como SAS:

1. **Reserva del nombre:** Es necesario realizar una reserva del nombre de la empresa ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, para asegurarse de que no esté siendo utilizado por otra entidad. Esto se puede hacer en línea a través del sitio web de la Superintendencia de Compañías.
2. **Documentación:** Se debe preparar la documentación requerida para la constitución de la empresa, que generalmente incluye

- el formulario de constitución de la S.A.S.
  - el acta de constitución
  - el estatuto social
  - la declaración de cumplimiento de requisitos legales.
3. **Registro:** Una vez que se haya preparado toda la documentación requerida, se debe registrar la empresa ante la Superintendencia de Compañías. Esto implica presentar los siguientes documentos:
- Reserva de Denominación.
  - Contrato constitutivo.
  - Formulario de registro de accionistas y administradores.
  - Solicitud de constitución.
  - Identificaciones de los accionistas y representantes legales de la sociedad.
4. **Apertura del RUC:** El procedimiento para obtener el Registro Único de Contribuyentes para una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) es completamente automatizado. Una vez que la empresa sea aprobada, el representante legal recibirá un correo electrónico con instrucciones detalladas, que incluirán la actualización de la información de la empresa y la creación de un nombre de usuario y contraseña en el Servicio de Impuestos Internos (SRI).
5. **Creación de cuenta bancaria:** En la actualidad, la ley no exige un capital mínimo para la constitución de una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), lo que significa que se puede iniciar con un capital tan bajo como un dólar estadounidense. El responsable del trámite debe dirigirse a una entidad financiera de su elección con los documentos societarios que detallen los nombres de los accionistas y el valor de las acciones asignadas a cada uno.
6. **Obtención de permiso y registro de empresa:** Al constituirse la empresa ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros no deberá inscribir ni la sociedad ni los nombramientos de los representantes legales en el Registro Mercantil. Es la misma Superintendencia de Compañías quien cargará dicha



información en su portal web haciéndola de acceso público. Por otro lado, es necesario contar con los siguientes permisos:

- RUC
- Patente municipal
- Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

## **ESTUDIO DE MARKETING**

### **Marketing mix**

#### **Producto**

Lever Sastrería ofrecerá algunos servicios para satisfacer las necesidades de los clientes más exigentes. Los servicios incluirán el diseño, elaboración y confección de trajes formales y vestido a la medida con telas de alta calidad para asegurar la durabilidad y la comodidad. Los trajes y vestidos serán realizado bajo pedido ya que se elaborará un producto completamente personalizado dando un toque de exclusividad a cada prenda.

Los trajes formales y los vestidos para oficina o eventos especiales se fabricarán con el máximo cuidado para satisfacer los deseos y expectativas de los clientes en un tiempo máximo de 2 a 5 día laborables dependiendo de la complejidad de la prenda.

Además, Lever sastrería ofrecerá un servicio integral de ajustes y arreglos de prendas.

Por otro lado, también en la sastrería se podrá encontrar una selección de productos que incluyen camisas, pantalones de alta calidad, chalecos y accesorios imprescindibles como zapatos y correas.

#### **Precio**

A continuación, se presenta los precios establecidos de los servicios y productos que ofrecerá la sastrería:

**Tabla 6**

*Precio de servicios*

<b>SERVICIOS</b>	<b>PRECIO</b>
Diseño, elaboración y confección de trajes formales	Desde los 130 USD - 250 USD
Diseño, elaboración y confección de vestidos	Desde los 90 USD – 350 USD

Ajustes y arreglos de prendas	Desde los 5 USD – 80 USD
-------------------------------	--------------------------

*Nota.* Elaboración propia.

**Tabla 7**

*Precios de productos*

PRODUCTOS	PRECIO
Pantalones	Desde los 38 USD - 100USD
Camisa	Desde los 20 - 30 USD
Chalecos	Desde los 2 5USD - 50 USD
Zapatos	Desde los 45 USD - 68 USD
Correas	15 USD
Corbatas	Desde los 10 USD - 20 USD
Tacos	Desde los 30 USD – 80 USD
Chaquetas	Desde los 35 USD – 45 USD

*Nota.* Elaboración propia.

Por otro lado, basándonos en los resultados de la encuesta, hemos desarrollado las siguientes estrategias promocionales: La primera consistirá en un descuento del 10% en la primera compra, mientras que la segunda ofrecerá regalos por compras que superen los 200 dólares.

**Plaza**

Basándonos en los resultados de la encuesta, Lever Sastrería se encontrará ubicada en el norte la ciudad de Quito, específicamente entrada al Comité del Pueblo, cerca de la avenida principal Eloy Alfaro y rodeada de otros comercios locales. Esta ubicación estratégica garantiza una alta visibilidad y fácil accesibilidad para los residentes de la zona.

**Promoción**

Los productos de Lever sastrería se promocionarán a través de redes sociales y la página web oficial de la marca. En las redes sociales, como Instagram, Facebook y WhatsApp, se compartirán imágenes atractivas de los trajes a medida, vestidos elegantes y accesorios exclusivos, junto con información sobre las últimas tendencias de moda y consejos de estilo. Además, se publicarán actualizaciones sobre eventos especiales y promociones exclusivas. La página proporcionará información detallada sobre los servicios ofrecidos, el proceso de confección y las políticas de la empresa, brindando a los clientes una visión completa de lo que la sastrería tiene para ofrecer.

A continuación, se detalla cómo se distribuirá el contenido para la promoción de los servicios y productos:

### **TikTok**

- Video de cómo se elaboran los trajes y vestidos.
- Video del proceso de transformación de una prenda común en una pieza única y personalizada.
- Video sobre el taller de la sastrería.
- Video sobre los nuevos productos.
- Video de preguntas y respuesta de los clientes.
- Video de promociones.

### **Instagram**

- Imágenes sobre los vestidos y trajes.
- Videos de consejos de estilo y moda.
- Videos e imágenes de eventos.
- Imágenes de cómo les queda los productos a los clientes.
- Imágenes de promociones.
- Encuestas o votaciones

### **WhatsApp**

- Catálogo de productos.
- Imágenes o videos de promociones exclusivas.
- Imágenes para informar la llegada de nuevos productos.

### **Sitio Web**

- Catálogo de productos.
- Información detallada de los productos.
- Información detallada de los servicios.

