

LASO
TEXTIL
LA CIUDAD DE LA MODA



PROYECTO AGUJA

La Fábrica-Escuela





Justificación

La industria textil a nivel internacional está en uno de sus mejores momentos y tomando en consideración que el segmento MODA en el régimen de Zonas Francas Industriales, constituido por Confección-Textil, Joyería y Calzados, es el segmento que más empleos genera (casi 60,000 empleos directos), además de ser el de mayor número de plantas instaladas en el país y es el líder en generación de divisas, se hace urgente la intervención del Estado Dominicano para propiciar un desarrollo con mayores beneficios.

Las exportaciones en República Dominicana apuntan a que existe un importante incremento en el área textil, sin embargo, los diseñadores dominicanos no tienen presencia internacional, la mayoría no tiene dónde colocar las colecciones que realizan cada año y los centros comerciales nacionales venden principalmente marcas extranjeras.

Aunque la demanda de la moda crece en el país y el mundo, los diseñadores dominicanos tienen pocas oportunidades de trascender por un factor que les imposibilita escalar a los mercados internacionales; no tienen capacidad de producción suficiente para la demanda que existe.

Ni siquiera pueden colocar una pieza en Amazon porque no cumplirían con la demanda y quedarían vetados.

La forma en que actualmente operan los diseñadores dominicanos es contratando mano de obra temporal, que les confeccionen las piezas que puedan tímidamente distribuir o vender entre su entorno más cercano, lo que hace que su público se limite solo a los nacionales y reduce sus oportunidades de expansión por manejarse en un espacio muy cerrado.

No todos los diseñadores dominicanos o radicados en el país tienen su propio equipo de operarios para confeccionar sus piezas, porque muchos de los que saben realizar estos procesos prefieren no emplearse y trabajar independientes, por eso lo que se suele hacer es subcontratar a distancia.

Los operarios que tienen dominio adecuado de la confección de piezas de alta costura no desean emplearse, pues los salarios en este sector son bastante deprimidos y no existen beneficios suficientes para generar la calidad de vida a la que aspiran con el conocimiento que manejan, ni la libertad de poder desarrollar otros proyectos.

Al no contar con suficiente mercancía para distribuir, se hace aún más complicado para cualquier diseñador abrir una tienda, porque la demanda podría superar la producción y los clientes insatisfechos cambian de rumbo muy fácil.

Para eso hemos creado LASO Textil, La Ciudad de la Moda, junto al proyecto Aguja, La Fábrica-Escuela, una propuesta multidinámica que ofrece diferentes soluciones a los problemas planteados anteriormente y que va más allá de solo confeccionar piezas de alta costura, este proyecto busca expandir la moda dominicana y a sus diseñadores al más alto nivel internacional, ofreciendo además oportunidades de crecimiento a todos los vinculados al tema.



LASO Textil

Crear una empresa con proyección de internacionalización es un gran reto que supone una ardua delimitación de detalles para que la misma logre tener éxito.

El sueño de cualquier marca, sin importar su función, es trascender a los mercados internacionales y cuando se trata de un rubro que tiene alta demanda suponemos además que existirá mayor nivel de competencia.

Entrar a competir con marcas establecidas en mercados internacionales, con amplio nivel de experiencia y conociendo sus ventajas competitivas significa que nuestro producto tendrá que esforzarse en ser muy atractivo para poder mantenerse y ser reconocido en un mundo donde, si no conoces las reglas del juego, desapareces.

El reto que nos hemos propuesto al crear este modelo de negocio es internacionalizar las marcas de diseñadores de moda dominicanos y generar empleos de calidad, con importantes oportunidades de crecimiento para todos nuestros colaboradores.

Nos hemos planteado también las barreras de entrada a competidores potenciales y la reacción de los competidores establecidos, partiendo de la rivalidad actual entre esos competidores existentes en el mercado.

Para eso delimitaremos los factores clave de éxito en la gestión de esta empresa, como la base de la ventaja competitiva con el liderazgo en costes y la diferenciación o alta segmentación, buscando alcanzar un alto grado de diversificación de productos.

Un elemento trascendental para alcanzar la meta trazada serán las alianzas estratégicas entre empresas no competidoras, las asociaciones estratégicas entre empresas que sí compiten con la nuestra, y los joint ventures para crear nuevos negocios que sigan elevando el nivel de la empresa.

El saber además que nuestra empresa está promoviendo el talento dominicano en el diseño de modas y afianzando la marca país, es un elemento que nos suma valor a la propuesta que ya venimos desarrollando.

Uno de los factores que nos interesa destacar es el trabajo artesanal, aunque de manera industrializada, con moda sostenible y reusable, que perdura con el tiempo y que aporta con su realización al desarrollo y crecimiento de cientos de familias que trabajan con amor para ofrecer calidad en cada pieza.

Propuesta de Valor

La principal propuesta de valor que ofrecemos a nuestros clientes, que en primera línea son los diseñadores, es desarrollar toda su producción, coordinar la exportación a los mercados internacionales y comercializar sus marcas a través de LASO Textil.

