

**UNIVERSIDAD GABRIELA MISTRAL  
ESCUELA DE NEGOCIO  
INGENIERÍA COMERCIAL**



**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN  
DE LA EMPRESA JEC CONFECCIONES**

**AUTORES**

**Jorge Campos Sotelo  
Ernesto Sánchez Venegas  
Cecilia Torres Oliva**

**PROYECTO PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**PROFESOR GUÍA  
Orlando Rojas**

**ENERO-2024  
SANTIAGO CHILE**

## **AUTORIZACIÓN**

© Jorge Claudio Campos Sotelo, Ernesto Rodolfo Sánchez Venegas, Cecilia Denisse Torres Oliva

Se autoriza la reproducción parcial o total de esta obra, con fines académicos, por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando incluya la cita bibliográfica del documento.

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto a quienes han sido mi inspiración y constante fuente de apoyo en este viaje académico, qué son mi madre Gladys Sotelo y mi padre Jorge Campos a quienes debo la base de mi educación y los valores que me guían. A mi hermana Myryam, cuya presencia y respaldo me recordaron que no estaba solo en este desafío.

A mi hija Martina, la razón más profunda de mi esfuerzo y dedicación, le dedico este logro con todo mi corazón. Cada página escrita, cada noche de estudio y cada sacrificio ha sido impulsado por el deseo de construir un futuro mejor para nosotros. Gracias por tu paciencia, por comprender las ausencias y por ser mi fuente inagotable de motivación.

Este logro no habría sido posible sin el respaldo de Claudia Paz, quien compartió su tiempo, ánimo y sabiduría en momentos cruciales. Su presencia ha sido una fuente de inspiración constante y de alegría, agradezco sus palabras de aliento y su compañía han sido un regalo invaluable, haciendo este camino más llevadero y memorable.

Jorge Campos Sotelo

En el transcurso de mi trayecto académico, he tenido la inmensa fortuna de contar con el amor y apoyo de mi familia, quienes han sido mi impulso en cada logro. Mi abuela Zoila Santibañez, aunque ya no está físicamente a mi lado, su presencia eterna sigue siendo una luz que ilumina cada paso de mi camino.

Con profundo agradecimiento, dedico este cierre de ciclo materializado en este proyecto a mis padres, Sonia Oliva y Héctor Torres, por sus constantes sacrificios y respaldo, sus abrazos alentadores y las palabras de sabiduría que han sido mi guía. A mi tío Jorge Torres, maestro y mentor desde mi infancia, tus enseñanzas han sido un regalo invaluable. Tu apoyo constante y motivación han sido el motor que me ha impulsado a seguir estudiando y construir mis sueños. A los profesores que he conocido en el transcurso de este tiempo, su compromiso y conocimiento han enriquecido mi aprendizaje; gracias por contribuir significativamente a mi desarrollo académico.

Mi más sincero agradecimiento a todas las personas que, de diversas maneras, han aportado a este logro. Su apoyo y contribuciones han sido esenciales para llegar a este significativo cierre.

Cecilia Torres Oliva.

Dedico este trabajo a toda mi familia, a mi Madre que no está presente en este plano terrenal, quien fue mi gran pilar desde niño, quien con su amor incondicional me dio a entender que la vida siempre guarda algo lindo que entregar, a mi padre que con su paciencia, tiempo y amor, formo parte de mi carácter y como percibo esta vida, a mi grupo de tíos, que siempre me aconsejaron en este camino llamado vida y formaron al ser que soy hoy, a mis sobrinos, Catalina, Emilia y Vicente, que son parte del tesoro máspreciado que me pudo entregar Dios.

Quiero dedicarle este trabajo a Katherina Zuñiga. Por la larga compañía, por su tiempo, por entregar y dar esa tranquilidad en los momentos más difíciles y triste de mi vida, la cual me ha dado dos hijos preciosos, Ignacia y Facundo, los cuales llegaron en los momentos más difíciles en mi vida y me dieron la fuerza que me faltaba, para lograr mis metas.

Ernesto Rodolfo Sánchez Vengas

## **AGRADECIMIENTO**

Quisiéramos expresar nuestros más sinceros agradecimientos a todas las personas que hicieron posible la culminación de esta tesis, un proyecto que representa el fruto de esfuerzo, dedicación y apoyo incondicional.

Queremos agradecer a nuestros profesores, cuya orientación y sabiduría fueron fundamentales en cada etapa de este proceso. Su guía experta, paciencia y aliento constante no solo nos brindaron conocimientos académicos, sino también el impulso necesario para superar desafíos y alcanzar metas. Cada lección compartida y cada corrección detallada han sido invaluable contribución a mi crecimiento académico y personal.

## **RESUMEN**

El proyecto de tesis, "Estudio de Prefactibilidad para la Creación de la Empresa JEC Confecciones", es una propuesta para establecer una empresa en el mercado chileno de uniformes corporativos. La empresa se enfocará en importar prendas terminadas desde China, agregando valor mediante el bordado de logos y maquilado de la prenda, cumpliendo con normativas de certificación del ISP.

El proyecto se justifica identificando una oportunidad de mercado única debido a la falta de una marca consolidada en el sector de ropa corporativa en Chile. JEC Confecciones busca llenar este vacío ofreciendo una experiencia de servicio diferenciada. La empresa se compromete a prácticas sostenibles y responsables, abordando la huella ambiental negativa de la industria textil y garantizando condiciones laborales justas tanto internamente como con proveedores externos.

JEC Confecciones tiene como objetivo establecer una cartera de clientes corporativos y lograr una cuota de mercado significativa en su primer año.

El análisis del entorno externo revela desafíos y oportunidades en el mercado textil chileno, afectado por factores macroeconómicos, políticos, sociales, tecnológicos y ecológicos. La ley REP, que cumpliremos a cabalidad, fomenta la gestión responsable de residuos y el reciclaje, es un aspecto clave para la sostenibilidad del proyecto. JEC Confecciones también se centra en la innovación y la cultura corporativa como aspectos cruciales para su éxito.

El análisis del microentorno, basado en el modelo de las 5 fuerzas de Porter, indica un mercado altamente competitivo y desafiante para la empresa.

De acuerdo con los estados financieros proyectados podemos indicar que el plan financiero de JEC Confecciones se enfoca en evaluar la pre-factibilidad económica del proyecto, proyectando estados financieros basados en la venta de once productos con un crecimiento anual del 3% durante 5 años. Los objetivos financieros incluyen un Valor Actual Neto (VAN) positivo, una Tasa Interna de Retorno (TIR) superior al costo del capital, y un EBITDA anual mayor o igual a UF 1,000. Se detallan proyecciones de ingresos, costos fijos y variables, gastos de administración, ventas, inversión inicial, punto de equilibrio, capital de trabajo y análisis de beta e industria. Escenarios realista, optimista y pesimista proporcionan una comprensión completa de la viabilidad del proyecto, respaldando la toma de decisiones informada.



La tasa de descuento del 10% refleja la compensación por riesgos en un mercado volátil.

## TABLA DE CONTENIDO

<b>CAPÍTULO 1: PROYECTO DE ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD.....</b>	<b>14</b>
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	14
1.2 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO .....	15
1.3 OBJETIVOS.....	17
1.4 ALCANCE Y LIMITACIONES .....	18
<b>CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DEL ENTORNO .....</b>	<b>24</b>
2.1 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO .....	24
2.2 ANÁLISIS ESTRATÉGICO, BASADO EN EL MODELO PESTEL .....	25
2.3 ANÁLISIS DEL MICROENTORNO.....	29
2.4 ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER.....	30
<b>CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>34</b>
3.1 OBJETIVO GENERAL DEL ESTUDIO DE MERCADO:.....	34
3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL ESTUDIO DE MERCADO:.....	34
3.4 TIPO DE MUESTREO:.....	35
3.5 TAMAÑO DE LA MUESTRA:.....	35
3.6 ESTIMACIÓN DE DEMANDA (TAM-SAM-SOM):.....	36
3.7 INSTRUMENTOS:.....	38
3.8 RESULTADOS:.....	38
<b>CAPÍTULO 4: PROYECTO.....</b>	<b>39</b>
4.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	39
4.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO/SERVICIO: .....	44
4.3 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS GENERALES Y ESPECÍFICOS .....	47
4.4 ESTRATEGIA EMPRESARIAL .....	49
4.5 ANÁLISIS INTERNO .....	51
4.6 ANÁLISIS SITUACIÓN ESTRATÉGICA.....	53
4.7 PROPUESTA DE MODELO CANVAS PARA EL MODELO DE NEGOCIO .....	58
<b>CAPÍTULO 5: ESTRATEGIA DE MARKETING .....</b>	<b>66</b>
5.1 OBJETIVO DE MARKETING .....	66
5.2 TARGET .....	67
5.3 PLAN DE MARKETING .....	67



5.3.1 PROPUESTA DE VALOR .....	67
5.3.2 POSICIONAMIENTO .....	68
5.4 MARKETING MIX 4P .....	70
5.4.1 PRODUCTO.....	70
5.4.2 PROMOCIÓN .....	74
5.4.3 PLAZA.....	75
5.4.4 PRECIO .....	76
5.5 PRESUPUESTO DE MARKETING.....	77
<b>CAPÍTULO 6: PLAN DE OPERACIONES .....</b>	<b>79</b>
6.1 EVALUACIÓN DEL MERCADO Y ESTRATEGIA DE PRODUCTO .....	80
6.2 CRITERIOS DE SELECCIÓN DE PROVEEDORES .....	81
6.2.1 GARANTÍA DE CALIDAD.....	81
6.2.2 COMUNICACIÓN Y SEGUIMIENTO CON PROVEEDORES .....	82
6.3 PROCESOS DE COMPRA Y ADQUISICIÓN .....	82
6.3.1 PROCEDIMIENTOS PARA LA GESTIÓN DE PEDIDOS .....	82
6.3.2 MANEJO DE FLUCTUACIONES EN LA DEMANDA .....	82
6.3.3 TIEMPOS DE ENTREGA DE PEDIDOS .....	83
6.4 LOGÍSTICA DE IMPORTACIÓN .....	83
6.4.1 MÉTODOS DE TRANSPORTE .....	83
6.4.2 MANEJO DE TRÁMITES ADUANEROS .....	84
6.5 LOCALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE INSTALACIONES .....	84
6.5.1 LOCALIZACIÓN DE INSTALACIONES .....	84
6.5.2 DISTRIBUCIÓN DE INSTALACIONES.....	84
6.6 GESTIÓN DE INVENTARIO .....	86
6.7 PROCESO DE PERSONALIZACIÓN .....	86
6.7.1 INTEGRACIÓN DE RETROALIMENTACIÓN DEL CLIENTE .....	87
6.7.2 CONTROL DE CALIDAD .....	88
6.7.3 CONTROL DE CALIDAD PREVIO AL PROCESO DE BORDADO.....	88
6.7.4 CONTROL DE CALIDAD DURANTE LA PERSONALIZACIÓN .....	88
6.7.5 CALIDAD POST-PERSONALIZACIÓN.....	88
6.8 ESTRATEGIA DE VENTAS Y MARKETING DE JEC CONFECCIONES .....	89
6.8.1 PROMOCIÓN: .....	89
6.8.2 VENTAS:.....	89
6.8.3 EFECTIVIDAD DEL PLAN:.....	90



6.9 SERVICIO AL CLIENTE: .....	90
6.9.1 PROCEDIMIENTOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE .....	90
6.9.2 MANEJO DE DEVOLUCIONES Y RECLAMACIONES .....	90
6.10 PLANTA DEL PERSONAL DE JEC CONFECCIONES .....	91
6.10.1 BALANCE DEL PERSONAL .....	91
6.10.2 ESTRUCTURA Y COSTOS.....	92
6.11 PLAN DE GESTIÓN DE PERSONAL .....	93
6.11.1 TIPOS DE CAPACITACIÓN PARA EL PERSONAL .....	94
6.11.2 ACTUALIZACIONES Y CAPACITACIONES ESPECIALIZADAS: .....	95
6.12 CUMPLIMIENTO LEGAL Y NORMATIVO.....	96
6.13 PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE RIESGOS .....	97
6.14 EVALUACIÓN Y MEJORA DE PROCESOS OPERATIVOS .....	98
6.14.1 INDICADORES CLAVE DE RENDIMIENTO (KPIs) .....	98
6.15 CONSOLIDACIÓN ESTRATÉGICA A TRAVÉS DE LAS DIEZ DECISIONES CRÍTICAS .....	99
<b>CAPITULO 7: PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....</b>	<b>101</b>
7.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA .....	101
7.1.1 OBJETIVOS .....	102
7.1.2 FUNCIONES BÁSICAS DE RECURSOS HUMANOS .....	102
7.1.3 POLÍTICAS DE RECURSOS HUMANOS .....	103
7.1.4 RECLUTAMIENTO .....	103
7.1.5 SELECCIÓN.....	103
7.1.6 CONTRATACIÓN .....	104
7.1.7 INDUCCIÓN .....	104
7.1.8 EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO .....	104
7.1.9 CAPACITACIÓN .....	105
7.2 ESTRUCTURA LEGAL DE LA EMPRESA .....	106
7.3 PERFILES DE CARGO .....	106
7.4 POLÍTICAS DE LA EMPRESA .....	111
7.4.1 POLÍTICA DE CALIDAD INTEGRAL:.....	111
7.4.2 POLÍTICA DE SOSTENIBILIDAD Y MEDIO AMBIENTE: .....	111
7.4.3 POLÍTICA DE DIVERSIDAD, EQUIDAD E INCLUSIÓN:.....	112
7.4.4 POLÍTICA DE ÉTICA LABORAL Y CADENA DE SUMINISTRO:.....	112
7.4.5 POLÍTICA DE SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO: .....	112
7.4.6 POLÍTICA DE PRIVACIDAD Y SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN:.....	112



7.4.7 POLÍTICA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA: .....	113
7.4.8 POLÍTICA DE EXCELENCIA EN SERVICIO AL CLIENTE:.....	113
<b>CAPÍTULO 8: PLAN FINANCIERO.....</b>	<b>114</b>
8.1 OBJETIVOS FINANCIEROS .....	114
8.2 PROYECCIONES DE INGRESOS .....	114
8.3 COSTOS FIJOS Y VARIABLES .....	115
8.4 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN .....	116
8.5 VENTAS .....	119
8.6 INVERSIÓN INICIAL AÑO CERO .....	119
8.7 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	120
8.8 CAPITAL DE TRABAJO .....	122
8.9 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS (INVERSIONES).....	122
8.10 VALOR DE DESECHO. ....	123
8.11 ANÁLISIS DE BETA COMPAÑÍA E INDUSTRIA Y TASA DE DESCUENTO.....	123
8.12 FLUJO PROYECTO PURO .....	123
8.12.1 <i>Escenario realista</i> .....	124
8.12.2 <i>Escenario optimista</i> .....	126
8.12.3 <i>Escenario pesimista</i> .....	128
<b>CAPÍTULO 9: CONCLUSIONES .....</b>	<b>131</b>



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 2 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 3 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 4 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 5 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 6 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 7 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 6 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 7 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 8 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 9 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 10 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 11 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 12 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 13 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 14 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 15 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 16 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 17 .....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 28 .....	¡Error! Marcador no definido.

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 2.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 3.....	71
Gráfico 4.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 5.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 6.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 7.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 8.....	¡Error! Marcador no definido.
Gráfico 9.....	¡Error! Marcador no definido.

## **CAPÍTULO 1: PROYECTO DE ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD**

El proyecto "Estudio de Prefactibilidad para la Creación de una Empresa de Confecciones", en el mercado chileno de uniformes corporativos. La empresa se enfocará en importar prendas terminadas desde China, agregando valor mediante el bordado de logos y maquilado de la prenda, cumpliendo con normativas de certificación del ISP.

### **1.1 Descripción del proyecto**

JEC Confecciones es una empresa del rubro textil que se dedicará a la venta de uniformes corporativos, importando las prendas ya terminadas desde Asia y China con un valor agregado que es el bordado del logo y maquilado de la prenda de vestir cumpliendo con todas las normativas del ISP que valida la certificación de la empresa.

La industria textil, en particular la venta de uniformes corporativos enfrenta varios problemas y desafíos. Uno de los principales desafíos es la necesidad de reducir la huella de carbono y adoptar prácticas sostenibles en todas las áreas de la empresa. La producción de uniformes corporativos puede ser un proceso intensivo en energía y recursos, lo que puede tener un impacto negativo en el medio ambiente. Uno de los principales problemas es la contaminación ambiental. La producción de ropa es responsable del 20% del desperdicio total de agua a nivel global. Además, los desechos textiles en el mundo pueden tardar hasta 200 años en desintegrarse. La moda rápida ha llevado a un consumo fugaz de ropa, con muchas temporadas y colecciones de nuevos productos por año, lo que ha aumentado de manera desmedida los desechos textiles en el mundo.

Sin embargo, esta necesidad también presenta una oportunidad para la innovación. Una propuesta innovadora para reducir la huella de carbono en la producción de uniformes corporativos podría ser la implementación de un sistema de reciclaje al final de su vida útil, una vez consolidada la empresa. Esto ayuda a reducir la cantidad de residuos que se generan y fomenta la economía circular.

El panorama del mercado de uniformes corporativos se caracteriza por su intensa competitividad, donde la distinción en precios y servicios se convierte en un factor decisivo para captar y retener a la clientela. Las empresas que demandan estos servicios no solo persiguen precios económicos, sino que también valoran un

balance óptimo entre costos y calidad. Este equilibrio es esencial para forjar una imagen corporativa distinguida sin incurrir en gastos excesivos.

Además, en un entorno empresarial que enfatiza la identidad de marca, las compañías buscan servicios altamente personalizados que puedan adaptarse a las exigencias específicas de sus uniformes, reflejando así los valores y la cultura corporativa a través del vestuario de sus empleados. La personalización abarca desde la selección de telas y diseños hasta la incorporación de logotipos y colores institucionales, requiriendo un proveedor que no sólo entienda la visión de la empresa cliente, sino que también ofrezca soluciones creativas y funcionales que potencien la cohesión y el sentido de pertenencia entre sus trabajadores.

En respuesta a estas necesidades, es imperativo que los proveedores de uniformes corporativos ofrezcan una gama de servicios que incluya consultoría en diseño, pruebas de ajuste y calidad, y opciones de logística flexible para la entrega y el mantenimiento de los uniformes. La capacidad de un proveedor para ofrecer un paquete integral y adaptado de servicios determinará su éxito y sostenibilidad en este dinámico mercado.

## **1.2 Justificación del proyecto**

La creación y consolidación de JEC Confecciones, una empresa dedicada a la venta de uniformes corporativos, se establece como una respuesta estratégica a las necesidades y desafíos actuales en la industria textil. Los fundamentos de esta justificación se articulan en diversos aspectos clave que buscan abordar tanto las demandas del mercado como los desafíos predominantes en este sector específico.

### **Potenciación de la identidad corporativa empresarial**

La evolución del uso de uniformes corporativos ha transformado estas prendas en herramientas estratégicas para las empresas que buscan destacar en sus respectivos sectores. JEC Confecciones reconoce la trascendencia de esta identificación corporativa y se compromete a no solo proveer prendas de alta calidad, sino también a potenciar la imagen de marca de sus clientes. Este enfoque tiene como objetivo posicionar de manera efectiva a las empresas clientes en el mercado, generando diferenciación y visibilidad.

### **Oportunidad de consolidación en el mercado**

En la actualidad, el mercado carece de una empresa que haya consolidado una identidad de marca sólida en la mente de los consumidores y que se destaque en el

ámbito de la ropa corporativa. Este vacío en la oferta representa una oportunidad estratégica para que JEC Confecciones se consolide como líder en el mercado de uniformes corporativos. La propuesta va más allá de ofrecer productos de alta calidad, incorporando una experiencia de servicio diferenciada al cliente que añade valor a la oferta.

### **Contribución a la sostenibilidad ambiental y cumplimiento normativo**

La reconocida huella ambiental negativa de la industria textil encuentra una respuesta proactiva en JEC Confecciones. La empresa se compromete a reducir su huella de carbono y gestionar de manera responsable los desechos textiles. Este compromiso no solo responde a las expectativas del mercado actual, caracterizado por la demanda de prácticas empresariales sostenibles, sino que también anticipa y se adapta a las regulaciones ambientales futuras. La entrada en vigencia de la ley REP en octubre de 2023 refuerza este compromiso, con sanciones que incluyen multas significativas, desde 1 mil hasta 10 mil UTA.

### **Ética y responsabilidad laboral**

El desafío ético y social de la explotación laboral en la industria textil es abordado de manera integral por JEC Confecciones. La empresa asume la responsabilidad de garantizar condiciones laborales justas, no solo en su propia operación, sino también en colaboración con proveedores externos. Este compromiso busca elevar los estándares éticos y sociales de la industria, posicionando a JEC Confecciones como un referente en prácticas laborales responsables.

### **Estrategias competitivas diferenciadas:**

En un sector donde la competencia es intensa y la diferenciación es clave, JEC Confecciones ha diseñado un conjunto de estrategias competitivas que nos distinguen de otros actores del mercado. Estas incluyen:

**Innovación en productos:** Desarrollo continuo de líneas de uniformes que no solo satisfacen las necesidades funcionales y estéticas, sino que también integran la última tecnología en textiles sostenibles y ergonómicos.

**Personalización avanzada:** Implementación de un sistema avanzado de personalización que permite a los clientes co-crear sus uniformes, ofreciendo una experiencia única y prendas que reflejan fielmente la identidad de cada empresa.

**Optimización de la cadena de suministro:** Utilización de análisis de datos y alianzas estratégicas para optimizar nuestra cadena de suministro, asegurando así

la eficiencia operativa, la reducción de costos y la rapidez en la entrega, lo que nos permite ofrecer precios competitivos sin sacrificar la calidad.

**Estrategias de marketing dirigido:** Adopción de enfoques de marketing digital y presencia en línea para conectar directamente con nuestro público objetivo, utilizando plataformas que permitan una comunicación bidireccional y la construcción de una comunidad en torno a la marca.

**Alianzas estratégicas y colaboraciones:** JEC Confecciones busca establecer alianzas con actores clave en la industria para mejorar la oferta de productos, ampliar el alcance de mercado y compartir buenas prácticas. Estas colaboraciones nos permitirán escalar rápidamente y adaptarnos a las cambiantes demandas del mercado.

En resumen, la justificación de JEC Confecciones no solo responde a las demandas del mercado actual, sino que también se anticipa a las exigencias futuras, demostrando un compromiso firme con la sostenibilidad, la ética empresarial y la excelencia en el servicio al cliente. JEC Confecciones se propone ser competitiva y relevante en el mercado, anticipando y superando los desafíos que enfrentan otros en el sector.

## **1.3 Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo general**

Establecer los factores críticos de éxito para la creación de una empresa de venta de uniformes corporativos sostenible y comprometida con el medio ambiente y la reducción de la huella de carbono mediante el análisis de la demanda del mercado, la evaluación de la competencia, la identificación de las necesidades de los clientes y la implementación de prácticas sostenibles en todas las áreas de la empresa con el fin de desarrollar una estrategia de negocio efectiva, sostenible y responsable con el medio ambiente en el contexto de la industria textil y el mercado de uniformes corporativos en Chile.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- Identificar los principales factores que influyen en la demanda de uniformes corporativos en Chile, con el propósito de comprender mejor las necesidades de los clientes y con el fin de desarrollar una estrategia de marketing efectiva y

- personalizada. Se considerará la demanda de uniformes corporativos en empresas de mediano y gran tamaño en la Región Metropolitana de Santiago.
- Evaluar la competencia en el mercado de uniformes corporativos en Chile, con el propósito de identificar las fortalezas y debilidades de los competidores y con el fin de desarrollar una estrategia de negocio efectiva y sostenible. Se considerará la competencia en el mercado de uniformes corporativos en la Región Metropolitana de Santiago.
  - Analizar el impacto ambiental de la producción y venta de uniformes corporativos, con el propósito de identificar oportunidades para reducir la huella de carbono de la empresa y con el fin de desarrollar una estrategia de negocio sostenible y responsable con el medio ambiente. Se considerará el impacto ambiental de la producción y venta de uniformes corporativos en la Región Metropolitana de Santiago.
  - Desarrollar un plan de implementación de prácticas sostenibles en todas las áreas de la empresa, con el propósito de reducir el impacto ambiental de la producción y venta de uniformes corporativos y con el fin de desarrollar una estrategia de negocio sostenible y responsable con el medio ambiente. Se

## **1.4 Alcance y limitaciones**

### **1.4.1 Identificación de stakeholders y sus necesidades para JEC Confecciones**

Consideraremos una variedad de grupos que tienen interés o son afectados por las operaciones y el éxito de la empresa:

- **Clientes empresariales:**

Necesitan uniformes corporativos de alta calidad y sostenibles que reflejen la identidad de su marca y cumplan con sus valores éticos y de responsabilidad social. Productos de alta calidad, precios competitivos, opciones de personalización, cumplimiento de plazos de entrega y servicios postventa eficientes.

- **Proveedores:**

Esperan relaciones comerciales sólidas, con enfoque en la sostenibilidad, y demandan productos elaborados con prácticas éticas. Necesidad de relaciones comerciales estables y justas, pagos puntuales, comunicación clara y expectativas realistas.

- **Reguladores:**

Exigen el cumplimiento de las normativas del ISP y otras regulaciones del mercado textil, con un énfasis creciente en prácticas sostenibles. Cumplimiento de las normativas locales e internacionales, transparencia en las operaciones, y colaboración en el cumplimiento de las regulaciones ambientales y laborales.

- **Comunidad local y sociedad**

Esperan prácticas comerciales éticas, contribuciones a la economía local, empleo, y responsabilidad ambiental.

- **Organizaciones ambientales**

Demandan compromiso con prácticas sostenibles, reducción de la huella de carbono, y apoyo para iniciativas de sostenibilidad.

- **Partners y aliados estratégicos**

Esperan colaboraciones mutuamente beneficiosas, alineación de valores y objetivos, y estrategias de mercado conjuntas.

- **Competidores**

Requieren competencia leal y ética, colaboración en estándares de la industria, y ocasionalmente, asociaciones en iniciativas de interés común.

- **Clientes finales (empleados que usan los uniformes)**

Desean confort, funcionalidad, estética y representación adecuada de su identidad corporativa a través del uniforme.

- **Empleados de JEC Confecciones**

Esperan condiciones laborales justas, oportunidades de desarrollo profesional, salarios competitivos, y un ambiente de trabajo seguro y saludable.

- **Inversionistas**

Exigen rentabilidad sostenible, crecimiento del negocio, y prácticas de gestión transparentes que aseguren el retorno de la inversión.

## **14.2 Análisis de viabilidad y restricciones para JEC Confecciones**

**Viabilidad técnica:** Se llevará a cabo una evaluación exhaustiva de la infraestructura en la planta de Cerrillos para garantizar una producción eficiente. Se considerará la integración de tecnologías sostenibles y la adopción de procesos de producción vanguardistas que alineen con los estándares de sostenibilidad.

**Viabilidad económica:** Se realizará un análisis detallado de costos para determinar la estructura de precios que permita a JEC Confecciones ser competitiva en el mercado. Además, se explorará la posibilidad de obtener subsidios gubernamentales destinados a apoyar proyectos que promuevan la sostenibilidad.

**Viabilidad operativa:** Nos enfocaremos en asegurar la contratación y el desarrollo de talento humano altamente cualificado que comparta y promueva los valores éticos y el compromiso con la sostenibilidad que definen a JEC Confecciones.

**Restricciones:** Se reconoce que el presupuesto inicial es limitado, y se deben considerar las regulaciones establecidas por el ISP y las normativas vigentes en el mercado textil. No obstante, se identifica una valiosa oportunidad para establecer alianzas estratégicas con organizaciones gubernamentales y no gubernamentales que respalden iniciativas sostenibles.

#### **1.4.3 Definición del alcance del proyecto para JEC Confecciones**

**Objetivos y resultados esperados:** El propósito es construir una sólida base de clientes corporativos, apuntando a obtener un 5% de la cuota de mercado en nuestro primer año de operaciones. Nos focalizaremos en la oferta de uniformes corporativos que no solo cumplan con los más altos estándares de sostenibilidad sino que también sean producidos bajo estrictos criterios éticos.

**Descripción de productos:** La estrategia de producto se centra en la importación de prendas terminadas directamente desde China, a las cuales se les añadirá valor mediante un personalizado bordado de logos y procesos de maquilado, para así obtener un uniforme corporativo que resalte por sus atributos sostenibles y su integridad ética.

**Requisitos y funcionalidades:** Nos comprometemos a respetar rigurosamente las normativas establecidas por el ISP y a seguir los estándares de calidad más exigentes. Nos esforzaremos en cumplir con los plazos de entrega pactados y en

asegurar que todas las características de nuestros productos reflejen nuestro compromiso con la sostenibilidad.

