

**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
TECNOLÓGICO PRIVADO
JOHN VON NEUMANN**

CARRERA PROFESIONAL TÉCNICO DE CONTABILIDAD



**“FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA
ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BOLSO PAÑALERAS
ANTI SARS COV -2 CON CAMBIADOR PARA BEBES EN LA CIUDAD
DE TACNA, 2021”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO A NOMBRE DE LA NACIÓN DE:
PROFESIONAL TÉCNICO EN CONTABILIDAD**

AUTORES:

ALEX CHOQUE FERNANDEZ

YESLI LLANQUE PALOMINO

DOCENTES:

ERNESTO LEO ROSSI

HERNÁN DIAZ ZELADA

RONALD HUACCA INCACUTIPA

TACNA – PERÚ

2021

“El texto final, datos, expresiones, opiniones y apreciaciones contenidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del (los) autor (es)”

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	7
RESUMEN EJECUTIVO.....	8
CAPITULO I.....	10
ANTECEDENTES DEL ESTUDIO.....	10
1. Título del Tema.....	10
2. Origen del Tema.....	10
3. Formulación del Problema.....	11
4. Objetivo General	12
5. Objetivos Específicos.....	12
6. Metodología.....	13
6.1. Hipótesis base del negocio.	13
6.2. Proponer el modelo de negocios.....	13
6.3. Determinar la viabilidad del mercado.....	13
6.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa.....	14
6.5. Determinar la Propuesta Organizacional.....	14
6.6. Determinar la Propuesta Legal.....	14
6.7. Evaluar la Propuesta Económica.....	14
7. Limitaciones del Estudio	14
CAPITULO II.....	15
MODELO DE NEGOCIOS.....	15
1. La Problemática Identificada.....	15
2. Nuestra Hipótesis	16
3. Concepto Final	19
4. El Propósito Estratégico.....	22
5. La Misión.....	22
6. La Visión	22
7. Los Promotores.....	23
8. Modelo de Negocios	24
CAPITULO III.....	26
DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	26
1. Estudio de Mercado	26

1.1.	Análisis del Mercado	26
1.2.	Estrategia del Producto o Servicio	37
1.3.	Estrategia de Comunicación	41
1.4.	Estrategia del Comercialización.....	42
1.5.	Estrategias de Ingresos.....	42
2.	Estudio Técnico	43
2.1.	Especificaciones Técnicas	43
2.2.	Flujo del Proceso.....	45
2.3.	Localización del Proyecto.....	50
2.4.	Capacidad Instalada Estimada	52
2.5.	Infraestructura.....	55
2.6.	Distribución de la Planta	56
2.7.	Equipamiento	57
3.	Estudio Organizacional.....	59
3.1.	Estructura Organizacional de la empresa	59
3.2.	Descripción de los puestos	60
3.3.	Requerimiento e inversión de personal	61
4.	Estudio Legal.....	62
4.1.	Selección de la Persona Natural o Jurídica	62
4.2.	Selección del Régimen Tributario.....	63
4.3.	Selección del Régimen Laboral en la micro empresa	64
4.4.	Otros Trámites	65
5.	Estudio Financiero	66
5.1.	Inversión Inicial.....	66
5.2.	Valor de Venta	66
5.3.	Ingresos Proyectados en Unidades	66
5.4.	Ingresos Proyectados en Soles.....	67
5.5.	Costos Proyectados por Unidad	67
5.6.	Costos Proyectados en Soles.....	69
5.7.	Gastos Proyectados Administrativos	69
5.8.	Gastos Proyectados de Comercialización	69
5.9.	Flujo Económico.....	70
5.10.	Análisis Económico	70