Nuestra empresa aprovechará los acuerdos internacionales que mantiene República Dominicana con varios países a nivel global, para facilitar a nuestros clientes mayor nivel de alcance a materias primas a bajo costo, así como la distribución y promoción de sus productos.

Este servicio no lo ofrece ninguna empresa en el país actualmente, por lo que aparte de novedoso, le ayuda a los diseñadores (clientes) a reducir sus costes de movilización, personal, logística, entre otros, por lo que alcanzará un mejor rendimiento con un trabajo realizado por completo según sus requerimientos y podrá enfocarse en diseñar y fortalecer la industria creativa de la República Dominicana.

Moda Sostenible

Bajo nuestra marca se crean piezas de alta costura con el enfoque de la sostenibilidad para que perduren en el tiempo. Por la calidad de los materiales nuestras piezas son completamente reusables y pueden crear una infinidad de combinaciones diferentes manteniendo la novedad y el glamour.

Nos basamos en la fabricación de ropa teniendo como prioridades la disminución del impacto ambiental en toda la cadena de producción, utilizando materiales más ecológicos o con menor impacto y reduciendo la contaminación medioambiental y la huella de carbono de los productos, así como contribuyendo a crear un comercio socialmente más justo, apostando por mejores condiciones económicas y laborales para nuestros trabajadores.

Marca País

La fabricación de cada colección apuesta al desarrollo de la moda dominicana, con marcas nacionales que producen sus piezas en el país para comercializar internacionalmente, lo que significa un aporte a la economía de las familias que trabajan para LASO Textil, con un producto que lleva el sello de ``Hecho en RD``, pero también significa un importante incremento al Producto Interno Bruto del país gracias a las exportaciones.

Desempleo en RD

El desempleo en República Dominicana se agudizó profundamente debido al coronavirus, sin embargo, según datos del Banco Central presenta una recuperación de los empleos pasando de 8.0% en el periodo de enero – marzo 2021 a 6.4% en enero – marzo 2022, aún así, no se consigue alcanzar un nivel más reducido previo a la pandemia. El proyecto Laso Textil contribuirá al empleo de los dominicanos mejorando y aportando a la calidad de vida de la población, siendo esta una fuente de empleo para reducir las brechas sociales.

Business Model Canvas

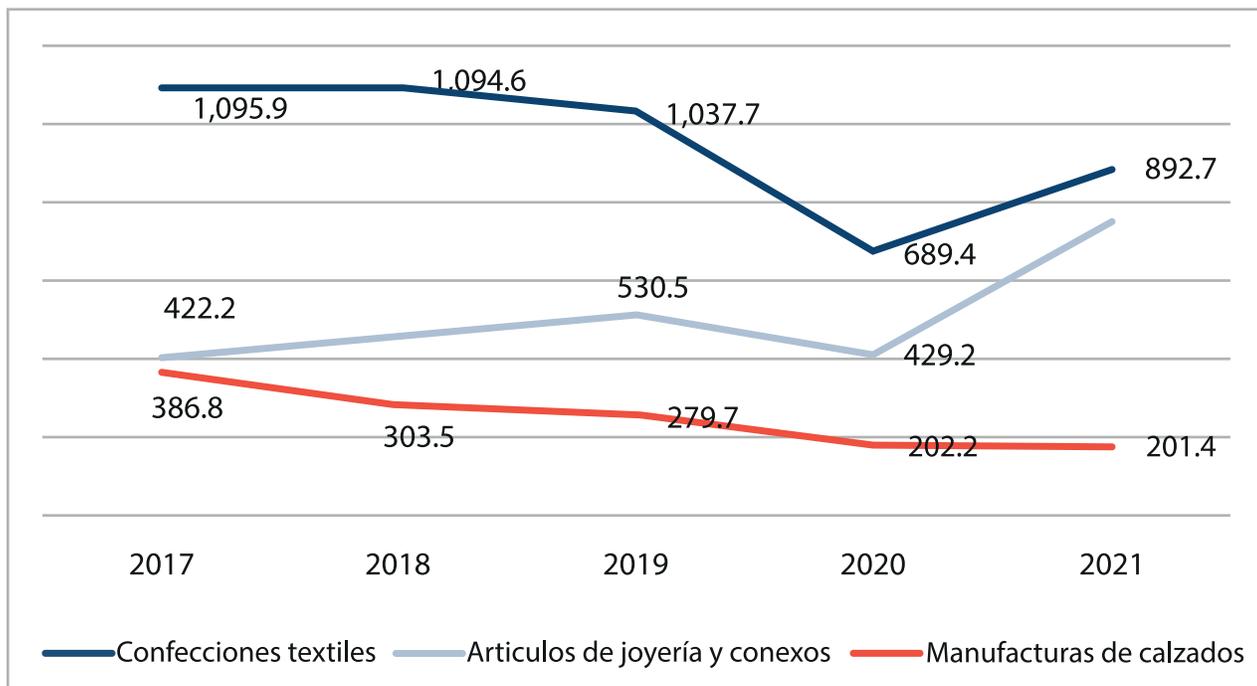
Socios Claves	Actividades Claves	Propuesta de Valor	Relaciones con Clientes	Segmento de Mercado
<p>Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial (Proindustria)</p> <p>Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (Infotep)</p> <p>Asociación Dominicana de Diseñadores de Moda</p> <p>Centro de Exportación e Inversión de RD (Prodominicana)</p>	<p>Diseño y confección de prendas de vestir.</p> <p>Gestión de ventas a mercados nacionales e internacionales.</p> <p>Promoción de las marcas de nuestros diseñadores.</p>	<p>El principal y mayor valor en la propuesta planteada por LASO Textil es la respuesta a los diseñadores dominicanos de cómo producir sus piezas en volumen y calidad. La innovadora propuesta colocará las marcas de diseñadores dominicanos en los anaqueles internacionales y nacionales.</p> <p>Nuestro principal cliente es el diseñador, que no tiene cómo producir sus piezas, tampoco conoce de los procesos para vender y colocar en mercados internacionales, ni tiene los medios de cómo hacerlo.</p> <p>Nuestro segundo cliente, son los consumidores directos, a los que estudiaremos constantemente para ofrecerles siempre mercancía de calidad, fresca, novedosa y al precio justo.</p>	<p>Como nuestros principales clientes son los diseñadores dominicanos que necesitan producir sus piezas y distribuir sus colecciones a nivel nacional e internacional, la relación con ellos será bastante estrecha, pues nos interesa que sientan que LASO Textil es su propia empresa donde sus diseños se convierten en realidad, se distribuyen y comercializan.</p> <p>Indirectamente, nuestros clientes también son los consumidores, con quienes tendremos canales de comunicación directos, a través de redes sociales, correos electrónicos y la página web de la empresa, para realizar encuestas, estudios de mercado, concursos, entre otros, para mantenerlos cerca, conociendo sus gustos, tendencias y necesidades.</p>	<p>LASO Textil se enfoca principalmente en producir de forma masiva las colecciones de diseñadores dominicanos o radicados en el país para ser colocadas en las tiendas nacionales e internacionales.</p> <p>LASO Textil es el enlace con los diseñadores que necesitan elaborar sus piezas y colocarlas bajo los más altos estándares de calidad en los mercados internacionales.</p> <p>Como mercado secundario directo, se encuentran principalmente las mujeres, sobre todo la mujer ejecutiva moderna que tiene una agenda apretada y que requiere constantes cambios de atuendo en su vida diaria.</p>