**Exclusiones del proyecto:** Se tomará la decisión estratégica de no incluir en nuestra línea de productos aquellas opciones que no estén alineadas con la filosofía de uniformes corporativos sostenibles y éticos que define a JEC Confecciones.

#### **1.4.4 Restricciones y limitaciones**

En el desarrollo de nuestro proyecto para JEC Confecciones, reconocemos ciertas restricciones y limitaciones que podrían influir en nuestra capacidad para alcanzar los objetivos propuestos. Estas incluyen:

**Presupuesto limitado:** Como empresa emergente, enfrentamos la realidad de un presupuesto inicial restringido, lo que nos obliga a tomar decisiones estratégicas y económicas, priorizando inversiones y buscando la máxima eficiencia en el uso de recursos financieros.

**Stock de uniformes para importar:** Nuestra capacidad para importar uniformes está condicionada por las fluctuaciones del mercado internacional y las disponibilidades de stock, lo cual requiere una planificación detallada y relaciones sólidas con proveedores confiables.

**Cumplimiento de regulaciones del ISP:** Las normativas del Instituto de Salud Pública son esenciales para garantizar la calidad y seguridad de nuestros productos. El estricto cumplimiento de estas regulaciones es una prioridad absoluta, aunque puede representar desafíos en términos de tiempo y adaptabilidad del proceso de producción.

**Producción y tiempo de bordado para altos volúmenes:** Los altos volúmenes de producción demandan un tiempo significativo, especialmente en procesos detallados como el bordado personalizado. Esta limitación nos impulsa a buscar la optimización continua de nuestros procesos productivos.

**Recursos humanos disponibles:** La disponibilidad de personal cualificado es fundamental para mantener la calidad de nuestro servicio. La limitación en recursos humanos nos motiva a invertir en capacitación y desarrollo, así como a explorar alternativas tecnológicas que puedan complementar y mejorar la eficiencia del talento humano.

Conscientes de estas limitaciones, adoptamos un enfoque proactivo para superarlas. Este enfoque incluye la búsqueda activa de colaboraciones estratégicas y alianzas con otras organizaciones que comparten nuestra visión de sostenibilidad y ética. A través de estas colaboraciones, aspiramos a ampliar nuestras capacidades, compartir riesgos y aprovechar oportunidades que de otro modo estarían fuera de nuestro alcance debido a las restricciones actuales.

#### **1.4.5 Criterios de éxito y de aceptación para JEC Confecciones**

**Éxito desde la perspectiva del cliente:** Nuestra meta es alcanzar y mantener altos niveles de satisfacción del cliente, lo que esperamos que se traduzca en una lealtad firme hacia nuestra marca, recomendaciones positivas y altas tasas de retención. Estamos comprometidos a superar las expectativas de nuestros clientes en términos de la calidad, el diseño y la responsabilidad ambiental de nuestros uniformes corporativos.

**Adherencia a plazos y cumplimiento normativo:** Nos esforzamos por cumplir con los plazos acordados y adherirnos rigurosamente a todas las regulaciones pertinentes, incluidas las del ISP. Nos aseguramos de que cada aspecto de nuestro proceso y cada producto final respeten las leyes y estándares aplicables, garantizando así la más alta integridad operacional.

**Alcance de un mercado ético y sostenible:** Aspiramos a capturar una porción significativa del mercado que refleje no sólo nuestro potencial de crecimiento y rentabilidad, sino también nuestro compromiso con la responsabilidad social y ambiental. Este logro nos definirá como líderes en el suministro de uniformes corporativos conscientes y éticamente responsables.

**Gestión de cambios y control de alcance:** Hemos establecido un sistema proactivo para la gestión de cambios que nos permite evaluar y aprobar modificaciones, manteniendo una comunicación clara y efectiva con los stakeholders. Este sistema está diseñado para ser adaptable y receptivo a las dinámicas del mercado, así como a las crecientes demandas de prácticas empresariales sostenibles.

**Respuesta a las demandas del mercado sostenible:** Permanecemos vigilantes y receptivos ante las tendencias y exigencias de sostenibilidad del mercado. Este compromiso con la adaptabilidad asegura que nuestras estrategias y operaciones

sean ágiles y estén en sintonía con un entorno empresarial que evoluciona constantemente.

**Rentabilidad operacional:** La rentabilidad se sitúa en el núcleo de nuestros criterios de éxito. Estamos enfocados en mantener márgenes operacionales que aseguren la viabilidad económica a largo plazo de JEC Confecciones, permitiéndonos reinvertir en innovación y crecimiento sostenible.

## **CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DEL ENTORNO**

### **2.1 Análisis del macroentorno**

Históricamente, la industria textil desempeñó un papel crucial como generadora de empleo hasta la década de los 80'. Sin embargo, tras las expropiaciones durante el régimen militar sumado a los tratados de libre comercio, la industria experimentó un declive y nunca recuperó el esplendor de su época dorada. Su contribución al producto interno del país disminuyó significativamente. En los años 70, el 97% de la ropa de las familias chilenas era fabricado localmente, pero hoy en día, solo el 7% proviene de la producción nacional.

Este cambio se atribuye principalmente al atractivo costo de los productos importados, especialmente de países de oriente como China, que constituyen el 70% de las importaciones textiles en Chile. Actualmente, la industria textil representa solo un 0,3% del PIB, según datos de la SOFOFA, evidenciando una notable debilidad en la economía.

En la actualidad, se observa una división en la industria entre grandes empresas consolidadas, cuyos productos se encuentran en los principales retail del país y cuyo precio está fuertemente vinculado a la marca. El segundo grupo lo conforman empresas más pequeñas, locales o emergentes, que compiten en base a precios y calidad en un mercado altamente competitivo. Aquí, el éxito radica en la innovación de modelos de negocio, en la rapidez de entrega y calidad de los logos, considerando que el poder de negociación generalmente está en manos del cliente.

Ambos grupos de empresas buscan optimizar sus procesos productivos para lograr economías de escala, permitiendo una producción masiva a bajos costos. Organizaciones como ProChile abogan por fomentar y respaldar nuevos emprendimientos en la industria textil, respaldando a jóvenes desarrolladores que ya han tenido éxito en el mercado minorista. Además, se propone la profesionalización de la gestión en empresas familiares tradicionales en la industria textil, así como el desarrollo de productos innovadores, especialmente en la combinación de materias primas. También se plantea la expansión desde el retail hacia la apertura de tiendas propias.

**Tabla 1: “Producto interno bruto por clase de actividad económica, anual, volumen a precios del año anterior encadenado”**

**(Miles de millones de pesos encadenados)**

	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>PIB</b>	143.545	145.943	147.809	153.758
<b>Industria manufacturera</b>	15.247	15.085	15.356	15.955
<b>Textil, prendas de vestir, cuero y calzado</b>	360	370	401	413

Fuente: Banco Central

## **2.2 Análisis estratégico, basado en el modelo PESTEL**

A continuación, realizaremos el análisis PESTEL para tener presente variantes en temas políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ecológicos que están fuera del control de la empresa

### **2.2.1 Político**

Chile se observa internamente como una política estable, pero actualmente no se tiene claridad si se aumentara la carga impositiva para las pymes que tengan ventas menores a 100 mil UF, se está discutiendo en el senado el aumento de impuestos. Políticas públicas para apoyo del emprendimiento que está enmarcado en la Ley 19.749 la cual establece disposiciones destinadas a simplificar la creación de microempresas, brindando beneficios a aquellos microempresarios que enfrentan dificultades para formalizarse debido a restricciones en las normas de zonificación industrial o comercial. Asimismo, se extiende a quienes operan negocios sin la debida formalización, careciendo de patente municipal o sin haber iniciado actividades en el Servicio de Impuestos Internos (SII). La ley abarca actividades profesionales, oficios, así como labores industriales, artesanales o cualquier actividad lícita, ya sea de servicios o producción de bienes, siempre que no generen contaminación, peligro o molestias notables.

Políticas públicas para apoyo a emprendimiento a través de Corfo, desde la Gerencia de Innovación, fomenta la investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) empresarial y potencia el ecosistema de innovación a nivel nacional y regional, para impulsar la productividad, la competitividad y la diversificación productiva en el marco de un desarrollo productivo sostenible, inclusivo y territorialmente equilibrado para Chile.

### **2.2.3 Económico**

Aunque Chile ha experimentado avances económicos y reducción de la pobreza en los últimos decenios, el marco político actual no ha logrado impulsar eficazmente el crecimiento de la productividad ni la diversificación económica. Además, se han identificado limitaciones para mejorar el mercado laboral y abordar de manera integral las disparidades sociales, según indicó el Banco Mundial en 2021. Las protestas sociales de 2019 y 2020 pusieron de manifiesto la vulnerabilidad del sistema socioeconómico. El estancamiento en el crecimiento y la productividad durante la última década plantea interrogantes sobre la sostenibilidad del rumbo de crecimiento nacional y la necesidad de reformas significativas.

Dentro de este contexto, además de reciente pandemia ha hecho que la economía se desplome teniendo nulo crecimiento el año 2023 y solo proyectando un moderado crecimiento para el año 2024 de 1,25% (banco central)

Además, el índice de Desempleo, durante el trimestre mayo, junio y julio de 2023 la tasa de desempleo es de un 8,7%, (INE) lo cual implica que las personas estén más restringidas en la compra de servicios que no sean de primera necesidad

### **2.2.4 Social**

La cultura organizacional se presenta como una herramienta valiosa para las empresas y su capital humano, englobando valores compartidos, creencias, normas, costumbres y prácticas. Esta cultura se desarrolla y consolida con el tiempo, otorgando una identidad única a la empresa.

Su papel es crucial en la trayectoria empresarial, formando parte integral del ADN de la organización y teniendo un impacto significativo en el éxito, la sostenibilidad, la experiencia de los empleados y la percepción de los clientes.

La gestión de la cultura corporativa influye en la manera en que se llevan a cabo las operaciones y moldea la percepción que empleados, mercado y competidores tienen de la organización.

La importancia de contar con una cultura empresarial claramente definida, donde los empleados estén alineados con la visión, misión y valores de la marca.

### **2.2.5 Tecnológico**

La población chilena muestra una intensa cultura tecnológica, evidente en el uso cotidiano de tabletas y smartphones de última generación en diversos entornos como medios de transporte, lugares de trabajo y espacios de ocio. Se observan sistemas de transporte con tarjetas electrónicas y sistemas de telepeaje en autopistas de alta velocidad. El acceso a Internet en los hogares chilenos es del 62%, 12% menos que el promedio de la OCDE pero 27% más alto que el promedio de Sudamérica.

El estudio también destaca que las redes sociales son ampliamente utilizadas, con un 79.3%, seguido por el correo electrónico (78.3%) y el consumo de música y películas (42.2%). Además, se observa un crecimiento constante en el uso de dispositivos móviles desde 2010, con Chile pasando de 19 a 51.8 dispositivos de acceso a Internet por cada 100 habitantes.

En cuanto a las empresas textiles, se señala la limitada oferta de software especializado para puntos de venta. Estas empresas suelen adaptarse a software estándar suministrado por compañías tecnológicas que atienden a diversas industrias, especialmente las pymes. Aunque las redes sociales son consideradas necesarias en la actualidad, para algunas empresas textiles no son fundamentales en su funcionamiento diario.

### **2.2.6 Ecológico**

Durante el mes de septiembre entro en vigencia la ley N° 20920 relativa al “Marco para la Gestión de Residuos, la Responsabilidad Extendida del Productor y Fomento al Reciclaje”, denominada Ley REP.

La Economía Circular es una alternativa al tradicional modelo lineal de la economía. El modelo de economía lineal se basa en la “cultura del descarte”, en donde se extraen recursos finitos para producir, consumir y luego desechar. La economía circular es lo opuesto, la cual reconoce los límites naturales planetarios en su forma de producción, y busca emular el funcionamiento de la naturaleza en un plano económico. Esto quiere decir que la economía circular busca que todo residuo que se genera sea aprovechado en una gran red de relaciones sinérgicas de intercambio de materia y energía, evitando en toda circunstancia el descarte para generar desechos (Gobierno de Chile, 2020)

La transición hacia un modelo circular implica un cambio sistémico que considera todo el ciclo de vida de productos y servicios, más allá del simple reciclaje

Estos principios promueven una perspectiva sistémica, abarcando todo el ciclo de vida de productos, servicios y procesos para diseñar formas más sostenibles de producción y gestión de residuos. La implementación temprana de estos principios en la cadena de valor textil es estratégica para la proyección social y sostenibilidad económica a nivel global.

En 2021, Chile adoptó la "Hoja de Ruta para un Chile Circular al 2040" como política pública para guiar la transición hacia un desarrollo que enfatiza el uso eficiente y sostenible de recursos, siendo un pilar del desarrollo sostenible. Varias entidades empresariales trabajan para alinearse con las metas de esta hoja de ruta, como se refleja en el diagnóstico actual y las propuestas de metas y acciones.

En el contexto del sector textil local, actualmente no existe una clasificación formal de los residuos textiles. Se han identificado dos categorías principales: residuos de pre-consumo (generados en la manufactura, importación y comercialización) y residuos de post-consumo (usados y recuperados para valorización o disposición final). JEC se enfocará en la Innovación Circular y la Cultura Circular para promover prácticas sostenibles y cambios en la sociedad, fomentando estilos de vida circulares, educación ambiental, transparencia en la gestión de residuos y seguimiento del progreso.

Por eso JEC enfocado en los cambios actuales y promoviendo la innovación y el cuidado del medio ambiente realizara contratos y acuerdos con empresas que se hacen cargo de los residuos y que implementaremos como pioneros en el mercado de la industria textil de ropa corporativa

**Tabla 2: Análisis pestel**

POLÍTICO				
	Aspecto Analizados	Impacto	100% Peso	Valor
Peso Ponderado en el PESTEL	1- Políticas Publicas	1	40%	0,4
	2- Facilidad SII	1	15%	0,15
	3- Políticas comercio exterior	1	30%	0,3
	4- Regulaciones Laborales	1	15%	0,15
25%				
		Valor Total		1,0
	Político	Valor Ponderado		0,25

ECONÓMICO				
	Aspecto Analizados	Impacto	100% Peso	Valor
Peso Ponderado en el PESTEL	1- Crecimiento Pais	3	15%	0,45
	2- Inflacion economica	1	60%	0,6
	3- Indice de Desempleo	1	25%	0,25
20%				
		Valor Total		1,3
	Económico	Valor Ponderado		0,26

SOCIAL				
	Aspecto Analizados	Impacto	100% Peso	Valor
Peso Ponderado en el PESTEL	1- Cultura corporativa	4	100%	4
25%				
		Valor Total		4,0
	Social	Valor Ponderado		1

LEGAL				
	Aspecto Analizados	Impacto	100% Peso	Valor
Peso Ponderado en el PESTEL	1- Certificacion de productos	1	100%	1
15%				
		Valor Total		1,0
	Legal	Valor Ponderado		0,15

ECOLÓGICO				
	Aspecto Analizados	Impacto	100% Peso	Valor
Peso Ponderado en el PESTEL	1- Conciencia verde	7	100%	7,0
5%				
		Valor Total		7,0
	Ecológico	Valor Ponderado		0,35

TECNOLÓGICO				
	Aspecto Analizados	Impacto	100% Peso	Valor
Peso Ponderado en el PESTEL	1- Maquinaria de última tecnología	6	50%	3
10%				
		Valor Total		3,0
	Tecnológico	Valor Ponderado		0,3

RESULTADOS PESTEL		
		Valor Ponderado
25%	POLÍTICO	0,25
20%	ECONÓMICO	0,26
25%	SOCIAL	1
10%	TECNOLÓGICO	0,3
5%	ECOLÓGICO	0,35
15%	LEGAL	0,15

Fuente: Elaboración Propia

### 2.3 Análisis del microentorno

En el contexto específico de JEC Confecciones, es crucial abordar el análisis del microentorno para explorar las dinámicas y fuerzas que ejercen influencia directa sobre la operación y la competitividad de la empresa en su entorno más cercano. Este análisis se centrará en aspectos como la rivalidad entre competidores, el poder de negociación de clientes y proveedores, la amenaza de productos sustitutos y la posibilidad de nuevos competidores en el mercado. Comprendiendo exhaustivamente estas variables, JEC Confecciones estará mejor equipada para anticipar desafíos, identificar oportunidades clave y diseñar estrategias adaptadas a su entorno inmediato.

Al explorar el microentorno de JEC Confecciones, se examinarán detenidamente las interacciones con clientes, proveedores y competidores, así como las condiciones del mercado, para entender cómo estas influencias impactan directamente en sus operaciones diarias y en su posición competitiva. Este análisis proporcionará una visión detallada de los factores que afectan las decisiones estratégicas y permitirá a JEC Confecciones adaptarse proactivamente a las tendencias y desafíos presentes en su entorno empresarial cercano.

## **2.4 Análisis de las 5 fuerzas de Porter**

Se aplicó la metodología de las 5 fuerzas de Porter para analizar la industria de comercialización y producción de ropa corporativa. El propósito de este análisis es evaluar la atracción de la industria e identificar los factores clave que afectan el rendimiento sostenible de la empresa a largo plazo.

### **2.3.1 Poder negociación de los clientes**

Los clientes en este contexto se presentan como consumidores finales, entre los cuales se encuentran empresas que buscan productos personalizados para satisfacer sus necesidades de ropa corporativa. El cambio de proveedor de ropa corporativa es fácil para los clientes, ya que cualquier empresa en el mismo sector puede ofrecer la misma idea que buscan consolidar.

En este mercado, ninguna empresa puede abarcar todos los gustos de los clientes, lo que lleva a muchas empresas a ofrecer una variedad de productos y diseños para atender a diferentes segmentos de clientes con diversos gustos y preferencias.

En cuanto a los precios, los clientes tienen un fuerte poder de negociación debido a que las empresas buscan por sobre todo ahorros en sus procesos de compra más que diferenciación en calidad. Aquellas empresas que adquieren grandes cantidades de ropa corporativa pueden acceder a precios más bajos en función de la cantidad de productos solicitados. El poder de negociación en términos de precios está directamente relacionado con la cantidad de productos demandados; a mayor demanda, mayor será el poder de negociación de los clientes.

Dado que la ropa corporativa no es un bien de primera necesidad, su consumo está vinculado a los ciclos económicos del mercado. En períodos de recesión, los consumidores tienden a ser más cautelosos y moderados en el consumo de productos costosos o menos necesarios. En contraste, en épocas económicas favorables, la demanda de este tipo de bienes tiende a aumentar.

La dependencia de los canales de distribución es baja, ya que existen varios sistemas de entrega de productos disponibles. Los costos asociados con cambiar de empresa son bajos para los consumidores, quienes pueden comparar fácilmente y comprar donde prefieran.

### **2.3.2 Poder negociación de los proveedores**

La dinámica entre las empresas proveedoras de productos e insumos para la venta de ropa y bordados destaca por un alto nivel de negociación por parte de los proveedores. Esto se debe a la necesidad de cumplir con plazos de entrega específicos y volúmenes determinados para satisfacer la demanda del mercado.

A pesar de que realizar compras en grandes cantidades permite a las empresas obtener mejores precios, estos precios están mayormente determinados por los proveedores, y rara vez se ven alterados por las empresas compradoras. Esta situación confiere un alto poder de negociación a los proveedores.

En este contexto, los costos asociados al cambio de proveedor son elevados, ya que encontrar productos con características particulares puede ser desafiante con otros proveedores. Las características únicas de ciertos productos otorgan un mayor poder a los proveedores, ya que las empresas compradoras enfrentan dificultades para encontrar alternativas que cumplan con esas especificaciones particulares. En consecuencia, la relación entre las empresas compradoras y los proveedores está marcada por un fuerte poder de negociación del lado de estos últimos.

### **2.3.3 Rivalidad entre competidores**

En la industria de bordados, encontramos una amplia cantidad de empresas que, en muchos casos, se especializan en ofrecer productos personalizados, aunque el producto final tiende a tener una calidad relativamente estándar en esta industria. Estas empresas, independientemente de su tamaño, comparten la característica de tener una cuota de mercado modesta, lo que les permite destacar y capitalizar ventajas que pueden influir en sus resultados. Todas ellas son de propiedad privada.

En este competitivo mercado, las estrategias adoptadas por las empresas competidoras se centran en precios, calidad y servicio al cliente. La competencia impulsa a estas compañías a diferenciarse en términos de costos, ofrecer productos de alta calidad y brindar un servicio al cliente excepcional para ganar y retener a sus clientes.

Cada empresa, a pesar de su envergadura, busca posicionarse de manera única en el mercado, aprovechando sus fortalezas particulares para destacar entre la competencia. Esta diversidad de enfoques y estrategias contribuye a la dinámica competitiva de la industria de bordados, donde la innovación y la adaptabilidad son clave para mantenerse relevante y exitoso.

#### **2.3.4 Amenaza de productos sustitutos**

Los principales sustitutos de los textiles personalizados consisten principalmente en productos similares, pero con diseños diferentes y calidad más baja. Aunque estos productos son esencialmente iguales, se distinguen por los diseños utilizados y la calidad del bordado y de las telas.

Esta idea se refleja en el uso de marcas propias, una práctica poco común en Chile, donde abundan productos importados con marcas establecidas y distribuidos en el país con calidad y precio definidos.

Otra opción de sustitutos son los productos que se diferencian por su funcionalidad, como chaquetas con más bolsillos, características térmicas, capuchas, entre otros. Esta alternativa es especialmente atractiva para las empresas que fabrican los textiles y luego los personalizan con el diseño elegido.

Plataformas como Aliexpress permiten a los usuarios solicitar la personalización de productos directamente a fabricantes, principalmente ubicados en China. A través de esta plataforma en línea, los usuarios pueden solicitar el diseño y el producto textil, realizar el pago y, después de un tiempo considerable, recibir su producto. Esto ha dado lugar a la entrada de nuevos competidores internacionales que ofrecen precios más bajos, aunque con una demora considerable.

En resumen, la amenaza de productos o servicios sustitutos se considera alta debido a estas razones expuestas anteriormente.

#### **2.3.5 Amenaza de nuevos competidores**

La concentración de empresas en el mercado de la venta de ropa corporativa es baja, ya que existe un gran número de empresas que participan en el sector sin tener

una relevancia significativa. A pesar de la situación económica actual, la industria de la vestimenta ha experimentado un crecimiento sostenido en los últimos años, lo que ha contribuido a la diversificación y presencia de múltiples actores en el mercado.

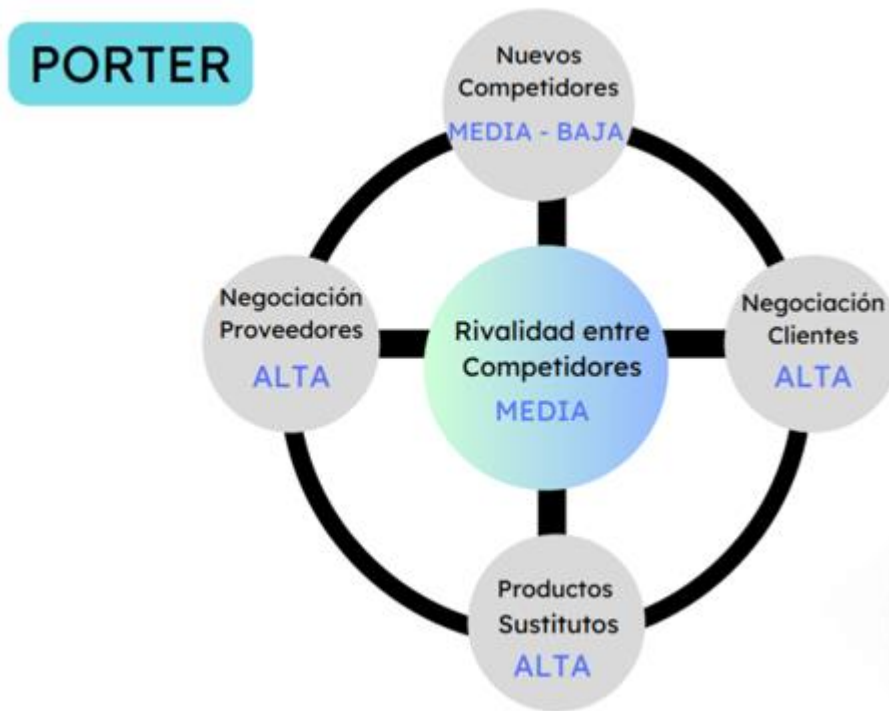
Las microempresas, que son las más pequeñas, se caracterizan por tener barreras de entrada más pequeñas y débiles. Esto se debe a su enfoque en mercados más pequeños y a la disponibilidad de canales y mercados en línea que facilitan el acceso a tecnologías utilizadas por emprendimientos anteriores. La rápida consolidación de empresas en Chile también favorece la entrada de nuevos competidores. Estos operan con bajos costos al utilizar locales arrendados o trabajar desde sus domicilios. Trabajan principalmente a pedido, manteniendo bajos niveles de inventario. Este segmento presenta una alta amenaza de aparición de nuevos competidores, siendo común la presencia de numerosas empresas informales que utilizan redes sociales para canalizar sus ventas.

En el caso de las Pymes, las barreras de entrada son más relevantes debido al acceso limitado a tecnologías más costosas y a la necesidad de mano de obra calificada para operarlas. Estas empresas ofrecen servicios más profesionales y resultados más detallistas, manteniendo un enfoque formal ante las entidades fiscales, lo cual contribuye a una imagen sólida ante los clientes. En este segmento, la amenaza de aparición de nuevos competidores es moderada.

Por último, en el segmento de grandes empresas, las barreras de entrada son sólidas, lo que significa que es muy difícil que nuevos competidores ingresen y compitan en este nivel del mercado. La complejidad y los recursos requeridos para establecerse en este segmento actúan como un factor de protección, limitando la entrada de nuevos participantes.

En conjunto, la industria enfrenta desafíos derivados de la alta competencia, la necesidad de diferenciación constante y la presión por ofrecer productos personalizados y de calidad. La adaptabilidad y la innovación serán factores clave para el éxito a medida que evoluciona el mercado.

**Gráfico 1: Análisis Porter**



Fuente: elaboración Propia

## **CAPÍTULO 3: ESTUDIO DE MERCADO**

### **3.1 Objetivo general del estudio de mercado:**

El objetivo general de este estudio de mercado es evaluar la viabilidad y potencial de mercado para la creación de la empresa JEC Confecciones, especializada en la venta de uniformes corporativos. Se busca comprender la demanda del mercado, identificar oportunidades y establecer estrategias efectivas para la entrada y consolidación en el sector.

### **3.2 Objetivos específicos del estudio de mercado:**

- Identificar los factores clave que influyen en la demanda de uniformes corporativos en grandes empresas de la Región Metropolitana de Santiago.
- Comprender las necesidades y preferencias específicas de los clientes en cuanto a diseño, calidad y cumplimiento de normativas.
- Analizar a fondo a los competidores locales, como Workit, uniformes express

- Identificar las fortalezas y debilidades de los competidores para desarrollar estrategias de diferenciación.
- Evaluar el impacto ambiental de la producción y venta de uniformes corporativos en la Región Metropolitana de Santiago.
- Identificar oportunidades concretas para reducir la huella de carbono y adoptar prácticas sostenibles en todas las áreas de la empresa.
- Desarrollar un plan detallado para la implementación de prácticas sostenibles en la cadena de valor de JEC Confecciones.
- Considerar la viabilidad económica y operativa de estas prácticas, asegurando que contribuyan a la sostenibilidad y al cumplimiento de regulaciones ambientales.

Estos objetivos específicos guiarán la investigación en el estudio de mercado, proporcionando información esencial para entender la demanda del mercado, evaluar la competencia, abordar consideraciones ambientales y desarrollar estrategias sostenibles para la empresa JEC Confecciones.

### **3.3 Tipo de metodología:**

El estudio de mercado se llevará a cabo mediante una metodología mixta que incluirá investigación cualitativa y cuantitativa. La investigación cualitativa se utilizará para comprender a fondo las percepciones y preferencias de los clientes, mientras que la investigación cuantitativa se centrará en recopilar datos numéricos para análisis estadísticos.

### **3.4 Tipo de muestreo:**

Se aplicará un muestreo estratificado para garantizar una representación adecuada de diferentes segmentos del mercado. Los estratos se definirán según criterios como el tipo de industria, el tamaño de la empresa y la ubicación geográfica.

### **3.5 Tamaño de la muestra:**

El tamaño de la muestra se determinará considerando la diversidad de la población objetivo y la confianza estadística deseada. Se buscará entrevistar a un número significativo de empresas representativas en la zona de operación.

