

## **Capítulo I**

### **1.1 Planteamiento del problema**

Actualmente, en México, la manufactura textil, prendas de vestir y la industria del cuero, son las actividades más importantes del sector manufacturero. Es por eso que ese sector está en la mira de muchos inversionistas, lo ven como una gran oportunidad de negocio, y no solo se habla de fábricas, sino también de diseñadores que buscan crear su propia marca, o establecer negocios pequeños, como tiendas de ropa.

Por otra parte, en lo que muchos países basaban sus esfuerzos en competir entre ellos para tener más clientes y captar más mercados, México centró la venta de su producción a un sólo país, Estados Unidos. Por lo tanto, es uno de los principales proveedores de prendas de vestir en el mercado Norteamericano ya que compite con países como China.

La industria textil y del vestido es una de las actividades del ramo que más empleos ha generado a nivel mundial, por lo tanto, su mercado es uno de los más competidos, ya que la ropa es algo que todos compran, sin importar género, edad o nivel socioeconómico.

En este momento, la rama de la industria textil y del vestido en México está integrada en un 95.5% por PYMES, y agrupa un 5.2% del total nacional ocupado en la manufactura. Las ciudades que tienen más participación en México en la industria del vestido son, de acuerdo con los Censos Industriales, Puebla, Distrito Federal, México, Coahuila y Durango, que cuentan con el 31.37% de los establecimientos, el 45.41% del personal ocupado, el 48.23% de las remuneraciones, el 50.81% de los activos fijos netos y el 63% de la producción bruta total. (Martínez, Sánchez, Campos, 2003).

Esa información es relevante, ya que si se busca invertir en la industria textil, México tiene muchas oportunidades de crecimiento. Sin embargo, un factor de desventaja es que la mano de obra en México es bastante cara, en comparación con otros países, de acuerdo con el Centro de Estudios de Competitividad, la mano de obra en México es 3.6 veces mayor que la de China, por lo tanto, muchas fábricas prefieren abrir sus puertas en otros países.

Una opción posible para invertir en México en el ramo textil, especialmente en el sector de ropa femenina hoy día es el tener una tienda virtual, es decir un negocio online. En primer lugar, porque la manufactura textil, es uno de los sectores productivos con mayor éxito en nuestro país y porque la industria textil está muy desarrollada.

México es competitivo en el área del vestido, compite con países como China, es por eso que resulta un buen negocio, ya que no hay necesidad de buscar proveedores en otras partes del mundo, porque la calidad textil en México es muy buena, tanto que fue el principal proveedor de productos textiles de Estados Unidos hasta el 2001. Es mejor que se consuman los productos nacionales, para mejorar la economía del país.

La opción de un negocio online permite que la inversión no sea tan grande en comparación con la inversión requerida para tener un negocio físico de ese tipo. Hoy día el internet es la herramienta de contacto más popular del mundo y está al alcance de todos. Permite llegar más fácilmente a las personas, ya que de una página a otra, hay tan sólo un click de diferencia; además hacerse publicidad es mucho más sencillo por el uso de estrategias de marketing necesarias.

Hoy en día, se hacen los grandes negocios por internet, los consumidores se sienten satisfechos, ya que buscan experiencias de otros usuarios y adquieren el producto con más seguridad. La venta de productos online es muy popular, porque es una plataforma en donde interactúan usuarios de todo el mundo, comprando y vendiendo productos o servicios. (García, Gómez, J. 2001)

La manufactura textil, es uno de los sectores productivos con mayor éxito en México y dicha industria está muy desarrollada en nuestro país. Además, una página web no requiere tanta inversión como un negocio físico y la venta de productos online es muy popular, ya que es una plataforma en donde interactúan usuarios de todo el mundo, comprando y vendiendo productos o servicios. (Rodríguez y Fernández, 2006)

Otro factor relevante a considerar es que el sector femenino, al cual se hace referencia para la venta de ropa online, es muy importante, ya que por lo menos en México es mayor el porcentaje de mujeres en la población en comparación con el de hombres,

además las mujeres tiende a comprar ropa en mayor cantidad pues se preocupan más por su aspecto físico.

Muchas marcas se han interesado al notar el gran mercado que es el sector femenino, por eso la mayoría de los productos y publicidad van enfocados a las mujeres; ya que han visto en ellas una gran oportunidad de negocio.

Las tiendas en línea se han vuelto muy populares hoy en día, debido a la inmensa cantidad de usuarios que navegan por la red, las empresas han visto una gran oportunidad de negocio en el e-commerce. Hay empresas que buscan dar a conocer el nombre de su marca, otras quieren llegar a más clientes y otras simplemente optan por ahorrar costos vendiendo por internet.