Recursos Claves	Canales -Distribución	Estructura de Costes	Fuentes de Ingresos
<ul style="list-style-type: none"> - Nave Industrial. - Maquinaria de Confección Textil. - Sistema de control de Inventario. - Sistema de control contable. - Desarrollo de Centro Operativo del Sistema (COS) INFOTEP. - Plan de RRHH. - Hardware. - Desarrollo página Web. - Mobiliarios. 	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo de relación Negocio – Negocio – Consumidor. (B2B2C) Tomando en cuenta que nuestros clientes son Diseñadores de moda, donde nuestra empresa se encargará de la confección y a petición del cliente (Negocio) se encargará de colocar la confección realizada al consumidor final (consumidor). - Se desarrollará plan de distribución específico para cada cliente (diseñador), colocando en el mercado nacional o internacional mediante acuerdos en tiendas de moda según el mercado. - Comercio electrónico mediante página Web. - Presencia en Redes Sociales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Gastos fijos (Nómina, Energía eléctrica, conectividad completa, agua potable) - Gastos variables (Adquisición de Insumos, Logística de Importación / Exportación, distribución) - Plan de Mercadeo LASO Textil. - Estructura orientada a disminución de costes apartir de la obtención de economías de escala por volumen producido. 	<ul style="list-style-type: none"> - Venta directa de Servicios de Confección de prendas de vestir a escala industrial (Lotes). - Servicios de Distribución de mercancías confeccionadas. - Servicios de Promoción de mercancías confeccionadas. - Servicios de Comercialización de mercancías confeccionadas. - Comisión por ventas directas realizadas. - Esquema de Precios dinámicos apartir de negociación con clientes B2B.

Tendencias generales del mercado

En el periodo 2017-2021, el país exportó US\$4,810.3 millones de productos de confecciones textiles, US\$2,635.3 millones de artículos de joyería y US\$ 1,373.6 millones de manufacturas de zapatos, para un total de US\$8,819.2 millones en el período señalado, según cifras del Banco Central de la República Dominicana (BCRD).