### 3.6 Estimación de demanda (TAM-SAM-SOM):

- **TAM (Total available market):** La estimación de la demanda para JEC Confecciones se llevará a cabo utilizando el Método TAM, que proporciona una evaluación detallada del tamaño potencial del mercado al considerar todos los clientes que podrían estar interesados en los uniformes corporativos ofrecidos por la empresa. Para ello, se realizará un análisis exhaustivo de varios factores.

Primero, se identificarán y segmentarán los diferentes estratos del mercado, tales como empresas de distintos tamaños y sectores que podrían requerir uniformes corporativos. Luego, se recopilarán datos sobre el número de empresas en cada estrato y se estimará la proporción que probablemente necesitará servicios de JEC Confecciones.

La investigación cualitativa permitirá comprender las necesidades y preferencias específicas de los clientes en cuanto a diseño, calidad y cumplimiento de normativas. Esta información se combinará con datos cuantitativos sobre la cantidad de empresas en cada segmento, permitiendo una estimación más precisa de la demanda potencial.

Además, se considerará la ubicación geográfica de las empresas, asegurando que la estimación refleje las características específicas del mercado local en Chile. La aplicación de técnicas estadísticas permitirá extrapolar la información recopilada de la muestra a la población total, proporcionando una estimación confiable del tamaño del mercado para los uniformes corporativos.

Este enfoque integral, combinando datos cualitativos y cuantitativos con un muestreo estratificado, permitirá a JEC Confecciones obtener una visión completa y precisa de la demanda del mercado, facilitando la toma de decisiones informadas y el desarrollo de estrategias efectivas para su entrada y consolidación en el sector.

- **SAM (Serviceable available market):** La estimación de la demanda mediante el Método SAM, para JEC Confecciones implica analizar el tamaño del mercado al considerar el segmento de clientes a los que la empresa puede llegar efectivamente. Este enfoque se centra en identificar la proporción de la población objetivo que la empresa tiene la capacidad de captar.

Primero, se definirán claramente los segmentos de mercado específicos a los que JEC Confecciones tiene la intención de dirigirse. Esto puede incluir diferentes sectores industriales, tamaños de empresas y ubicaciones geográficas.

Posteriormente, se calculará la cuota de mercado objetivo, considerando factores como la capacidad de producción de JEC Confecciones, la eficacia de sus canales de distribución y la capacidad de atención al cliente. La investigación cualitativa y cuantitativa desempeñará un papel crucial en comprender las limitaciones operativas y la capacidad real de la empresa para atender la demanda del mercado.

El análisis de la competencia local también será esencial para determinar la participación actual en el mercado y evaluar la posibilidad de ganar cuota de mercado en el segmento objetivo.

La información obtenida de estos análisis permitirá establecer una estimación realista de la demanda de JEC Confecciones dentro del SAM. Este enfoque proporcionará una perspectiva más precisa sobre el potencial de penetración en el mercado, permitiendo a la empresa ajustar estrategias y recursos para maximizar su participación efectiva en el mercado de uniformes corporativos.

- **SOM (Serviceable obtainable market):** La estimación de la demanda a través del método SOM para JEC Confecciones se enfoca en identificar el segmento de mercado que la empresa puede alcanzar y servir de manera realista. Este método considera limitaciones prácticas, como la capacidad operativa y la capacidad de producción de la empresa.

Primero, se definirán claramente los segmentos de mercado específicos a los que JEC Confecciones tiene la capacidad de atender de manera efectiva. Esto implica una evaluación realista de la capacidad de producción, la logística de distribución y la capacidad de atención al cliente.

La investigación cualitativa y cuantitativa será esencial para comprender las necesidades y expectativas del segmento de mercado identificado. Se recopilarán datos sobre la demanda potencial dentro de este segmento, considerando factores como la cantidad de empresas en este grupo, sus patrones de compra y las preferencias de productos.

El análisis de la competencia y las condiciones del mercado también desempeñará un papel crucial en la determinación del SOM. Evaluar la participación actual en el mercado y la posición relativa de JEC Confecciones permitirá una estimación más precisa de la porción del mercado que la empresa puede captar.

La información recopilada guiará la definición de estrategias de penetración en el mercado, asegurando que JEC Confecciones enfoque sus recursos de manera efectiva para satisfacer la demanda realista y alcanzable en el segmento identificado. Este enfoque pragmático facilitará la planificación y ejecución de estrategias de marketing y operativas.

### **3.7 Instrumentos:**

Se utilizarán varios instrumentos para recopilar datos, entre ellos:

- Cuestionarios estructurados para empresas y organizaciones.
- Entrevistas en profundidad con responsables de compras y decisores clave.
- Análisis de datos secundarios de informes de la industria y estudios de mercado existentes.

### **3.8 Resultados:**

Los resultados se presentarán de manera clara y estructurada, incluyendo:

Análisis de la segmentación del mercado objetivo.

Evaluación de la competencia.

Datos cuantitativos sobre preferencias de diseño, calidad percibida y precio.

Estimaciones de demanda (TAM-SAM-SOM).

El estudio de mercado realizado para JEC Confecciones proporciona una visión integral y fundamentada que respalda la entrada y consolidación exitosa de la empresa en el sector de uniformes corporativos en Chile. A través de objetivos específicos cuidadosamente delineados, la investigación se centró en comprender los factores clave que influyen en la demanda, las necesidades de los clientes, la competencia local, el impacto ambiental y las oportunidades para la sostenibilidad. Una estimación de la demanda a través de los métodos TAM, SAM y SOM nos proporcionaría una perspectiva completa del potencial del mercado, identificando el tamaño total, la porción alcanzable y la porción realmente obtenible. Este enfoque permitiría JEC Confecciones ajustar estrategias y recursos de manera precisa para maximizar su participación efectiva en el mercado.

En conclusión, este estudio de mercado equipa a JEC Confecciones con información estratégica clave para la toma de decisiones informadas. La empresa puede

capitalizar las oportunidades identificadas, abordar los desafíos, diferenciarse en el mercado y avanzar hacia la implementación de prácticas de mejora y diferenciación. La entrada al mercado se realizaría con un enfoque sólido respaldado por una comprensión profunda y cuantificada de las dinámicas del mercado de uniformes corporativos. Y alineado al plan financiero nos proyectara si realmente este proyecto tiene prefactibilidad para ser realizado

- Conclusiones sobre la aceptación del mercado y oportunidades identificadas.

Este capítulo proporcionará información esencial para fundamentar la toma de decisiones en la creación y desarrollo de JEC Confecciones, asegurando una comprensión profunda del entorno de mercado y las oportunidades disponibles.

## **CAPÍTULO 4: PROYECTO**

### **4.1 Descripción del negocio**

JEC Confecciones busca ser una empresa pionera en la industria de la ropa corporativa, especializándose en la venta de uniformes corporativos de alta calidad con un enfoque distintivo en sostenibilidad y personalización. Ubicada en Chile, como casa matriz en la comuna de Cerrillos la empresa se destaca por importar prendas terminadas desde Asia y China, incorporando un valor agregado al realizar el bordado del logo y el maquilado para satisfacer las necesidades específicas de sus clientes.

La visión de JEC Confecciones se alinea con las demandas del mercado actual y las expectativas, respondiendo proactivamente a los desafíos de la industria textil. La empresa busca potenciar la identidad corporativa de sus clientes, reconociendo la importancia estratégica de los uniformes como herramientas de distinción y visibilidad en sus respectivos sectores.

La propuesta de valor de JEC Confecciones se fundamenta en cuatro pilares principales. En primer lugar, la venta de ropa textil de excelente calidad, asegurando prendas duraderas y estéticamente atractivas. Además, la empresa ofrece un servicio de despacho a nivel nacional, garantizando la accesibilidad de sus productos a clientes en todo Chile. La capacidad de maquilado proporciona una

personalización única, permitiendo la individualización de cada prenda para reflejar la identidad específica de cada empresa.

Un aspecto crucial de la propuesta de valor es la implementación de la Ley 20.920 de Responsabilidad Extendida del Productor (REP), demostrando el compromiso de JEC Confecciones con la sostenibilidad ambiental y el cumplimiento de regulaciones. La empresa no solo cumple con las normativas del ISP, sino que también anticipa y adapta sus prácticas a las regulaciones futuras, posicionándola como líder en responsabilidad empresarial.

JEC Confecciones no solo busca satisfacer las necesidades inmediatas del mercado de uniformes corporativos, sino que también proyecta una visión a largo plazo, priorizando la calidad, la sostenibilidad y la personalización para consolidarse como referente en la industria.

### **Visión**

La visión de JEC Confecciones trasciende la idea convencional de ser simplemente una empresa de venta de uniformes corporativos. La empresa aspira a ser un agente de cambio en la industria textil, liderando la transformación hacia un paradigma más sostenible, ético y centrado en el cliente. La visión de JEC Confecciones se construye sobre los cimientos de la innovación, la excelencia y la responsabilidad social, buscando no solo satisfacer las necesidades presentes de sus clientes, sino también anticipar y modelar las expectativas del mercado y la sociedad.

En el núcleo de la visión de JEC Confecciones se encuentra la aspiración de ser reconocida como la empresa pionera en la introducción de prácticas sostenibles en la producción y comercialización de uniformes corporativos en Chile. La empresa se visualiza como un referente en la implementación de tecnologías y procesos respetuosos con el medio ambiente, estableciendo un estándar elevado para la industria. La visión abarca la adopción de tecnologías sostenibles en la infraestructura de la planta de producción en Cerrillos, con el objetivo de garantizar una producción eficiente y ecoamigable.

JEC Confecciones busca ser reconocida no solo por la calidad de sus productos,

sino por su capacidad para personalizar y potenciar la identidad corporativa de sus clientes. La visión se extiende a posicionar a la empresa como un socio estratégico esencial para las empresas que buscan no solo uniformes de alta calidad, sino también una asociación que agrega valor a su marca. La empresa aspira a ser una fuerza impulsora en la evolución del concepto de moda corporativa, trascendiendo la idea tradicional de prendas estándar para convertirse en una expresión auténtica de la identidad única de cada cliente.

La visión de JEC Confecciones se proyecta hacia el futuro, anticipando y abrazando las demandas cambiantes del mercado y las regulaciones gubernamentales. La empresa se ve a sí misma como líder en la adaptación y anticipación de normativas ambientales y laborales, siendo no solo cumplidora, sino también promotora de estándares más elevados en la industria. La entrada en vigencia de la ley REP en octubre de 2023 se percibe como una oportunidad para reforzar el compromiso de JEC Confecciones con la sostenibilidad ambiental y la gestión responsable de los desechos textiles.

La ética empresarial y la responsabilidad social son elementos centrales en la visión de JEC Confecciones. La empresa se imagina como un modelo a seguir en la erradicación de la explotación laboral en la industria textil, fomentando condiciones laborales justas y éticas tanto en su operación interna como en toda su cadena de suministro. La visión abarca la colaboración con proveedores que comparten los mismos valores éticos y sostenibles, contribuyendo así a elevar los estándares de toda la industria.

En resumen, la visión de JEC Confecciones es ser la líder indiscutible en la industria de uniformes corporativos en Chile, destacándose por su compromiso inquebrantable con la sostenibilidad, la innovación, la excelencia en el servicio al cliente y la responsabilidad social. La empresa aspira a ser más que un proveedor de uniformes, buscando ser un motor de cambio positivo en la industria textil y un referente para otras empresas que buscan adoptar prácticas sostenibles y éticas.

### **Misión**

La misión de JEC Confecciones se fundamentará en su compromiso inquebrantable de ser líder en la industria textil de uniformes corporativos, ofreciendo productos de

alta calidad, sostenibles y éticamente producidos. La empresa se esfuerza por ser reconocida no solo como un proveedor de uniformes, sino como un socio estratégico para sus clientes, aportando significativamente a la identidad corporativa, la sostenibilidad ambiental y la responsabilidad social en el ámbito empresarial.

En el corazón de la misión de JEC Confecciones se encuentra la convicción de que la moda corporativa va más allá de prendas de vestir; es una expresión de la identidad y los valores de una empresa. Por lo tanto, la empresa se comprometerá a potenciar la identidad corporativa de sus clientes, proporcionando uniformes corporativos de alta calidad que no solo cumplan con los estándares de moda y confort, sino que también reflejen la esencia única de cada cliente. La personalización a través del bordado del logo y el maquilado de la prenda se convierte en una manifestación tangible de la individualidad de cada empresa.

Además de buscar la excelencia en la identidad corporativa, JEC Confecciones abraza un compromiso profundo con la sostenibilidad ambiental. La empresa reconoce y aborda los desafíos medioambientales de la industria textil, comprometiéndose a reducir su huella de carbono y gestionar responsablemente los desechos textiles. La implementación de un sistema de reciclaje al final de la vida útil de los uniformes corporativos es una manifestación concreta de este compromiso, contribuyendo a la economía circular y minimizando el impacto ambiental negativo.

La ética y la responsabilidad laboral son pilares fundamentales de la misión de JEC Confecciones. La empresa se posiciona en contra de la explotación laboral en la industria textil, asumiendo la responsabilidad de garantizar condiciones laborales justas, tanto en su propia operación como en colaboración con proveedores externos. Este compromiso va más allá del cumplimiento de las normativas; busca elevar los estándares éticos y sociales de toda la industria, estableciendo a JEC Confecciones como un referente en prácticas laborales responsables.

En resumen, la misión de JEC Confecciones es ser la opción preferida para empresas que buscan uniformes corporativos de alta calidad, sostenibles y éticamente producidos. La empresa se esfuerza por ser un socio estratégico que no solo satisface las necesidades de moda corporativa, sino que también contribuye de manera significativa a la identidad corporativa, la sostenibilidad ambiental y la responsabilidad social de sus clientes. Con una visión clara y un compromiso firme,

JEC Confecciones busca liderar el camino hacia una industria textil más ética, sostenible y orientada al en Chile

### **Valores**

Los valores fundamentales de JEC Confecciones están arraigados en la búsqueda constante de la excelencia, la sostenibilidad, la ética empresarial y la responsabilidad social. Estos valores sirven como la brújula moral que guía cada acción y decisión de la empresa, reflejando su compromiso no solo con el éxito empresarial, sino también con el impacto positivo en el medio ambiente, la sociedad y sus colaboradores.

### **Excelencia:**

La excelencia es un pilar fundamental en la cultura de JEC Confecciones. La empresa se esfuerza por ofrecer productos y servicios de la más alta calidad en cada aspecto de su operación. Desde la importación de las prendas hasta el proceso de bordado y maquilado, JEC Confecciones busca la perfección en cada detalle. Este compromiso con la excelencia se extiende a la atención al cliente, la eficiencia operativa y la innovación constante para mantenerse a la vanguardia de la industria textil. La empresa entiende que la excelencia no es un destino, sino un viaje continuo de mejora y superación.

### **Sostenibilidad:**

La sostenibilidad es un valor central que impulsa la visión y la misión de JEC Confecciones. La empresa reconoce la importancia de minimizar su impacto ambiental y contribuir positivamente a la salud del planeta. Desde la importación de prendas hasta la gestión de desechos textiles, JEC Confecciones se compromete a adoptar prácticas sostenibles en todas las fases de su cadena de valor. La implementación de un sistema de reciclaje al final de la vida útil de los uniformes corporativos es un ejemplo tangible de este compromiso, fomentando la economía circular y reduciendo la huella de carbono de la empresa.

### **Ética empresarial:**

La ética empresarial es un valor no negociable para JEC Confecciones. La empresa se opone firmemente a cualquier forma de explotación laboral y se compromete a

garantizar condiciones laborales justas y éticas tanto en su propia operación como en colaboración con proveedores externos. La transparencia, la equidad y el respeto son principios que guían las relaciones internas y externas de la empresa. JEC Confecciones no solo cumple con las normativas laborales, sino que aspira a elevar los estándares éticos y sociales de toda la industria textil en Chile.

### **Responsabilidad social:**

La responsabilidad social es un valor que impulsa a JEC Confecciones a ir más allá de las obligaciones legales y a contribuir de manera significativa al bienestar de la sociedad. La empresa reconoce su papel en la comunidad y busca generar un impacto positivo a través de iniciativas y colaboraciones. Además de garantizar condiciones laborales justas, JEC Confecciones considera las necesidades de la comunidad en la que opera, participando en programas de responsabilidad social corporativa y apoyando causas que promueven la educación y el desarrollo sostenible.

### **Innovación:**

La innovación es un valor que impulsa a JEC Confecciones a estar a la vanguardia de la industria textil. La empresa abraza la creatividad y la mejora continua para ofrecer soluciones innovadoras a las demandas cambiantes del mercado. Desde la implementación de tecnologías sostenibles hasta la personalización de uniformes corporativos, JEC Confecciones busca constantemente maneras de diferenciarse y agregar valor a sus productos y servicios.

Estos valores no solo definen la cultura interna de JEC Confecciones, sino que también guían sus relaciones con clientes, proveedores y la sociedad en general. La empresa se compromete a ser un modelo para seguir en la industria textil, demostrando que es posible alcanzar el éxito empresarial sin comprometer la ética, la sostenibilidad y la responsabilidad social. En resumen, los valores de JEC Confecciones son la base sólida sobre la cual construye su legado como líder en la industria de uniformes corporativos en Chile.

### **4.2 Descripción del producto/servicio:**

En un mundo donde la identidad corporativa y la sostenibilidad se han convertido en

aspectos fundamentales para las empresas modernas, JEC Confecciones se enorgullece de presentar su línea de uniformes corporativos comprometidos con la nueva ley REP, una fusión perfecta de calidad, estilo y responsabilidad ambiental. Nuestra visión va más allá de la simple confección de prendas; aspiramos a ser pioneros en la transformación de la industria textil, integrando prácticas sostenibles y éticas en cada hilo y puntada.

### **Origen y proceso de producción:**

Los uniformes corporativos de JEC Confecciones son el resultado de un proceso meticuloso que comienza en Asia y China, donde seleccionamos cuidadosamente las prendas terminadas que cumplen con nuestros estándares de calidad y sostenibilidad. Importamos directamente, garantizando una cadena de suministro transparente y ética.

### **Características del producto:**

**Materiales sostenibles:** Nos comprometemos a utilizar materiales de alta calidad y respetuosos con el medio ambiente, seleccionando cuidadosamente cada tejido para minimizar nuestro impacto ambiental.

**Diseño personalizado:** Ofrecemos la posibilidad de personalizar cada uniforme con el bordado del logo de la empresa, destacando la identidad corporativa de nuestros clientes. Nuestro equipo de diseño trabaja en estrecha colaboración para plasmar la visión única de cada cliente en cada prenda.

**Durabilidad y confort:** Entendemos la importancia de la durabilidad en el ámbito corporativo. Nuestros uniformes no solo son estéticamente atractivos, sino también cómodos y resistentes al desgaste, asegurando una inversión a largo plazo para nuestros clientes.

**Variedad de estilos:** Desde uniformes formales hasta opciones más casuales, ofrecemos una amplia variedad de estilos para adaptarnos a las necesidades y preferencias de cada empresa. Nuestra gama abarca desde trajes ejecutivos hasta uniformes para personal de servicio.

**Tallas inclusivas:** Reconociendo la diversidad de los equipos corporativos, ofrecemos tallas inclusivas para garantizar que cada empleado se sienta cómodo y representado en su uniforme.

**Compromiso Ambiental:**

En un esfuerzo por abordar los desafíos ambientales de la industria textil, implementamos prácticas sostenibles en todas las etapas de nuestro proceso de producción. Desde la selección de materiales hasta la gestión de residuos, nos esforzamos por reducir nuestra huella de carbono y promover la sostenibilidad ambiental.

**Reciclaje al Final de su Vida Útil:** Nos enorgullece introducir un innovador sistema de reciclaje para nuestros uniformes al final de su vida útil. Animamos a nuestros clientes a devolver los uniformes para un proceso de reciclaje eficiente, cerrando el ciclo y reduciendo la generación de desechos textiles.

**Gestión Responsable de Residuos:** Nos comprometemos a gestionar de manera responsable los residuos textiles, minimizando la cantidad de desechos que llegan a los vertederos y optando por soluciones que promuevan la reutilización y el reciclaje.

**Ética y Responsabilidad Laboral:**

En JEC Confecciones, consideramos que la ética y la responsabilidad laboral son fundamentales para nuestro éxito. No solo garantizamos condiciones laborales justas en nuestras operaciones, sino que también extendemos este compromiso a nuestros proveedores externos.

**Colaboración con Proveedores Éticos:** Establecemos relaciones sólidas con proveedores que comparten nuestra visión ética y sostenible. Exigimos prácticas laborales justas y nos aseguramos de que cada trabajador involucrado en la producción de nuestros uniformes sea tratado con respeto y equidad.

**Transparencia en la Cadena de Suministro:** Creemos en la transparencia total en nuestra cadena de suministro. Publicamos información sobre nuestras prácticas laborales y trabajamos en estrecha colaboración con organizaciones externas para auditar y mejorar continuamente nuestras condiciones laborales.

En resumen, los uniformes corporativos sostenibles de JEC Confecciones representan más que simples prendas de vestir; encarnan un compromiso profundo con la calidad, la sostenibilidad y la ética empresarial. Al elegir nuestros uniformes,

las empresas no solo invierten en la representación de su identidad corporativa, sino que también contribuyen activamente a un futuro más sostenible y ético en la industria textil. En JEC Confecciones, creemos que la moda puede ser tanto una expresión de identidad como una fuerza positiva para el cambio, y estamos orgullosos de liderar ese cambio en el mercado de uniformes corporativos.

### **4.3 Objetivos estratégicos generales y específicos**

La creación y consolidación de JEC Confecciones como una empresa dedicada a la venta de uniformes corporativos sostenibles demanda una estrategia clara y enfocada. Estos objetivos estratégicos abordan tanto las demandas del mercado como los desafíos inherentes a la industria textil, estableciendo la base para el éxito a largo plazo.

#### **Objetivo estratégico general:**

Establecer los factores críticos de éxito para la creación de una empresa de venta de uniformes corporativos sostenible y comprometida con el medio ambiente y la reducción de la huella de carbono.

Este objetivo general refleja la visión integral de JEC Confecciones, que va más allá de la simple venta de uniformes. Buscamos no solo ser líderes en el mercado de uniformes corporativos, sino también destacar como una empresa comprometida con la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental. Este compromiso es esencial para posicionarnos como referentes en una industria que enfrenta crecientes demandas de prácticas empresariales sostenibles.

#### **Objetivos estratégicos específicos:**

##### **Identificación de factores de demanda del mercado:**

Analizar y comprender los factores que influyen en la demanda de uniformes corporativos en Chile, centrándose especialmente en las necesidades de las empresas de gran tamaño.

Acciones: Realizar estudios de mercado para identificar las preferencias y requisitos específicos de los clientes corporativos.

Entrevistar a empresas líderes para comprender sus expectativas y desafíos en cuanto a uniformes corporativos.

Analizar tendencias y cambios en la demanda del mercado para ajustar la oferta de

productos de manera proactiva.

### **Evaluación de la competencia:**

Evaluar la competencia en el mercado de uniformes corporativos en Chile, con un enfoque en la Región Metropolitana de Santiago, identificando fortalezas y debilidades de los competidores.

Acciones: Realizar análisis competitivos detallados, evaluando la calidad, precios y servicios ofrecidos por competidores clave.

Identificar brechas en la oferta de la competencia y áreas donde JEC Confecciones puede destacar.

Establecer estrategias para diferenciar nuestra oferta en el mercado competitivo.

### **Análisis del impacto ambiental:**

Analizar el impacto ambiental de la producción y venta de uniformes corporativos en Chile, identificando oportunidades para reducir la huella de carbono.

Acciones: Evaluar el ciclo de vida completo de nuestros productos para identificar áreas de mejora en términos de sostenibilidad.

Colaborar con expertos en sostenibilidad para implementar prácticas más ecológicas en la producción y distribución.

Investigar y adoptar tecnologías más limpias y materiales sostenibles en el proceso de confección.

### **Desarrollo de prácticas sostenibles:**

Desarrollar un plan de implementación de prácticas sostenibles en todas las áreas de la empresa para reducir el impacto ambiental y cumplir con regulaciones ambientales.

Acciones: Implementar procesos de reciclaje al final de la vida útil de los uniformes, promoviendo una economía circular.

Establecer metas cuantificables para la reducción de residuos y la disminución de la huella de carbono.

Capacitar al personal en prácticas sostenibles y fomentar una cultura empresarial comprometida con la responsabilidad ambiental.

### **Alcance y Limitaciones:**

Estos objetivos estratégicos se centran en la creación de valor a través de la comprensión profunda del mercado, la diferenciación competitiva, la sostenibilidad ambiental y la implementación de prácticas empresariales éticas. Sin embargo, se reconoce que existen límites y desafíos, como presupuestos iniciales limitados, regulaciones del ISP, y restricciones temporales y de recursos humanos. La empresa buscará superar estas limitaciones mediante colaboraciones proactivas con organizaciones gubernamentales y no gubernamentales enfocadas en proyectos sostenibles.

#### **Criterios de éxito:**

Los criterios de éxito estarán basados en la satisfacción del cliente, el cumplimiento de plazos y normativas, y la consecución de una cuota de mercado sostenible y ética. La flexibilidad y adaptabilidad ante cambios en el mercado y en las demandas sostenibles también serán indicadores clave de éxito.

Se establecerá un proceso estructurado para evaluar y aprobar cambios, comunicando eficazmente a los stakeholders y adaptándose a las evoluciones del mercado y las demandas sostenibles. Este enfoque garantizará que JEC Confecciones mantenga su posición como líder en sostenibilidad y excelencia empresarial en el mercado de uniformes corporativos en Chile.

#### **4.4 Estrategia empresarial**

La estrategia empresarial de JEC Confecciones está diseñada para posicionarse dentro del mercado nacional con un 5% de participación en la venta de uniformes corporativos en Chile. Para lograr este objetivo, se han delineado diversas estrategias empresariales que abarcan desde la diferenciación en el mercado hasta la sostenibilidad ambiental y la excelencia en el servicio al cliente. A continuación, se detallan algunas de las estrategias clave:

#### **Diferenciación del producto:**

**Enfoque en la sostenibilidad:** JEC Confecciones se diferenciará en el mercado mediante la oferta de uniformes corporativos y responsabilidad en la baja de la huella de carbono al reciclar los uniformes que desechan las empresas. La sostenibilidad se convertirá en un punto central de su propuesta de valor.

**Personalización y diseño:** La capacidad de personalizar cada uniforme con el bordado del logo de la empresa brinda a JEC Confecciones una ventaja competitiva. El equipo de diseño trabajará estrechamente con los clientes para crear uniformes que no solo cumplan con estándares, sino que también reflejen la identidad única de cada empresa.

**Desarrollo de relaciones estratégicas:**

**Colaboración con proveedores:** Establecer relaciones sólidas con proveedores éticos en Asia y China garantizará que las materias primas y las prendas terminadas cumplan con los estándares de sostenibilidad y ética de JEC Confecciones.

**Alianzas con organizaciones sostenibles:** Colaborar con organizaciones dedicadas a la sostenibilidad y la responsabilidad social fortalecerá la posición de JEC Confecciones como líder en prácticas empresariales sostenibles. Estas alianzas también pueden proporcionar acceso a subsidios y recursos adicionales.

**Enfoque en el cliente**

**Experiencia de Servicio Diferenciada:** Más allá de ofrecer productos de alta calidad, JEC Confecciones se esforzará por brindar una experiencia de servicio al cliente excepcional. El equipo estará capacitado para comprender las necesidades específicas de cada cliente y ofrecer soluciones personalizadas.

**Comunicación Transparente:** La transparencia será clave en la relación con los clientes. La empresa comunicará claramente sus prácticas sostenibles, desde la selección de materiales hasta la gestión de residuos, construyendo confianza y lealtad entre los clientes corporativos.

**Gestión de riesgos y cumplimiento normativo:**

**Monitoreo constante de cambios regulatorios:** JEC Confecciones se compromete a estar al tanto de las regulaciones ambientales y del mercado textil. Un equipo dedicado se encargará de monitorear cambios en las normativas y adaptar las operaciones de la empresa en consecuencia.

Estas estrategias empresariales están diseñadas para trabajar de manera sinérgica, creando una propuesta de valor integral para los clientes y estableciendo a JEC Confecciones como un referente en la industria de uniformes corporativos. La visión a largo plazo es no solo cumplir con las demandas del mercado actual, sino anticipar y liderar la evolución hacia prácticas empresariales más sostenibles en el futuro.

## **4.5 Análisis interno**

### **Aplicación del modelo de cadena de valor**

La aplicación del modelo de cadena de valor en JEC Confecciones es esencial para comprender y optimizar las actividades empresariales desde la adquisición de materias primas hasta la entrega del producto final. Este modelo, propuesto por Michael Porter, desglosa las actividades de una empresa en una serie de procesos interrelacionados que añaden valor al producto o servicio. A continuación, se describe la aplicación del modelo de cadena de valor en JEC Confecciones:

#### **Infraestructura de la empresa:**

JEC Confecciones establecerá una infraestructura sólida que respalde todas las operaciones. Esto incluirá la evaluación y mejora constante en el taller de producción en Cerrillos, asegurando que la infraestructura sea eficiente. Además, se gestionarán los permisos municipales para poder funcionar con todas las normativas de la ley. También se implementarán sistemas de información para optimizar la gestión de la cadena de suministro y la relación con los clientes.