CAPITULO IV	71
DECISION DE INVERSION Y RECOMENDACIONES	71
1. Decisión de Inversión	71
2. Recomendaciones	71
CONCLUSIONES	73
BIBLIOGRAFÍA.....	74
ANEXOS.....	76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01: Indicadores demográficos, por departamento, 2015-2020.....	16
Tabla N° 02: Nuestra hipótesis	16
Tabla N° 03: Promotores de BABY FINE SAC	23
Tabla N° 04: Modelo Canvas.....	24
Tabla N° 05: Distribución porcentual de la población censada, por sexo, Según departamento, 2017	26
Tabla N° 06: Segmento de Mercado	28
Tabla N° 07: Clientes estimados	53
Tabla 08: Temporadas	54
Tabla N° 09: Equipo del área de producción	57
Tabla N° 10: Equipamiento de área de ventas y administración	57
Tabla N° 11: Requerimiento e Inversión de Personal	61
Tabla N° 12: Características de la S.A.C.....	63
Tabla N° 13: Régimen Especial de Renta	63
Tabla N° 14: Beneficios laborales para los trabajadores	64

Tabla N°15: Inversión inicial	66
Tabla N°16: Valor venta (sin IGV)	66
Tabla N°17: Proyección de ingreso de unidades.....	66
Tabla N°18: Proyección de ingresos en soles	67
Tabla N°19: Costo unitario de materia prima del modelo 1	67
Tabla N°20: Costo unitario de materia prima del modelo 2	68
Tabla N°21: Costo unitario de materia prima del modelo 3	68
Tabla N°22: Costos proyectados en soles.....	69
Tabla N°23: Gastos administrativos.....	69
Tabla N° 24: Gastos de comercialización	69
Tabla N°25: Flujo de caja proyectado.....	70
Tabla N° 26: Análisis económico	70
Tabla N° 27: Inversión en activos – Producción	76
Tabla N° 28: Inversión en activos – Administración.....	76
Tabla N° 29: Inversión en activos – Comercialización	77
Tabla N° 30: Trámites legales	77
Tabla N° 31: Proyección de Ingresos por Unidades - Año 01.....	77
Tabla N° 32: Proyección de Ingresos por Unidades - Año 02.....	78
Tabla N° 33: Proyección de Ingresos por Unidades - Año 03.....	78
Tabla N° 34: Proyección de Ingresos por Unidades - Año 04.....	79
Tabla N° 35: Proyección de Ingresos por Unidades - Año 05.....	79
Tabla N° 36: Costeo de los 5 años proyectados.....	80
Tabla N°37: Prorrato de Costo por Unidades Producidas	81
Tabla N°38: Costeo Total	81

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico 01: Marca, logotipo y eslogan de la Empresa BABY FINE SAC	19
Gráfico 02: Prototipo de modelos de BABY FINE SAC	21
Gráfico 03: Fórmula de muestra aplicada.....	28
Gráfico 04: En su núcleo familiar ¿Hay niños menores de 3 años?	29
Gráfico 05: ¿Consideras que una pañalera cambiador para bebé sea necesaria?	30
Gráfico 06: ¿Qué valoras más en las pañaleras normales para bebé?	31
Gráfico 07: ¿Que usas en la superficie para colocar a tu bebé y poder cambiarlo en cualquier lugar?	32
Gráfico 08: ¿Cuánto dinero destina para comprar una pañalera?	33
Gráfico 09: ¿Dónde compra productos para su bebé?	34
Gráfico 10: ¿Ha usado anteriormente una pañalera cambiador para su bebé (si la respuesta es no, pasar a la pregunta N°9?	34
Gráfico 11: ¿Cómo fue su experiencia?	35
Gráfico 12: ¿Usted estaría dispuesto a comprar una pañalera cambiador para su bebé?	36
Gráfico 13: ¿Cómo se entera de los nuevos productos para bebés?	36
Gráfico 14: Modelos BABY FINE SAC	39
Gráfico 15: Flujograma	45
Gráfico 16: Localización del local BABY FINE SAC	52
Gráfico 17: Esquema de distribución de BABY FINE SAC	56
Gráfico 18: Organigrama de BABY FINE	59

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de tesis tiene como principal objetivo satisfacer la gran demanda que se viene dando por parte de familias que cuentan con uno o más bebés en el hogar, originado por el constante crecimiento de la población, por tanto, esto ha generado un comercio en la fabricación de la pañalera en modelos tradicionales,

Nosotros hemos formulado en base a la demanda actual que se viene viviendo por esta coyuntura presente de la pandemia, que está presente oficialmente desde el 2019.