## ESTUDIO DE TÉCNICO

En base al estudio realizado, se ha llegado a la conclusión de que la ubicación óptima para el local físico, taller y bodega de la sastrería debe ser en el norte de Quito. Este análisis se fundamenta en diversos factores, como la densidad poblacional, el poder adquisitivo de los habitantes de la zona, la competencia cercana y la accesibilidad para los potenciales clientes. De esta manera, se asegura que la sastrería esté estratégicamente situada para alcanzar a su público objetivo y maximizar su visibilidad y accesibilidad. Por otro lado, es importante recalcar que el propietario cuenta con el local propio.

### Ubicación de Lever Sastrería

Lever Sastrería estará ubicada en la entrada al Comité del Pueblo en la avenida Juan Molineros E1193 y Jorge Enriques Garces, frente a la pileta.

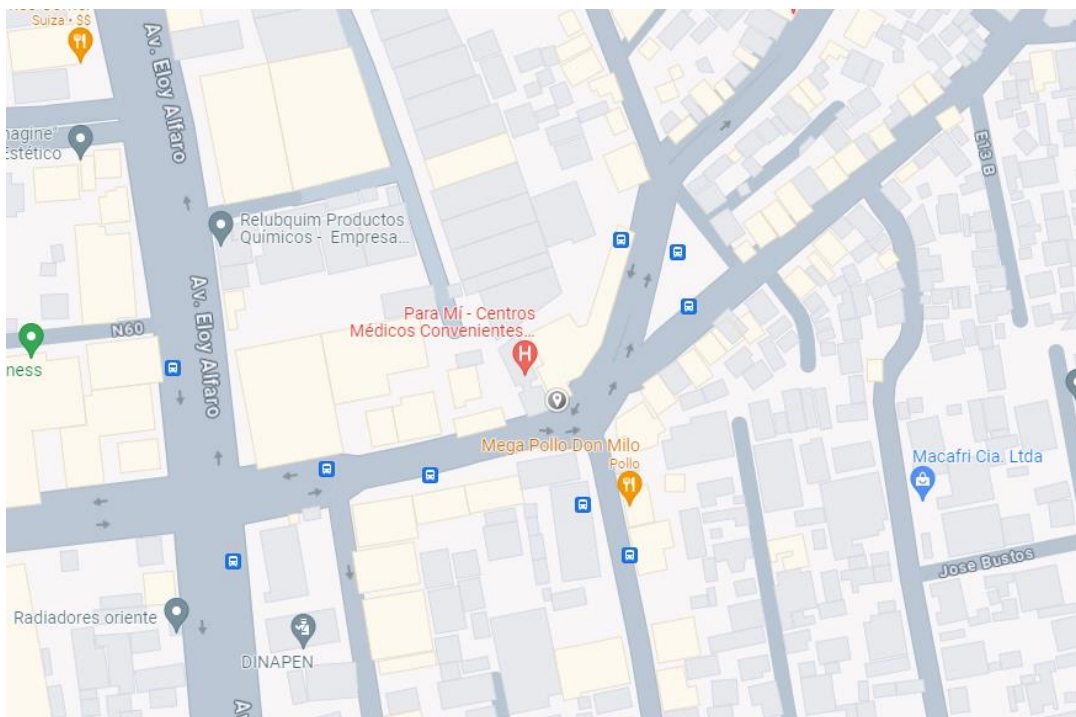
A continuación, se muestran las coordenadas:

Latitud: -0.1281638

Longitud: -78.4711022

### **Figura 23**

#### *Ubicación de Lever Sastrería*



*Nota.* Obtenido desde Google Maps.

## Recursos

### Lugar físico

Lever Sastrería contará con un local propio de 300 metros cuadrados, diseñado para optimizar la experiencia del cliente. La mayor parte del espacio estará destinada a la zona de venta, cuidadosamente organizada para exhibir los productos de manera atractiva y funcional. Además, se dispondrá de un área específica para el taller, donde los sastres trabajarán en la confección y ajuste de las prendas. Asimismo, se contará con una bodega bien equipada para el almacenamiento de materiales y productos, garantizando así un flujo de trabajo eficiente y una gestión adecuada del inventario.

A continuación, se detalla los espacios físicos que tendrá la sastrería:

**Tabla 8**

*Espacio físico de Lever Sastrería.*

ESPACIO	DETALLE	METROS CUADROS
Área de atención al cliente	Zona de ventas	233,4
	Probadores	3
Área de producción	Taller de confección	36
	Bodega	8
Área de servicios generales	Baños	2
	Pasillo	17,6
<b>TOTAL</b>		<b>300</b>

*Nota.* Elaboración propia.

### Máquinas y Equipos

Para que la sastrería pueda funcionar, es necesario contar con la siguiente maquinaria especializada para la confección de prendas de vestir. A continuación, se detallan las máquinas y equipos necesarios:

**Tabla 9**

*Maquinaria y equipos*

MAQUINARIA/EQUIPOS	CANTIDAD
Prensadora	1
Overlock	1
Recta	3
Maniqués	10
Perchas	2

Espejo	1
Tijeras de tela	3
Cintas	3
Caja de tiza	1
Hilos	3
Paquete de aguja de mano	1
Plancha a valor	1
Plancha industrial	1
Mesa de trabajo	1

*Nota.* Elaboración propia.

### **Materia prima**

Para que la sastrería pueda funcionar, es necesario contar con la siguiente materia prima para la confección de prendas de vestir. A continuación, se detalla la materia prima necesaria:

**Tabla 10**

*Materia prima*

<b>MATERIA PRIMA</b>	<b>CANTIDAD</b>
Rollo de tela	10
Rollo de pelón frente	1
Rollo de pelón de solapa	1
Rollo de pelón de contrapecho	1
Rollo de foro de pretina	1
Gruesa de botones	1
Rollo de forro de terno	1
Cierre	12
Rollo de tela de bolcillo	12

*Nota.* Elaboración propia.

### **Equipos de oficina, muebles y enseres**

Además de la maquinaria específica para la confección de prendas, la sastrería también necesita un conjunto de muebles, enseres y equipos de oficina para gestionar adecuadamente el negocio. Estos elementos son fundamentales para garantizar un funcionamiento eficiente tanto en el área de producción como en la gestión administrativa y de atención al cliente.

**Tabla 11**

*Equipos de oficina, muebles y enseres*

<b>EQUIPOS DE OFICINA, MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>CANTIDAD</b>
Silla de trabajo	3
Asientos para vestidores	3
Silla de descanso	1
Perchero	1
Mostrador	1
PC	1
Impresora	1
Celular	1

*Nota.* Elaboración propia.