Para invertir en un negocio online, no es necesario el conocimiento previo de cómo hacer una página web. Actualmente existen muchos programas que facilitan ese proceso, y los costos de inversión no son tan altos, comparados con la inversión de poner un negocio físico, puesto que ello requiere un espacio donde ubicarse, mobiliario, existencias, mayor número de empleados, sistemas de seguridad, etc. Con un negocio en internet, algunos de estos aspectos de la inversión se pueden eliminar o bien reducir en costos, además de que la inversión no es muy alta, se pueden tener ingresos extras con la venta de espacios publicitarios dentro de la misma página web.

Las razones por las cuales es relevante este tema es porque los negocios por internet son la última novedad en la actualidad y posiblemente lleguen a ser muchos más los que se aventuren a probar suerte en la web en el futuro. Cada día son más los usuarios del internet para compartir o buscar información y hay millones de usuarios alrededor del mundo, así que es mucho más fácil penetrar en el mercado y darse a conocer con una nueva marca, o negocio.

Las grandes empresas han ido adoptando esta forma de venta, ya que pueden mostrar sus productos mediante un catálogo en línea, lo que resulta más fácil para los consumidores a la hora de tomar una decisión y adquirir el producto.

Por otro lado, se deben analizar los aspectos a tomar en cuenta al enfocarse en un segmento en específico, como que tipo de estrategia de mercadotecnia llevar a cabo, que diseño y estructura deberá contener la página para llamar la atención de dicho segmento, entre otras cosas. (García, Gómez, J. 2001)

Es importante considerar que aunque en el mercado poblano existen negocios que han incursionado en ventas por internet de ropa femenina, ninguno ofrece la opción de poder comprar un “outfit” prediseñado, esto es un conjunto de ropa que incluye prendas de vestir, accesorios y zapatos combinados de cierta forma que sea vean bien.

## **1.2 Preguntas de Investigación:**

Las preguntas que a continuación se presentan, servirán para el desarrollo y análisis del proyecto, al ir respondiendo cada una a lo largo del trabajo; se podrá determinar al final si el proyecto presenta un buen plan de negocios para la implantación de una tienda virtual de ropa femenina.

- ¿Qué tan viable resulta desarrollar un plan de negocios para una tienda online de ropa femenina?
- ¿Qué tan redituable puede ser un negocio en línea?
- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de una tienda virtual?
- ¿Qué tan viable sería contratar proveedores nacionales?
- ¿Cuál es la percepción del mercado poblano hacia este tipo de negocios?
- ¿Qué tan confiables consideran los posibles clientes que pueden resultar las negociaciones por internet para ambas partes?

## **1.3 Objetivo General**

El objetivo de este proyecto de investigación es la elaboración de un plan de negocios para la creación y desarrollo de un negocio de venta de ropa femenina por internet.

## **1.4 Objetivos Específicos**

Los objetivos específicos a alcanzar para la presente investigación son los que se presentan a continuación:

- Conocer las percepciones que tienen los consumidores acerca del comercio electrónico, tomando en cuenta los puntos positivos y negativos que han encontrado en páginas de comercio, todo esto para determinar si es recomendable o no desarrollar ese tipo de negocio.
- Determinar el diseño y estructura que deberá contener la página, haciéndola atractiva y efectiva.
- Conocer las diferentes ofertas existentes en el sector textil mexicano, para poder determinar si es conveniente hacer tratos con proveedores nacionales que oferten ropa de buena calidad.
- Tomar en cuenta los índices poblacionales de consumo de productos por internet en México, así como la estacionalidad de las ventas en línea mensualmente, todo esto para poder determinar un aproximado del nivel de ventas que se tendrán anualmente y poder realizar el plan financiero del proyecto.
- Considerar los aspectos legales que se deben seguir para la realización de transacciones de tipo monetario en la venta y como la compra de artículos femeninos, específicamente prendas de vestir. Lo que permitirá proteger las actividades comerciales realizadas de posibles estafas, evitando así problemas de tipo legal tanto para la empresa como para los consumidores ofreciendo con ello un espacio web con transacciones comerciales en las que pueden depositar su confianza.
- Analizar cuáles son las ventajas y desventajas de una tienda de ropa en línea y determinar la viabilidad de invertir en un negocio virtual.

## **1.5 Justificación**

La elaboración de un plan de de negocios permite dar cierta seguridad al cliente para la realización de una inversión, teniendo un estudio previo que considera aspectos de gran relevancia para el desarrollo exitoso de su negocio.

Esta es la propuesta para la creación de un negocio en línea de venta de ropa femenina establecido en la ciudad de Puebla, que ofrecerá a las consumidoras la opción de poder comprar un conjunto de ropa prediseñado, lo cual es novedoso, ya que no existe en los negocios en línea de la ciudad de Puebla.