Por tal razón nosotros presentamos un plan de estudio que satisface a esta gran demanda por parte de las familias peruanas, de poder adquirir un producto seguro por tanto se planea la introducción a la producción y comercialización de Bolsos pañaleras anti sars cov – 2 con cambiador para bebés, destinado a aquellas madres de familia que necesitan un producto práctico, de fácil uso, organizado, con cambiador y además tendrá una linterna led con luz UVC que cumplirá la función de desinfección de los accesorios que se coloquen dentro de la pañalera.

Actualmente las madres de familia tienen un estilo de vida reservada y preocupada en la seguridad de los accesorios de sus bebés, por lo que tienen problemas al trasladarse de un lugar a otro con los artículos necesarios de limpieza y de cuidado del bebé, pero en algunos casos olvidan u omiten cosas, nuestro producto responde a toda esta demanda por sus características presentes.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente documento contiene un plan de negocio de una empresa dedicada a la confección y venta de pañaleras anti Sars cov – 2 que a su vez son convertibles en cambiadores para bebé, donde la parte interior es de material impermeable, en el cual también viene incorporado una lámpara UVC, así mismo este producto es de fácil uso y además existen modelos a los cuales el cliente puede escoger a gusto y preferencia.

BABY FINE es una empresa que se enfoca a identificar a familias en general, que tienen la necesidad de sentirse seguridad y tranquilidad cuando se trasladan de un lugar a otro, por ello requieren un producto que sea útil, de fácil uso, con cambiador y protegido frente a la exposición al covid, además en el cual se pueda llevar todo lo necesario para su bebé o bebés.

Nuestro segmento de mercado son las personas mayores de edad, familias que tengan dentro de su núcleo familiar un bebé menor a 36 meses y mujeres en la etapa de gestación; para las encuestas se tomó como referencia a las madres de familia de la ciudad de Tacna.

Es importante destacar que los resultados obtenidos en el estudio de mercado, nos han permitido afirmar que las madres de nuestra ciudad prefieren el modelo y el tamaño de la pañalera y estarían dispuesto a pagar hasta un promedio de S/90.00 soles siempre y cuando cumplan con sus expectativas. Además, indicaron que si les gustaría experimentar con un producto novedoso.

En el plan de marketing, la red social nos permitirá llegar a todos los hogares de Tacna, dando a conocer este novedoso producto, bolso pañalera con cambiador y linterna UVC para bebés, que a su vez serán ofertadas en la tienda,

Se determinó que el taller y la tienda comercial de la empresa “BABY FINE S.A.C” se ubicarán en la Av. Bolognesi N°696 en la ciudad de Tacna.

En cuanto al estudio legal será de persona jurídica y el tipo es de Sociedad Anónima Cerrada, se escogió el Régimen Especial Tributario por motivo que nuestros ingresos anuales no superan el S/ 525,000 y los activos fijos no superan los S/. 10,678.

Se tomará el Régimen Laboral de la Micro y Pequeña Empresa, ya que no superamos las ventas anuales de 150 UIT.

Finalmente se determinó la viabilidad del proyecto teniendo una inversión inicial de 20,000 observando cifras favorables del VAN de 57, 643.77 y una TIR de 70% considerando una tasa de costo de capital del 10%. Esto indica que nuestra empresa de confección y venta de pañaleras anti sars cov- 2 será rentable en los próximos años.

CAPITULO I

ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

1. Título del Tema

“FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BOLSO PAÑALERAS ANTI SARS COV – 2 CON CAMBIADOR PARA BEBES EN LA CIUDAD DE TACNA, 2021”

2. Origen del Tema

La idea del Plan de negocio “PAÑALERAS BABY FINE SAC”, se genera a raíz de que uno de los integrantes del grupo manifestó la nueva experiencia que vive, al ser madre por primera vez. Por tal razón, viendo las necesidades que hoy en día se presenta y aún más, el peligro de contagiarse por el sars cov – 2, se dio cuenta que las madres, así como la integrante del grupo, hoy en día cuando desean trasladarse de un lugar a otro requerían de una pañalera con cambiador pero que también exista una forma de proteger los accesorios del bebe frente al virus. Dicho producto debería de ser práctico, de fácil uso y sobre todo que ayude a la madre a ser más organizada y que minimizará las preocupaciones de la misma cuando desea trasladarse de un lugar a otro.