### **Talento humano**

La sastrería requiere contar con el talento humano y su experiencia en las diferentes áreas, por lo que se hará hincapié en la selección de personal calificado y comprometido. Para ello, se contará con los siguientes talentos humanos:

**Tabla 12**

*Talento humano*

<b>PERSONAL HUMANO</b>	<b>CANTIDAD</b>
Gerente/a general	1
Contador/a	1
Maestro/a sastre	1
Costurero/a	1
Vendedor/a	1

*Nota.* Elaboración propia.

### **ESTUDIO FINANCIERO**

El estudio financiero desempeñará un papel importante al determinar la viabilidad a largo plazo del proyecto. A través del análisis de los costos iniciales, los flujos de ingresos previstos y los gastos operativos, se evalúa si el negocio podrá sostenerse financieramente en el tiempo. Además, el estudio no solo sirve para la toma de decisiones internas, sino que también facilita la obtención de financiamiento externo al proporcionar información detallada sobre la

inversión necesaria, los posibles rendimientos y la capacidad del negocio para generar ingresos y cumplir con sus obligaciones financieras.

## INVERSIÓN REQUERIDA

### Inversión fija

A continuación, se muestra la inversión que debe realizar Lever Sastrería para la creación y puesta en marcha de la empresa:

**Tabla 13**

*Inversión de adecuamiento de espacios*

ESPACIO(ADECUAMIENTO)	DETALLE	METROS CUADROS	VALOR
Área de atención al cliente	Zona de ventas	233,4	\$ 1.633,80
	Probadores	3	\$ 60,00
Área de producción	Taller de confección	36	\$ 576,00
	Bodega	8	\$ 360,00
Área de servicios generales	Baños	2	\$ 150,00
	Pasillo	17,6	\$ 211,20
<b>TOTAL</b>		<b>300</b>	<b>\$ 2.991,00</b>

*Nota.* Elaboración propia.

**Tabla 14**

*Inversión de maquinaria/equipos*

MAQUINARIA/EQUIPOS	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
Prensadora	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Overlock	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Recta	3	\$ 400,00	\$ 1.200,00
Maniqués	10	\$ 100,00	\$ 1.000,00
Perchas	2	\$ 250,00	\$ 500,00
Espejo	1	\$ 70,00	\$ 70,00
Tijeras de tela	3	\$ 45,00	\$ 135,00
Cintas	3	\$ 1,00	\$ 3,00
Caja de tiza	1	\$ 8,00	\$ 8,00
Hilos	3	\$ 2,50	\$ 7,50
Paquete de aguja de mano	1	\$ 1,00	\$ 1,00
Plancha a valor	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Plancha industrial	1	\$ 160,00	\$ 160,00
Mesa de trabajo	1	\$ 400,00	\$ 400,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 5.034,50</b>

*Nota.* Elaboración propia.



**Tabla 15**

*Inversión de equipos de oficina, muebles y enseres*

EQUIPOS DE OFICINA, MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
Silla de trabajo	3	\$ 45,00	\$ 135,00
Asientos para vestidores	3	\$ 15,00	\$ 45,00
Silla de descanso	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Perchero	1	\$ 55,00	\$ 55,00
Mostrador	1	\$ 350,00	\$ 350,00
PC	1	\$ 650,00	\$ 650,00
Impresora	1	\$ 230,00	\$ 230,00
Celular	1	\$ 280,00	\$ 280,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.795,00</b>

*Nota.* Elaboración propia.

**Tabla 16**

*Total de inversión fija*

DESCRIPCIÓN	TOTAL
ESPACIO(ADECUAMIENTO)	\$ 2.991,00
MAQUINARIA/EQUIPOS	\$ 5.034,50
EQUIPOS DE OFICINA, MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.795,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9.820,50</b>

*Nota.* Elaboración propia.

## **Inventario**

Son los productos y materiales que necesita la sastrería para iniciar sus actividades.

**Tabla 17**

*Inversión de inventario*

INVENTARIO	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
Rollo de tela	10	\$ 90,00	\$ 900,00
Rollo de pelón frente	1	\$ 276,00	\$ 276,00
Rollo de pelón de solapa	1	\$ 159,00	\$ 159,00
Rollo de pelón de contrapecho	1	\$ 430,00	\$ 430,00
Rollo de foro de pretina	1	\$ 80,00	\$ 80,00
Gruesa de botones	1	\$ 9,50	\$ 9,50
Rollo de forro de terno	1	\$ 38,75	\$ 38,75
Cierre	12	\$ 0,15	\$ 1,80

Rollo de tela de bolcillo	12	\$ 60,00	\$ 720,00
Zapatos	24	\$ 25,00	\$ 600,00
Correas	24	\$ 7,00	\$ 168,00
Corbatas	24	\$ 4,50	\$ 108,00
Tacos	24	\$ 17,00	\$ 408,00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.899,05</b>

*Nota.* Elaboración propia.

### Gastos Pre-inicial

Son aquellos desembolsos económicos realizados antes de que una empresa inicie oficialmente sus operaciones comerciales los gastos iniciales para la creación de la empresa:

**Tabla 18**

*Gasto Pre-inicial*

DESCRIPCIÓN	PRECIO
Gastos de constitución de la empresa	\$ 2.000,00
Publicidad en Línea	\$ 60,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.060,00</b>

*Nota.* Elaboración propia.

### Inversión requerida

La inversión que se requiere para que Lever Sastrería pueda iniciar sus actividades es de 14.495,55 USD.

**Tabla 19**

*Inversión total*

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Inversión fija	\$ 9.820,50
Inventario	\$ 3.899,05
Gastos pre-iniciales	\$ 2.060,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15.779,55</b>

*Nota.* Elaboración propia.

## FINANCIAMIENTO

### Recursos propios

Lever sastrería cuenta con 10.000 dólares americanos lo que representa el 68.99% del total de la inversión para que pueda iniciar sus actividades.

### Recursos de financiamiento

El financiamiento será gestionado a través de una entidad financiera, con un plazo de pago de 12 meses y un monto de \$6000, a una tasa de interés del 10,21% Tasa Efectiva Anual. Estos recursos se asignarán directamente a cubrir los gastos iniciales de la sastrería.

### Instituciones financieras

A continuación, se presentan tres entidades financieras seleccionadas con el propósito de determinar cuál ofrece las condiciones más convenientes para el financiamiento requerido.

**Tabla 20**

*Instituciones financieras*

INSTITUCIÓN FINANCIERA	MONTO	MESES	INTERES
Banco Internacional	\$ 6.000,00	12	28,50%
BanEcuador	\$ 6.000,00	12	10,21%
Banco Pacífico	\$ 6.000,00	12	11,22%

*Nota.* Elaboración propia.

### Detalles del financiamiento

De acuerdo con la investigación de entidades financiera se determinó que BanEcuador el banco que ofrece mejores condiciones de financiamiento debido al bajo interés que ofrece.