#### **Gestión de Recursos Humanos:**

La empresa se comprometerá a contar con un equipo capacitado y comprometido. Se proporcionarán programas de formación en gestión, producción, maquilado y bordado además de prácticas sostenibles, asegurando que los empleados estén alineados con la visión y valores de la empresa. La gestión de recursos humanos también incluirá la colaboración con proveedores y la promoción de condiciones laborales éticas en toda la cadena de valor y orientado al servicio al cliente.

#### **Desarrollo tecnológico:**

JEC Confecciones buscará constantemente innovaciones tecnológicas que mejoren la sostenibilidad y eficiencia operativa. Desde la implementación de maquinaria más eficiente hasta la exploración de nuevas tecnologías de producción sostenible, el desarrollo tecnológico será una parte integral de la estrategia empresarial, implementando sistema de compras, y de inventarios además de encuestas de servicio.

#### **Adquisiciones:**

Se establecerán relaciones sólidas con proveedores Asia y China. La selección cuidadosa de materias primas y la evaluación constante de la cadena de suministro asegurarán la calidad y sostenibilidad de los productos importados.

**Logística de entrada:**

Se implementarán sistemas eficientes para la recepción, almacenamiento y distribución de las prendas importadas. La optimización de procesos reducirá costos y tiempos de entrega, mejorando la competitividad en el mercado.

**Operaciones:**

Las operaciones se centrarán en la importación hasta el bordado y maquilado de prendas, se buscará la eficiencia y la reducción del impacto ambiental. La innovación en procesos permitirá una producción más limpia y sostenible, cumpliendo con los estándares de calidad y servicio.

**Logística de salida:**

Se desarrollará un sistema de distribución eficiente para entregar los uniformes corporativos de manera oportuna a los clientes. Además, se explorarán opciones de embalaje sostenible para minimizar el impacto ambiental y entrega de certificado según ley Rep.

**Marketing y ventas:**

La estrategia de marketing se centrará en destacar la propuesta de valor única de JEC Confecciones, enfocándose en la sostenibilidad, la personalización y la calidad. Se utilizarán canales de marketing digital y estrategias de relaciones públicas para construir una marca sólida y diferenciada.

**Servicio post venta:**

La atención al cliente será prioritaria, con un enfoque en la personalización y satisfacción del cliente. Se establecerá un servicio postventa para garantizar la durabilidad y calidad continua de los uniformes, fortaleciendo las relaciones a largo plazo con los clientes.

El análisis continuo de la cadena de valor permitirá a JEC Confecciones identificar áreas de mejora y oportunidades de innovación. La empresa se comprometerá a realizar auditorías regulares para evaluar el desempeño ambiental, la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente.

La aplicación del modelo de cadena de valor en JEC Confecciones no solo implica la mejora de procesos, sino también una transformación cultural hacia la sostenibilidad y la responsabilidad empresarial. Al enfocarse en la eficiencia, la calidad y la sostenibilidad, la empresa busca no solo cumplir con las expectativas del mercado actual, sino liderar la evolución hacia prácticas empresariales más sostenibles en la industria de uniformes corporativos.

#### **4.6 Análisis situación estratégica**

##### **Herramienta de planeación estratégica FODA**

Planificación Estratégica con Análisis FODA para JEC Confecciones

La planificación estratégica es fundamental para el éxito sostenido de JEC Confecciones en el mercado de uniformes corporativos. La herramienta principal para evaluar la posición actual y definir la dirección futura es el análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). Este análisis integral permite identificar factores internos y externos que afectan a la empresa, sirviendo como base para la toma de decisiones estratégicas.

##### **Fortalezas:**

##### **Compromiso con la sostenibilidad:**

JEC Confecciones cuenta con una clara fortaleza en su compromiso con la sostenibilidad. La empresa está posicionada para liderar el mercado en la oferta de uniformes corporativos, respondiendo a la creciente demanda de prácticas empresariales éticas y ecológicas.

##### **Personalización y diseño:**

La capacidad de personalizar los uniformes corporativos, incluyendo el bordado del logo, es una ventaja competitiva clave. Esta capacidad agrega valor para los clientes, permitiéndoles destacar su identidad corporativa de manera única.

##### **Relaciones estratégicas con proveedores:**

La empresa busca relaciones sólidas con proveedores éticos en Asia y China. Esta red de proveedores confiables garantiza la calidad de las materias primas y prendas terminadas, respaldando la reputación de JEC Confecciones además de cumplir con la entrega oportuna de volumen de compras

### **Oportunidades:**

#### **Demanda creciente de sostenibilidad:**

La creciente conciencia ambiental y la demanda de productos sostenibles representan una oportunidad significativa para JEC Confecciones. La empresa puede capitalizar esta tendencia al ofrecer un servicio que se estable en la ley 20920, REP.

#### **Colaboraciones con organizaciones sostenibles:**

La posibilidad de establecer alianzas con organizaciones dedicadas a la sostenibilidad abre puertas para obtener apoyo adicional, acceso a subsidios y recursos, y refuerza la credibilidad de JEC Confecciones.

### **Debilidades:**

#### **Presupuesto inicial limitado:**

Un presupuesto inicial limitado puede ser una limitación para la implementación rápida de tecnologías y procesos más sostenibles. Esto requiere una gestión financiera cuidadosa y la búsqueda de oportunidades de financiamiento.

#### **Dependencia de proveedores externos:**

Aunque las relaciones con proveedores son una fortaleza, la dependencia de proveedores externos también puede ser una debilidad. Cualquier interrupción en la cadena de suministro podría afectar negativamente las operaciones.

#### **Tiempo de producción para bordados:**

El tiempo requerido para el bordado personalizado puede ser una limitación, especialmente en volúmenes altos de producción. La empresa debe optimizar este proceso para cumplir con plazos de entrega exigentes.

### **Amenazas:**

#### **Cambios en las regulaciones políticas:**

Cambios en las regulaciones políticas podrían impactar significativamente las operaciones de JEC Confecciones. La empresa debe monitorear de cerca las tendencias regulatorias y ajustarse proactivamente para cumplir con los estándares.

#### **Competencia en el mercado de uniformes corporativos:**

La competencia en el mercado de uniformes corporativos es alta porque no existe diferenciación para mantener su posición.

**Inestabilidad Económica Global:**

La inestabilidad económica global, especialmente en las regiones de proveedores, podría afectar los costos y la disponibilidad de materias primas. La empresa debe tener estrategias de mitigación de riesgos para abordar estas amenazas potenciales.

**Estrategias propuestas:**

**Aprovechamiento de fortalezas:** fortalecer el compromiso con la sostenibilidad mediante la inversión en tecnologías y procesos más ecológicos.

Continuar personalizando uniformes y ofreciendo servicios de diseño exclusivos para diferenciarse en el mercado.

Aprovechamiento de oportunidades: Aumentar la conciencia de la marca a través de campañas de marketing centradas en la sostenibilidad.

Explorar colaboraciones con organizaciones sostenibles para ampliar el impacto y recursos.

**Superación de debilidades:** Buscar financiamiento adicional a través de programas de apoyo a empresas sostenibles y colaboraciones.

Optimizar procesos de producción para reducir los tiempos de entrega y mejorar la eficiencia.

**Mitigación de amenazas:** Establecer un equipo de gestión de riesgos para monitorear y anticipar cambios en las regulaciones ambientales.

Diversificar fuentes de proveedores y mantener relaciones sólidas para mitigar riesgos de interrupción en la cadena de suministro.

La planificación estratégica basada en el análisis FODA proporciona una guía sólida para JEC Confecciones. Aprovechando sus fortalezas, capitalizando oportunidades, abordando debilidades y mitigando amenazas, la empresa puede desarrollar una estrategia sostenible y sólida. La ejecución eficaz de estas estrategias permitirá a JEC Confecciones posicionarse como líder en el mercado de uniformes corporativos sostenibles en Chile.

## **Ventajas competitivas tangibles e intangibles**

Las ventajas competitivas, tanto tangibles como intangibles, son elementos clave que diferencian a una empresa y le permiten destacarse en su industria. En el caso de JEC Confecciones, que se enfoca en la venta de uniformes corporativos, estas ventajas son fundamentales para su éxito en un mercado cada vez más consciente de la sostenibilidad. A continuación, se exploran las ventajas competitivas tangibles e intangibles que pueden impulsar la posición de JEC Confecciones:

### **Ventajas competitivas tangibles**

**Procesos de producción eficientes:** JEC Confecciones se esfuerza por implementar procesos de producción eficientes. La optimización de la cadena de suministro, la selección cuidadosa de materias primas y la eficiencia en la fabricación son ventajas tangibles que se traducen en costos operativos más bajos.

**Relaciones estratégicas con proveedores:** La empresa ha establecido relaciones sólidas con proveedores en Asia y China. Esta ventaja tangible asegura un suministro constante de materias primas de alta calidad. La confiabilidad en la cadena de suministro contribuye a la consistencia en la calidad del producto final.

**Tecnología de bordado y maquilado de vanguardia:** La inversión en tecnología de bordado y maquilado permite a JEC Confecciones ofrecer servicios de personalización de alta calidad. Esta ventaja tangible se traduce en productos finales distintivos y personalizados que satisfacen las necesidades específicas de cada cliente corporativo además de una experiencia que cumple con los requerimientos solicitados de personalización en el servicio.

**Certificaciones de sostenibilidad y aplicación ley 20920:** Obtener certificaciones reconocidas de sostenibilidad, como aquellas que validan prácticas éticas y respetuosas con el medio ambiente, se convierte en una ventaja tangible. Estas certificaciones no solo cumplen con las expectativas del mercado, sino que también respaldan el compromiso de JEC Confecciones con la sostenibilidad.

### **Ventajas Competitivas Intangibles:**

**Marca y reputación sostenible:** La percepción positiva del público hacia la ética empresarial y la sostenibilidad de JEC Confecciones contribuye a la lealtad del cliente y a la preferencia de compra.

**Capacidad de innovación:** La capacidad de JEC Confecciones para innovar, ya sea en la implementación de tecnologías sostenibles o en el diseño de uniformes corporativos personalizados, es una ventaja intangible clave. La innovación constante permite a la empresa adaptarse a las tendencias del mercado y diferenciarse de la competencia.

**Compromiso ético y responsabilidad social:** El compromiso de JEC Confecciones con prácticas éticas y responsabilidad social es una ventaja intangible que resuena con los clientes. La preocupación por las condiciones laborales, el respeto al medio ambiente y el cumplimiento de normativas éticas generan confianza y lealtad.

**Experiencia del cliente y relaciones a largo plazo:** La creación de una experiencia de cliente excepcional es una ventaja intangible que va más allá del producto. La atención personalizada, la transparencia y la resolución efectiva de problemas contribuyen a relaciones a largo plazo con los clientes corporativos.

**Conexión emocional con la identidad corporativa:** La capacidad de JEC Confecciones para crear uniformes corporativos que no solo cumplen con estándares éticos, sino que también reflejan la identidad única de cada empresa cliente, genera una conexión emocional. Esta conexión intangible fortalece la relación entre la marca y el cliente.

**Síntesis y estrategias:** La combinación de ventajas tangibles e intangibles posiciona a JEC Confecciones como una empresa líder en uniformes corporativos. Para maximizar estas ventajas, la empresa debe:

Continuar invirtiendo en tecnologías sostenibles para mantener procesos eficientes y ecológicos.

Reforzar relaciones con proveedores éticos y explorar oportunidades de colaboración.

Capitalizar la marca y reputación sostenible mediante estrategias de marketing y comunicación.

Fomentar la cultura de innovación para adaptarse rápidamente a cambios en el mercado y las tendencias.

Mantener un compromiso constante con la ética empresarial y la responsabilidad social.

La combinación estratégica de estas ventajas tangibles e intangibles fortalecerá la posición competitiva de JEC Confecciones y la consolidará como un referente en la industria de uniformes corporativos sostenibles.

## **4.7 Propuesta de modelo CANVAS para el modelo de negocio**

### **Propuesta de Valor**

La propuesta de valor de JEC Confecciones se fundamenta en ofrecer a sus clientes una experiencia integral en la adquisición de uniformes corporativos, destacando por la calidad excepcional de sus productos, la amplitud de su alcance geográfico, la capacidad de maquilado, la eficiencia en los tiempos de entrega y la plena adhesión a la legislación ambiental, específicamente la Ley 20920 de Responsabilidad Extendida del Productor (REP).

En primer lugar, la venta de ropa textil de excelente calidad constituye el pilar central de la propuesta de valor de JEC Confecciones. La empresa se compromete a proporcionar uniformes corporativos que no solo cumplen con los más altos estándares de calidad en términos de durabilidad y diseño, sino que también reflejan la identidad y valores de las empresas clientes. La calidad excepcional de los productos se convierte en un diferenciador clave en un mercado donde la durabilidad y la estética son elementos cruciales.

La propuesta de valor se extiende a la oferta de despacho a todo Chile, lo que brinda a los clientes la conveniencia de acceder a los productos de JEC Confecciones en cualquier parte del país. Este alcance geográfico amplio no solo facilita el acceso a los uniformes corporativos, sino que también posiciona a la empresa como una opción integral y accesible para empresas de diversos tamaños y ubicaciones.

La capacidad de maquilado representa otro componente esencial de la propuesta de valor. JEC Confecciones se destaca por ofrecer la personalización de uniformes mediante el bordado del logo de la empresa o cualquier otro detalle específico. Esta capacidad de adaptación y personalización refuerza la identidad corporativa de los clientes y satisface necesidades específicas, contribuyendo a una experiencia única y diferenciada.

La eficiencia en los tiempos de entrega es otro aspecto fundamental de la propuesta de valor. JEC Confecciones se compromete a reducir los plazos de entrega, garantizando que los clientes reciban sus pedidos de manera oportuna. Esta rapidez en el proceso no solo mejora la satisfacción del cliente, sino que también permite a

las empresas contar con los uniformes necesarios en los plazos deseados, optimizando sus operaciones.

Finalmente, la propuesta de valor de JEC Confecciones se alinea con la implementación de la Ley 20920, REP. Esta legislación busca fomentar la responsabilidad extendida del productor, promoviendo la gestión adecuada de residuos textiles y la incorporación de prácticas sostenibles en la industria. La adhesión a esta ley demuestra el compromiso de JEC Confecciones con la sostenibilidad ambiental y su disposición a cumplir con las normativas vigentes, lo que fortalece su posición como empresa responsable y ética.

En resumen, la propuesta de valor de JEC Confecciones se erige sobre los pilares de calidad excepcional, alcance geográfico amplio, capacidad de maquilado, eficiencia en los tiempos de entrega y pleno cumplimiento de la legislación ambiental. Estos elementos combinados posicionan a la empresa como un líder en la oferta de uniformes corporativos sostenibles, satisfaciendo las demandas del mercado y contribuyendo a la construcción de una imagen de marca sólida y comprometida.

### **Relación con los clientes**

La propuesta de valor de JEC Confecciones establecerá una relación cercana y comprometida con los clientes, enfocándose en proporcionar una experiencia excepcional en la adquisición de uniformes corporativos. A través de la calidad excepcional de sus productos, la empresa busca no solo satisfacer, sino superar las expectativas de los clientes. La capacidad de personalización mediante maquilado, que incluye el bordado del logo corporativo, fortalece la identidad de la marca del cliente, generando una conexión emocional.

El compromiso con la eficiencia en los tiempos de entrega refleja la importancia que JEC Confecciones otorga a la conveniencia del cliente, asegurando que reciban sus pedidos de manera oportuna. La disposición a despachar a todo Chile amplía el acceso a sus productos, consolidando una relación de confianza y accesibilidad. Además, el cumplimiento riguroso de la legislación ambiental, como la Ley 20920, REP, refuerza la transparencia y la ética empresarial, construyendo una relación de confianza a largo plazo con los clientes que valoran la sostenibilidad. En resumen,

La propuesta de valor de JEC Confecciones se centra en establecer una relación sólida y colaborativa con los clientes, brindándoles no solo productos de alta calidad, sino una experiencia integral que responde a sus necesidades y valores.

### **Segmento de clientes**

La propuesta de valor de JEC Confecciones se enfoca en satisfacer las necesidades específicas del segmento de clientes de confección de ropa corporativa, dirigido tanto a pequeñas y medianas empresas (pymes) como a grandes corporativos a nivel nacional. Para las pymes, JEC ofrece soluciones accesibles y flexibles, adaptándose a sus requisitos particulares y contribuyendo a fortalecer su identidad corporativa. La propuesta destaca por la capacidad de maquilado, permitiendo la personalización de uniformes con el bordado del logo de la empresa.

Para las grandes empresas, JEC Confecciones ofrece un servicio integral, proporcionando uniformes corporativos de alta calidad y sostenibles. La eficiencia en los tiempos de entrega y la capacidad de despacho a nivel nacional aseguran que estas empresas reciban sus pedidos de manera oportuna, independientemente de su ubicación geográfica. Además, la alineación con la legislación ambiental, como la Ley 20920, REP, refuerza el compromiso de JEC con las prácticas sostenibles, atractivo para empresas que valoran la responsabilidad ambiental. En resumen, la propuesta de valor de JEC Confecciones adapta su enfoque para atender las necesidades específicas de un amplio espectro de clientes corporativos, ofreciendo soluciones personalizadas y sostenibles a nivel nacional.

### **Canales**

La propuesta de valor de JEC Confecciones se destaca por su diversidad de canales, diseñados para brindar una accesibilidad óptima a sus clientes corporativos. Al adoptar un enfoque de venta B2B (business-to-business), JEC busca posicionarse como un socio estratégico para empresas, ofreciendo soluciones personalizadas y sostenibles en la confección de ropa corporativa. Este canal B2B facilita la atención a pymes y grandes corporativos, adaptándose a las necesidades específicas de cada cliente.

La presencia en tiendas físicas representa otro canal clave. Este enfoque permite a JEC Confecciones establecer una conexión directa con los clientes, brindando la

oportunidad de experimentar físicamente la calidad de los productos y recibir asesoramiento personalizado. Esta se realizaría en el taller ubicado en la comuna de Cerrillos.

La venta web complementa la estrategia, proporcionando a los clientes una plataforma conveniente y accesible para realizar pedidos en línea. Este canal web no solo amplía el alcance nacional de JEC Confecciones, permitiendo despachos a todo el país, sino que también mejora la experiencia del cliente al ofrecer un proceso de compra ágil y seguro.

La combinación de estos canales ofrece a los clientes la flexibilidad de elegir el método de compra que mejor se adapte a sus preferencias y necesidades. Desde la atención personalizada del canal B2B hasta la experiencia física en tiendas y la conveniencia de la venta web, JEC Confecciones se esfuerza por garantizar que cada cliente encuentre un canal que satisfaga sus expectativas y facilite el acceso a uniformes corporativos de alta calidad y sostenibles.

### **Aliados claves**

Los aliados clave de JEC Confecciones desempeñan un papel fundamental en la ejecución exitosa de su propuesta de valor, centrada en la confección de uniformes corporativos y de alta calidad. Los proveedores de materias primas son esenciales para garantizar que JEC obtenga insumos de calidad, sostenibles y éticos. La relación con estos proveedores asegura la consistencia en la calidad de los productos finales, alineándose con los estándares de la empresa.

La colaboración con proveedores internacionales de ropa de trabajo representa otro pilar estratégico. Estos aliados facilitan la importación directa de prendas terminadas desde Asia y China, optimizando los procesos y asegurando la disponibilidad de una variedad de opciones de ropa de trabajo. Esta asociación no solo diversifica la oferta de productos, sino que también permite a JEC Confecciones mantenerse actualizada con las últimas tendencias y estándares internacionales en la industria textil.

La relación cercana y colaborativa con estos aliados clave contribuye a la flexibilidad y capacidad de respuesta de JEC Confecciones ante las demandas del mercado. La confiabilidad en la cadena de suministro, la transparencia en las prácticas comerciales y la búsqueda conjunta de la sostenibilidad son elementos que fortalecen la propuesta de valor de la empresa. En resumen, los aliados clave de JEC Confecciones son esenciales para garantizar la calidad, sostenibilidad y

diversidad de su oferta de uniformes corporativos, respaldando así su compromiso con la excelencia y la responsabilidad empresarial.

### **Actividades claves**

Las actividades clave de JEC Confecciones, centradas en logística y atención al cliente, son esenciales para respaldar su propuesta de valor enfocada en la venta de uniformes corporativos y de alta calidad.

La logística eficiente se elige como una actividad crucial. Desde la importación de prendas terminadas hasta la entrega final al cliente, JEC Confecciones se compromete a optimizar cada paso de la cadena de suministro. La coordinación precisa con proveedores internacionales, el manejo eficiente de inventarios y la distribución ágil a nivel nacional aseguran tiempos de entrega reducidos y la disponibilidad constante de productos. Esta eficiencia logística no solo mejora la satisfacción del cliente al recibir pedidos puntualmente.

La atención al cliente es otra actividad clave que respalda la propuesta de valor de JEC Confecciones. El compromiso con la excelencia en el servicio implica una comunicación clara y efectiva, así como la disposición para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes. Desde la personalización de uniformes hasta la resolución proactiva de consultas y problemas, la atención al cliente es un diferenciador clave. Además, esta actividad contribuye a construir relaciones a largo plazo, fomentando la lealtad del cliente y la recomendación positiva.

En conjunto, estas actividades clave aseguran la coherencia entre la oferta de JEC Confecciones y las expectativas del cliente. La logística eficiente y la atención al cliente excepcional no solo respaldan la propuesta de valor actual, sino que también sientan las bases para el crecimiento sostenible y la consolidación de la marca en la industria de uniformes corporativos.

### **Recursos Claves**

Los recursos clave de JEC Confecciones serán la tienda física, la búsqueda de una marca consolidada, maquinarias especializadas y la presencia en línea a través de la página web, respaldan de manera integral su propuesta de valor centrada en la venta de uniformes corporativos.

La tienda física proporciona un espacio tangible donde los clientes pueden experimentar la calidad de los productos y recibir asesoramiento personalizado. Esta presencia física fortalece la conexión con los clientes locales y contribuye a la percepción positiva de la marca.

La marca de JEC Confecciones es un recurso clave que representa la reputación, valores y compromisos de la empresa. La construcción de una marca sólida refuerza la confianza del cliente y destaca la propuesta de valor centrada en la calidad y la sostenibilidad.

Las maquinarias especializadas son esenciales para la personalización de uniformes, incluyendo el bordado del logo corporativo. Estas herramientas permiten la adaptabilidad y la capacidad de ofrecer productos únicos, fortaleciendo la propuesta de valor centrada en la diferenciación.

La presencia en línea a través de la página web amplía el alcance nacional, facilita la conveniencia del cliente y complementa la estrategia. Este recurso clave garantiza una experiencia de compra ágil y segura, alineada con la propuesta de valor centrada en la accesibilidad y eficiencia.

En conjunto, estos recursos clave permiten a JEC Confecciones ofrecer uniformes corporativos sostenibles de alta calidad, respaldando así su propuesta de valor y contribuyendo a la construcción de una marca sólida y reconocida en la industria.

### **Estructura de costes**

La propuesta de valor de JEC Confecciones se sustenta en una estructura de costos cuidadosamente gestionada que garantiza la entrega de uniformes corporativos de alta calidad. La materia prima, como componente clave, refleja el compromiso de la empresa con la adquisición de insumos sostenibles y éticos para la confección de sus productos. La confección, junto con el costo de mano de obra, representa la inversión en la excelencia artesanal y la personalización de cada prenda, destacando la dedicación a la calidad y la adaptabilidad a las necesidades del cliente.

El costo de administración y venta abarca aspectos como la gestión eficiente de la cadena de suministro, la logística y la atención al cliente, asegurando una experiencia integral para los clientes. El capital de trabajo y puesta en marcha aborda la inversión inicial necesaria para la importación de prendas terminadas, la

implementación de maquinaria especializada y la apertura de tiendas físicas y plataformas en línea.

En resumen, la estructura de costos de JEC Confecciones refleja una asignación estratégica de recursos para garantizar la coherencia con su propuesta de valor, equilibrando eficiencia, sostenibilidad y calidad en la confección de uniformes corporativos.

### **Flujo de ingresos**

La propuesta de valor de JEC Confecciones se sustenta en un diversificado flujo de ingresos, diseñado para maximizar la accesibilidad y adaptarse a las preferencias de sus clientes en el mercado de uniformes corporativos sostenibles. La venta B2B (business-to-business) representa una fuente clave de ingresos, ofreciendo soluciones personalizadas y sostenibles para empresas de todos los tamaños. Este canal proporciona a JEC Confecciones una base sólida al establecer relaciones a largo plazo con clientes corporativos.

La venta directa en el local físico es otro componente esencial del flujo de ingresos. Las tiendas físicas permiten a la empresa llegar a clientes locales, proporcionando una experiencia tangible y la oportunidad de recibir asesoramiento personalizado sobre productos. La venta en línea complementa estas estrategias, extendiendo el alcance nacional y facilitando a los clientes la conveniencia de realizar pedidos desde cualquier ubicación.

La opción de venta a 30 días agrega flexibilidad al flujo de ingresos, permitiendo a los clientes corporativos realizar compras a crédito. Esto fortalece las relaciones comerciales y brinda a las empresas la capacidad de gestionar sus flujos de efectivo de manera eficiente.

En conjunto, este variado flujo de ingresos no solo diversifica las fuentes de ganancias para JEC Confecciones, sino que también adapta la propuesta de valor a las preferencias y necesidades cambiantes de sus clientes en el mercado de uniformes corporativos sostenibles.

En conclusión, la propuesta de valor de JEC Confecciones se distingue como una estrategia integral que busca no solo destacar en la venta de uniformes corporativos, sino también abordar las demandas y desafíos específicos de la industria textil. Desde la potenciación de la identidad corporativa hasta la contribución activa a la

sostenibilidad ambiental y el cumplimiento riguroso de normativas, cada elemento de la propuesta refleja un compromiso profundo con la excelencia y la responsabilidad empresarial.

La atención puesta en la identidad corporativa empresarial se traduce en la oferta de uniformes de alta calidad y personalizados a través de la capacidad de maquilado. Este enfoque no solo satisface las expectativas del mercado actual, sino que anticipa las tendencias futuras en la demanda de productos distintivos y éticamente producidos.

La oportunidad estratégica de consolidarse en un mercado carente de una empresa líder en el ámbito de la ropa corporativa destaca la visión de JEC Confecciones como un actor prominente en la industria. La propuesta va más allá de proporcionar productos de calidad al incorporar una experiencia de servicio al cliente diferenciado, generando no solo satisfacción sino también lealtad y preferencia del cliente.

La contribución a la sostenibilidad ambiental y el cumplimiento normativo, especialmente con la Ley REP, subraya el compromiso de JEC Confecciones con la responsabilidad empresarial. La empresa no solo responde a las expectativas actuales del mercado, sino que también se anticipa a las regulaciones futuras, posicionándose como un líder proactivo en prácticas sostenibles.

En resumen, la propuesta de valor de JEC Confecciones no solo es una respuesta a las necesidades actuales de los clientes y la industria, sino también un plan estratégico que anticipa y aborda los desafíos emergentes. A través de la combinación de calidad, personalización, sostenibilidad y responsabilidad, JEC Confecciones se posiciona para no solo satisfacer, sino también liderar en el competitivo y cambiante mercado de uniformes corporativos.

## **CAPÍTULO 5: ESTRATEGIA DE MARKETING**

Se exponen las acciones estratégicas diseñadas para consolidar la posición de JEC Confecciones en su segmento objetivo. A través de una combinación meticulosa de iniciativas planificadas, la empresa busca no solo atraer la atención del público objetivo, sino también construir y reforzar de manera significativa su presencia de marca en el mercado. A continuación, se detallan las estrategias clave que serán implementadas.

### **5.1 Objetivo de marketing**

La ambición de JEC Confecciones se traduce en objetivos claros y medibles: la empresa no solo busca un crecimiento significativo en las ventas, sino que también aspira a consolidar su posición en el mercado chileno de ropa corporativa, destacándose como líder del sector y estableciendo relaciones duraderas con los clientes. Estos objetivos reflejan el compromiso de JEC Confecciones no solo con la expansión cuantitativa, sino también con la excelencia en la calidad, la percepción de marca y la satisfacción del cliente.

#### **5.1.1 Objetivo general:**

Se plantea el objetivo general de JEC Confecciones, que consiste en alcanzar una participación del 2% en el mercado chileno de ventas de ropa corporativa. Este logro no solo implica un aumento en las ventas, sino también la consolidación de la presencia de la empresa en el mercado local, posicionándola como un referente destacado en el sector.