3. Formulación del Problema

En la actualidad las madres de familia tienen un estilo de vida reservada y preocupada en la seguridad de los accesorios de sus bebés, por lo que tienen problemas al trasladarse de un lugar a otro con los artículos necesarios de limpieza y de cuidado del bebé, pero en algunos casos olvidan u omiten cosas, además de las grandes pañaleras tradicionales que deben llevar, también necesitaran de un cambiador u otro accesorio similar, para recostar al bebé y poder cambiarle de pañal o ropa, esto genera a la madre incomodidad para realizarlo en cualquier lugar.

A partir de esta necesidad es que se optó a crear la empresa BABY FINE SAC, a la producción y comercialización de Bolsos pañaleras anti sars cov – 2 con cambiador para bebés, destinado a aquellas madres de familia que necesitan un producto práctico, de fácil uso, organizado, con cambiador y además tendrá una linterna led con luz UVC que cumplirá la función de desinfección de los accesorios que se coloquen dentro de la pañalera.

4. Objetivo General

Formular un plan de negocios para determinar la viabilidad técnica financiera de una empresa elaboradora y comercializadora de bolso pañalera anti sars cov – 2 con cambiador para bebés en la ciudad de Tacna, 2021.

5. Objetivos Específicos

- 5.1. Comprobar la hipótesis base del negocio.
- 5.2. Proponer el modelo de negocios
- 5.3. Determinar la viabilidad del mercado
- 5.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa
- 5.5. Determinar la Propuesta Organizacional.
- 5.6. Determinar la Propuesta Legal
- 5.7. Evaluar la Propuesta Económica.

6. Metodología

6.1. Hipótesis base del negocio.

Usaremos la metodología de Design Thinking.

Según Tim Brown, actual CEO de IDEO, el Design Thinking “Es una disciplina que usa la sensibilidad y métodos de los diseñadores para hacer coincidir las necesidades de las personas con lo que es tecnológicamente factible y con lo que una estrategia viable de negocios puede convertir en valor para el cliente, así como en una gran oportunidad para el mercado”.

6.2. Proponer el modelo de negocios.

Usaremos la metodología del Modelo de Canvas.

El modelo canvas es una herramienta creada por Alex Osterwalder y se divide en nueve módulos y cada uno de ellos son las piezas que necesita una empresa para establecer su estrategia de negocios.

6.3. Determinar la viabilidad del mercado.

A través de encuestas y de entrevistas directas con potenciales clientes se determinarán las características del producto, precio plaza y promoción de la propuesta.

6.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa.

Utilizando un flujograma del proceso se determinará la disponibilidad de los equipos, herramientas y tecnologías necesarios para el desarrollo de la propuesta.

6.5. Determinar la Propuesta Organizacional.

Diseño de los requerimientos de personal y sus características usando un organigrama.

6.6. Determinar la Propuesta Legal.

Se propondrá la constitución legal más adecuada de acuerdo a las propuestas anteriores, según el marco legal peruano.

6.7. Evaluar la Propuesta Económica.

Utilizaremos un flujo económico para determinar el VAN, TIR de la propuesta.

7. Limitaciones del Estudio

Las limitaciones del presente estudio son:

- a) Tiempo: solo disponemos de 2 meses para la elaboración del Plan.
- b) Espacio: La propuesta solo abarca el mercado de Tacna.

CAPITULO II

MODELO DE NEGOCIOS

1. La Problemática Identificada

La idea de negocio surge por el problema que tienen las mujeres madres al momento de trasladarse de un lugar a otro con su bebé, dada la circunstancia y el tiempo en que vivimos se hace complicado mantener protegido los accesorios del bebe, porque algunas veces suceden imprevistos o tienen que cambiarle de pañal a su bebé y estando en la calle les genera incomodidad, ya que es difícil encontrar un lugar idóneo para realizar el cambio del pañal y sobre todo estar seguro que estamos libres de contaminación o contagio, mientras más veces se tenga que sacar los accesorios del bebe hacia la parte externa hay más posibilidad de contaminarlo.