Detalles del crédito:

**Tabla 21**

*Detalles del crédito*

DESCRIPCIÓN	VALOR	PERIODO
Monto	\$ 6.000,00	
Cuota	\$ 526,83	Mensual
Tasa efectiva	10,21%	Anual
Tasa de interés nominal	9,76%	Anual
Plazo	12	Meses

Total en interés	\$	320,96
Total de la deuda	\$	6.320,96

*Nota.* Elaboración propia.

### Detalles del financiamiento

A continuación, se muestra el detalle de financiamiento para la inversión de Lever Sastrería:

**Tabla 22**

*Detalle de financiamiento*

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Propio	\$ 10.000,00	62,50%
Bancario	\$ 6.000,00	37,50%

*Nota.* Elaboración propia.

### Gastos

#### Estimación de gastos administrativos

#### Sueldos

Seguido se presentan los sueldos en los que se incurrirá tanto de forma anual como mensual Lever Sastrería:

**Tabla 23**

*Sueldos de colaboradores*

CARGO	CANT	SUELDO	IESS (11,15%)	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	MENSUAL	ANUAL
Gerente/a general	1	\$ 700	\$ 78,05	\$ 58,33	\$ 38,33	\$ 874,72	\$ 10.496,60
Contador/a	1	\$ 560	\$ 62,44	\$ 46,67	\$ 38,33	\$ 707,44	\$ 8.489,28
Maestro/a sastre	1	\$ 600	\$ 66,90	\$ 50,00	\$ 38,33	\$ 755,23	\$ 9.062,80
Costurero/a	1	\$ 460	\$ 51,29	\$ 38,33	\$ 38,33	\$ 587,96	\$ 7.055,48
Vendedor/a	1	\$ 461	\$ 51,40	\$ 38,42	\$ 38,33	\$ 589,15	\$ 7.069,82
<b>TOTAL</b>						<b>\$ 3.514,50</b>	<b>\$ 42.173,98</b>

*Nota.* Elaboración propia.

### Servicios básicos

A continuación, se presenta de manera detallada el desglose de los servicios básicos en los que incurrirá la Lever Sastrería:

**Tabla 24**

*Servicios básicos*

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Agua	\$ 80,00	\$ 960,00
Luz	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Internet	\$ 40,00	\$ 480,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 240,00</b>	<b>\$ 2.880,00</b>

*Nota.* Elaboración propia.

### Total de gastos administrativos

A continuación, se presenta el totalizado en gastos administrativos de Lever Sastrería:

**Tabla 25**

*Total de gastos administrativos*

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldo de colaboradores	\$ 3.514,50	\$ 42.173,98
Servicios básicos	\$ 180,00	\$ 2.160,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.694,50</b>	<b>\$ 44.333,98</b>

*Nota.* Elaboración propia.

### Gastos de ventas

Comprende los recursos financieros destinados a la publicidad en línea, con el objetivo de promover los productos y servicios de la sastrería.

**Tabla 26**

*Gastos de ventas*

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Publicidad en línea	\$ 120,00	\$ 1.440,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 120,00</b>	<b>\$ 1.440,00</b>

*Nota.* Elaboración propia.

### Gastos Financieros

Son los costos asociados al financiamiento obtenido por la empresa para iniciar en este caso sus actividades.

**Tabla 27***Gastos financieros*

PRESTAMO	MESES	TEA	CUOTA	DEUDA TOTAL	INTERÉS ANUAL
\$ 6.000,00	12	10,21%	\$ 526,83	\$ 6.320,96	\$ 320,96

Nota. Elaboración propia.

**Resumen de gastos****Tabla 28***Resumen de gastos*

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Gastos administrativos	\$ 3.694,50	\$ 44.333,98
Gastos de venta	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Gastos financieros	\$ 22,36	\$ 268,28
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.836,85</b>	<b>\$ 46.042,26</b>

Nota. Elaboración propia.

**Ingresos proyectados**

Los ingresos proyectados representan las ventas estimadas durante un período de 5 años, con un incremento anual del 5%.

**Tabla 29***Ingresos proyectados*

PRODUCTO	MENS. CANT	PRECIO	TOTAL MENSUAL	INGRE. AÑO 1	INGRE. AÑO 2	INGR. AÑO 3	INGRESO AÑO 4	INGRESO AÑO 5
Terno	16	\$ 130,00	\$ 2.080,00	\$ 24.960	\$ 26.208	\$ 27.518,40	\$ 28.894,32	\$ 30.339,04
Vestidos	14	\$ 90,00	\$ 1.260,00	\$ 15.120	\$ 15.876	\$ 16.669,80	\$ 17.503,29	\$ 18.378,45
Arreglos	90	\$ 7,00	\$ 630,00	\$ 7.560	\$ 7.938	\$ 8.334,90	\$ 8.751,65	\$ 9.189,23
Pantalones	10	\$ 38,00	\$ 380,00	\$ 4.560	\$ 4.788	\$ 5.027,40	\$ 5.278,77	\$ 5.542,71
Camisa	14	\$ 20,00	\$ 280,00	\$ 3.360	\$ 3.528	\$ 3.704,40	\$ 3.889,62	\$ 4.084,10
Chalecos	9	\$ 25,00	\$ 225,00	\$ 2.700	\$ 2.835	\$ 2.976,75	\$ 3.125,59	\$ 3.281,87
Zapatos	8	\$ 45,00	\$ 360,00	\$ 4.320	\$ 4.536	\$ 4.762,80	\$ 5.000,94	\$ 5.250,99
Correas	6	\$ 15,00	\$ 90,00	\$ 1.080	\$ 1.134	\$ 1.190,70	\$ 1.250,24	\$ 1.312,75
Corbatas	8	\$ 10,00	\$ 80,00	\$ 960	\$ 1.008	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89
Tacos	7	\$ 30,00	\$ 210,00	\$ 2.520	\$ 2.646	\$ 2.778,30	\$ 2.917,22	\$ 3.063,08

Chaquetas	8	\$ 35,00	\$ 280,00	\$ 3.360	\$ 3.528	\$ 3.704,40	\$ 3.889,62	\$ 4.084,10
<b>TOTAL</b>	<b>190</b>	<b>\$ 445,00</b>	<b>\$ 5.875,00</b>	<b>\$ 70.500</b>	<b>\$ 74.025</b>	<b>\$ 77.726,25</b>	<b>\$ 81.612,56</b>	<b>\$ 85.693,19</b>

Nota. Elaboración propia.