Exportaciones Dominicanas de Textiles, Calzados y Joyería
Valores en US\$ millones, período 2017-2021

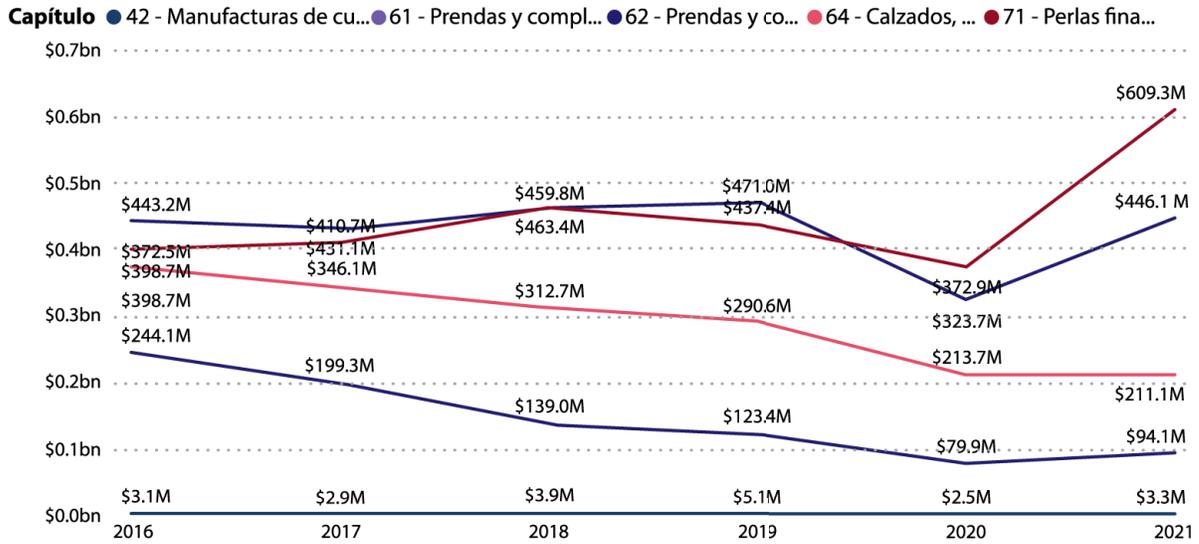


Fuente: Datamarket, con datos del Banco Central de la República Dominicana.

Estas partidas representan el 14.9% del total exportado en el 2021, para un monto de US\$1,856.9 millones. De acuerdo con el primer trimestre del año, el período enero-marzo 2022, las exportaciones del sector igualaron US\$48.6 millones para la manufactura de calzados, US\$197.2 millones los artículos de joyería y conexos y US\$238.5 millones en confecciones textiles, con un total de US\$484.3 millones para todas las partidas.

Como se aprecia en la gráfica y los datos suministrados, la moda dominicana está escalando cada vez más alto, requiriendo mayor atención y organización para sostenerse en el tiempo y aumentar sus beneficios.

Comportamiento de las exportaciones de Moda en la República Dominicana, según categoría Valores en US\$ millones, periodo 2016-2021



Fuente: Elaborado por ProDominicana con datos de DGA

Diagnóstico del nivel de incertidumbre

Principales Destinos de las Exportaciones Dominicanas de Productos de Moda Valores en %, año 2021



Estados Unidos
34%



Haití
16%



Nicaragua
10%



Puerto Rico
8%



Canadá
8%



Hondura
7%

Fuente: Elaborado por ProDominicana con datos de DGA

Los datos suministrados en los informes realizados por las instituciones que manejan las estadísticas de la industria de la moda dominicana son el mejor referente para realizar un diagnóstico del nivel de incertidumbre que proyecta este mercado.

El reto que significa incursionar en el mercado internacional, al competir contra titanes que tienen años manejando esta industria, con alto volumen y precios competitivos, significará sin duda alguna el mayor desafío que pueda enfrentar República Dominicana en la industria textil internacional.

Atendiendo al mix de las empresas, y con una visión desde el productor como ente protagonista, la determinación de las 4PS se realizaba partiendo de ciertas cuestiones asociadas con variables como las siguientes.

Definición del perfil estratégico del entorno

A nivel nacional, la dimensión política de LASO Textil adquiere amplias ramificaciones y alcance, pues estaría aportando a crear nuevas plazas de empleo en el país, tomando en cuenta que la misma empresa capacita al personal en un programa social denominado ``Proyecto Aguja, La Fábrica-Escuela'', donde sin importar el grado educativo ni su nivel de profesionalidad, la empresa los asume para orientarlos y enseñarles las principales técnicas de la industria de la moda. Esto a su vez representa políticamente una carga menos para el Estado, que está sacando de las calles a los denominados ``ninis'' (personas que no estudian ni trabajan), y les están dando un empleo formal solo por aprender un oficio digno.