Los indicadores demográficos, por departamento durante el periodo del 2012 al 2020, indicaron que los nacimientos anuales en el departamento de Tacna serian de 5620, además de que la tasa de fecundidad durante dicho período sería de 2,10%. También se indicó que Población Económicamente Activa (PEA) femenina en la última encuesta 2018 representa el 44.2%, es decir, las mujeres representan una parte importante en la actividad laboral, por lo que eso les hace más independientes y tienen un estilo de vida más complejo en el que necesitan productos que se ajuste a su estilo de vida y le brinde la comodidad.

Tabla N° 01: Indicadores demográficos, por departamento, 2015-2020

INDICADORES DEMOGRÁFICOS	TACNA
NACIMIENTOS ANUALES	5620
TASA DE FECUNDIDAD	2.1%

Fuente: (INEI, HOJA EXCEL-INDICADORES DEMOGRAFICO, 2015-2020, pág. CUADRO 3.30)

(INEI - Información Poblacional con proyección al 2025, 2021)

2. Nuestra Hipótesis

Tabla N° 02: Nuestra hipótesis

COMO ES LA EXPERIENCIA	La madre en la actualidad al momento de movilizarse de un lugar a otro no tiene la comodidad para poder cambiar el pañal del bebe o su ropa, ya que deben de colocar algo debajo del bebé cuando se presenta el momento, a eso le sumamos que las madres de hoy en día buscan un lugar libre de contaminación, para minimizar el riesgo de contagio por lo que utilizan alcohol para desinfectar y poder colocar una cobija, colcha, entre otras cosas para realizar el cambiado al bebé.
-------------------------------	---

	• Las bolsas pañaleras Anti Sars cov – 12 con cambiador para bebés, no existe en Tacna, actualmente solo existen pocas tiendas que ofrecen pañaleras o bolsas pañaleras, pero sin la característica de la linterna uvc para la eliminación del virus. • Los costos de los productos que se encuentran en el mercado son muy elevados, por lo que son reemplazados por productos similares. Ya que no muestran algo distinto o novedoso
POSIBLES PROBLEMAS	• Las madres suelen olvidar los accesorios del bebe cuando salen a distintos lugares y por tener que llevar varias cosas del bebe, terminan olvidando algunos. • Las pañaleras suelen ser grandes y desordenadas y esto dificulta el traslado de un lugar a otro. • Las madres al momento de salir muy escasamente llevan el cambiador, tan solo para no cargar más cosas dentro de la pañalera o simplemente porque llevan de mas.
QUIENES ESTÁN INVOLUCRADOS	• Las madres que requieren un producto de fácil portabilidad, que buscan la seguridad e higiene del bebe y que les ayuda a ser más

	organizadas con las cosas de sus bebés al momento de movilizarse de un lugar a otro.
POSIBLES SOLUCIONES	• Será de gran ayuda para las madres al ser un producto portátil, que les brindara comodidad cuando ellas desean cambiar al bebé en cualquier lugar. • El objetivo de este producto es desinfectar los accesorios del bebe al momento de ser usados y guardados para que vuelvan a a ser usados nuevamente asi mismo esta acción no solo protegería al bebe del virus sino que facilitara a las madres la tarea del cambio de pañales, ropa y además llevar todas las cosas que necesita el bebé porque tendrá su cambiador si fuese el modelo escogido • El uso de la pañalera cambiador es práctico para cuando se va salir a un lugar, porque aparte que sirve para cambiar el bebé, también permitirá llevar las cosas de manera organizada y segura y libre de virus.

Fuente: Elaboración propia

Nuestra hipótesis es que en el Departamento de Tacna hay un segmento que está conformado por madres y/o padres de familia que tengan en su núcleo familiar un bebé menor de 3 años que estarán dispuestas a adquirir nuestro producto bolso pañalera anti Sars cov – 2 con cambiador, para brindarle a su bebe seguridad frente al virus y que el cambio de ropa o pañal sea una tarea más cómoda y fácil en cualquier lugar, brindando comodidad y protección a la madre y al bebe así mismo el confort de su bebe.

