

Arreglo y Compostura de Ropa

CONTEXTO SECTORIAL

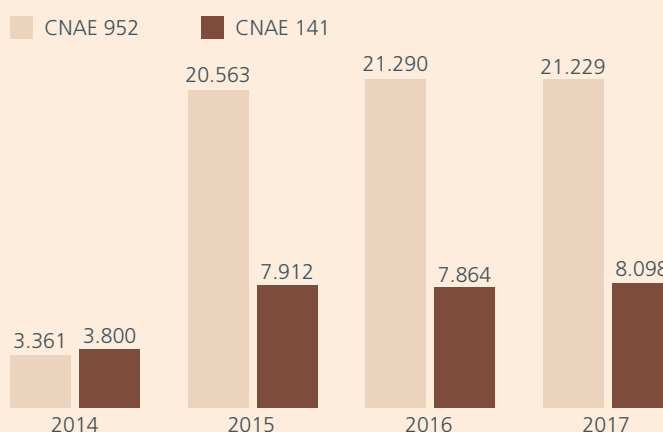
El negocio de tienda de costura dedicada a arreglos de todo tipo permite llegar a una población cada vez mayor para la que cualquier arreglo o modificación que tenga que efectuar en su ropa nueva o usada se convierte en un problema por cuya solución están dispuestos a pagar.

Esta tipología de establecimiento se encuentra bajo los códigos 9529 "Reparación de otros efectos personales y artículos de uso doméstico" y 141 "Confección de prendas de vestir, excepto de peletería" del CNAE.

A nivel nacional existen actualmente 21.229 empresas bajo el código 952 "Reparación de efectos personales y artículos de uso doméstico" (dentro del que se encuentra uno de los CNAE objeto de estudio) que ocuparon a 34.186 personas y facturaron 1.375 millones de euros en 2015.

Por otro lado, el número de empresas bajo el código CNAE 141 es de 8.098 (entre las cuales una gran parte ofrece servicios de arreglo de prendas y otros artículos). En el año 2014 ocupó a 39.020 personas y consiguió una cifra de negocios de 3.823 millones de euros.

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS QUE OFRECEN SERVICIOS DE ARREGLO DE ROPA SEGÚN CÓDIGO CNAE, ESPAÑA (2014-2017)



DAFO

AMENAZAS

- Actividad con gran dependencia de la coyuntura económica
- El bajo precio de la ropa
- Tendencia usar-tirar en el consumo de las prendas de vestir

OPORTUNIDADES

- Tendencia a conservar la ropa durante más tiempo tras la crisis
- Ventajas en costes de materias prima
- Emplear el mundo digital para llegar a un mayor público y darse a conocer

PUNTOS FUERTES

- No requiere gran inversión inicial
- Barreras de salida escasas (fácil posibilidad de traspaso y posibilidad de venta de la maquinaria en el mercado de segunda mano)
- Buena relación calidad-precio y plazos de entrega
- Capacidad de adaptación a las nuevas tendencias
- Disminución de mujeres con capacidad de hacer los arreglos en casa

PUNTOS DÉBILES

- Distribuidoras/tiendas de ropa suelen ofrecer este servicio a sus clientes
- Intrusismo, debido a la baja inversión inicial necesaria y al existir personas que sepan de costura y puedan desarrollar la actividad sin necesidad de disponer de un establecimiento donde realizar

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

El número de empresas ha aumentado los últimos años (a pesar de un leve decrecimiento en 2017 no significativo).

Además, debido a las tendencias sociodemográficas actuales, la integración de la mujer en el mercado laboral y la disminución de mujeres con capacidad de hacer los arreglos en casa está fomentando cada vez más el uso de este servicio.

CLIENTES

Personas menores de 60 años (a partir de esa edad, por lo general, poseen mayor habilidad de costura) y tiendas de ropa que externalizan este servicio.

Arreglo y Compostura de Ropa



Una manera de hacer Europa

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

La mayor parte de los establecimientos que ofrecen este tipo de servicio se encuentra ubicada en la provincia de Valencia (56,07%), seguido de Alicante (28,03%), mientras que en Castellón se localiza el 15,9% restante.

La forma jurídica predominante es la de autónomo con un 85,84%, seguida de la Sociedad Limitada (8,67%), las comunidades de Bienes (4,47%) y un 2,02% repartido entre el resto de formas jurídicas.

¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS	PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS
Arreglo y modificación de ropa	Confección de ropa a medida Venta de uniformes laborales, colegiales, deportivos Personalización de prendas mediante bordado, estampado, etc. Venta de productos de mercería Lavado y planchado Arreglo de calzado Costurera a domicilio

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL NEGOCIO DE ARREGLO Y COMPOSTURA DE ROPA TIPO

CNAE/SIC	9529 / 7699
IAE	971.3
Condición jurídica	Persona física
Facturación	<300.000 euros
Localización	Zonas urbanas
Personal y estructura organizativa	De 1 a 5 asalariados
Instalaciones	60 m ²
Clientes	Particulares menores de 60 años y tiendas que externalizan el servicio
Herramientas promocionales	Páginas web, redes sociales y boca-oído

RECOMENDACIONES

Un factor clave para este negocio es la localización, por lo que la principal recomendación es localizarse en un centro urbano con un importante tráfico peatonal y con fácil acceso.

Además, debido al bajo precio que actualmente se ofrece en el mercado, deberá adecuarse al mismo (a no ser que ofrezcas algún servicio que te diferencie del resto).

Es recomendable ofrecer algún servicio adicional para destacar entre el resto de empresas.

Por último, el tiempo empleado en el arreglo y compostura ha de ser adecuado y nunca excesivo.

ENLACES DE INTERÉS

www.layayacosturera.com/es#layaya