#### **5.1.2 Objetivos específicos:**

La empresa en formación prioriza la atracción inicial y la construcción de relaciones sólidas con los primeros clientes. La estrategia incluirá no solo la captación de nuevos clientes, sino también la creación de experiencias positivas y servicios personalizados desde el principio para crear conciencia de marca y poder fidelizar a los realizando seguimientos personalizados, con el propósito de cultivar relaciones duraderas con la futura clientela.

El cumplimiento de los objetivos se evaluará en los siguientes procesos en el caso

de objetivos generales estos serán medibles a final del primer año, en el caso de los objetivos específicos su medición será semestralmente.

## **5.2 Target**

El segmento objetivo al cual apuntamos son grandes y medianas empresas, como ejemplo rubro minero, automotriz, consumo masivo, de la región metropolitana, las cuales busquen de manera personalizar a sus colaboradores con prendas de alta calidad y bajo costos, con sus respectivos logos sumado un excelente servicio, el cual les ayudara distinguirse sobre la competencia.

## **5.3 Plan de marketing**

La finalidad que tiene el plan de marketing es especificar cómo se lograrán los objetivos propuestos por la empresa desde una mirada estratégica. Se define a continuación los puntos por los cuales la empresa debe seguir con la finalidad de posicionarla en el segmento objetivo deseado, especificado en el capítulo 5.1.

### **5.3.1 Propuesta de valor**

La propuesta de valor de JEC Confecciones se fundamenta en ofrecer a sus clientes una experiencia integral en la adquisición de uniformes corporativos, destacando por la calidad excepcional de sus productos, la amplitud de su alcance geográfico, la capacidad de maquilado, la eficiencia en los tiempos de entrega y la plena adhesión a la legislación ambiental, específicamente la Ley 20920 de Responsabilidad Extendida del Productor (REP).

En primer lugar, la venta de ropa textil de excelente calidad constituye el pilar central de la propuesta de valor de JEC Confecciones. La empresa se compromete a proporcionar uniformes corporativos que no solo cumplen con los más altos estándares de calidad en términos de durabilidad y diseño, sino que también reflejan la identidad y valores de las empresas clientes. La calidad excepcional de los productos se convierte en un diferenciador clave en un mercado donde la durabilidad y la estética son elementos cruciales.

La propuesta de valor se extiende a la oferta de despacho a todo Chile, lo que brinda a los clientes la conveniencia de acceder a los productos de JEC Confecciones en cualquier parte del país. Este alcance geográfico amplio no solo facilita el acceso a los uniformes corporativos, sino que también posiciona a la empresa como una

opción integral y accesible para empresas de diversos tamaños y ubicaciones.

La capacidad de maquilado representa otro componente esencial de la propuesta de valor. JEC Confecciones se destaca por ofrecer la personalización de uniformes mediante el bordado del logo de la empresa o cualquier otro detalle específico. Esta capacidad de adaptación y personalización refuerza la identidad corporativa de los clientes y satisface necesidades específicas, contribuyendo a una experiencia única y diferenciada.

La eficiencia en los tiempos de entrega es otro aspecto fundamental de la propuesta de valor. JEC Confecciones se compromete a reducir los plazos de entrega, garantizando que los clientes reciban sus pedidos de manera oportuna. Esta rapidez en el proceso no solo mejora la satisfacción del cliente, sino que también permite a las empresas contar con los uniformes necesarios en los plazos deseados, optimizando sus operaciones.

Finalmente, la propuesta de valor de JEC Confecciones se alinea con la implementación de la Ley 20920, REP. Esta legislación busca fomentar la responsabilidad extendida del productor, promoviendo la gestión adecuada de residuos textiles y la incorporación de prácticas sostenibles en la industria. La adhesión a esta ley demuestra el compromiso de JEC Confecciones con la sostenibilidad ambiental y su disposición a cumplir con las normativas vigentes, lo que fortalece su posición como empresa responsable y ética.

En resumen, la propuesta de valor de JEC Confecciones se erige sobre los pilares de calidad excepcional, alcance geográfico amplio, capacidad de maquilado, eficiencia en los tiempos de entrega y pleno cumplimiento de la legislación ambiental. Estos elementos combinados posicionan a la empresa como un líder en la oferta de uniformes corporativos sostenibles, satisfaciendo las demandas del mercado y contribuyendo a la construcción de una imagen de marca sólida y comprometida.

### **5.3.2 Posicionamiento**

La meta y la propuesta de posicionamiento de JEC Confecciones son las está dirigida a medianas y grandes empresas que aspiran a destacarse y diferenciarse de sus

competidores, buscando proyectar calidad y cercanía con sus clientes, JEC Confecciones se presenta como la elección definitiva para elevar la imagen de la empresa ofreciendo precios competitivos, buena calidad, un servicio personalizado completo en tiempos reducidos, y la certeza de contar con un proveedor comprometido con prácticas ecológicas.

### **5.3.3 Imagen de marca**

Una marca aumenta el valor e identifica a la empresa con productos y servicios asociados, el cual los clientes captan o reconocen.

El nombre que elegiremos es JEC, la cual está compuesta por las iniciales de sus tres mentores y dueños, al ser abreviaciones es fácil de recordar

El nombre JEC es una marca única, la cual cumple con varios requisitos.

- Es sencilla fácil de recordar, por ser un nombre corto.
- Es única en el mercado de ropa corporativa no existe un símil parecido.

Se eligió logotipo de marca la imagen de las iniciales de sus creadores enmarcada en un círculo acompañada de un texto. El objetivo es dar a conocer la calidad de sus productos el servicio de excelencia en optimizando el tiempo y dar a entender que es una empresa amigable con el medio ambiente.

#### **Gráfico 2: Imagen de marca**



Fuente: Elaboración propia

## **5.4 Marketing Mix 4P**

El marketing de la empresa se conforma de los siguientes puntos, los cuales especifican el desarrollo de la empresa, con relación a las 4p

### **5.4.1 Producto**

Es ropa de trabajo nos ayuda a diferenciar de las demás empresas, con altos estándares de calidad en sus componentes finales y con certificación en todas sus prendas, lo que le permitirán

Se mencionará 2de los principales productos de la empresa

#### **Polera piqué:**

Polera polo. Fabricada con algodón peinado (fibra más limpia, suave y resistente). Tela con spandex para mayor movilidad. Evita la formación de pilling. Cuenta con protección solar natural, propias del tejido. Cinta tapa costura, Cuello polo en tela rib. Tapeta frontal de dos botones.

#### **Especificaciones:**

Tela: Pique. 59%

Algodón / 38%

poliéster / 3%

spandex ± 200 gr.

Calce: Slim

Tallas: S, M, L, XL, XXL

**Gráfico 3: Poleras piqué**



Fuente: Elaboración propia en base a imágenes disponibles en web

### **Pantalón tipo cargo:**

Pantalón de trabajo en tela canvas con acabado surentex, esto permite que la tela sea más flexible y suave, pero manteniendo la resistencia y durabilidad propia del canvas. Posee múltiples bolsillos con velcro para tus herramientas. Elástico ajustable en interior de cintura, cortes en zona de rodillas con parches de refuerzos y 4 pinzas para formar anatómicamente esta zona.

### **Especificaciones:**

Calce: Clásico

Tela: Canvas surentex

Composición: 80% Poliéster, 20% Algodón

Gramaje: 240 gr.

Tallas: S, M, L, XL, XXL

**Gráfico 4: Pantalón tipo cargo**



Fuente: Elaboración propia en base a imágenes disponibles en la web.

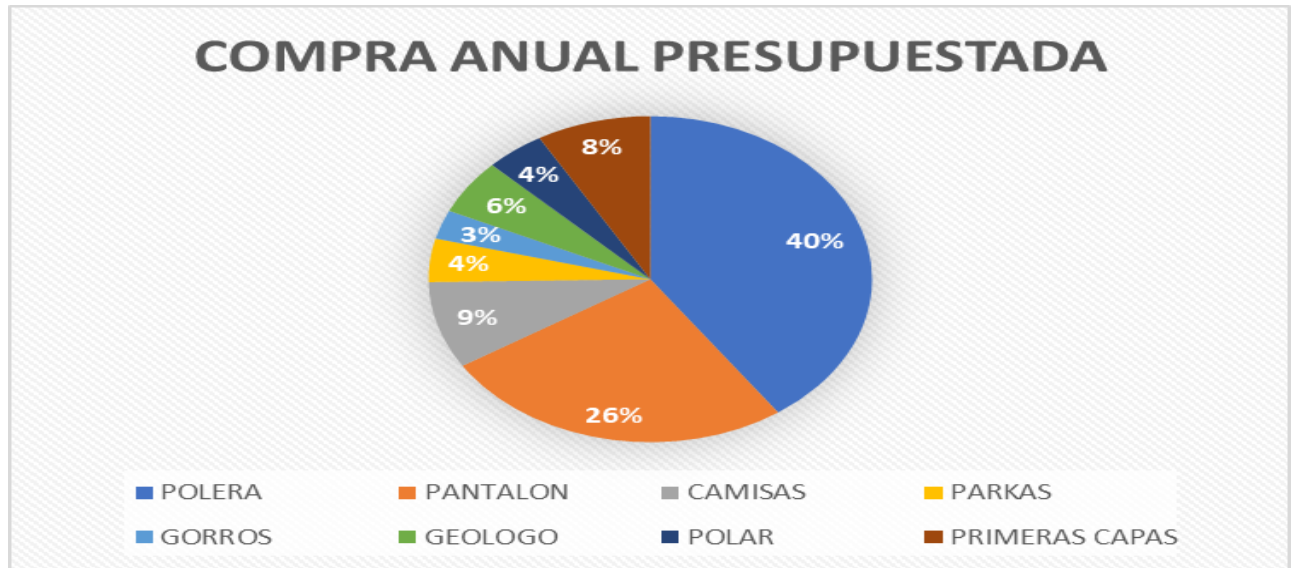
Según el estudio de mercado realizado, los productos con mayor porcentaje de ropa corporativa que requieren las empresas son poleras, pantalones, camisas y parkas como se muestra en el siguiente gráfico.

**Tabla 3: Porcentaje de productos requeridos**

COMPRA ANUAL PRESUPUESTADA		
PRODUCTOS	CANTIDAD	PORCENTAJE
POLERA	14.000	40%
PANTALONES	9.000	26%
CAMISAS	3.000	9%
PARKAS	1.500	4%
GORROS	1.000	3%
GEÓLOGO	1.900	5%
POLAR	1.500	4%
PRIMERAS CAPAS	2.900	8%
<b>TOTALES</b>	<b>34.800</b>	<b>100%</b>

Fuente: de elaboración propia

**Gráfico 5: Compra anual presupuestada**



Fuente: de elaboración propia

**Tabla 4: Línea de productos**

PRODUCTOS
POLERA
PANTALÓN
CAMISAS
PARKAS
GORROS
GEOLOGO
POLAR
PRIMERAS CAPAS
BLUSAS
CHAQUETAS
LEGIONARIO
JOCKEY
SWEATER
POLERÓN

Fuente: Elaboración propia.

#### **5.4.2 Promoción**

El objetivo de este plan promocional de marketing es aumentar la conciencia de marca y ganar participación de mercado chileno en un 2%. El mix promocional está conformado por publicidad digital y venta personalizada, La publicidad se utilizará el logotipo de la empresa en páginas de redes sociales, Facebook, Twitter, Instagram, correos electrónicos, catálogos digitales, con respecto a las ventas personalizada los vendedores deberán llevar ropas corporativas, catálogos físicos (grandes clientes) y digitales (medianos y pequeños clientes)

**Tabla 5: Mix de Promoción**

MEDIOS	DESCRIPCIÓN	TIEMPO	COSTO ANUAL
<b>Bodega central</b>	Merchandising: lápices, bolsas, etc.	Permanente	\$500.000
<b>Página web</b>	Información de la empresa, catálogo de productos, detalles del producto, carrito de compras, proceso de pago, políticas y términos, seguridad.	Transitorio	\$1.200.000
<b>Mantenimiento página web</b>	Actualizaciones de software, respaldo de datos, actualización de contenido, seguridad, revisión de enlaces, actualizaciones legales, renovación de dominio y hosting. Entre otras.	Permanente	\$840.000
<b>Catálogo</b>	1.500 catálogos físicos.	Permanente	\$550.000
<b>Redes sociales</b>	Creación de perfil, promociones y contenido.	Permanente	\$4.320.000

Fuente: Elaboración propia

La empresa contará una página web. En la cual será un servicio para compras en el cual los clientes podrán observar stock en línea características de los producto y precios, adicional podrán realizara cotizaciones online, lo cual ayudara a disminuir los tiempos de los procesos asociados a compras, los clientes con acuerdos comerciales tendrán nombre de usuarios y claves para realizar sus compras.

Se asistirán a ferias textiles del rubro de ropa corporativa, nacionales e internacionales

La fuerza de ventas y los vendedores se capacitarán permanentemente con la finalidad que tengas las capacidades de orientar de buena forma a los clientes y potenciales clientes. Tendrán incentivos por masivos y captaciones de grandes clientes.

### 5.4.3 Plaza

La empresa utilizará canales de marketing directos y sin intermediarios.

La decisión de establecer la casa matriz en la comuna cerrillo se debe directamente, que es un patrimonio cedido por uno de los socios y no se incurrirá en gasto de

arriendos.

Los canales son:

Casa matriz

Página web para ventas online.

Vendedor especializado

Vetas BTB grades empresas

Se sabe que tener local y talleres físicos aumenta la confianza de los potenciales clientes.

#### **5.4.4 Precio**

El precio, es la variable que más importante en este rubro, por ende, se deben realizar análisis constantemente para no caer en errores en la asignación de precios.

Para el análisis del factor precios se considerará los siguientes factores.

Precios de los competidores.

Costo de producción.

Demanda.

Valor para el cliente.

Políticas de descuento.

#### **Precios de los competidores:**

Los precios de los competidores, se obtuvieron por cotizaciones directas de acuerdo a volúmenes sobre 30 prendas, en el cual se realizaron análisis de los probables precios que se utilizaran para poder competir y adquirir una participación del mercado chileno, considerando que los productos ofrecidos tienen una calidad sobre la media, sin dejar de mencionar el servicio adicional de “Maquilado” y economía circular que presenta la empresa en la actualidad, se incentivarán a los clientes por compras superiores a \$1.000.000, un descuento adicional del 3%

En la siguiente tabla se mostrará los precios actuales de los competidores directos vs los precios

penetración del mercado.

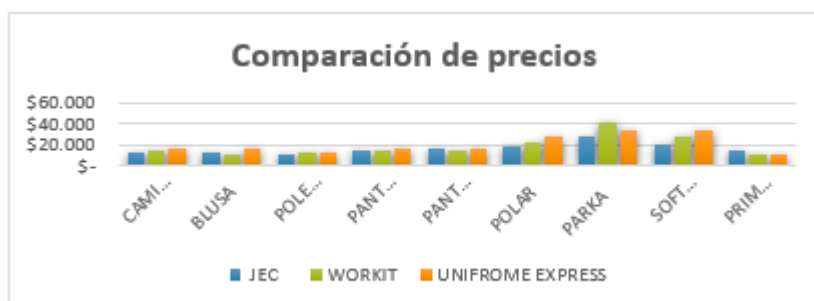
. **Tabla 6: Precios de competidores directos**

PRODUCTO	JEC	WORKIT	UNIFORME EXPRESS
CAMISA	\$ 12.534	\$13.790	\$15.790
BLUSA	\$ 13.054	\$11.295	\$15.790
POLERA	\$ 10.054	\$12.950	\$12.590
PANTALÓN CARGO	\$ 14.990	\$15.290	\$15.790
PANTALÓN DOCKER	\$ 16.174	\$15.340	\$15.790
POLAR	\$ 18.774	\$22.292	\$27.450
PARKA	\$ 27.354	\$41.891	\$33.450
SOFTSHELL	\$ 20.412	\$28.286	\$33.450
PRIMERA CAPA	\$ 13.574	\$11.092	\$9.990

Nota: Los valores de JEC, incluye maquilado y un bordado.

Fuente: Elaboración propia

**Gráfico 6: Comparación de precios competidores**



Fuente: Elaboración propia

## 5.5 Presupuesto de marketing

El presupuesto anual no superara el 10% de los ingresos brutos anuales de la empresa, el cual detallaremos en el siguiente cuadro resumen.

**Tabla 7: Presupuesto de marketing**

<b>MEDIOS</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>TIEMPO</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
<b>Bodega central</b>	Merchandising: lápices, bolsas, etc.	Permanente	\$500.000
<b>Página web</b>	Información de la empresa, catálogo de productos, detalles del producto, carrito de compras, proceso de pago, políticas y términos, seguridad.	Transitorio	\$1.200.000
<b>Mantenimiento página web</b>	Actualizaciones de software, respaldo de datos, actualización de contenido, seguridad, revisión de enlaces, actualizaciones legales, renovación de dominio y hosting. Entre otras.	Permanente	\$840.000
<b>Catálogo</b>	1.500 catálogos físicos.	Permanente	\$550.000
<b>Redes sociales</b>	Creación de perfil, promociones y contenido.	Permanente	\$4.320.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$7.410.000</b>

Fuente: Elaboración propia

## **CAPÍTULO 6: PLAN DE OPERACIONES**

El Plan de Operaciones de JEC Confecciones es un instrumento clave que permite a la empresa avanzar de manera estructurada y coherente hacia la realización de su misión y su visión, asegurando que todas las actividades diarias estén alineadas con sus valores fundamentales y objetivos a largo plazo. JEC Confecciones es un aliado estratégico de elección en la industria de uniformes corporativos, destacando por ofrecer productos distinguidos por su calidad, diseño personalizado y producción responsable. Estamos comprometidos con fortalecer la identidad corporativa de nuestros clientes a través de prendas que son sinónimo de innovación, confort y representación auténtica de cada marca. Con una firme dedicación a la sostenibilidad y la ética laboral. JEC Confecciones pretende liderar una transformación sostenible y ética en la moda corporativa, comprometiéndose no solo a ofrecer uniformes de calidad que reflejen la identidad de cada cliente, sino también a aportar a un futuro textil responsable en Chile. La empresa busca ser pionera en prácticas ecoamigables y justas, el respeto al medio ambiente y la ética laboral, forjando un legado de excelencia y cambio positivo en la industria. El Plan de Operaciones de JEC Confecciones está diseñado para encapsular y promover los valores de excelencia, sostenibilidad, ética, responsabilidad social e innovación. A través de la implementación de sistemas de gestión de calidad y mejora continua, JEC se compromete a mantener una calidad superior en sus productos y servicios. La sostenibilidad se integra en cada proceso, adoptando prácticas de producción que minimizan el impacto ambiental. Por otro lado, el plan refleja un fuerte compromiso con la ética empresarial, estableciendo estándares rigurosos para una cadena de suministro justa y transparente. Las iniciativas de responsabilidad social se alinean con las operaciones para mejorar el bienestar de sus empleados. Este enfoque holístico asegura que JEC Confecciones no solo cumpla con sus metas actuales, sino que también esté preparada para ser competitiva en el futuro de la industria textil, en consonancia con su visión y misión empresariales.

## **6.1 Evaluación del mercado y estrategia de producto**

En JEC Confecciones, nos especializamos en atender a medianas y grandes empresas que buscan consolidar su imagen corporativa a través de uniformes de alta calidad. Comprendemos que cada organización tiene exigencias distintas, y por ello, ofrecemos un servicio altamente personalizado. Nuestros clientes tienen la flexibilidad de seleccionar de un amplio catálogo, con la opción de personalizar los uniformes para que se alineen con su identidad visual y cultura empresarial, considerando tanto sus requisitos específicos como su presupuesto disponible.

### **Productos ofrecidos y alineación con el mercado chileno**

Nuestra selección de productos abarca una diversidad de estilos, materiales y colores que están en sintonía con las tendencias modernas de uniformes corporativos, tanto en el ámbito nacional como internacional. A pesar de la diversidad del mercado chileno, nuestra estrategia se centra en proporcionar a los clientes la capacidad de configurar sus uniformes a medida, garantizando que nuestra oferta sea versátil y se ajuste a cualquier demanda específica.

### **Investigación de mercado para la adaptación de productos**

Nos comprometemos a realizar una investigación de mercado exhaustiva, incluyendo entrevistas y visitas a departamentos clave como Recursos Humanos, Marketing y Prevención de Riesgos. Esta aproximación nos permitirá adquirir un entendimiento profundo de las especificaciones y expectativas individuales, lo que nos posibilitará ofrecer una personalización detallada y orientada hacia las necesidades particulares de cada empresa.

### **Incorporación de las características de los clientes en la estrategia**

Nuestra estrategia de producto está diseñada para satisfacer las expectativas de empresas que valoran la uniformidad, la personalización y la diversidad de tallas. Consideramos esenciales la calidad y la durabilidad, así como la comodidad y la funcionalidad, para adecuarse a una amplia gama de actividades laborales y condiciones climáticas de Chile. Somos conscientes de que el comportamiento de compra de nuestros clientes se orienta hacia adquisiciones voluminosas y relaciones a largo plazo; por lo tanto, nos esforzamos en ser un proveedor fiable y comprometido con la sostenibilidad y la ética empresarial. Reconocemos la importancia de atender a una demografía variada y de responder a las necesidades únicas de cada industria, ofreciendo un servicio al cliente inigualable y manteniendo

un equilibrio entre costo y valor que responda a la sensibilidad de precios de nuestros clientes.

Con estas acciones, JEC Confecciones busca no solo cumplir sino superar las expectativas de su distinguida clientela, asegurando una oferta de productos que se destaca en el mercado por su calidad, flexibilidad y compromiso con la satisfacción del cliente.

## **6.2 Criterios de Selección de Proveedores**

La selección de nuestros proveedores en China se basa en criterios estrictos para asegurar la calidad y cumplimiento de las normativas. Priorizamos:

- **Costos competitivos:** Buscamos precios que nos permitan ofrecer tarifas competitivas a nuestros clientes sin comprometer la calidad.
- **Certificaciones y cumplimiento de normativas:** Es esencial que los productos cumplan con la normativa ISP y otras certificaciones de calidad pertinentes.
- **Calidad:** La excelencia en los materiales y en la confección es no negociable.
- **Puntualidad:** Valoramos proveedores que cumplen rigurosamente con los plazos de entrega.
- **Variedad de productos y flexibilidad:** Dada la diversidad de necesidades de nuestros clientes, requerimos un amplio catálogo y adaptabilidad a requerimientos especiales.

Para mejorar nuestra selección de proveedores, asistimos a ferias textiles y realizamos visitas en persona, lo que nos permite evaluar directamente la calidad y las operaciones de producción. Desconfiamos de los portales sin verificación y optamos por relaciones basadas en la confianza y la comprobación directa.

### **6.2.1 Garantía de Calidad**

Para asegurar la calidad de los textiles y la manufactura de los uniformes, implementamos varias medidas:

- **Control de calidad en origen:** Solicitamos criterios de calidad específicos y realizamos inspecciones previas al envío al cliente.

- **Inspección en destino:** Una vez en Chile, inspeccionaremos cada remesa antes de proceder a la etapa de personalización o bordado.
- **Retroalimentación del cliente:** Enviamos muestras y certificaciones a los clientes para obtener su aprobación y comentarios, asegurándonos de que el producto cumple con sus expectativas.

### 6.2.2 Comunicación y seguimiento con proveedores

Mantenemos una comunicación directa y constante con nuestros proveedores a través de:

- **Contacto directo:** Establecemos líneas de comunicación abiertas con la fábrica para resolver cualquier incidencia de forma rápida.
- **Correo electrónico y llamadas telefónicas:** Usamos el correo electrónico para formalizar pedidos y las llamadas telefónicas para asegurar un seguimiento eficaz.
- **Pagos y pedidos:** Negociamos términos de pago que benefician tanto a la empresa como al proveedor, generalmente pactando pagos a 30 o 60 días para grandes volúmenes de pedido.

## 6.3 Procesos de compra y adquisición

### 6.3.1 Procedimientos para la gestión de pedidos

Los procedimientos de compra comienzan cuando recibimos una orden de compra. El cliente especifica sus necesidades, como el tipo de prenda y materiales deseados. Se realiza un diseño preliminar que incluye la selección de telas, colores y acabados. Luego, se envía esta información al proveedor en China para la confección de las prendas. Una vez que se llega a un acuerdo sobre los detalles y se confirman los estándares de calidad, se emite una orden de compra formal al proveedor.

### 6.3.2 Manejo de fluctuaciones en la demanda

Para manejar las fluctuaciones de la demanda y evitar el exceso de inventario, utilizamos un modelo de pronóstico basado en el análisis de tendencias de mercado de los últimos 2 a 3 años, con un ajuste adicional del 5%. Este método nos permite anticipar las necesidades para los pedidos masivos y ajustar nuestras compras según los cambios de temporada, tanto de verano como de invierno. Además,

mantenemos un inventario flotante que permite una entrega rápida y eficiente sin la necesidad de almacenar grandes cantidades de stock.

### **6.3.3 Tiempos de entrega de pedidos**

El tiempo de entrega para los pedidos depende del volumen. Para pedidos de al menos 2.000 prendas, el tiempo estimado de llegada a Chile es de aproximadamente 2 meses mediante transporte marítimo, que es más económico. Localmente, hacemos compras de aproximadamente 15.000 prendas para poder realizar entregas parciales y así responder rápidamente a nuestros clientes sin la necesidad de mantener un inventario extenso. Al comprar en China, consideramos también la disponibilidad de stock en Chile para optimizar los tiempos de entrega y reducir la necesidad de espacio de almacenamiento considerable.

Cuando se utiliza el inventario flotante, el tiempo de entrega es significativamente menor ya que los productos ya se encuentran en tránsito o almacenados de manera estratégica para su pronta distribución.

## **6.4 Logística de importación**

### **6.4.1 Métodos de Transporte**

Utilizamos principalmente el transporte marítimo para la importación de nuestros productos debido a su rentabilidad, especialmente cuando se requiere la compra de un contenedor completo en casos donde el proveedor no realiza ventas directas en Chile. Los productos se compran en términos de entrega DDP (Delivered Duty Paid), lo que significa que el proveedor se hace cargo de todos los costos relacionados con el transporte de mercancías hasta nuestro establecimiento, incluyendo el despacho de aduana.

Para el inventario flotante, empleamos el transporte terrestre por medio de camiones de una empresa local. En el caso de los envíos desde China, la mercancía se transporta en contenedores compartidos, lo que es generalmente organizado por la empresa proveedora. Este método es una solución eficiente que nos permite mantener un flujo constante de productos sin la necesidad de comprar un contenedor completo por cada envío.

#### **6.4.2 Manejo de trámites aduaneros**

Los trámites aduaneros son gestionados directamente por el proveedor, lo cual facilita el proceso de importación y minimiza los retrasos potenciales. Este enfoque nos permite enfocarnos en nuestra operación local mientras confiamos en la experiencia y capacidad del proveedor para manejar los aspectos logísticos internacionales. Además, al trabajar con proveedores que tienen experiencia en comercio internacional, nos aseguramos de que los procedimientos aduaneros se manejen de manera eficiente y conforme a la legislación vigente.

### **6.5 Localización y distribución de instalaciones**

#### **6.5.1 Localización de instalaciones**

La oficina central de JEC Confecciones, situada estratégicamente en Cerrillos, es el eje de las operaciones comerciales. Este emplazamiento se seleccionó ya que es el terreno de un inversionista y por lo tanto no se pagará arriendo dentro de los primeros 5 años estudiados. La oficina central no solo alberga las funciones administrativas y de gestión, sino que también funciona como centro de monitoreo y supervisión integral de todas las etapas del proceso productivo, desde el diseño hasta la entrega.

#### **6.5.2 Distribución de instalaciones**

La distribución de las instalaciones de JEC Confecciones ha sido cuidadosamente planificada para lograr eficiencia y optimización del flujo de trabajo, siguiendo criterios operativos esenciales:

- **Espacios físicos y funcionalidad:** Se han identificado y estructurado claramente áreas para oficinas, embalaje, distribución y taller de bordado. La capacidad y disposición de estos espacios han sido evaluadas para asegurar que son suficientes y están bien equipadas para las operaciones actuales y futuras.
- **Equipamiento y tecnología:** Se ha realizado un inventario detallado de los equipos existentes y se han identificado necesidades adicionales, incorporando tecnología de punta para mejorar la eficacia operativa. Se han

incluido sistemas de información avanzados y herramientas digitales para respaldar la infraestructura tecnológica de la empresa.