3. Concepto Final

- **Nombre:** "BABY FINE SAC"



Gráfico 01: Marca, logotipo y eslogan de la Empresa Baby Fine SAC

Fuente: Elaboración Propia

- **Que es:** Un producto elaborado para las madres y padres de familia que tengan en su núcleo familiar un bebé.

- **Cómo funciona:** Es un bolso pañalera que cuenta con una linterna uvc que desinfecta los accesorios del bebe una vez ingresados en su interior y esto permite que cuando se vuelve a usar, los accesorios ya se encuentran desinfectados y listo para usar nuevamente, así mismo se puede usar como cambiador en cualquier lugar, cuando se desea cambiar al bebé de pañal o ropa sin la necesidad de usar una colcha, u otros para poder recostar al bebé al momento de su cambio.

- **Por qué es especial:** Estas pañaleras serán de gran ayuda para madres que les resulte incómodo cambiar al bebé en lugares que no se sabe si son seguros o riesgosos al momento de encontrarse fuera de casa. Además, este producto por sus características podrá favorecer a las madres a tener una mayor seguridad de estar libre de contagio y comodidad para cambiar al bebe, así mismo le permitirá mantener mejor organizado y de fácil uso en la labor de cambiar el pañal o la ropa de su bebé en cualquier lugar que se encuentren.

Prototipo de las pañaleras cambiadores para bebé

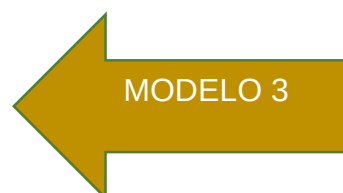
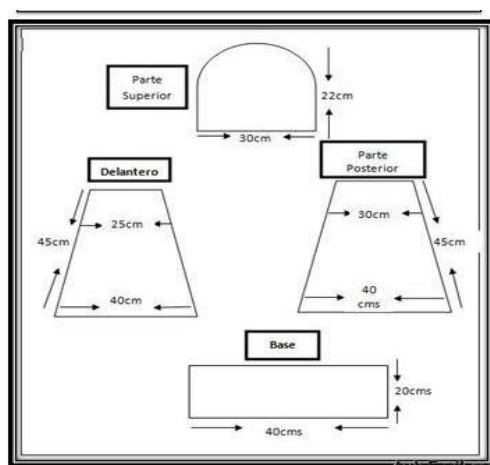
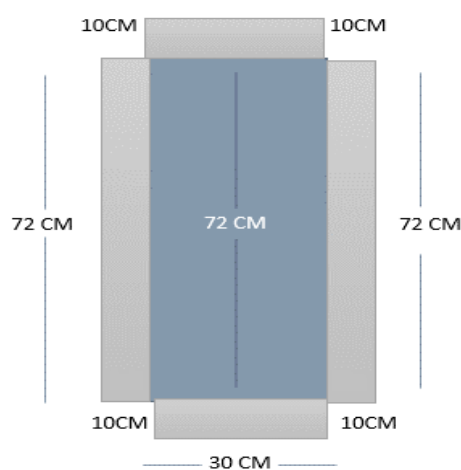
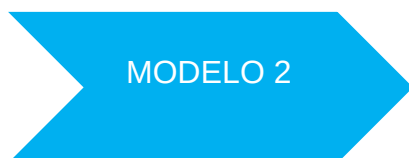
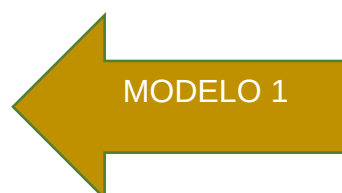
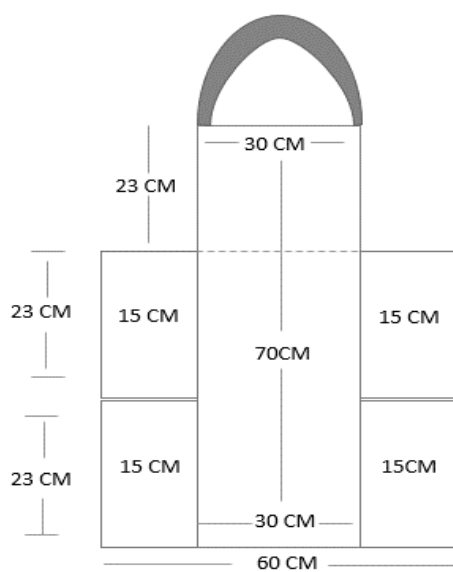