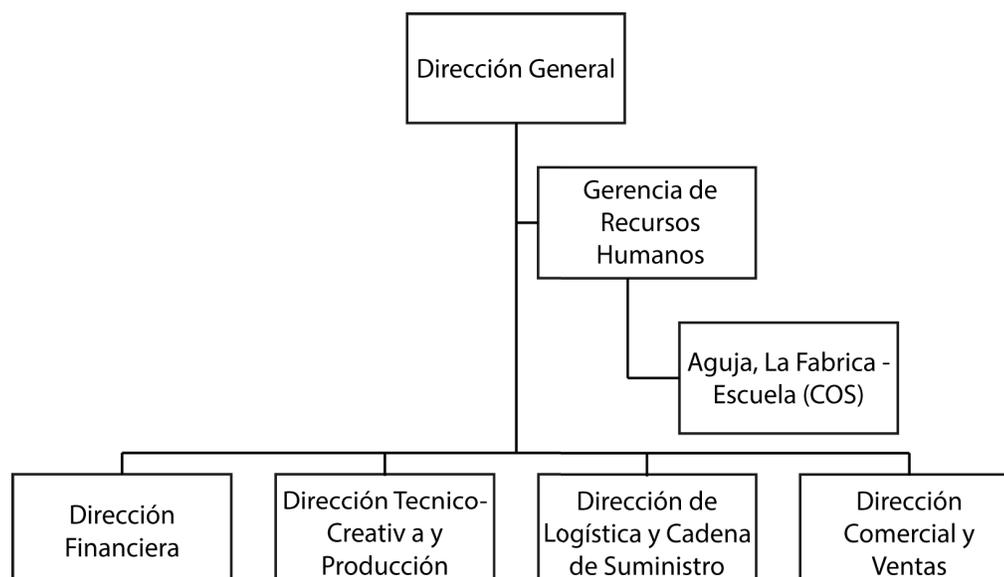
Análisis DAFO

Para poder conocer la posición en la que se encuentra la empresa y en base a esto desarrollar las políticas de mejoramiento, es importante analizar nuestras Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades, por eso hemos utilizado la técnica de análisis DAFO que a continuación les presentamos:

DEBILIDADES	<p>Poco personal calificado para la realización de la mano de obra para desarrollar la producción que el mercado demanda.</p> <p>El desinterés de muchas personas de vincularse al área de la costura como operarios, pues la mayoría de quienes ingresan al mundo de la moda quieren ser solo la parte protagonista.</p> <p>Las barreras de entrada a mercados internacionales.</p> <p>El salario de las operarias no es un elemento atractivo actualmente en esta industria.</p>
AMENAZAS	<p>Otras empresas internacionales que llevan años en esta industria y conocen el sector.</p> <p>Los costes inicialmente para establecernos en el mercado internacional.</p> <p>Otros diseñadores han optado por salir a buscar la producción de sus prendas fuera de República Dominicana a un precio muy inferior al que se paga la mano de obra aquí, lo que les ayuda a colocar mejor precio al consumidor final.</p> <p>RD no es productora de textiles, lo que obliga a salir a buscarlos fuera y eso conlleva un incremento en el precio de los productos.</p>

<p>FORTALEZAS</p>	<p>Nuestro producto es de primera calidad, novedoso, necesario y sostenible.</p> <p>Un sector lleno de talentos que desean trascender internacionalmente.</p> <p>Los acuerdos de libre comercio, la promoción de las exportaciones y el apoyo al sector textil que ofrece el gobierno dominicano a través de la ley de zonas francas y de Proindustria.</p> <p>El reconocimiento internacional de figuras de la moda dominicana que han dejado un importante legado.</p> <p>La ubicación geográfica del país nos permite ser un <i>hub logístico</i> para captar otras marcas establecidas que desean seguir produciendo y distribuyendo a toda la zona de América Latina y el Caribe.</p> <p>Nuestra vinculación directa con el cliente para conocer su nivel de satisfacción y su apreciación de nuestra propuesta de valor.</p>
<p>OPORTUNIDADES</p>	<p>Es la primera empresa dominicana que se crea con este concepto de internacionalizar otras marcas.</p> <p>La industria de la moda tiene ilimitado espacio para más propuestas.</p> <p>Los mercados donde colocar nuestros productos son cada vez más amplios y extensos.</p> <p>Existen muchas formas de crecer en esta industria a través de acuerdos y de <i>joint-ventures</i> con otras empresas o marcas.</p> <p>Como en RD existen altos niveles de desempleo, nuestra empresa se puede constituir como una propulsora de oportunidades de empleo formal y de crecimiento profesional.</p> <p>Los beneficios fiscales y aduaneros que ofrece el Estado a quienes exportan y generan fuentes de empleo directo.</p>

Estructura organizacional de la empresa



Dirección General:

Máximo responsable de LASO Textil, marca el camino y traza las pautas a seguir para el crecimiento sostenible de la empresa.

Gerencia de Recursos Humanos:

Responsable para la contratación de personal, coordinación con INFOTEP de las actividades formativas, control de asistencia, pago de nómina y TSS, seguimiento junto a los encargados de los departamentos del desarrollo de competencias del personal contratado.

Aguja, la fábrica escuela:

Formación DUAL en la cual los alumnos estudiarán media jornada y ponen en práctica lo aprendido durante la otra media jornada. Esa modalidad facilita el desarrollo de habilidades necesarias para un buen desenvolvimiento.