### Costos de producción proyectados

Es la estimación de los gastos asociados a la fabricación de productos esto se lo realizó para un período de 5 años.

**Tabla 30**

Costos de producción proyección

PRODUCTO	MENS. CANT	PRECIO	TOTAL MENSUAL	PROD. AÑO 1	PROD. AÑO 2	PROD. AÑO 3	PROD. AÑO 4	PROD. AÑO 5
Terno	16	\$ 35,00	\$ 560,00	\$ 6.720	\$ 7.056,00	\$ 7.408,80	\$ 7.779,24	\$ 8.168,20
Vestidos	14	\$ 50,00	\$ 700,00	\$ 8.400	\$ 8.820,00	\$ 9.261,00	\$ 9.724,05	\$ 10.210,25
Arreglos	90	\$ 1,00	\$ 90,00	\$ 1.080	\$ 1.134,00	\$ 1.190,70	\$ 1.250,24	\$ 1.312,75
Pantalones	10	\$ 15,00	\$ 150,00	\$ 1.800	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91
Camisa	14	\$ 7,50	\$ 105,00	\$ 1.260	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61	\$ 1.531,54
Chalecos	9	\$ 15,50	\$ 139,50	\$ 1.674	\$ 1.757,70	\$ 1.845,59	\$ 1.937,86	\$ 2.034,76
Zapatos	8	\$ 25,00	\$ 200,00	\$ 2.400	\$ 2.520,00	\$ 2.646,00	\$ 2.778,30	\$ 2.917,22
Correas	6	\$ 7,00	\$ 42,00	\$ 504	\$ 529,20	\$ 555,66	\$ 583,44	\$ 612,62
Corbatas	8	\$ 4,50	\$ 36,00	\$ 432	\$ 453,60	\$ 476,28	\$ 500,09	\$ 525,10
Tacos	7	\$ 17,00	\$ 119,00	\$ 1.428	\$ 1.499,40	\$ 1.574,37	\$ 1.653,09	\$ 1.735,74
Chaquetas	8	\$ 18,00	\$ 144,00	\$ 1.728	\$ 1.814,40	\$ 1.905,12	\$ 2.000,38	\$ 2.100,39
<b>TOTAL</b>	<b>190</b>	<b>\$ 195,50</b>	<b>\$ 2.285,50</b>	<b>\$ 27.426</b>	<b>\$ 28.797,30</b>	<b>\$ 30.237,17</b>	<b>\$ 31.749,02</b>	<b>\$ 33.336,47</b>

Nota. Elaboración propia.

### Flujo de caja proyectado

Registra los movimientos de efectivo que entran y salen de una empresa. Sirve para proporcionar una visión detallada de la liquidez de la empresa, es decir, de su capacidad para generar efectivo y cubrir sus obligaciones financieras.

A continuación, se presenta un flujo de caja proyectado a 5 años:

**Figura 24**  
**Figura de caja proyectado**

FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
1. INGRESOS OPERACIONES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso de ventas	\$ 70.500,00	\$ 74.025,00	\$ 77.726,25	\$ 81.612,56	\$ 85.693,19
<b>Parcial</b>	<b>\$ 70.500,00</b>	<b>\$ 74.025,00</b>	<b>\$ 77.726,25</b>	<b>\$ 81.612,56</b>	<b>\$ 85.693,19</b>
<b>2. EGRESOS OPERACIONES</b>					
( - ) Costo de producción	\$ 27.426,00	\$ 28.797,30	\$ 30.237,17	\$ 31.749,02	\$ 33.336,47
( - ) Gastos administrativos	\$ 34.440,00	\$ 34.956,60	\$ 35.480,95	\$ 36.013,16	\$ 36.553,36
( - ) Gastos de venta	\$ 1.440,00	\$ 1.512,00	\$ 1.587,60	\$ 1.666,98	\$ 1.750,33
( - ) Gastos financieros	\$ 268,28	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>parcial</b>	<b>\$ 63.574,28</b>	<b>\$ 65.265,90</b>	<b>\$ 67.305,71</b>	<b>\$ 69.429,17</b>	<b>\$ 71.640,16</b>
<b>3. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>					
( - ) inversión fija	\$ 9.820,50				
( - ) Inversión inicial(Inventarios)	\$ 3.899,05				
( - ) Inversión Pre-inicial	\$ 2.060,00				
( + ) Recursos propios	\$ 10.000,00				
( + ) Préstamo	\$ 6.000,00				
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 7.146,17</b>	<b>\$ 8.759,10</b>	<b>\$ 10.420,54</b>	<b>\$ 12.183,40</b>	<b>\$ 14.053,03</b>

*Nota.* Elaboración propia.

## ANÁLISIS DE INVERSIÓN

Es un proceso mediante el cual se evalúa la viabilidad y la rentabilidad de una inversión antes de comprometer recursos financieros en un proyecto específico. Este análisis implica la revisión detallada de diversos aspectos relacionados con la inversión, incluyendo los costos, los beneficios esperados, los riesgos asociados y el período de recuperación del capital invertido.

Para realizar el cálculo del TIR y VAN utilizó la herramienta Microsoft Excel.

A continuación, se muestra las formulas empleadas para el cálculo:

- =TIR (matriz que contiene los flujos de caja).
- =VNA(tasa de retorno mínimo ; matriz que contiene los flujos de caja sin la inversión inicial) + inversión inicial



**Tabla 31**

Resultados de TIR y VAN

DESCRIPCIÓN	FLUJO DE CAJA	TASA DE RENTABILIDAD MÍNIMA	18%
Inversión inicial	\$ -16.000,00		
Año 1	\$ 7.146,17	TIR	50,01%
Año 2	\$ 8.759,10		
Año 3	\$ 10.420,54	VAN	\$ 15.115,75
Año 4	\$ 12.183,40		
Año 5	\$ 14.053,03	B/C	1,94

Nota. Elaboración propia.

Con una TIR del 50,01% y un VAN positivo de \$15.115,75 USD podemos concluir que el proyecto de inversión es muy atractivo ya que el TIR supera con creces la tasa de rendimiento requerida lo que indica que el proyecto generará un rendimiento significativamente alto. Además, el VAN positivo confirma que el proyecto generará un valor adicional para el inversionista después de considerar el costo del capital.

Por otro lado, Lever Sastrería generará 1,94 dólares por cada dólar invertido, lo que indica que el proyecto es financieramente sólido, ya que el valor resultante es mayor que 1, lo cual sugiere que habrá un retorno positivo de la inversión.