Este tipo de negocio es conveniente, ya que facilita la elección de prendas para el sector femenino, sin tener que estar buscando en diferentes tiendas y desde la comodidad de su hogar, otra ventaja es que se podrán encontrar outfits de diferentes estilos para ocasiones especiales o para el diario, y también se podrán adquirir las prendas por separado.

La Asociación Mexicana de Internet, A.C. (AMIPCI, 2012), en su estudio de sobre comercio electrónico en México informa que tiene como misión la de realizar estudios de investigación sobre el uso de internet en el país para favorecer el crecimiento de los negocios en esta plataforma. Esta investigación permite conocer las oportunidades en este nuevo canal de ventas.

La Asociación Mexicana de Internet, A.C. (AMIPCI) informa que los montos de comercio electrónico en México fueron en 2008 por la cantidad de 19.7 miles de millones, incrementándose año con año y en el año 2012 se reportó una inversión de 79.6 miles de millones. El 63% de los comercios evaluados por esta institución se encuentran satisfechos con realizando comercio electrónico. Lo que lleva a considerar que es realmente satisfactorio el tener un negocio online para la mayoría de los empresarios que deciden probar fortuna en este nuevo ámbito de la tecnología del e-commerce o comercio electrónico.

Con respecto a los consumidores, se encontró que el 46% de las personas que navegan por internet han realizado por lo menos una vez alguna compra ya sea en sitio nacional o internacional, dándose un incremento del 18% en la cantidad de compradores en línea con respecto al 2011. Para el rubro de compra de ropa por internet se ha visto que este es del 23% tanto para el 2011 como para el 2012. Los rubros más solicitados es la compra

de boletos de avión. Sin embargo el que más ha crecido de un año a otro es el de la compra de música elevándose de un 16% a un 37%. (AMIPCI, 2012.)

La mayoría de los consumidores por internet gastan aproximadamente de 1,000 a 3,000 pesos cada vez que compran en línea, y con respecto a la frecuencia de compra de los internautas, el 35 % de los compradores hace al menos una compra al mes y el 34% al menos cada tres meses; el 97% de los compradores en línea tienen el propósito de seguir comprando por internet. (Ibídem) Esto indica que es un mercado de venta importante y atractivo puesto que sigue creciendo y haciéndose más común entre la población mexicana.

Este proyecto pretende que el negocio de venta de ropa femenina online del que se presentará el plan de negocios de este estudio oferte los productos que vende cualquier tienda de ropa, pero adaptándose a la nueva era de la tecnología y haciéndolo más cómodo para las consumidoras.

Una de las razones del por qué se realiza este proyecto es que se debe tomar en consideración lo que hace falta en el mercado, específicamente para un sector tan importante como es el femenino, y aunque existen muchas páginas web con esas características, ninguna ha logrado penetrar en el mercado poblano, que es en dónde se espera empezar a operar.

## **1.6 Alcances del estudio**

Se considerarán las actividades dentro del sector textil en México para tratar de realizar contratos con proveedores nacionales tomando en cuenta que este ramo se ha ido desarrollando usando nuevas tecnologías, buscando conseguir productos de calidad.

No se investigarán los productos de proveedores internacionales, pues se quiere dar oportunidad al mercado mexicano de incursionar en plataformas de internet. Por únicamente se tomarán en cuenta proveedores mexicanos en este estudio.

Se hará un estudio de mercado tomando en cuenta la opinión de internautas para conocer como perciben los consumidores esta nueva forma de negocio, analizando los porcentajes de consumo de productos por internet y las preferencias por parte de los

usuarios, enfocándose en el mercado específico que es la compra de ropa femenina por internet.

Por otra parte, se considerarán los factores que conllevan la comercialización en línea y cuáles son las variables que influyen en las decisiones de compra de los consumidores, analizando sus hábitos y percepciones a cerca de la adquisición de productos online.

Y por último, se presentará un proyecto para la creación de una página web comercial del negocio de venta de ropa por internet, y dicho proceso será enfocándose al mercado objetivo que va dirigido, en este caso el sector femenino.

### **1.7 Limitaciones**

El estudio de mercado será únicamente enfocado al sector femenino, no abarcará otros mercados como son los de ropa de hombre o de niños y bebés. Se realizará en la ciudad de Puebla.

El mercado que se pretende abarcar es sólo reducido a la ciudad de Puebla, de momento no habrá venta a otros lugares del Estado ni a entidades diferentes en la República Mexicana, mucho menos al extranjero.

El plan de negocios incluye únicamente el proceso para la creación de un negocio online.