- **Área de embalaje y distribución:** Adyacente a la oficina central, esta área ha sido diseñada para un embalaje seguro y una distribución efectiva, con un acceso ágil para la carga y descarga de mercancías, y con un sistema de logística que garantiza una entrega oportuna tanto a nivel nacional como internacional.
- **Zonas de recepción y envío:** Estas áreas han sido estratégicamente ubicadas y diseñadas para maximizar la eficiencia, reducir tiempos de espera y mejorar la respuesta a las necesidades de distribución.
- **Flujo de trabajo:** Se ha prestado atención al flujo entre las distintas áreas para eliminar interrupciones, desde la recepción de materiales hasta el despacho de productos terminados, optimizando todos los procesos operativos.
- **Seguridad y accesibilidad:** Las instalaciones cumplen con todas las normativas de seguridad y están diseñadas para ser accesibles y seguras para empleados y visitantes. Esto incluye también el establecimiento de protocolos de seguridad de datos y mantenimiento preventivo de equipos.
- **Gestión de inventarios y logística:** Se han definido procedimientos eficientes para la gestión de inventarios y una cadena de suministro optimizada, estableciendo indicadores clave de desempeño para evaluar y asegurar la eficacia de estos procesos.
- **Capacitación y mantenimiento:** Se ha previsto un programa de formación para el personal en el uso eficiente y seguro de las instalaciones y equipos, así como protocolos detallados de uso, mantenimiento y limpieza de las instalaciones para garantizar su adecuada utilización y conservación a lo largo del tiempo.

Este enfoque integral asegura que la localización y distribución de las instalaciones de JEC Confecciones estén en perfecta consonancia con los objetivos estratégicos de la empresa y su compromiso con la excelencia operativa y la mejora continua.

## **6.6 Gestión de inventario**

### **Sistema de "bodega flotante"**

El sistema de "bodega flotante" es una solución logística que utilizamos con proveedores chinos que tienen presencia en Chile. Este sistema permite almacenar la mercancía de manera temporal en una bodega intermediaria, lo cual agiliza significativamente el proceso de entrega. Tras realizar la compra, el tiempo de espera hasta recibir los productos es mínimo. Posteriormente, disponemos de un plazo de 10 días hábiles para distribuir los productos al cliente final sin incurrir en sanciones económicas. Este enfoque ofrece varios beneficios:

- **Agilidad en la entrega:** Reducimos considerablemente el tiempo de espera para la entrega final al cliente.
- **Reducción de costos:** Evitamos las multas por demoras en la entrega al contar con un periodo de gracia.
- **Flexibilidad operativa:** Mantenemos la capacidad de responder rápidamente a la demanda sin necesidad de almacenamiento a largo plazo.

Para la gestión y control de nuestro inventario, utilizamos Microsoft Excel. Esta herramienta nos permite llevar un registro detallado de las entradas y salidas de stock. Con Excel, podemos:

- **Monitorear el inventario:** Realizamos un seguimiento preciso de los niveles de inventario en tiempo real.
  - **Analizar tendencias:** Identificamos patrones de demanda para mejorar la precisión de nuestro forecast.
  - **Reportar y documentar:** Generamos reportes periódicos que facilitan la toma de decisiones y la auditoría interna.

El uso de Excel para la gestión de inventario es una solución eficiente y económica que se adapta a nuestras necesidades operativas actuales, asegurando precisión y simplicidad en el control de nuestro stock.

## **6.7 Proceso de personalización**

El proceso de personalización se inicia una vez que los uniformes llegan al área de producción. Inmediatamente, se lleva a cabo un control de calidad para asegurar que

las prendas cumplen con los estándares requeridos. A continuación, detallamos los pasos de personalización:

- **Recepción de logos:** Los logos son proporcionados por el cliente en formato JPG.
- **Digitalización:** Convertimos los logos en un formato compatible con nuestras máquinas bordadoras, creando una matriz digital.
- **Selección de color:** Verificamos que los hilos de bordado coincidan exactamente con los códigos Pantone especificados por el cliente.
- **Prueba de bordado:** Realizamos un bordado de prueba en una prenda que es enviada al cliente para su aprobación.
- **Aprobación del cliente:** Esperamos la confirmación del cliente antes de proceder.
- **Producción final:** Una vez recibida la aprobación, se borda el logo en todas las prendas del pedido.

Este flujo de trabajo asegura que cada uniforme personalizado cumpla con las expectativas del cliente en términos de diseño, calidad y coherencia del color.

#### **6.7.1 Integración de retroalimentación del cliente**

La retroalimentación del cliente es un componente crucial de nuestro proceso de diseño de bordados personalizados. El procedimiento es el siguiente:

- **Envío de muestra digital:** Presentamos una muestra digital del bordado al cliente para una primera impresión y comentarios.
- **Pruebas físicas:** Seguimos con pruebas físicas en una prenda de cada tipo incluido en el pedido, como blusas, pantalones y poleras.
- **Envío para aprobación:** Estas prendas se envían al cliente para una revisión detallada.
- **Incorporación de comentarios:** Cualquier ajuste o mejora sugerida por el cliente se incorpora antes de la producción en masa.

Este método de retroalimentación asegura que el producto final sea precisamente lo que el cliente espera y que la personalización se realice sin errores.

### **6.7.2 Control de calidad**

El control de calidad es fundamental en todas las etapas del proceso de personalización de los uniformes para garantizar que el producto final cumpla con los estándares de excelencia esperados por nuestros clientes. Nuestro proceso incluye medidas de control antes, durante y después de la personalización:

### **6.7.3 Control de calidad previo al proceso de bordado**

Antes de iniciar el proceso de personalización:

**Inspección inicial:** Cada prenda es cuidadosamente inspeccionada para asegurar que está en óptimas condiciones, sin defectos de fabricación o daños.

**Preparación para bordado:** Las prendas son preparadas para el proceso de bordado, asegurando que estén correctamente alisadas y listas para recibir el diseño sin imperfecciones.

### **6.7.4 Control de calidad durante la personalización**

Durante el proceso de personalización:

**Monitoreo Continuo:** Revisamos constantemente las prendas en la máquina bordadora para prevenir arrugas o errores en el bordado.

**Eliminación de hilos remanentes:** Cualquier hilo sobrante o remanente se elimina cuidadosamente durante el proceso para mantener un acabado limpio y profesional.

### **6.7.5 Calidad post-personalización**

Una vez completado el bordado:

**Inspección final:** Realizamos una inspección detallada de cada prenda bordada para verificar la calidad del diseño y la ausencia de defectos.

**Individualización:** Las prendas aprobadas en la inspección final se individualizan y se preparan para su embalaje y entrega.

Este riguroso proceso de control de calidad asegura que cada uniforme no solo cumpla con las expectativas del cliente, sino que también refleje el alto nivel de calidad de nuestra marca.

## **6.8 Estrategia de ventas y marketing de JEC Confecciones**

La estrategia de ventas y marketing de JEC Confecciones se centra en posicionar nuestra marca como líder en la industria de uniformes corporativos a través de iniciativas estratégicas que maximizan el alcance, refuerzan la identidad de marca y aseguran la fidelización del cliente.

### **6.8.1 Promoción:**

**Campañas de marketing digital:** Implementaremos campañas en plataformas de redes sociales y Google Ads para aumentar la visibilidad de nuestros productos y servicios. Estas campañas serán segmentadas para dirigirse a audiencias específicas en sectores corporativos clave.

- **Marketing de contenidos:**  
A través de blogs, videos y estudios de caso, destacaremos la calidad, personalización y sostenibilidad de nuestros productos, educando a nuestra audiencia sobre el valor agregado que ofrecemos.
- **Participación en ferias y eventos del sector:**  
Asistiremos regularmente a eventos de la industria para establecer conexiones directas con potenciales clientes y mostrar nuestra gama de productos.
- **Programas de referencia y lealtad:**  
Desarrollaremos programas que incentiven a los clientes actuales a referir nuevos clientes, ofreciendo descuentos o beneficios especiales a los participantes.

### **6.8.2 Ventas:**

- **Equipo de ventas dedicado:** Nuestro equipo de ventas estará altamente capacitado en los beneficios y características de nuestros productos para proporcionar una asesoría experta y personalizada a los clientes.
- **Estrategia de ventas multicanal:** Utilizaremos una combinación de ventas directas, asociaciones con distribuidores y una plataforma de comercio electrónico para alcanzar a una audiencia amplia y diversa.
- **Propuestas personalizadas:** Cada propuesta de venta será adaptada a las necesidades específicas del cliente, destacando cómo nuestros uniformes pueden mejorar su identidad corporativa y valores de marca.

### **6.8.3 Efectividad del plan:**

- **Seguimiento y análisis de datos:** Monitorearemos todas las campañas de marketing y esfuerzos de ventas a través de CRM y herramientas de análisis para evaluar su efectividad y ROI.
- **Evaluación continua:** Las tácticas y estrategias de marketing se evaluarán trimestralmente para ajustar las campañas y mejorar la conversión de ventas.
- **Feedback del cliente:** Realizaremos encuestas periódicas y grupos focales para recoger la opinión de los clientes y entender mejor sus necesidades y percepciones de marca.
- **Indicadores clave de rendimiento (KPIs):** Estableceremos KPIs claros, como tasas de conversión, valor promedio del pedido, costos de adquisición del cliente y satisfacción del cliente, para medir la efectividad de nuestras estrategias.

Este plan de ventas y marketing es fundamental para el crecimiento continuo de JEC Confecciones, y nos comprometemos a su implementación y mejora constante para alcanzar nuestros objetivos de ventas y fortalecer la presencia de nuestra marca en el mercado.

### **6.9 Servicio al cliente:**

#### **6.9.1 Procedimientos de atención al cliente**

Nuestro compromiso con la excelencia en el servicio al cliente comienza con un acceso directo y personalizado. Desde el primer contacto, los clientes pueden comunicarse directamente con el jefe de operaciones o su subalterno en la subgerencia de gestión operacional. Este nivel de atención se mantiene a lo largo de toda la relación con el cliente, utilizando el correo electrónico como medio principal para el seguimiento, especialmente con los clientes nuevos para garantizar su completa satisfacción y fidelización.

#### **6.9.2 Manejo de Devoluciones y Reclamaciones**

Las devoluciones y reclamaciones son gestionadas con la máxima seriedad y eficiencia, a través de los siguientes pasos:

- **Recepción de la reclamación:** El ejecutivo de ventas recibe y registra todas las incidencias, ya que manejamos un servicio B2B donde la comunicación directa y efectiva es clave.
  - **Evaluación del reclamo:** El jefe de operaciones revisa el caso presentado por el ejecutivo a cargo y determina la validez del reclamo.
  - **Resolución de problemas de calidad:** En casos donde el bordado está defectuoso, se procede al cambio de la prenda por una nueva, sin coste adicional para el cliente, según lo estipulado en las cláusulas de cambio gratuito por fallas del contrato.
  - **Cambio por tallas:** Las solicitudes de cambio por tallas se gestionan de manera ágil, reconociendo que el porcentaje de fallas es mínimo y que la mayoría de las modificaciones se deben a ajustes de tallas.

Nuestro proceso está diseñado para asegurar una resolución rápida y satisfactoria de cualquier incidencia, manteniendo la confianza y la lealtad del cliente hacia nuestra empresa.

## **6.10 Planta del personal de JEC Confecciones**

### **6.10.1 Balance del personal**

El costo de la mano de obra es un factor crucial en el cálculo de los costos operacionales en JEC Confecciones. La determinación precisa de estos costos toma en cuenta la automatización del proceso productivo, la especialización del personal, las condiciones del mercado laboral, la legislación laboral aplicable y el número de turnos requeridos.

Para calcular la remuneración del personal, se identifica y cuantifica tanto la mano de obra directa, involucrada en la producción principal, como la mano de obra indirecta, que realiza tareas complementarias como mantenimiento, supervisión y servicios generales. La remuneración se basa en las tarifas actuales del mercado laboral y considera futuras variaciones en los costos, incluyendo salarios, cargas sociales, bonificaciones y otros beneficios.

### 6.10.2 Estructura y costos

En el balance de personal se detallan los roles de la plantilla y se ajusta en función del volumen de producción, proyectando variaciones según la estacionalidad de las ventas o el crecimiento esperado en la demanda. Este balance contempla:

- Cargos: Clarificación de cada posición dentro de la empresa, con especificación de tareas y responsabilidades.
- Número de puestos: Cantidad de empleados necesarios por cargo, tomando en cuenta la calificación y especialización requerida.
- Remuneraciones: Costos unitarios y totales por periodo (mensual, anual), reflejando el costo total de la mano de obra.
- Costos Adicionales: Se integran otros gastos relacionados con el personal, como comisiones, bonos de productividad y asignaciones especiales para festividades, asegurando que todos los efectos sean incluidos en los flujos de fondos del proyecto.

**Tabla 6: Remuneraciones personal JEC Confecciones**

CARGO	REMUNERACIÓN IMPONIBLE MENSUAL	REMUNERACIÓN IMPONIBLE ANUAL	REMUNERACIÓN UF
Gerente	\$1.500.000	\$18.000.000	500
Asistente Comercial	\$1.000.000	\$12.000.000	333
Transportista	\$980.000	\$11.760.000	326
Asistente administrativa	\$800.000	\$9.600.000	266
Bordadora	\$590.000	\$7.080.000	196
Asistente de producción	\$590.000	\$7.080.000	196
Contador	\$100.000	\$1.200.000	33
<b>TOTAL</b>	<b>\$5.560.000</b>	<b>\$66.720.000</b>	<b>1.850</b>

Fuente: Elaboración Propia

Finalmente, el manejo del personal en JEC Confecciones se centra en establecer un entorno laboral colaborativo y motivador. Asignando roles y responsabilidades claras, promoviendo una comunicación efectiva, ofreciendo capacitación y reconocimiento, gestionando conflictos y evaluando el rendimiento, se cultiva un equipo comprometido y eficiente, capaz de alcanzar los objetivos del proyecto con excelencia.

## **6.11 Plan de gestión de personal**

### **Definición de roles y responsabilidades**

Identificación de Competencias: Analizar las habilidades requeridas y alinearlas con las capacidades del equipo.

Asignación de Tareas: Distribuir responsabilidades basándose en las fortalezas y especialización de cada empleado.

Balance de Carga de Trabajo: Asegurar que la carga de trabajo esté equilibradamente distribuida para prevenir el agotamiento y mejorar la eficiencia.

### **Comunicación Efectiva**

Canales de Comunicación: Establecer métodos claros y consistentes de comunicación dentro del equipo.

Reuniones Regulares: Organizar encuentros periódicos para mantener al equipo informado y alineado con los objetivos del proyecto.

Transparencia: Fomentar un ambiente donde la información fluya libremente, mejorando así la colaboración y disminuyendo los malentendidos.

### **Desarrollo de Habilidades y Capacitación**

Evaluación de Necesidades de Capacitación: Identificar brechas de habilidades y diseñar programas de capacitación para abordarlas.

Programas de Formación: Proporcionar entrenamiento relevante para capacitar a los empleados en habilidades necesarias para el proyecto.

Crecimiento Profesional: Incentivar el aprendizaje continuo y el desarrollo de carreras dentro de la empresa.

### **Motivación y reconocimiento**

Reconocimiento del Desempeño: Implementar sistemas de recompensas para celebrar logros individuales y de equipo.

Incentivos y Beneficios: Ofrecer incentivos tangibles y oportunidades de desarrollo profesional como motivación.

Cultura de Apreciación: Crear una cultura organizacional que valore y reconozca la contribución de cada empleado.

### **Manejo de conflictos**

Procedimientos para Resolución de Conflictos: Establecer un proceso claro para abordar y resolver disputas.

Fomento del Respeto Mutuo: Promover un clima de respeto y comprensión entre los miembros del equipo.

Soluciones Colaborativas: Incentivar la resolución de conflictos a través de la colaboración y el diálogo.

### **Evaluación del desempeño**

Indicadores de Rendimiento: Definir KPIs claros para evaluar el desempeño de los empleados.

Revisiones Periódicas: Realizar evaluaciones regulares para medir el progreso y la contribución de cada individuo.

Feedback Constructivo: Proporcionar retroalimentación que impulse la mejora continua y la efectividad del equipo.

Este plan no solo busca optimizar las operaciones diarias sino también desarrollar un entorno de trabajo positivo que impulse a los empleados a lograr su máximo potencial, contribuyendo así al éxito general de JEC Confecciones.

Un plan de manejo de personal efectivo y estructurado es esencial para asegurar la productividad y el éxito operativo de cualquier proyecto. La elaboración de un balance del personal es un componente crítico de este plan, ya que proporciona un marco detallado para la gestión de la mano de obra y la estructura de costos asociada. Aquí presento una integración de la información proporcionada en una redacción cohesiva para el "Plan de Manejo de Personal":

#### **6.11.1 Tipos de capacitación para el personal**

El desarrollo de habilidades es fundamental para el funcionamiento eficiente de nuestra empresa.

Las capacitaciones se diseñan de acuerdo con los roles específicos del personal:

- **Bordadores:** Buscamos bordadores con experiencia capaces de resolver problemas técnicos básicos sin depender de un técnico externo, para evitar demoras en la producción.

- **Gerencia general y vendedores:** El gerente general coordina directamente con la gerencia de operaciones, y los vendedores, quienes gestionan los pedidos y la cartera de clientes asignada, reciben formación en técnicas de ventas y atención al cliente. También se capacitan en el uso de herramientas digitales como la gestión en la nube y presentaciones digitales.
- **Transportistas:** Se asegura que mantengan su licencia al día y conocimientos actualizados sobre normativas de tráfico y seguridad.
- **Asistentes administrativos:** Reciben entrenamiento en procesos digitales, manejo de bases de datos, y se familiarizan con plataformas de contabilidad, gestión de inventarios y tareas generales de administración, con un énfasis particular en el uso avanzado de Excel.

Actualización en técnicas de personalización y bordado

Para asegurar que nuestro equipo esté a la vanguardia de las prácticas de personalización y

bordado, implementamos un programa de formación continua que incluye:

Capacitación integral por parte de los proveedores de maquinaria:

Los fabricantes de nuestras avanzadas máquinas de bordado ofrecen sesiones exhaustivas de entrenamiento e inducción para cada nuevo empleado, asegurando un conocimiento profundo desde el comienzo de su incorporación.

#### **6.11.2 Actualizaciones y capacitaciones especializadas:**

Con cada innovación tecnológica o actualización de software, organizamos talleres especializados impartidos por técnicos certificados del proveedor de nuestras máquinas de bordado. Estos talleres están diseñados para que nuestros artesanos dominen con destreza las nuevas funcionalidades y optimicen las capacidades de las máquinas.

Adicionalmente, hemos establecido un riguroso programa de formación en prácticas de trabajo seguros y eficientes, complementado con protocolos claros de uso y mantenimiento de las instalaciones. Estos protocolos detallan los procedimientos operativos estándar, incluyendo el cuidado y la limpieza de los equipos, para mantener un entorno de trabajo óptimo y seguro.

Este enfoque integral en la capacitación asegura que todos los miembros de nuestro equipo no solo cumplan con los estándares actuales, sino que también se preparen para los avances futuros en sus respectivos campos.

## **6.12 Cumplimiento legal y normativo**

Aseguramiento del Cumplimiento de la Ley REP y otras regulaciones

Para garantizar el cumplimiento de la Ley de Responsabilidad Extendida del Productor (REP) y otras regulaciones aplicables:

**Asesoría especializada:** El gerente general recibe asesoría continua de una consultoría legal o un abogado especializado en la normativa del sector de confecciones. Esto incluye participación en redes de empresas de confecciones donde se comparten mejores prácticas y se actualiza información sobre regulaciones.

**Certificaciones y documentación:** Nos aseguramos de obtener y mantener al día todas las certificaciones requeridas. En alianza con empresas de reciclaje acreditadas, obtenemos certificados de reciclaje que sirven como comprobante de cumplimiento en caso de fiscalizaciones.

### **Políticas internas para el cumplimiento normativo**

Nuestras políticas internas para asegurar el cumplimiento normativo incluyen:

**Actualización de procesos:** Los procesos se revisan y ajustan continuamente en respuesta a cualquier cambio en la normativa vigente.

**Protocolos internos de operación:** Establecemos protocolos internos específicos que abordan los aspectos más críticos de la operación, con el fin de cumplir con los requisitos normativos más recientes.

**Adaptación a cambios normativos:** La empresa se compromete a adaptarse a los cumplimientos normativos, asumiendo los cambios y costos adicionales que puedan surgir en el camino para mantener la operación dentro del marco legal.

La responsabilidad y el compromiso con el cumplimiento normativo no sólo refuerzan nuestra reputación en el mercado, sino que también garantizan una operación sostenible y responsable a largo plazo.

### **6.13 Planificación y gestión de riesgos**

Identificación y mitigación de riesgos operativos. Dentro de nuestro entorno operativo, reconocemos varios riesgos que podrían impactar nuestra cadena de suministro y operaciones diarias:

**Retrasos de mercancías:** Para mitigar retrasos en la entrega de mercancías, establecemos acuerdos de nivel de servicio (SLA) con proveedores y transportistas, y mantenemos una bodega flotante en Chile para asegurar una rápida distribución a nuestros clientes.

**Huelgas portuarias:** Nos preparamos para huelgas portuarias manteniendo un inventario de seguridad y diversificando las rutas de importación y los puntos de entrada.

**Política de pago a proveedores:** Alineamos nuestra política de pago a proveedores con los ciclos de cobro a clientes, para mantener un flujo de efectivo saludable y reducir el riesgo financiero.

**Avería de maquinaria:** En caso de fallo de una máquina, contamos con contratos de servicio y mantenimiento para reparaciones rápidas o reemplazos, y aseguramos una respuesta en un tiempo máximo definido.

**Accidentes de transporte:** Si ocurre un accidente con nuestra van, contamos con seguro adecuado y planes de contingencia para la redistribución de cargas.

#### **Planes de contingencia**

A pesar de que los cambios en la demanda son estables, tenemos planes de contingencia para abordar retrasos inesperados en la cadena de suministro:

**Análisis de escenarios:** Realizamos análisis de escenarios regulares para **prever y planificar respuestas ante posibles interrupciones.**

**Relaciones con múltiples proveedores:** Desarrollamos relaciones con múltiples proveedores para asegurarnos de que podamos obtener materiales de diferentes fuentes en caso de interrupciones.

**Comunicación con clientes:** Mantenemos una comunicación abierta y transparente con nuestros clientes para gestionar sus expectativas y reprogramar entregas si es necesario.

Estas estrategias y medidas son revisadas y actualizadas regularmente para adaptarse a las condiciones cambiantes del mercado y garantizar la resiliencia operativa.

#### **6.14 Evaluación y mejora de procesos operativos**

La mejora continua de nuestros procesos operativos se fundamenta en un enfoque sistemático y colaborativo:

**Reuniones periódicas con el personal:** Se llevarán a cabo reuniones regulares con los bordadores y el equipo de ventas para discutir desafíos y oportunidades de mejora. Estas reuniones incluirán la revisión de los estándares de calidad del bordado, tales como el color, la calidad del hilo, el brillo y la prolijidad de los acabados.

**Análisis de reclamos:** Los reclamos de los clientes serán analizados detalladamente por el equipo de ventas para identificar causas raíz y desarrollar soluciones rápidas, apuntando a un ciclo de respuesta de 2 a 3 días hábiles.

**Encuestas de satisfacción del cliente:** Se incorporarán preguntas específicas sobre la calidad del bordado en las encuestas de satisfacción para obtener retroalimentación directa y medir la percepción del cliente.

##### **6.14.1 Indicadores clave de rendimiento (KPIs)**

Para medir y evaluar el éxito operativo, se emplearán los siguientes KPIs, adaptados a nuestra industria:

**Calidad de importaciones:** Porcentaje de prendas con defectos a la llegada.

**Eficiencia en la resolución de fallas de bordado:** Tiempo promedio desde la detección de una falla en el bordado hasta su corrección.

**Tasa de reclamaciones:** Número de reclamaciones recibidas en relación con el número total de pedidos.

**Tasa de devoluciones:** Porcentaje de productos devueltos debido a defectos o no conformidades

**Satisfacción del cliente:** Puntuaciones obtenidas en aspectos clave del servicio, como calidad del bordado y tiempo de entrega.

**Tiempo de entrega:** Cumplimiento de los plazos de entrega prometidos a los clientes.

**Costo de calidad:** Costos asociados a la pérdida por artículos defectuosos y retrasos atribuibles a errores de producción.

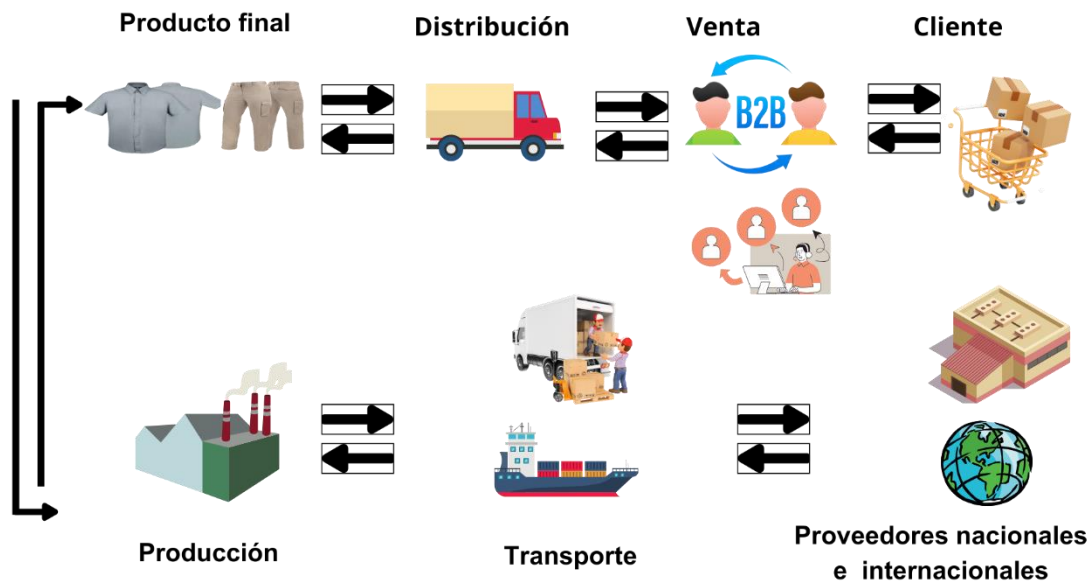
Estos KPIs se revisarán y ajustarán conforme a los cambios del mercado y las expectativas de los clientes para garantizar que seguimos siendo competitivos y alineados con las mejores prácticas del sector.

### **6.15 Consolidación estratégica a través de las diez decisiones críticas**

En la culminación de nuestro Plan de Operaciones, JEC Confecciones reafirma su dedicación a la excelencia operativa a través de la implementación consciente de las diez decisiones críticas que forman la columna vertebral de nuestra estrategia empresarial.

- 1. Diseño del producto y del servicio:** Hemos establecido un estándar de diseño que no solo atiende a la estética y funcionalidad, sino que también honra las necesidades de personalización de nuestros clientes, reflejando su identidad corporativa y valores.
- 2. Gestión de la calidad:** Un compromiso implacable con la calidad se entrelaza en cada etapa de nuestro proceso, garantizando que cada producto y servicio cumple o excede las expectativas de los clientes.
- 3. Diseño del proceso:** Los procesos meticulosamente diseñados garantizan eficiencia y efectividad, reduciendo el desperdicio y optimizando el rendimiento en todas las operaciones.
- 4. Localización:** Nuestra ubicación estratégica en Cerrillos no solo facilita la logística y el acceso a redes de distribución, sino que también solidifica nuestra presencia en el núcleo de la actividad comercial.
- 5. Distribución de las instalaciones:** La disposición de nuestras instalaciones refleja un equilibrio entre accesibilidad y eficiencia operativa, proporcionando un flujo de trabajo sin interrupciones y una distribución efectiva.
- 6. Recursos humanos:** Reconocemos que nuestro personal es el activo más valioso; por lo tanto, invertimos en su desarrollo, bienestar y en la creación de un ambiente de trabajo que promueva la excelencia.
- 7. Gestión de la cadena de suministros:** Nuestra cadena de suministro está gestionada con precisión, asegurando la sostenibilidad, la ética y la eficiencia desde la adquisición hasta la entrega.

**Gáfico 7: Cadena de suministro**



Fuente: Elaboración Propia

8. **Gestión de inventarios:** Mantenemos un inventario mínimo para satisfacer la demanda continua, equilibrando cuidadosamente el capital de trabajo con la capacidad de respuesta rápida.
9. **Programación de operaciones:** La programación meticulosa de nuestras operaciones asegura que los recursos estén disponibles cuando y donde se necesiten, maximizando así la productividad y minimizando el tiempo de inactividad.
10. **Mantenimiento:** Un programa de mantenimiento robusto y proactivo asegura la operatividad ininterrumpida de nuestras instalaciones, maquinarias y equipos.  
Este enfoque integrado garantiza que JEC Confecciones no solo cumpla con sus metas actuales, sino que también se posicione para liderar la industria hacia un futuro innovador y sostenible. Al adherirnos a estas decisiones críticas, nos aseguramos de que cada paso que damos esté alineado con nuestra misión y visión, llevando a la empresa hacia el éxito sostenido y la relevancia a largo plazo en el mercado textil.