### Periodo de recuperación de la inversión

Es una medida utilizada en el análisis de inversión para evaluar el tiempo que tardará un proyecto en recuperar el capital invertido inicialmente.

$$PRI = A + \left( \frac{b - c}{d} \right)$$

**Tabla 32**

Datos para calcular el periodo de recuperación de inversión

DATOS	VALOR
A= Período anterior al que se recupera la inversión	3
B= Inversión inicial	\$ 16.000,00

C=Flujo de caja acumulado del período A	\$ 15.905,27
D= Flujo de caja del período donde se recupera la inversión	\$ 10.420,54

Nota. Elaboración propia.

$$PRI = 3 + \left( \frac{16000 - 15.905,27}{10.420,54} \right)$$

$$PRI = 3,01$$

Después de realizar el cálculo, se determinó que la recuperación del capital será en 3 años.

**Tabla 33**  
Resultados del análisis de inversión

ÍNDICE FINANCIERO	VALOR	COMENTARIO
Tasa interna de retorno (TIR)	50,01%	Genera una inversión de 50,01% sobre el capital invertido.
Valor anual neto (VAN)	\$ 15.115,75	El valor obtenido es mayor a 0 por lo que muestra que el proyecto es rentable.
Periodo de recuperación de la inversión (PRI)	3,01	Recupera la inversión en 3 años.
Costos-beneficio(B/C)	\$ 1,94	Tiene un beneficio de 1,94 dólares por cada 1 dólar.

Nota. Elaboración propia.

### 2.3. Validación de la propuesta

A continuación, se presenta la validación de la propuesta a través del método de criterios de especialistas.

**Tabla 34***Descripción de perfil de validadores*

NOMBRES Y APELLIDOS	AÑOS DE EXPERIENCIA	TITULACIÓN ACADÉMICA	CARGO
Alejandro Sánchez	26	MBA con mención en operaciones	Gerente de Supply Chain
Cristina Narváez	12	Msg. Gerencia y Gestión de TT. HH	Jefe de compensaciones y beneficios
Ricardo Antonio García Haro	5	Magister en Administración de empresas	Director General

*Nota.* Elaboración propia.**Tabla 35***Resultados de validación*

INDICADORES	EXPERTO 1 Alejandro Sánchez	EXPERTO 2 Cristina Narváez	EXPERTO 3 Ricardo Antonio García	TOTAL	PORCENTAJE
Impacto	4	5	5	14	93%
Aplicabilidad	5	5	5	15	100%
Conceptualización	5	5	5	15	100%
Actualidad	4	5	5	14	93%
Calidad Técnica	5	5	5	15	100%
Factibilidad	4	4	5	13	87%
Pertinencia	5	5	5	15	100%
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>34</b>	<b>35</b>	<b>101</b>	<b>96%</b>

*Nota.* Elaboración propia.

## 2.4. Matriz de articulación de la propuesta

En la presente matriz se sintetiza la articulación del producto realizado con los sustentos teóricos, metodológicos, estratégicos-técnicos y tecnológicos empleados.

**Tabla 36.**

*Matriz de articulación*

<b>EJES O PARTES PRINCIPALES</b>	<b>SUSTENTO TEÓRICO</b>	<b>SUSTENTO METODOLÓGICO</b>	<b>ESTRATEGIAS / TÉCNICAS</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS</b>	<b>INSTRUMENTOS APLICADOS</b>
<b>Descripción del proyecto</b>	Antecedentes contemplados en el estado del arte.	- Enfoque cuantitativo - Alcance descriptivo - Tipo de investigación de campo	Análisis y tabulación de encuestas	Con las encuestas realizadas se logró determinar la ubicación y las preferencias de las personas con respecto a la sastrería.	Cuestionario en Google Forms
<b>Elaboración de la propuesta</b>	Estructura del plan de negocios	Análisis de cada componente del plan de negocios	- Estudio organizacional - Estudio legal - Estudio de Marketing - Estudio Técnico - Estudio Financiero	Demostración que si es viable la creación de la empresa	- Proyecciones económicas - TIR - VAN

**Fuente:** Elaboración propia

## CONCLUSIONES

1. Después de un análisis exhaustivo de las condiciones del mercado, las tendencias del sector y los recursos disponibles, se concluye que emprender una sastrería en la ciudad de Quito presenta una oportunidad viable. La demanda de servicios de sastrería sigue siendo sólida, especialmente para prendas a medida y de alta calidad. Además, la ubicación estratégica y el enfoque en la excelencia del servicio pueden diferenciar a la sastrería en un mercado competitivo.
2. La contextualización de los fundamentos teóricos sobre el plan de negocio en el ámbito de la sastrería es fundamental para comprender los aspectos clave que influyen en el éxito de este tipo de empresa. Al explorar conceptos como la gestión empresarial, el marketing específico para sastrerías y la importancia de la calidad en la confección de prendas a medida, se adquiere una visión más clara de los desafíos y oportunidades que enfrenta este sector.
3. El diagnóstico de las preferencias del mercado potencial en el ámbito de la sastrería es fundamental para desarrollar estrategias efectivas que satisfagan las necesidades y demandas de los clientes. Al comprender en profundidad lo que buscan los consumidores se pueden tomar decisiones más informadas y adaptar la oferta de la sastrería para maximizar su atractivo y competitividad en el mercado.
4. El diseño de una propuesta de negocio para la creación de Lever Sastrería en la ciudad de Quito es un paso fundamental para establecer con éxito esta empresa en el mercado. A través de un análisis exhaustivo del entorno empresarial, las preferencias del mercado y los recursos disponibles se han identificado oportunidades claras para ofrecer prendas de vestir de alta calidad y servicios personalizados que satisfagan las necesidades de los clientes. La propuesta de negocio proporciona un marco sólido para el desarrollo y la implementación de la sastrería, brindando una visión clara de los objetivos, estrategias y acciones necesarias para alcanzar el éxito en este sector competitivo.
5. La validación de la propuesta del plan de negocio por tres especialistas ha resultado fundamental para asegurar la solidez y viabilidad del proyecto. La retroalimentación y las opiniones proporcionadas por los expertos han permitido identificar posibles áreas

de mejora, así como fortalezas que pueden ser maximizadas para aumentar las probabilidades de éxito. Este proceso de validación ha brindado una perspectiva externa objetiva, ayudando a detectar posibles riesgos y oportunidades que podrían haber pasado desapercibidos de otra manera.