Dirección Financiera:

Encargado de toda la gestión financiera de la empresa, compras, pago de proveedores, seguimiento de cuentas por cobrar.

Dirección Técnico-Creativa y Producción:

Creación de diseños y planificación de la producción, cumpliendo estándares de calidad y tiempos de entrega.

Dirección de Logística:

Planificación de compras de materia prima, abasteciendo el almacén manteniendo siempre el stock mínimo para no tener que parar la producción, empaque y envío a los diferentes destinos con los cuales existen acuerdos de colocación de mercancía.

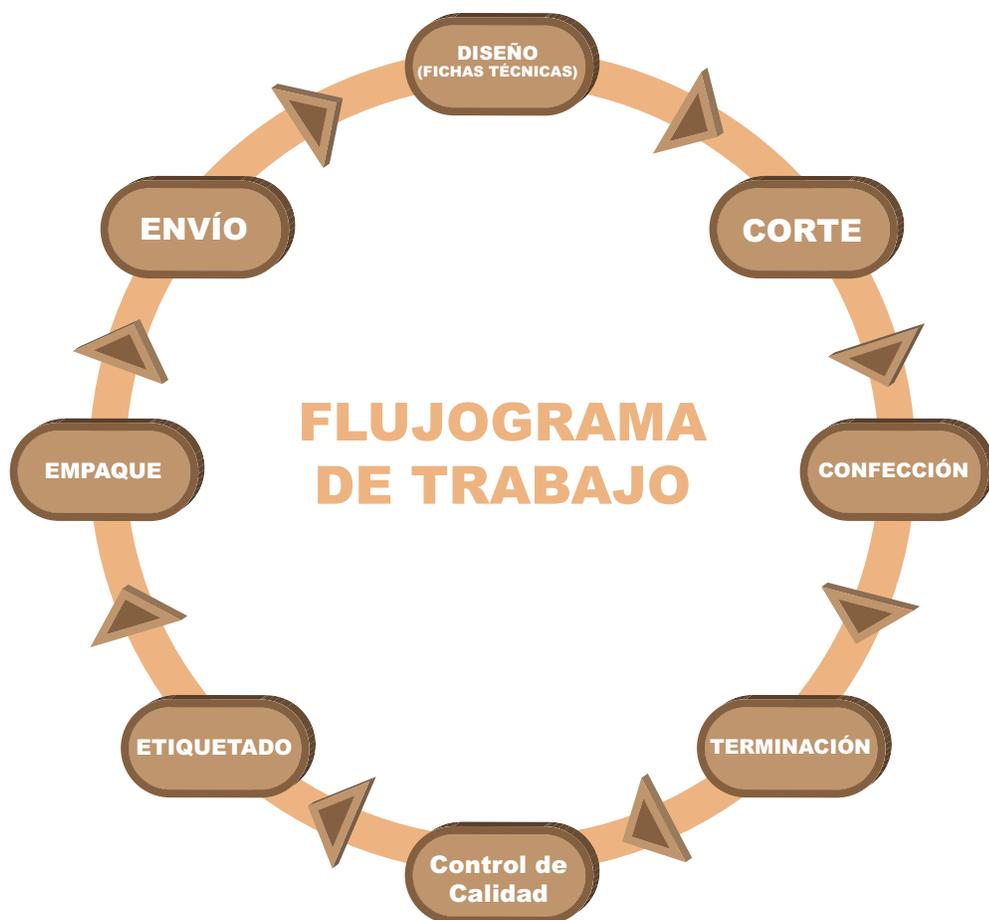
Dirección Comercial y Ventas:

Responsable de buscar clientes que desean realizar la producción de sus prendas con LASO Textil y acuerdos con tiendas a nivel mundial para insertar las marcas en los diferentes mercados según segmento requerido por el cliente.

Perfil del Recurso Humano

Para cubrir la demanda de operaciones de LASO Textil, hemos diseñado un perfil del recurso humano que necesita cada área;

- Administración; la dirección de la empresa que traza las pautas a seguir por todo el recurso humano acreditado.
- Operario de línea; quien sigue la pauta de la ficha técnica de cada pieza sea de corte o confección.
- Supervisor de operarios; quien vigila y supervisa las acciones de los operarios.
Control de calidad; el equipo encargado de velar por la calidad de cada pieza confeccionada en LASO Textil.
- Desarrollo de producto; el departamento que se encarga de buscar las tendencias en los mercados internacionales y asesora u orienta a los diseñadores.
- Patronista; quienes realizan los patrones de acuerdo a las fichas técnicas de cada pieza.
- Empaque y almacén; el equipo a cargo del correcto empaque y etiquetado de las prendas y su posterior almacenamiento hasta se trasladado a su destino.
- Gestión de comercio exterior; personal responsable de la logística de ventas internacionales, procesos aduanales y gestión de acuerdos.
- Marketing; equipo a cargo de dar a conocer nuestros productos, de crear las campañas de difusión de las marcas y de mantener informado a los clientes.
- Transportación; personal a cargo de coordinar el traslado de las mercancías hacia los destinos correspondientes.