## CAPITULO 7: PLAN DE RECURSOS HUMANOS

### 7.1 Estructura organizacional de la empresa

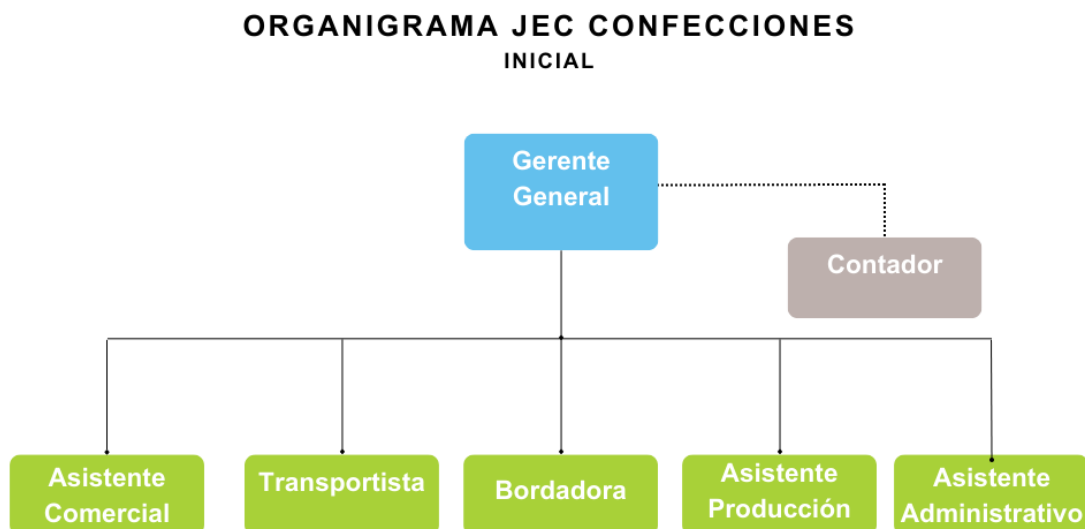
La estructura organizacional de JEC Confecciones, estará conformada por tres niveles jerárquicos:

- Gerencial, integrado por el gerente general.
- Jefatura, integrado por el jefe de ventas y jefe de producción a partir del tercer año, quienes se encargan de la coordinación y gestión de cada área. En los dos primeros años el gerente general coordinará directamente el nivel técnico.
- Técnico, integrado por un asistente comercial, transportista, bordadoras, asistente de producción y asistente administrativo

La función de recursos humanos será de responsabilidad directa de la gerencia general, y es asistido por la asistente administrativa.

De acuerdo con el estudio realizado, se presenta el organigrama inicial.

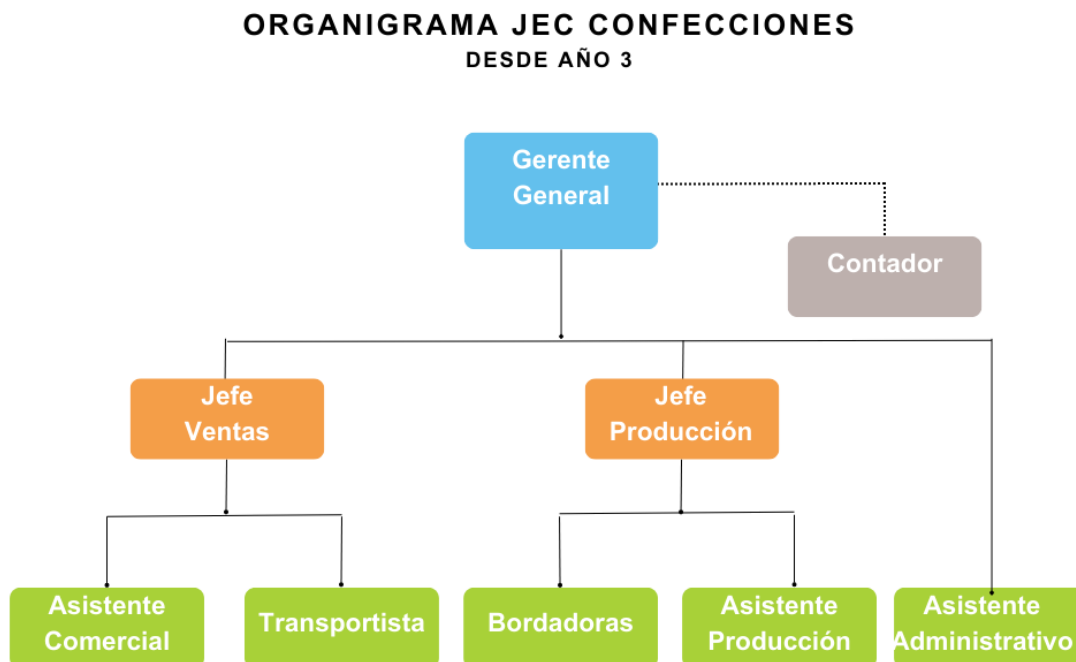
**Gráfico 8: Organigrama inicial JEC Confecciones**



Fuente: Elaboración Propia

A partir de del tercer año se contratará más personal y la estructura de la empresa se grafica de la siguiente forma:

**Gráfico 9: Organigrama desde el tercer año JEC Confecciones**



Fuente: Elaboración Propia

### 7.1.1 Objetivos

Dotar a JEC Confecciones de personal calificado

- Alcanzar eficiencia y eficacia con los recursos humanos disponibles
- Contribuir al éxito de la empresa
- Mantener motivado al recurso humano de la empresa

### 7.1.2 Funciones básicas de recursos humanos

Con el objetivo de contar con recursos, conocimientos, habilidades y personal competente y proactivo, la gerencia general se encargará de las siguientes funciones básicas:

- Reclutamiento
- Selección
- Contratación
- Inducción

- Evaluación del desempeño
- Capacitación
- Compensación

### **7.1.3 Políticas de recursos humanos**

- Únicamente se contratará a personas que hayan aprobado el proceso de selección determinado.
- Al personal de nuevo ingreso se le debe proporcionar inducción básica de la empresa y de su puesto de trabajo.
- La capacitación se debe proporcionar a todo el personal de la empresa, con base en la evaluación del desempeño
- Capacitar al personal para conducir operaciones seguras y responsables con relación a la comunidad y el medio ambiente.
- Establecer planes de compensaciones

### **7.1.4 Reclutamiento**

El éxito del reclutamiento depende en gran medida de su correcta ejecución, ya que la selección de candidatos no capacitados puede resultar en un proceso insatisfactorio.

El medio de reclutamiento que se utilizará será externo, a través de LinkedIn, agencias de empleo, referencias, entre otras. A los candidatos se les pedirá curriculum vitae, certificado de antecedentes, datos personales actualizados y referencias laborales.

La información que deben conocer los candidatos es el beneficio económico que ofrece el puesto, el objetivo del cargo, los requisitos, requerimientos y exigencias.

### **7.1.5 Selección**

Durante esta etapa se evalúa a los candidatos en función de sus habilidades, conocimientos y experiencia, y se selecciona al mejor candidato realizando comparación del expediente de los reclutados para el puesto vacante.

Para tener asegurar una correcta elección del candidato se solicitarán los siguientes documentos:

- Currículum vitae
- Certificado de antecedentes penales

- Fotocopia de cedula de identidad
- Carta de recomendación laboral
- Certificación de estudios
- Certificación de cursos de capacitación en caso de ser necesario.

Se evaluará el expediente y realizarán pruebas pertinentes para cada cargo, una vez obtenidos los resultados se citará a los seleccionados a una entrevista para tomar la decisión.

#### **7.1.6 Contratación**

El proceso de formalización de la relación laboral tiene como objetivo establecer una relación de trabajo entre el nuevo trabajador y la empresa, en cumplimiento de las leyes, para garantizar los intereses, derechos y obligaciones de ambas partes

#### **7.1.7 Inducción**

El proceso de inducción es una etapa crucial para integrar al nuevo empleado a la empresa. Después de haber seleccionado al candidato ideal y acordado las compensaciones y beneficios que recibirá, se debe, integrar a la empresa.

El proceso de inducción debe realizarse de la siguiente manera:

Presentación general de la empresa, traslado del nuevo empleado con la persona que será su jefe inmediato en el caso que corresponda, presentación del nuevo empleado con los compañeros de trabajo, recorrido para que conozca la planta. Se le indicará las funciones y responsabilidades que tendrá, así como la relación con los demás miembros de la empresa. Se propone implementar un manual de inducción que contenga información de la empresa, políticas de personal, condiciones de la contratación, beneficios laborales y prestaciones, tabla de comisión, el trabajo a desempeñar forma y días de pago, estructura de la empresa, ubicación de los servicios y vehículos a utilizar si es personal operativo. Es importante que haya una etapa de evaluación y seguimiento del programa de inducción para determinar si es verdaderamente efectivo.

#### **7.1.8 Evaluación del desempeño**

La evaluación del desempeño es una técnica de administración que consiste en juzgar las habilidades y competencias de un empleado en su puesto de trabajo. El jefe directo de cada puesto medirá el desempeño del empleado utilizando el método

de escalas de calificación de acuerdo a la descripción de cargo. La evaluación se llevará a cabo cuando se considere conveniente, al menos se realizará una evaluación anual al empleado. Los resultados obtenidos se informan al empleado evaluado. Si son satisfactorios, se le felicitará e indicará que puede o debe mejorar. En caso de que el desempeño del empleado no sea el esperado, se le indicará por medio de una entrevista por parte de su jefe inmediato o del gerente general, invitándole a que mejore su rendimiento, motivándolo y ofreciéndole capacitación en el aspecto que sea necesario. Si a pesar de ello, no se obtiene mejora en su rendimiento, la gerencia optará por medidas más drásticas. La evaluación del desempeño es fundamental para determinar posibles ascensos, aumentos de salarios y beneficios adicionales del empleado dentro de la empresa

### **7.1.9 Capacitación**

La capacitación del personal es un proceso continuo que busca mejorar el desempeño de los empleados mediante la adopción de nuevas formas de trabajo o la modificación de actitudes y comportamientos. Para lograr este objetivo, se recomienda lo siguiente:

- Proporcionar capacitación específica a los nuevos empleados para las actividades que deben desarrollar.
- Establecer los tipos de capacitación que se darán, la frecuencia de la capacitación, los empleados que necesitan más capacitación y los lugares donde se impartirá la capacitación.
- El objetivo de la capacitación es mejorar las habilidades y competencias de los empleados para que puedan desempeñar sus funciones de manera más eficiente y efectiva. Al mejorar el desempeño de los empleados, se contribuye al logro de los objetivos estratégicos de la empresa y se promueve el desarrollo integral del personal y logro de la misión y visión de la empresa.
- La capacitación debe estar enfocada en mejorar las habilidades y competencias de los empleados para que puedan brindar soluciones personalizadas a los clientes y mejorar su capacidad para comprender las necesidades de los clientes. La capacitación también debe incluir técnicas

de venta efectivas, habilidades de comunicación y negociación, y conocimientos básicos de marketing y publicidad.

## **7.2 Estructura legal de la empresa**

La estructura legal de JEC Confecciones es Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL): Esta estructura es adecuada para pequeñas y medianas empresas. Ofrece limitación de responsabilidad para los socios y se rige principalmente por la Ley N° 3.918, pero también por las normas aplicables a las sociedades colectivas y por ciertas normas contenidas en los Códigos de Comercio y Civil.

## **7.3 Perfiles de cargo**

### **Gerente general:**

Objetivo del Cargo: Dirigir la estrategia general de la empresa, supervisar las operaciones diarias y asegurar el cumplimiento de los objetivos corporativos. Velar por el buen funcionamiento, orientar al crecimiento de la empresa.

### Responsabilidades:

Definir e implementar estrategias comerciales y de expansión.  
Supervisar las gerencias funcionales y garantizar la eficiencia operativa.  
Representar a la empresa en eventos y ante stakeholders.  
Asegurar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

### Requisitos:

Título universitario en Administración de Empresas o campo relacionado.  
Experiencia previa en gestión de empresas del sector textil.  
Habilidades de liderazgo y comunicación.

### Competencias:

Toma de decisiones estratégicas.  
Capacidad de liderazgo.  
Habilidades interpersonales y de negociación.

### **Jefe de ventas**

Objetivo del Cargo: Impulsar y dirigir el equipo de ventas para superar metas comerciales y expandir la presencia de mercado con estrategias creativas.

#### Responsabilidades:

Desarrollar y ejecutar tácticas de ventas efectivas y campañas de marketing digital.

Fomentar y cultivar relaciones duraderas con clientes actuales y potenciales.

Supervisar la logística de distribución y el flujo de ventas end-to-end.

#### Requisitos:

Formación técnica en Marketing o Ventas, con experiencia en el sector textil.

Habilidad en manejo de CRM y plataformas de marketing digital.

Experiencia en gestión de ventas con un historial probado de éxito.

#### Competencias:

Destreza en ventas y habilidad para motivar equipos.

Orientación a resultados con un enfoque en el servicio al cliente.

Excelencia en comunicación y habilidades analíticas para estrategias de mercado.

### **Jefe de operaciones:**

Objetivo del Cargo: Asegurar la eficiencia y calidad de las operaciones de producción y logística de la empresa.

#### Responsabilidades:

Supervisar la importación y personalización de los uniformes.

Coordinar el proceso de bordado y individualización de productos.

Realizar el control de calidad

Requisitos:

Título técnico en Industrial, Logística o afín.  
Experiencia en operaciones en el sector textil.  
Conocimiento en gestión de la cadena de suministro.

Competencias:

Organización y planificación.  
Gestión de equipos.  
Resolución de problemas.

Competencias:

Análisis financiero y contable.  
Habilidades de gestión y liderazgo.  
Comunicación efectiva.

**Asistente comercial**

Objetivo del Cargo: Asistir en las tareas comerciales y realizar ventas para contribuir al crecimiento de la empresa.

Responsabilidades:

Realizar ventas directas y seguimiento post-venta.  
Mantener actualizada la información comercial en el sistema de CRM.  
Asistir en la elaboración de estrategias de ventas.

Requisitos:

Experiencia en ventas, preferiblemente en el sector textil.  
Habilidades de comunicación y persuasión.  
Conocimiento en uso de software de CRM y herramientas de oficina.

Competencias:

Orientación al cliente y a resultados.  
Proactividad y dinamismo.  
Trabajo en equipo.

### **Asistente Administrativo**

Objetivo del Cargo: Apoyar la gestión administrativa de la empresa para asegurar su correcto funcionamiento.

#### Responsabilidades:

Realizar tareas administrativas como la gestión de documentos y archivos.

Apoyar en los registros básicos para la contabilidad.

Coordinar agendas y reuniones.

#### Requisitos:

Experiencia previa en tareas administrativas.

Manejo de paquetes informáticos de oficina.

Capacidad de organización y atención al detalle.

#### Competencias:

Habilidades organizativas.

Responsabilidad y confiabilidad.

Comunicación efectiva.

### **Transportista**

Objetivo del Cargo: Asegurar el transporte y la entrega oportuna y eficiente de los productos de la empresa.

#### Responsabilidades:

Transportar mercancía de manera segura y eficiente.

Mantener registros detallados de entregas y rutas.

Cumplir con las normativas de tránsito y transporte.

#### Requisitos:

Licencia de conducir adecuada y un buen historial de manejo.

Experiencia en transporte y logística.

Conocimientos básicos de mecánica vehicular.

#### Competencias:

Puntualidad y fiabilidad.  
Conocimiento de rutas locales.  
Buenas prácticas de manejo.

### **Bordadoras**

Objetivo del Cargo: Realizar bordados de alta calidad en los uniformes importados, siguiendo los estándares de la empresa.

#### Responsabilidades:

Operar maquinaria de bordado.  
Seguir especificaciones de diseño para cada uniforme.  
Mantener el equipo en buen estado y reportar cualquier anomalía.

#### Requisitos:

Experiencia en bordado o trabajos manuales relacionados.  
Habilidad para seguir instrucciones detalladas.  
Capacidad para trabajar en un entorno de ritmo rápido.

#### Competencias:

Atención al detalle.  
Habilidad manual y precisión.  
Mantenimiento de la calidad del producto.

### **Asistente de producción:**

Objetivo del Cargo: Soportar el proceso de producción asegurando que los uniformes estén debidamente preparados para la personalización.

#### Responsabilidades:

Doblar y organizar la ropa de acuerdo con los estándares de la empresa.  
Asistir en la individualización y preparación de los uniformes para el proceso de personalización o entrega.

#### Requisitos:

Capacidad para realizar tareas manuales con rapidez y precisión.

Habilidad para trabajar en un entorno dinámico y a veces bajo presión.

Competencias:

Eficiencia en la organización y preparación de productos para la siguiente etapa de producción.

Trabajar de manera autónoma y como parte de un equipo.

Estos perfiles de cargo están diseñados para reflejar una estructura de equipo compacta y multifuncional, típica de una pequeña empresa, donde cada miembro del equipo desempeña roles clave en el éxito de la operación. Cada cargo está alineado para garantizar una operatividad fluida, desde la gestión hasta la ejecución, manteniendo la agilidad y la capacidad de adaptación que las pequeñas empresas a menudo requieren.

## **7.4 Políticas de la empresa**

### **7.4.1 Política de calidad integral:**

En JEC Confecciones, nos comprometemos a proporcionar uniformes corporativos de primera calidad, asegurando que cada producto cumpla con los más altos estándares de calidad y durabilidad. Cada prenda es inspeccionada minuciosamente para garantizar su excelencia antes de la entrega al cliente. Trabajaremos con proveedores estratégicos que nos garanticen la selección meticulosa de telas y accesorios, importando prendas finales que cumplan las normativas del ISP, agregaremos un logo institucional a la prenda que se realizará con técnicas de bordado que resistan el uso diario y reflejen la profesionalidad de nuestros clientes.

### **7.4.2 Política de sostenibilidad y medio ambiente:**

Como empresa emergente, reconocemos el impacto que podemos tener en el medio ambiente. Por ello, adoptamos prácticas para reducir la huella de carbono, y la implementación de un sistema de gestión de residuos en nuestra planta de bordado. Colaboramos con proveedores que comparten nuestros valores de respeto al medio ambiente y contribuimos al desarrollo de una industria textil más verde en Chile.

Nuestra propuesta es hacernos cargo de los desechos textiles de nuestros clientes rigiéndonos por la nueva Ley de Responsabilidad Extendida del Productor (Ley n° 20.920), más conocida como ley REP o Ley del Reciclaje para eso tendremos alianza

con la empresa Cirkla que se hará cargo de retirar los desechos textiles de nuestros clientes.

#### **7.4.3 Política de diversidad, equidad e inclusión:**

En JEC Confecciones, la diversidad y la inclusión son más que un objetivo; son fundamentales para nuestro éxito y crecimiento. Nos comprometemos a crear un ambiente laboral que celebre y respalde las diferencias individuales, y nos esforzamos por ofrecer igualdad de oportunidades en todos los aspectos de empleo, desde la contratación hasta la promoción. Nuestra oferta de productos busca abarcar una amplia gama de tamaños y estilos, asegurando que cada empleado pueda sentirse cómodo y representado en su uniforme corporativo.

#### **7.4.4 Política de ética laboral y cadena de Suministro:**

Creemos en el comercio justo y en la importancia de un trato ético en todas nuestras operaciones. Proporcionamos salarios justos, horarios razonables y un entorno de trabajo seguro. Extendemos este compromiso a nuestra cadena de suministro, seleccionando socios que aseguren prácticas laborales éticas y que cumplan con las leyes laborales chilenas e internacionales.

#### **7.4.5 Política de salud y seguridad en el trabajo:**

La salud y la seguridad son imprescindibles en JEC Confecciones. Adoptamos todas las medidas necesarias para proporcionar un ambiente de trabajo seguro, evitando cualquier tipo de riesgo laboral. Ofrecemos formación continua en salud y seguridad a nuestro personal y realizamos evaluaciones de riesgo regulares para mejorar continuamente nuestros estándares.

#### **7.4.6 Política de privacidad y seguridad de la información:**

Garantizamos la confidencialidad y la seguridad de los datos personales y empresariales con los que trabajaremos. Nos adherimos estrictamente a la Ley de Protección de Datos Personales de Chile, asegurando que toda la información recopilada se utilice de manera ética y se proteja adecuadamente contra el acceso no autorizado.

#### **7.4.7 Política de responsabilidad social corporativa:**

Como empresa local, estamos comprometidos con el bienestar de nuestra comunidad. Apoyamos iniciativas locales, participamos en proyectos comunitarios y promovemos el desarrollo económico a través de la contratación y el empoderamiento de talentos locales. A medida que crecemos, nuestro objetivo es ser un ejemplo de responsabilidad social en la industria textil chilena.

#### **7.4.8 Política de Excelencia en Servicio al Cliente:**

Nuestro enfoque en el servicio al cliente es integral y se basa en la construcción de relaciones duraderas. Ofrecemos atención personalizada, comprendiendo y anticipando las necesidades de nuestros clientes. Establecemos canales de comunicación eficientes para asegurar una respuesta rápida y efectiva, y valoramos el feedback como una herramienta para mejorar y crecer.

Estas políticas detalladas son esenciales para establecer la cultura corporativa de JEC Confecciones y serán comunicadas a todos los empleados y partes interesadas. Además, deben revisarse periódicamente para reflejar el crecimiento y los cambios en la empresa y el mercado.

## **CAPÍTULO 8: PLAN FINANCIERO**

En el plan financiero el objetivo es verificar la pre-factibilidad económica del proyecto de negocio a desarrollar, observando si este es posible y viable en el mediano y largo plazo.

Para realizar las proyecciones de los estados financieros, se tomará como supuesto que la empresa venderá un mix de once productos, con un crecimiento de un 3% anual hasta los 5 años, periodo por el cual se realizará la evaluación, tomando como base para el crecimiento la suma de las unidades vendidas el año 1 equivalentes a un promedio de 30.000 unidades.

### **8.1 Objetivos financieros**

- Valor actual neto (VAN) positivo: establecer un objetivo de que el VAN del proyecto sea mayor a cero, indicando que se espera un retorno neto positivo sobre la inversión realizada. Esto implicaría que los ingresos futuros descontados serán mayores que los costos iniciales y operativos.
- Tasa Interna de retorno (TIR) superior al costo del capital: La TIR del proyecto debe exceder el costo del capital y llegar al 15%. Esto significaría que el proyecto no solo es rentable, sino que ofrece un retorno superior a lo que costaría financiarlo, reflejando una buena oportunidad de inversión.
- EBIDTA anual mayor o igual a UF 1.000 que refleje una operación eficiente y rentable.

### **8.2 Proyecciones de ingresos**

Las estimaciones de ingresos futuros están basadas en el estudio de mercado, tendencias históricas y la capacidad operativa de la empresa.

**Tabla 7: Proyecciones de ingresos**

PROYECCIÓN INGRESOS	COSTO PRENDA en \$	3%	3%	3%	3%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>COSTO DE VENTA</b>					
NUMERO DE PRENDAS A COMERCIALIZAR	30.000	30.600	31.212	32.148	33.113
POLERA PIQUET MANGA CORTA	\$3.790	3.904	4.021	4.141	4.266
POLERA PIQUET MANGA LARGA	\$4.190	4.316	4.445	4.579	4.716
MICRO POLAR	\$6.990	7.200	7.416	7.638	7.867
PARKA TERMICA	\$10.290	10.599	10.917	11.244	11.581
CAMISA OXFORD	\$4.590	4.728	4.870	5.016	5.166
PANTALO TIPO DOCKER	\$5.990	6.170	6.355	6.545	6.742
PANTALO TIPO CARGO	\$7.290	7.509	7.734	7.966	8.205
PRIMERA CAPA	\$4.990	5.140	5.294	5.453	5.616
GORRO DE LANA	\$900	927	955	983	1.013
BLUSA OXFORD	\$4.790	4.934	5.082	5.234	5.391
PANTALON DE VESTIR MUJER	\$6.290	6.479	6.673	6.873	7.079
<b>COSTO PONDERADO</b>	<b>\$5.464</b>	<b>\$5.628</b>	<b>\$5.796</b>	<b>\$5.970</b>	<b>\$6.149</b>
COSTO UNITARIO POR CANTIDAD (c*q)	163.909.091	172.202.891	180.916.357	191.934.163	203.622.954
COSTO DE VENTA UF	4.549	4.595	4.687	4.828	4.973
BORDADO \$600 POR PRENDA (30% DEL TOTAL)	5.400.000	5.508.000	5.618.160	5.786.705	5.960.306
COSTO BORDADO UF	150	147	146	146	146
<b>COSTO DE VENTA TOTAL EN UF</b>	<b>4.699</b>	<b>4.742</b>	<b>4.833</b>	<b>4.973</b>	<b>5.118</b>
<b>MÁRGEN DE CONTRIBUCIÓN BRUTO 70%</b>	<b>7.988</b>	<b>8.062</b>	<b>8.216</b>	<b>8.455</b>	<b>8.701</b>
<b>Total Ingresos en \$</b>	<b>287.825.455</b>	<b>302.108.515</b>	<b>317.108.679</b>	<b>336.125.476</b>	<b>356.291.542</b>
<b>Total Ingreso (en UF)</b>	<b>7.988</b>	<b>8.062</b>	<b>8.216</b>	<b>8.455</b>	<b>8.701</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 8.3 Costos fijos y variables

Al explorar la estructura de costos de JEC Confecciones durante su primer año de operaciones, nos sumergimos en una mezcla estratégica de costos fijos y variables, meticulosamente diseñada para asegurar el éxito sostenible en el mercado altamente competitivo.

#### Costos Fijos:

Como el sólido andamiaje financiero de JEC Confecciones, los costos fijos establecen la base para un funcionamiento continuo y eficiente de la empresa.

**Mano de Obra:**

Realizamos una inversión significativa de \$69.120.000 en mano de obra durante el primer año, demostrando nuestro compromiso con un equipo altamente capacitado y motivado. Este desembolso abarca salarios y beneficios, asegurando la excelencia en la producción y atención al cliente.

**Gastos Generales:**

Servicios Básicos (luz, internet, telefonía, web): \$1.500.000.

Gastos Generales (agua, gas y seguridad): \$1.800.000.

Transporte (TAG, petróleo): \$5.400.000.

Otros Costos Operacionales: \$3.000.000.

**Costos Variables:**

La agilidad financiera se refleja en los costos variables, los cuales fluctúan en armonía con la dinámica de la producción y las ventas.

**Insumos Administrativos:**

Resmas, tintas para impresoras, archivadores, corchetes, corta cartón, cinta, selladora, cajas, bolsas, plumones: \$1.200.000.

JEC Confecciones resalta nuestro compromiso con la excelencia operativa y la adaptabilidad a las cambiantes demandas del mercado.

**8.4 Gastos de administración**

Se detallan los costos administrativos, incluyendo sueldos y otros gastos generales.

**Tabla 8: Remuneraciones**

Remuneraciones

M.O	CARGO	SUELDO MES	ANUAL \$	ANUAL UF
DIRECTA	GERENTE	\$ 1,500,000	18,000,000	500
DIRECTA	JEFE DE VENTA	\$ 1,200,000	14,400,000	400
DIRECTA	TRANSPORTISTA	\$ 980,000	11,760,000	326
DIRECTA	ASISTENTE ADMINISTRATIVA	\$ 800,000	9,600,000	266
DIRECTA	BORDADORAS	\$ 590,000	7,080,000	196
DIRECTA	ASISTENTE PRODUCCIÓN	\$ 590,000	7,080,000	196
INDIRECTA	CONTADOR	\$ 100,000	1,200,000	33
<b>REMUNERACION ANUAL</b>			<b>69,120,000</b>	<b>1.918</b>
DIRECTA	ASISTENTE COMERCIAL Sólo en escenario optimista	\$ 1,000,000	12,000,000	333

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 9: Gastos Operacionales**

**Gastos Operacionales**

<b>GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>COSTOS VARIABLES ANUALES \$</b>	<b>COSTOS VARIABLES ANUALES UF</b>
<b>Gastos en insumos, Papelería, etc</b>	\$ 1.200.000	33
<b>Gastos de Comunicación:</b>		
Luz, Internet, Telefonía, Web	\$ 1.500.000	42
<b>Gastos Generales:</b>		
Agua, Gas, Seguridad	\$ 1.800.000	50
Transportes, TAG, Petróleo	\$ 5.400.000	150
Gastos Financieros	\$ 1.200.000	33
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 11.100.000</b>	<b>308</b>

<b>PROYECCIÓN COSTOS DE ADM. Y OPERACIONALES</b>					
<b>Detalle</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Recursos Humanos	1.918	1.976	2.035	2.096	2.159
Gastos Generales en Insumos, Papelería y varios de Oficina	33	35	37	39	40
Gastos Comunicaciones y Electricidad (Telefonía, Internet, Web, Luz)	42	44	46	48	51
Gastos Generales (Agua, Gas, Seguridad)	50	52	55	58	61
Gastos en Transporte, Petróleo, TAG, Peajes	150	157	165	173	182
Gastos Financieros	33	35	37	39	40
Otros Costos Operacionales					
<b>TOTAL</b>	<b>2.226</b>	<b>2.299</b>	<b>2.375</b>	<b>2.453</b>	<b>2.534</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 8.5 Ventas

Proyección de las ventas esperadas, tomando en cuenta factores como el precio de venta, volumen, y condiciones del mercado.