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda llevar a cabo un estudio de mercado más detallado para comprender mejor las preferencias específicas de los clientes en Quito por sector ya que este estudio permitirá identificar áreas de oportunidad y nichos de mercado no cubiertos actualmente y facilitará la elaboración de estrategias de crecimiento más efectivas y la diversificación de la oferta de productos y servicios de la sastrería.
2. Se recomienda profundizar en la investigación de mercado específica para sastrerías, analizando las tendencias actuales de la moda, las preferencias de los consumidores y la competencia en el área geográfica objetivo. Además, es importante considerar la implementación de estrategias de marketing digital para llegar a un público más amplio y diversificado. Asimismo, se sugiere establecer alianzas estratégicas con proveedores de telas de alta calidad y diseñadores para diferenciar la sastrería en el mercado y ofrecer un valor agregado a los clientes.
3. Se recomienda continuar con la investigación de mercado de manera periódica para mantenerse al tanto de las tendencias cambiantes y las nuevas preferencias de los clientes. Esto puede incluir la realización de encuestas regulares, el seguimiento de las redes sociales y la participación en eventos de la industria de la moda. Además, es importante establecer canales de comunicación abiertos con los clientes para recopilar retroalimentación constante y así ajustar la oferta de la sastrería de acuerdo con sus necesidades.
4. Se recomienda realizar un seguimiento continuo del entorno empresarial y las tendencias del mercado para adaptar la propuesta de negocio según sea necesario. Esto puede incluir la incorporación de nuevas tecnologías, la expansión de la oferta de productos y servicios, y la exploración de oportunidades de crecimiento en nuevos segmentos de mercado. Además, es importante establecer alianzas estratégicas con proveedores, diseñadores y otros actores clave de la industria de la moda para fortalecer la posición competitiva de Lever Sastrería.
5. Se recomienda continuar buscando retroalimentación y validación por parte de expertos en el campo de la sastrería y la gestión de negocios. Además, se sugiere aprovechar las sugerencias y recomendaciones proporcionadas por los especialistas

para realizar ajustes pertinentes en el plan de negocio y mejorar su calidad y efectividad.




## BIBLIOGRAFÍA

- Chavez, J. (01 de 03 de 2023). *CEUPE*. <https://www.ceupe.com/blog/mercado.html>
- De Azkue, I. (17 de 02 de 2023). *Concepto*. <https://concepto.de/marketing/>
- Editorial Etecé. (14 de 06 de 2021). *Concepto*. <https://concepto.de/investigacion/>
- Euroinnova International Online Education. (17 de 12 de 2021). *Euroinnova International Online Education*. <https://www.euroinnova.edu.es/blog/que-es-el-estudio-organizacional-de-una-empresa>
- Londoño, P. (18 de 07 de 2023). *HubSpot*. <https://blog.hubspot.es/marketing/marketing-mix#:~:text=El%20marketing%20mix%20es%20el,un%20producto%20o%20servicio%20determinado>.
- Mucho Mejor Ecuador. (14 de 10 de 2021). *El sector textil y de confecciones y su importancia para Ecuador*. <https://muchomejorecuador.org.ec/el-sector-textil-y-de-confecciones-y-su-importancia-para-ecuador/>
- Primicias. (27 de 12 de 2023). *¿Cómo pagar menos Impuesto a la Renta en 2024?* <https://www.primicias.ec/noticias/economia/impuesto-renta-gastos-personales-deduccionsri2024/#:~:text=Las%20personas%20que%20en%202024,pero%20podr%C3%A1n%20acceder%20a%20descuentos.&text=Imagen%20referencial%20de%20la%20agencia,27%20de%20diciembre%20de%2>
- Sordo, A. I. (09 de 08 de 2022). *HubSpot*. <https://blog.hubspot.es/marketing/imagen-corporativa>
- Stsepanets, A. (16 de 01 de 2023). *Ganttpro*. <https://blog.ganttpro.com/es/como-elaborar-un-plan-de-negocios/#plan-de-negocios-definicion>
- UNIR LA UNIVERSIDAD EN INTERNET. (21 de 03 de 2023). *UNIR LA UNIVERSIDAD EN INTERNET*. <https://ecuador.unir.net/actualidad-unir/que-son-finanzas/>

## ANEXOS

### ANEXO 1. FORMATO DE ENCUESTA



Sección 1 de 5

## Encuesta Lever Sastrería

¡Hola! Estamos llevando a cabo una investigación para recabar información sobre un nuevo negocio de sastrería en la ciudad de Quito. Tu opinión es fundamental para nosotros. Por favor, tómate unos minutos para responder estas preguntas.

Tus respuestas serán **confidenciales** y nos ayudarán a comprender mejor las necesidades y expectativas de la comunidad.

¡Gracias por tu participación!

Sección 2 de 5

### Sección 1: Ayúdanos a conocer tu información demográfica.

Descripción (opcional)

¿Cuál es tu grupo de edad? \*

- Menos de 18 años
- 18-24 años
- 25-34 años
- 35-44 años
- 45-54 años
- 55-64 años
- 65 años o más

**¿Cuál es tu género? \***

- Hombre
- Mujer
- Otro

**¿Cuáles son los ingresos mensuales? \***

- \$0 a \$460
- \$460 a \$ 1000
- \$1000 a \$ 2000
- \$2000 en adelante

**¿En qué sector de la ciudad de Quito resides? \***



- Quito Norte
- Quito Centro
- Quito Sur
- Quito Valles
- Otra...

**Sección 2: Ayúdanos a conocer tu comportamiento de Consumo**



Descripción (opcional)

⋮  
**¿Con qué frecuencia sueles adquirir prendas de vestir a medida? \***

- Nunca
- Ocasionalmente
- Regularmente
- Siempre

⋮  
**¿Qué tipo de prendas a medida sueles adquirir o estarías interesado/a en adquirir? \***  
(Selecciona todas las opciones que apliquen)

- Trajes formales
- Vestidos para oficina
- Camisas/camisetas
- Pantalones/faldas
- Chalecos
- Otra...

**¿Cuál es tu principal motivación para adquirir prendas a medida? \***

- Ajuste personalizado
- Calidad superior
- Exclusividad
- Estilo único
- Otra...

**Sección 3: Ahora ayúdanos a conocer tus experiencias y preferencias al elegir una sastrería**



Descripción (opcional)



**¿Qué factores consideras más importantes al elegir una sastrería para adquirir prendas a medida?** \*

*(Selecciona todas las opciones que apliquen)*

- Calidad de la confección
- Variedad de telas y diseños
- Atención personalizada y asesoramiento en diseño
- Precios competitivos
- Tiempo de entrega rápido
- Reputación y recomendaciones de otros clientes
- Ubicación conveniente
- Otra...