Modelo de negocios

Nuestro modelo de negocios se basa en captar diseñadores de moda dominicanos o residentes en el país que deseen producir y exportar sus piezas a los destinos que LASO Textil ofrece.

El diseñador debe presentar las fichas técnicas de la colección que desea producir, seleccionar el paquete que mejor le convenga y firmar el acuerdo según los términos de LASO Textil.

Los paquetes contemplan desde la confección, distribución, comercialización, y promoción de las piezas en diferentes escenarios.

Esquema de evolución de colaboradores

Cada operario que inicie a trabajar con nosotros bajo el esquema del Proyecto Aguja, La Fábrica-Escuela, tendrá demostrar sus habilidades y crecimiento constante.

Mensualmente se estará evaluando su desempeño y si cumple con los estándares establecidos por la empresa, será promovido al siguiente nivel, lo que equivale a mayores beneficios económicos.

Primer nivel: De 0 a 3 meses – salario inicial: ¿???

Segundo nivel—de 3 meses a seis meses-- Pasa a ganar ¿???

Tercer nivel—de 6 meses a un año—Se le ofrece un contrato según sus condiciones y preferencias – ganando ¿?? Mas comisiones, etc.

Luego del tercer nivel, el operario se evaluará nuevamente, para plantearle según sus capacidades y comportamiento en la empresa, una de las propuestas que contempla LASO Textil, que pueden incluir comisiones, cumplimiento de metas, entre otros.

Cada operario tiene en LASO Textil importantes oportunidades de crecimiento, por lo que, si se lo dispone, puede ascender rápidamente y generar importantes beneficios para su vida profesional y su familia.

Posibles Diseñadores en Adquirir los Servicios de LASO Textil

1. Leonel Lirio
2. Starlin De Holma
3. Elinette Carpio
4. Luis Domínguez
5. Keyther Estévez
6. Jacqueline Then
7. José Jhan
8. Arcadio Díaz
9. Cristian Lagares
10. Miguel Genao
11. Oriett Domenech
12. Carlos De Moya
13. Jusef Sánchez
14. Giannina Azar
15. Melkis Díaz
16. Carolina Almonte
17. María Calderón
18. Tiffani Fermín
19. Mariela Peña
20. Joel Reyes

Venta de materia prima a bajo costo

Aprovechando los acuerdos de libre comercio que tiene República Dominicana con diferentes países productores de textiles, vamos a importar la materia prima a menor costo para que el precio final de cada pieza pueda ser aún más competitivo a la hora de calcular su valor en el mercado internacional.

Financiamiento de las colecciones por entidades bancarias

El principal requisito de una entidad bancaria para aprobar un financiamiento de cualquier proyecto, es tener la garantía de que el mismo retornará dejando beneficios.

Por eso, una de las principales funciones del equipo comercial de LASO Textil es gestionar la preventa de las colecciones a través de un catálogo que creará el diseñador, y con esto colocar en el mercado internacional los contratos.

Con un contrato aprobado y con el apoyo de una entidad financiera, nuestros diseñadores podrán realizar al 100% sus colecciones y tener las ventas aseguradas previo a la producción de las mismas.

Compromiso de los Diseñadores con LASO Textil

Una vez aprobado el acuerdo entre LASO Textil y el diseñador, los principales requisitos que le competen al mismo son;

- Firmar el acuerdo de trabajo que contempla los términos de responsabilidad de las partes, que destaca;
- Cantidad de piezas
- Fecha de entrega
- Condiciones de pago o financiamiento
- Etc.
- Crear las fichas técnicas de cada pieza de su colección según se vaya a producir.
- Estar disponible cuando su encargada de producción le solicite.

Equipo de ventas para colocar las mercancías en mercados internacionales

LASO Textil cuenta desde ya con un equipo de profesionales expertos en comercio internacional. Que se encargarán de identificar la necesidad de nuestros productos en cualquier parte del mundo, coordinarán los contratos para garantizar que las piezas de cada diseñador estén vendidas mucho antes de su confección.

Con estos contratos previos, aseguramos al diseñador un financiamiento de alguna entidad bancaria que pueda costear las operaciones del mismo.

- Gestión de ventas al mercado local
-
- Colocación de piezas en plataformas como Amazon u otras
-
- Rango de salarios de los diferentes niveles

Plan de marketing y Comunicación

La filosofía de LASO Textil con el manejo de la comunicación de su imagen corporativa y las marcas que representamos es transmitir la personalidad de cada uno de nuestros diseñadores con el toque de elegancia que inspira la empresa.

Para nosotros, la comunicación, tanto interna como externa juegan un papel trascendental para el éxito de este proyecto, pues buscamos conectar con nuestras consumidoras la idea de lo mucho que nos importan, de que sus opiniones cuentan y de que somos una empresa socialmente comprometida a ayudarlas a ser y verse mejores en cada ocasión.