**Tabla 10: Ingresos proyectados**

INGRESOS PROYECTADOS						
	\$M	VALOR UF				
	Año 1	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESO POR VENTA DE PRODUCTOS</b>	<b>287.825</b>	<b>7.988</b>	<b>8.062</b>	<b>8.216</b>	<b>8.455</b>	<b>8.701</b>
<b>Costo de Producción</b>	<b>163.909</b>	<b>4.549</b>	<b>4.595</b>	<b>4.687</b>	<b>4.828</b>	<b>4.973</b>
<b>Costo Externalización de Bordados</b>	<b>5.400</b>	<b>150</b>	<b>147</b>	<b>146</b>	<b>146</b>	<b>146</b>
<b>COSTO DE VENTA TOTAL</b>	<b>169.309</b>	<b>4.699</b>	<b>4.742</b>	<b>4.833</b>	<b>4.973</b>	<b>5.118</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 8.6 Inversión inicial año cero

Para el arranque de JEC, se ha calculado una inversión inicial que incluye aportes de capital y la adquisición de activos fijos y capital de trabajo necesarios. Los detalles son los siguientes:

**Aportes de capital:** Socio 1 y Socio 2 contribuyen con \$30.000.000 cada uno, sumando un total de \$60,000,000.

**Activo fijo:** Una bordadora de 6 cabezales por \$12.000.000, con IVA del 19%, totalizando \$14,280,000. Se espera que este equipo, con una vida útil de 5 años, agilice la producción permitiendo un bordado de 4 minutos por prenda.

**Equipamiento informático:** Se adquirirán dos notebooks HP Celeron N4500 y un Samsung Book 3 Inter Core, sumando \$999.970 para soportar las tareas administrativas y de diseño.

**Vehículo:** Un N400 Max 2023, necesario para la distribución, con un costo de \$10.555.100 incluyendo IVA.

**Otros equipos:** Equipos adicionales como selladora al vacío y materiales de empaque como cajas de cartón y bolsas con un total de \$580.000.

**Capital de trabajo:** Se estima un capital de trabajo adicional para cubrir aproximadamente dos meses de costos operativos, ascendiendo a \$30.318.182.

La inversión en activos y capital de trabajo facilitará un inicio operativo robusto para la empresa, asegurando que todas las necesidades iniciales estén cubiertas para lograr una operación eficiente desde el comienzo.

**Tabla 11: Inversiones**

<b>INVERSIONES</b>							
<b>Detalle (activos)</b>	<b>Año 0 \$M</b>	<b>Año 0 UF</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Inversión Inicial</b>	21.870	607					
<b>Capital de Trabajo</b>	38.130	1.058	0	100	100	100	100
<b>TOTALES INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>60.000</b>	<b>1.665</b>	<b>0</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración Propia

### **8.7 Punto de equilibrio**

El nivel de ventas necesario para cubrir todos los costos y empezar a generar ganancias es de aproximadamente 25.000 en promedio. Puede haber muchas combinaciones de prendas para llegar a este promedio.

El punto de equilibrio se sitúa dentro de los parámetros de proyección de la estimación pesimista, donde los volúmenes de producción y venta arrojan una TIR igual a 0% y un VAN de -364 al considerar el valor presente sin valor terminal.

En el evento pesimista, la producción y venta se reducen desde 30.000 prendas anuales a 25.000 prendas. Además, la externalización del Bordado Prendas se eleva desde el 30% a 50%. Las demás variables se mantienen sin alteraciones.

**Tabla 12: Proyección de costo de venta**

PROYECCIÓN COSTO DE VENTA	COSTO PRENDA \$
	Año 1
<b>NUMERO DE PRENDAS A COMERCIALIZAR</b>	<b>25.000</b>
COSTO PONDERADO	5.464
COSTO UNITARIO POR CANTIDAD (c*q)	136.590.909
COSTO DE VENTA UF	3.791
BORDADO \$600 POR PRENDA (50% DEL TOTAL)	7.500.000
COSTO BORDADO UF	208
<b>COSTO DE VENTA TOTAL EN UF</b>	<b>3.999</b>
<b>MÁRGEN DE CONTRIBUCIÓN BRUTO 70%</b>	<b>6.798</b>
<b>Total Ingresos</b>	<b>244.954.545</b>
<b>Total Ingreso (en UF)</b>	<b>6.798</b>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 13: Flujo de caja

ITEM	Año 0	Año 1
<b>Cifras en M\$</b>		
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>6.798</b>
Ingresos por Ventas		6.798
Otros Ingresos		0
<b>COSTOS VARIABLES</b>		<b>4.991</b>
<b>Costo de Producción</b>		<b>4.991</b>
Insumos de producción/ Materias primas		3.791
Mano de obra		992
Subcontratos Producción		208
<b>MARGEN CONTRIBUCIÓN</b>		<b>1.807</b>
<b>MARGEN CONTRIBUCIÓN %</b>		<b>27%</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>		<b>1.241</b>
<b>Costos Administración y Gastos Generales</b>		<b>1.241</b>
Salarios Administración		933
Gastos Generales Administración		275

Arriendos		0
Otros (gastos Financieros)		33
<b>EBITDA</b>		<b>566</b>
<b>Depreciación y Amortizaciones</b>		122
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>444</b>
Impuestos		111
<b>UTILIDAD DESPUÉS IMPUESTOS</b>		<b>333</b>
<b>Depreciación y Amortizaciones</b>		122
<b>INVERSIONES</b>	<b>1.665</b>	<b>0</b>
Inversión Inicial	607	
Inversión en capital de trabajo (KT)	1.058	
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>-1.665</b>	<b>455</b>
<b>FLUJO DE CAJA NETO ACUMULADO</b>	<b>-1.665</b>	<b>-1.210</b>
<b>INDICADORES FINANCIEROS PROYECTO JEC</b>		
Tasa de descuento 10%	10%	
Valor terminal	1.844	
Cálculo Flujo de Caja Con Valor Terminal	-1.665	455
Valor Presente Neto sin Valor Terminal	-364	
Valor Presente Neto con Valor Terminal	3.158	
<b>TIR sin Valor Terminal</b>	<b>0%</b>	
<b>TIR con Valor Terminal</b>	<b>1%</b>	
Capital total Requerido	-1.665	
EBITDA (Año 5)	501	
PAYBACK	Año 3	
Recursos comprometidos primeros 2 años	-1.765	

Fuente: Elaboración Propia

### 8.8 Capital de trabajo

La cantidad de capital requerido para financiar las operaciones diarias de la empresa equivale a dos meses de costos operativos, estimados en \$30,318,182. Correspondientes a los costos fijos de las prendas y los bordados. Esto se debe al desfase entre el pago de proveedores a 30 días y el cobro a los clientes a 90 días.

### 8.9 Depreciación de activos (inversiones)

La depreciación de los activos fijos de la empresa para reflejar su desgaste o desuso en el tiempo se realizó en cinco años.

**Tabla 14: Depreciación**

INVERSIÓN	DEPRECIACIÓN				
AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UF 607	122	122	122	122	119

Fuente: Elaboración Propia

### 8.10 Valor de desecho.

Se estima que el valor residual de los activos al final de su vida útil es cero.

### 8.11 Análisis de beta compañía e industria y tasa de descuento

Para establecer la tasa de descuento del proyecto de JEC, se ha llevado a cabo un análisis detallado siguiendo el Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM). Este análisis incluye la tasa libre de riesgo de 4.30% proporcionada por el Banco Central, y un beta desapalancado de 0.42 que refleja la volatilidad relativa de JEC sin deuda. Sumado a esto, se incorpora un retorno de mercado del 11.40% ajustado por riesgos adicionales específicos de empresas pequeñas y otros riesgos de mercado, resultando en un costo de capital propio inicial ( $K_e$ ) de 7.28%.

No obstante, tras una evaluación más profunda de los riesgos del mercado y considerando la falta de deuda en la estructura de capital de JEC, se determinó que una tasa del 7.28% no captura adecuadamente el perfil de riesgo de la empresa. Por consiguiente, se ha decidido adoptar una tasa de descuento del 10%, proporcionando así una medida más prudente de los flujos de caja futuros y estableciendo un criterio más riguroso para la viabilidad del proyecto. Esta tasa refleja una compensación por los riesgos asociados con la inversión en un entorno de mercado volátil y busca atraer a inversores interesados en rendimientos que correspondan con un perfil de riesgo promedio. Por otra parte, es la tasa más usada por Corfo para evaluar proyectos.

### 8.12 Flujo proyecto puro

El flujo de caja proyectado para el proyecto, excluyendo cualquier tipo de financiamiento o interés muestra la viabilidad del proyecto basado exclusivamente en sus propios méritos operativos y económicos.

#### Tabla 15: Flujo de caja proyecto JEC

FLUJO DE CAJA PROYECTO JEC						
	Año 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Ingresos de la operación</b>		<b>7.988</b>	<b>8.062</b>	<b>8.216</b>	<b>8.455</b>	<b>8.701</b>
(-) Gastos Operacionales y de Administración		6.925	7.042	7.208	7.426	7.652
(-) Depreciación		122	122	122	122	122
<b>Utilidad antes Impuestos</b>	<b>0</b>	<b>941</b>	<b>898</b>	<b>886</b>	<b>907</b>	<b>927</b>
(-) Impuesto Renta		235	225	222	227	232
<b>Utilidad Neta</b>	<b>0</b>	<b>706</b>	<b>674</b>	<b>665</b>	<b>680</b>	<b>695</b>
(+) Depreciación	0	122	122	122	122	122
<b>Flujo de Fondos</b>	<b>0</b>	<b>828</b>	<b>796</b>	<b>787</b>	<b>802</b>	<b>817</b>
Inversiones	<b>1.665</b>	0	100	100	100	100
Cap. de Trabajo						
Valor Residual						
<b>Flujo de Caja</b>	<b>1.665</b>	<b>828</b>	<b>696</b>	<b>687</b>	<b>702</b>	<b>717</b>
<b>Flujo de Caja Acumulado</b>	<b>1.665</b>	<b>-838</b>	<b>-142</b>	<b>545</b>	<b>1.247</b>	<b>1.964</b>
<b>Eval. Financiera Proyecto Puro JEC</b>	<b>DETALLE</b>					
INVERSIÓN INICIAL	<b>1.665</b>					
VAN (al 8%)	<b>1.247</b>					
<b>VAN (al 10%)</b>	<b>1.103</b>					
VAN (al 15%)	<b>790</b>					
TIR	<b>34%</b>					
<b>Cálculo del TIR</b>	<b>-1.665</b>	<b>828</b>	<b>696</b>	<b>687</b>	<b>702</b>	<b>717</b>

Fuente: Elaboración Propia

### Análisis de sensibilidad:

#### 8.12.1 Escenario realista

Basado en las estimaciones más conservadoras que reflejan el curso más probable de los acontecimientos según las tendencias actuales y las expectativas razonables.

- Se utilizó una tasa de descuento de 10% anual, que corresponde a la tasa que actualmente utiliza el sistema financiero y la CORFO para evaluar nuevos proyectos.
- Para la proyección del flujo normal se consideran valores conservadores y ajustados a la realidad, tanto en la producción como en los márgenes de contribución y precios de venta.

**Tabla 16: Flujo de caja escenario realista**

<b>FLUJO DE CAJA NORMAL JEC</b>						
<b>ITEM</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Cifras en M\$</b>						
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>7.988</b>	<b>8.062</b>	<b>8.216</b>	<b>8.455</b>	<b>8.701</b>
Ingresos por Ventas		7.988	8.062	8.216	8.455	8.701
Otros Ingresos		0	0	0	0	0
<b>COSTOS VARIABLES</b>		<b>5.685</b>	<b>5.758</b>	<b>5.879</b>	<b>6.051</b>	<b>6.228</b>
<b>Costo de Producción</b>		<b>5.685</b>	<b>5.758</b>	<b>5.879</b>	<b>6.051</b>	<b>6.228</b>
Insumos de producción/ Materias primas		4.549	4.595	4.687	4.828	4.973
Mano de obra		986	1.015	1.046	1.077	1.110
Subcontratos Producción		150	147	146	146	146
Otros		0	0	0	0	0
<b>Costo de Ventas y Distribución</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Comisión por venta		0	0	0	0	0
Distribución						
Otros		0	0	0	0	0
<b>MARGEN CONTRIBUCIÓN</b>		<b>2.303</b>	<b>2.304</b>	<b>2.337</b>	<b>2.404</b>	<b>2.473</b>
<b>MARGEN CONTRIBUCIÓN %</b>		<b>29%</b>	<b>29%</b>	<b>28%</b>	<b>28%</b>	<b>28%</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>		<b>1.241</b>	<b>1.284</b>	<b>1.329</b>	<b>1.376</b>	<b>1.424</b>
<b>Costos Producción</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Gastos Generales de Producción, Mantención		0	0	0	0	0
<b>Costos Administración y Gastos Generales</b>		<b>1.241</b>	<b>1.284</b>	<b>1.329</b>	<b>1.376</b>	<b>1.424</b>
Salarios Administración		933	960	989	1.019	1.050
Gastos Generales Administración		275	288	303	318	334
Arriendos		0	0	0	0	0
Otros (gastos Financieros)		33	35	37	39	40
<b>EBITDA</b>		<b>1.063</b>	<b>1.020</b>	<b>1.008</b>	<b>1.029</b>	<b>1.049</b>
<b>Depreciación y Amortizaciones</b>		<b>122</b>	<b>122</b>	<b>122</b>	<b>122</b>	<b>122</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>941</b>	<b>898</b>	<b>886</b>	<b>907</b>	<b>927</b>
Impuestos		235	225	222	227	232
<b>UTILIDAD DESPUÉS IMPUESTOS</b>		<b>706</b>	<b>674</b>	<b>665</b>	<b>680</b>	<b>695</b>
<b>Depreciación y Amortizaciones</b>		<b>122</b>	<b>122</b>	<b>122</b>	<b>122</b>	<b>122</b>
<b>INVERSIONES</b>	<b>1.665</b>	<b>0</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Inversión Inicial	607					
Inversión en Equipamiento / Maquinaria	0	0	100	100	100	100
Inversión en capital de trabajo (KT)	1.058					
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>-1.665</b>	<b>828</b>	<b>696</b>	<b>687</b>	<b>702</b>	<b>717</b>
<b>FLUJO DE CAJA NETO ACUMULADO</b>	<b>-1.665</b>	<b>-838</b>	<b>-142</b>	<b>545</b>	<b>1.247</b>	<b>1.964</b>

<b>INDICADORES FINANCIEROS PROYECTO JEC</b>						
Tasa de descuento 10%	10%					
Valor terminal	5.955					
Cálculo Flujo de Caja Con Valor Terminal	-1.665	828	696	687	702	2.682
Valor Presente Neto sin Valor Terminal	1.103					
Valor Presente Neto con Valor Terminal	9.943					
TIR sin Valor Terminal	34%					
TIR con Valor Terminal	46%					
Capital total Requerido	-1.665					
EBITDA (Año 5)	1.049					
PAYBACK	Año 3					
Recursos comprometidos primeros 2 años	-1.765					

Fuente: Elaboración Propia

### 8.12.2 Escenario optimista

Proyección de los resultados financieros asumiendo condiciones de mercado favorables y el mejor desempeño operativo posible.

- Para la estimación del Flujo de Caja optimista se elevó la producción y venta de Prendas, desde 30.000 prendas anuales a 35.000. Además, se mejoró el margen de contribución bruto, desde 70% a 80%. Adicionalmente, se incorporó un Asistente Comercial y una bordadora adicional desde el año 3. Los costos de RRHH y operacionales se reajustan en 5% real desde el año 2. Por otra parte, se estima que se van a elevar la totalidad de los costos y gastos operacionales como producto del mayor volumen operacional. En resumen, no solo se elevan los ingresos, sino que también lo hacen los costos, pero en resumen, se mejoran de manera significativa los indicadores financieros del proyecto si se cumple con esta proyección.
- Se utilizó una Tasa de Descuento de 10% anual.

**Tabla 17: Flujo de caja escenario optimista**

FLUJO DE CAJA PROYECCIÓN OPTIMISTA JEC						
ITEM	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cifras en M\$						
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		10.077	10.454	10.950	11.583	12.254
Ingresos por Ventas		10.077	10.454	10.950	11.583	12.254
Otros Ingresos		0	0	0	0	0
<b>COSTOS VARIABLES</b>		6.588	6.846	7.394	7.811	8.252
<b>Costo de Producción</b>		6.588	6.846	7.394	7.811	8.252
Insumos de producción/ Materias primas		5.307	5.519	5.795	6.144	6.514
Mano de obra		989	1.039	1.310	1.376	1.444
Subcontratos Producción		291	289	289	291	294
Otros		0	0	0	0	0
<b>Costo de Ventas y Distribución</b>		0	0	0	0	0
Comisión por venta		0	0	0	0	0
Distribución						
Otros		0	0	0	0	0
<b>MARGEN CONTRIBUCIÓN</b>		3.490	3.607	3.557	3.772	4.002
<b>MARGEN CONTRIBUCIÓN %</b>		35%	35%	32%	33%	33%
<b>COSTOS FIJOS</b>		1.940	2.037	2.139	2.246	2.358
<b>Costos Producción</b>		0	0	0	0	0
Gastos Generales de Producción, Mantención		0	0	0	0	0
<b>Costos Administración y Gastos Generales</b>		1.940	2.037	2.139	2.246	2.358
Salarios Administración		1.549	1.626	1.707	1.793	1.882
Gastos Generales Administración		350	367	386	405	425
Arriendos		0	0	0	0	0
Otros (gastos Financieros)		42	44	46	48	51
<b>EBITDA</b>		1.550	1.571	1.418	1.527	1.644
<b>Depreciación y Amortizaciones</b>		122	122	122	122	122
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		1.428	1.449	1.296	1.405	1.522
Impuestos		357	362	324	351	380
<b>UTILIDAD DESPUÉS IMPUESTOS</b>		1.071	1.086	972	1.053	1.141
<b>Depreciación y Amortizaciones</b>		122	122	122	122	122
<b>INVERSIONES</b>	1.665	0	100	100	100	100
Inversión Inicial	607					
Inversión en Equipamiento / Maquinaria	0	0	100	100	100	100
Inversión en capital de trabajo (KT)	1.058					
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	-1.665	1.193	1.108	994	1.075	1.163
<b>FLUJO DE CAJA NETO ACUMULADO</b>	-1.665	-472	636	1.630	2.705	3.869
<b>INDICADORES FINANCIEROS PROYECTO JEC</b>						

<b>Tasa de descuento 10%</b>	<b>10%</b>					
<b>Valor terminal</b>	<b>10.413</b>					
<b>Cálculo Flujo de Caja Con Valor Terminal</b>	<b>-1.665</b>	<b>1.193</b>	<b>1.108</b>	<b>994</b>	<b>1.075</b>	<b>5.032</b>
<b>Valor Presente Neto sin Valor Terminal</b>	<b>2.539</b>					
<b>Valor Presente Neto con Valor Terminal</b>	<b>17.019</b>					
<b>TIR sin Valor Terminal</b>	<b>61%</b>					
<b>TIR con Valor Terminal</b>	<b>74%</b>					
<b>Capital total Requerido</b>	<b>-1.665</b>					
<b>EBITDA (Año 5)</b>	<b>1.644</b>					
<b>PAYBACK</b>	<b>Año 3</b>					
<b>Recursos comprometidos primeros 2 años</b>	<b>-1.765</b>					

Fuente: Elaboración Propia

### 8.12.3 Escenario pesimista

Considera las implicaciones de un rendimiento por debajo de lo esperado y condiciones adversas del mercado, para entender los riesgos y la capacidad del proyecto de soportar tiempos difíciles.

- En el evento pesimista, la producción y venta se reduce desde 30.000 prendas anuales a 25.000 prendas. Además, la externalización del bordado prendas se eleva desde el 30% a 50%. Las demás variables se mantienen sin alteraciones.
- Se utilizó una tasa de descuento de 10% anual, que corresponde a la tasa que actualmente utiliza el sistema financiero y la CORFO para evaluar nuevos proyectos.
- Para los efectos de reajuste real en sueldos y gastos operacionales se consideró un reajuste anual de 3%, inferior al reajuste que se proyectaron para el crecimiento de ingresos, lo que en definitiva se traduce en un escenario negativo, estrechamente relacionado a operar en su punto de equilibrio, sin utilidades ni rentabilidad para el negocio.

**Tabla 18: Flujo de caja escenario pesimista**

<b>FLUJO DE CAJA PESIMISTA PROYECTO JEC</b>						
<b>ITEM</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Cifras en M\$</b>						
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>6.798</b>	<b>6.857</b>	<b>6.984</b>	<b>7.183</b>	<b>7.388</b>
Ingresos por Ventas		6.798	6.857	6.984	7.183	7.388
Otros Ingresos		0	0	0	0	0
<b>COSTOS VARIABLES</b>		<b>4.991</b>	<b>5.056</b>	<b>5.161</b>	<b>5.310</b>	<b>5.463</b>
<b>Costo de Producción</b>		<b>4.991</b>	<b>5.056</b>	<b>5.161</b>	<b>5.310</b>	<b>5.463</b>
Insumos de producción/ Materias primas		3.791	3.829	3.906	4.023	4.144
Mano de obra		992	1.022	1.053	1.084	1.117
Subcontratos Producción		208	204	202	202	202
Otros		0	0	0	0	0
<b>Costo de Ventas y Distribución</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Comisión por venta		0	0	0	0	0
Distribución						
Otros		0	0	0	0	0
<b>MARGEN CONTRIBUCIÓN</b>		<b>1.807</b>	<b>1.801</b>	<b>1.823</b>	<b>1.873</b>	<b>1.925</b>
<b>MARGEN CONTRIBUCIÓN %</b>		<b>27%</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>	<b>26%</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>		<b>1.241</b>	<b>1.284</b>	<b>1.329</b>	<b>1.376</b>	<b>1.424</b>
<b>Costos Producción</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Gastos Generales de Producción, Mantención		0	0	0	0	0
<b>Costos Administración y Gastos Generales</b>		<b>1.241</b>	<b>1.284</b>	<b>1.329</b>	<b>1.376</b>	<b>1.424</b>
Salarios Administración		933	960	989	1.019	1.050
Gastos Generales Administración		275	288	303	318	334
Arriendos		0	0	0	0	0
Otros (gastos Financieros)		33	35	37	39	40
<b>EBITDA</b>		<b>566</b>	<b>517</b>	<b>494</b>	<b>498</b>	<b>501</b>
<b>Depreciación y Amortizaciones</b>		122	122	122	122	122
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>444</b>	<b>395</b>	<b>372</b>	<b>376</b>	<b>379</b>
Impuestos		111	99	93	94	95
<b>UTILIDAD DESPUÉS IMPUESTOS</b>		<b>333</b>	<b>297</b>	<b>279</b>	<b>282</b>	<b>284</b>
<b>Depreciación y Amortizaciones</b>		122	122	122	122	122
<b>INVERSIONES</b>	<b>1.665</b>	<b>0</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Inversión Inicial	607					
Inversión en Equipamiento / Maquinaria	0	0	100	100	100	100
Inversión en capital de trabajo (KT)	1.058					
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	<b>-1.665</b>	<b>455</b>	<b>319</b>	<b>301</b>	<b>304</b>	<b>306</b>
<b>FLUJO DE CAJA NETO ACUMULADO</b>	<b>-1.665</b>	<b>-1.210</b>	<b>-891</b>	<b>-591</b>	<b>-287</b>	<b>20</b>
<b>INDICADORES FINANCIEROS PROYECTO JEC</b>						



<b>Tasa de descuento 10%</b>	<b>10%</b>					
<b>Valor terminal</b>	<b>1.844</b>					
<b>Cálculo Flujo de Caja Con Valor Terminal</b>	<b>-1.665</b>	<b>455</b>	<b>319</b>	<b>301</b>	<b>304</b>	<b>326</b>
<b>Valor Presente Neto sin Valor Terminal</b>	<b>-364</b>					
<b>Valor Presente Neto con Valor Terminal</b>	<b>3.158</b>					
<b>TIR sin Valor Terminal</b>	<b>0%</b>					
<b>TIR con Valor Terminal</b>	<b>1%</b>					
<b>Capital total Requerido</b>	<b>-1.665</b>					
<b>EBITDA (Año 5)</b>	<b>501</b>					
<b>PAYBACK</b>	<b>Año 3</b>					
<b>Recursos comprometidos primeros 2 años</b>	<b>-1.765</b>					

Fuente: Elaboración Propia

## **CAPÍTULO 9: CONCLUSIONES**

Analizando la industria textil en la actualidad y considerando el proyectado crecimiento de esta, se observa que la participación predominante se debe a las importaciones. En este contexto, identificamos una significativa oportunidad para llevar a cabo un proyecto en este sector. Además, se destaca la importancia que las empresas otorgan a la personalización de los uniformes corporativos de sus trabajadores, mostrando disposición para invertir en este aspecto.

Aunque existen numerosos competidores en el mercado chileno, la propuesta de JEC se distingue al no limitarse a la simple entrega de productos, sino más bien, se enfoca en proporcionar un servicio integral de calidad con precios competitivos. La visión de JEC consiste en acompañar a los clientes a lo largo de todos los procesos de compra, marcando así una diferencia sustancial en el mercado.

Es crucial tener en cuenta las nuevas leyes en proceso de implementación que obligarán, a partir de 2025, al reciclado de desechos textiles. En este contexto, JEC desempeñará un papel relevante al ofrecer servicios de reciclaje, fortaleciendo aún más su propuesta con precios acordes al mercado y un compromiso constante con la calidad.

Al alinearse con los puntos anteriores y considerando el plan financiero, se concluye que, en escenarios normales y favorables, el proyecto es viable en su operación. La combinación de un enfoque centrado en el cliente, la adaptación a las nuevas regulaciones y la calidad de servicio posiciona a JEC de manera favorable en el mercado textil.



## Autorización de publicación

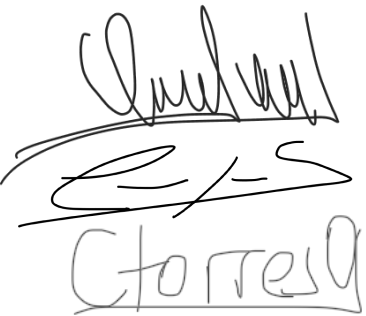
### Documentos digitalizados en Repositorio Académico UGM

Autorizo a la Universidad Gabriela Mistral para incluir esta memoria en el repositorio digital de la universidad, con el fin de diseminar, almacenar y preservar, quedando disponible en texto completo y de libre acceso.

#### A considerar para la autorización de publicación de memorias en el repositorio digital

- **Si usted como autor o autores deciden autorizar.** El documento estará disponible en texto completo.
- **Si usted como autor o autores deciden usar embargo.** Consiste en establecer una cantidad de tiempo en que la publicación no estará en libre acceso; es una alternativa a la publicación inmediata. El tiempo de embargo consiste en 6 meses, 1 año o 2 años.
- **Si usted como autor o autores deciden no autorizar.** Se creará un documento con datos básicos **portada, tabla de contenido y resumen** (metadatos) y colocará esa información en el sitio web, tal como si fuese una referencia bibliográfica. Se indicará en el registro que el autor decidió no autorizar el acceso al documento en texto completo.

#### Firma de cada uno de los integrantes según opción

	 C. Torres O	
<b>Autorización total</b>	<b>Uso de embargo (x)</b> Indique período de tiempo de embargo 6 meses ___ 1 año <input checked="" type="checkbox"/> 2 años ___	<b>No autorizo</b>

Título	<b>Estudio de prefactibilidad para la creación de la empresa JEC Confecciones</b>
Nombres del o los integrantes	<b>Cecilia Torres Oliva Ernesto Sanchez Venegas Jorge Campos Sotelo</b>
Carrera o programa	<b>Ingeniería Comercial advance</b>
Profesor guía	<b>Orlando Rojas</b>