**¿Has tenido dificultades para encontrar sastrerías de confianza y calidad en la ciudad de Quito?**

- Sí
- No



**¿Estarías dispuesto/a a pagar un precio más alto por prendas de sastrería a medida en comparación con prendas de producción en masa?** \*

- Sí
- No

¿Estarías dispuesto/a a esperar más tiempo por una prenda a medida si esto garantiza una mejor calidad y atención personalizada? \*

- Sí
- No
- Depende de la situación

¿Qué servicios adicionales te gustaría que ofreciera una sastrería a medida? \*

(Selecciona todas las opciones que apliquen)

- Servicio de ajustes de prendas
- Asesoramiento de imagen personal
- Servicio de entrega a domicilio
- Otra...

Sección 5 de 5

**Sección 4: Finalmente ayúdanos a conocer tus preferencias al momento de recibir publicidad**



Descripción (opcional)

¿Qué red social ocupas con más frecuencia?

- Tiktok
- Facebook
- Instagram
- X
- WhatsApp
- Otra...

**¿Qué tipo de contenido te resulta más atractivo en las redes sociales cuando se trata de moda?**  
(Selecciona todas las opciones que apliquen)

- Imágenes de prendas de vestir
- Videos de como se elaboran los productos
- Tutoriales de estilo y moda
- Publicaciones de influencers de moda
- Concursos y sorteos relacionados con la moda
- Otra...

⋮

**¿Qué medios utilizas con más frecuencia para obtener información sobre productos y servicios de moda?**

(Selecciona todas las opciones que apliquen)

- Redes sociales (Facebook, Instagram, etc.)
- Búsqueda en internet (Google, Bing, etc.)
- Publicidad en línea (banners, anuncios patrocinados, etc.)
- Programas de televisión relacionados con la moda
- Otra...

⋮

**¿Cuánto tiempo sueles dedicar a la búsqueda de productos de moda en línea cada semana?**

- Menos de 1 hora
- Entre 1 y 3 horas
- Entre 3 y 5 horas
- Más de 5 horas

**¿Qué tipo de ofertas promocionales te resultaría más atractivo recibir de una nueva sastrería?** \*

*(Selecciona todas las opciones que apliquen)*

- Descuentos en la primera compra
- Ofertas de "amigo recomienda amigo"
- Regalos por compras superiores a cierto monto
- Promociones por tiempo limitado
- Otra...



**ANEXO 2. RESULTADO DE VALIDACIONES DE ESPECIALISTAS**



**Universidad  
Israel**

**ESPOG**

**Escuela de  
Posgrados**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**

**ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA**

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:  
**Plan de negocio para la creación de Lever Sastrería ubicada en la ciudad de Quito.** Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

**Datos informativos**

**Validado por: Alejandro Sanchez**

**Título obtenido: MBA con Mención en Operaciones**

**C.I.: 0201362399**

**E-mail: asanchez@simplelife.ec**

**Institución de Trabajo: SIMPLELIFE PRODUCTS S.A.**

**Cargo: GERENTE DE SUPPLY CHAIN**

**Años de experiencia en el área: 26 AÑOS**



**Instructivo:**

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.


**Tema:**

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto		X			
Aplicabilidad	X				
Conceptualización	X				
Actualidad		X			
Calidad Técnica	X				
Factibilidad		X			
Pertinencia	X				
TOTAL	20	12			

**Observaciones:** Se recomienda incluir en el organigrama, con una línea punteada, los procesos externos que se subcontratan como soporte a las actividades de la empresa, a fin de que queden evidenciadas las conexiones con las áreas responsables. También se puede en su lugar un anexo de servicios de soporte contratados.

**Recomendaciones:** Se debe detallar los objetivos a mediano y largo plazo, lo que permita tener una visión de los objetivos, a los cuales la estrategia deberá estar alineada.

**Lugar, fecha de validación:** Quito martes 5 de marzo del 2024.

  
Firma del especialista  
Alejandro Sánchez

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**  
**ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA**

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:  
**Plan de negocio para la creación de Lever Sastrería ubicada en la ciudad de Quito.** Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

**Datos informativos**

Validado por: Cristina Narváez

Título obtenido: Msg. Gerencia y Gestión en TT.HH.

C.I.: 1721715967

E-mail: cnarvaez@latablidadeltartaro.com

Institución de Trabajo: La Tablita Group

Cargo: Jefe de Compensaciones y Beneficios

Años de experiencia en el área: 12 años



**Instructivo:**

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

**Tema:**

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	X				
Aplicabilidad	X				
Conceptualización	X				
Actualidad	X				
Calidad Técnica		X			
Factibilidad	X				
Pertinencia	X				
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>4</b>			

**Observaciones:** Revisión de misión, visión y valores, constitución legal de la empresa.

**Recomendaciones:** Dar seguimiento trimestral de al alcance rentable del proyecto, el cual permite visualizar incremento de capital humano y manejo de costos.

**Lugar, fecha de validación:** Quito, 05 de Marzo 2024

CRISTINA  
ALEJANDRA  
NARVAEZ  
NEGRETE

Firmado digitalmente  
por CRISTINA  
ALEJANDRA NARVAEZ  
NEGRETE  
Fecha: 2024.03.05  
14:21:50 -05'00'

**Firma del especialista**  
Cristina Narváez



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**  
**ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA**

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:  
**Plan de negocio para la creación de Lever Sastrería ubicada en la ciudad de Quito.** Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

**Datos informativos**

Validado por: RICARDO ANTONIO GARCIA HARO

Título obtenido: MAGISTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

C.I.: 1714237110

E-mail: rickygarciah@gmail.com

Institución de Trabajo: LA TABLITA GROUP CIA. LTDA

Cargo: DIRECTOR GENERAL

Años de experiencia en el área: 5 años



**Instructivo:**

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

**Tema:**

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	x				
Aplicabilidad	x				
Conceptualización	x				
Actualidad	x				
Calidad Técnica	x				
Factibilidad	x				
Pertinencia	x				
TOTAL	35				

**Observaciones:** El proyecto y plan de negocios está muy bien sustentado entorno a los criterios que se han expuesto a lo largo del trabajo. Abarca un análisis acertado de las actividades clave para cumplir con la propuesta de valor del negocio de cara al cliente.

**Recomendaciones:** Mi única recomendación es que se debe profundizar más en el análisis financiero y tener un mayor nivel de detalle en la elaboración de los diferentes estados financieros y flujo de efectivo, para tener un mejor control de los resultados del proyecto.

**Lugar, fecha de validación:** Quito, 8 de marzo de 2024.



Escrito y certificado por:  
RICARDO ANTONIO  
GARCIA HARO

Firma del especialista  
RICARDO GARCIA HARO