La empresa tiene contemplado invertir entre un 3 al 5 % de nuestros ingresos al marketing, sin embargo, habrá partidas extraordinarias para los eventos que requieran una mayor difusión y se considera una inversión todo lo que ayude a promover de manera positiva nuestras marcas en el mercado internacional.

Cada campaña estará siendo cuidadosamente creada para transmitir con claridad el mensaje que deseamos proyectar, destacando la calidad de las prendas, para un público exigente, que requiere inmediatez, modernidad, precio justo y calidad.

Inicialmente manejaremos la comunicación a través de las redes online, participación en desfiles de renombre y puntualmente en TV y radio.

PROYECTO AGUJA – LA FABRICA ESCUELA

Es el programa de capacitación y orientación en el área textil, donde cualquier persona con interés de obtener un trabajo digno y con oportunidades de crecimiento a corto o mediano plazo, podrá participar y ser remunerado, pues se tomará como parte de su trabajo la formación en el área que le corresponda.

Este programa funciona a través de un Centro Operativo del Sistema (COS), del Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional Infotep, donde se imparten las diferentes acciones formativas que van de la mano con las necesidades de la empresa para generar operarios que luego serán contratados por LASO Textil.

Este proceso de formación dual, permite que en pocos meses, una persona sin ningún tipo de conocimiento del área de confección de textiles, pueda desarrollar al máximo sus habilidades y ponerlas en práctica de inmediato, siendo constantemente evaluado y recibiendo una remuneración que le incen-

tive a seguirse formando, pero sobre todo está aprendiendo un nuevo oficio y recibiendo un salario por esto.

Propuesta a Proindustria vinculada al COS de Infotep y la Formación Dual

Según todo lo anteriormente planteado, la institución que tiene mayores afinidades para desarrollar un proyecto tan ambicioso como este, es sin duda alguna el Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial (Proindustria).

Analizando su marco legal y sus funciones, entendemos que Proindustria es la entidad clave para dar soporte y empujar el desarrollo de LASO Textil.

Para esto planteamos realizar la siguiente propuesta;

- Solicitamos a modo de préstamo una nave Industrial equipada y acondicionada para el inicio de las operaciones. (Delimitar tamaño aproximado y la división de sus áreas).
- Capacitadores en el área textil.
- Desarrollar nuevas acciones formativas acorde a las necesidades del sector moda de alta costura.
- Equipos requeridos (imagen, características, precio aproximado)
- Costear los primeros tres meses del personal que se esté capacitando, a partir del cuarto mes es responsabilidad de LASO Textil, tomando en consideración si tiene las aptitudes para desarrollar alguna posición requerida.
- Financiamiento de los primeros meses del proyecto
- Mobiliarios
- Equipos informáticos y de seguridad.
-

Beneficios al gobierno dominicano y al país

-
- Se generan nuevas plazas de empleo formal y bien remunerado.
- Se cierra la brecha de pobreza, lo que significa menos subsidio del Estado a sus ciudadanos.
- Se incentiva la industria de la moda dominicana a nivel nacional y sobre todo internacional.
- Por primera vez en la historia, los diseñadores dominicanos podrán exponerse en mercados internacionales.
- Se aporta al fortalecimiento de la Marca País Dominicana en el sector moda.
- Se incrementan las exportaciones y con esto aumenta el PIB del país.
- Se dinamiza la economía dominicana al generar mayores recursos en el área de la moda.
- Se eleva el estatus de la moda dominicana a nivel nacional e internacional.

Beneficios a los diseñadores

- La confección de sus colecciones a nivel industrial.
- Distribución, comercialización, promoción de sus colecciones a nivel internacional.
- Preventa de sus colecciones, lo que les garantiza beneficios seguros.
- Financiamiento de sus colecciones al tener garantizada su venta previamente.
- Incremento de sus beneficios económicos significativamente.
- Oportunidad de trascender internacionalmente.

Beneficios a los colaboradores (operarios, técnicos, etc.)

LASO Textil se creó con la idea de generar oportunidades de crecimiento profesional y humano a todos nuestros colaboradores. La capacitación de los técnicos, los salarios competitivos y el fortalecimiento de la calidad de vida de nuestro personal, es la principal meta que nos hemos trazado, entendiendo que, si nuestros empleados se sienten a gusto en sus funciones, su labor será de mayor calidad y entrega.

Dentro de los principales beneficios de nuestros colaboradores, se encuentran;

- Seguro Social con cobertura de salud dental, psicología, oftalmología, etc.
- Almuerzos y meriendas.
- Sala de relajación y recreo.
- Descuentos en el transporte público.
- Descuentos en centros comerciales.
- Cooperativas que ofrecen créditos y productos.
- Guardería y sala de lactancia materna.
- Acceso a clubes sociales.

Socios claves

1. Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial (Proindustria)
2. Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional (Infotep)
3. Asociación Dominicana de Diseñadores de Moda
4. Centro de Inversión y Exportación de República Dominicana (Prodominicana)
5. Asociación Dominicana de Exportadores
6. Entidades Financieras
7. Sectores sociales