Gráfico 02: Prototipo de modelos de Baby Fine SAC

Fuente: Elaboración propia

4. El Propósito Estratégico

El propósito estratégico de la empresa “BABY FINE SAC” es satisfacer la necesidad de los usuarios, ofrecer pañaleras cómodas con cambiador, de fácil uso y con un valor agregado de incluir una linterna uvc para eliminación del virus que cuidare de ti y de tu bebe.

5. La Misión

BABY FINE SAC somos una empresa que brindamos comodidad, seguridad y tranquilidad a las madres al momento de movilizarse de un lugar a otro con sus bebés, a través de la confección y comercialización de bolsas pañaleras anti sars cov – 2 con cambiador para bebes, con diseños modernos, prácticos y de fácil de uso que se acoplen a su estilo de vida.

6. La Visión

Ser una de las mejores empresas en la elaboración de bolso pañaleras anti sars cov – 2 con cambiador para bebé, reconocida por su excelente calidad y seguridad; haciendo llegar nuestro producto a todo el Perú mediante ventas online.

7. Los Promotores

En este plan de negocio, la empresa contará con 2 socios quienes serán los promotores, proporcionando su conocimiento y valor a la empresa.

Tabla N° 03: Promotores de BABY FINE SAC

Nombres	Fortaleza	Valor	Experiencia
Alex Milton Choque Fernandez	Pro activo Compromiso Responsable	Egresado de contabilidad	Operario en sistemas de encomiendas a nivel nacional. Operador de Cámaras en Andean Slot. Promotor de ventas en Adelco
Yesli Llanque Palomino	Responsable Perseverante Creativa	Egresado de Contabilidad	Recepcionista en Hotel Victoria. Cajera en Tieda de Ceramicas. Encargada en Librería.

Fuente: Elaboración propia.

8. Modelo de Negocios

Tabla N° 04: Modelo Canvas

ANALISIS Y GENERACION DE MODELO DE NEGOCIO				
Socios clave ➤ La casa del Tapiz SAC ➤ Ozono Hands craft ➤ Prosa cos San Carlos ➤ Creaciones Juanita SAC ➤ Tai loy S.A ➤ Importaciones y Exportaciones Esel EIRL	Actividades clave ➤ Contar con stock disponible de materia prima e insumos ➤ Tener personas con experiencia para la elaboración de los bolsos pañaleras y buen trato con el cliente ➤ Tener alianzas estratégicas con los abastecedores	Propuesta de valor Nuestra pañalera anti sars cov-2 con cambiador para bebé serán prácticas, de fácil uso, seguras y cómodas, en diseños modernos, que incluso permite usarlos con niños de hasta 3 años.	Relaciones con el cliente ➤ Publicidad: Redes sociales (Facebook, Instagram y WhatsApp), afiches. ➤ Promoción: Premios, sorteos y seguimiento	Segmento Mujeres que tengan uno o más bebes dentro de su núcleo familiar menores de 3 años
	Recursos clave ➤ Físicos: Maquinarias, equipos y materia prima e insumos. ➤ Recursos humanos: operadores, administrador, técnicos.		Canales de comunicación/distribución ➤ Tienda física ➤ Publicidad en Red social y afiche ➤ Mediante intermediarios (Puesto de Salud y Hospital) ➤ Página Web	

Estructura de costes	Flujo de ingresos
➤ Creación de la empresa. ➤ Implementación de equipos industriales. ➤ Compra de materia prima e insumos. ➤ Pago al personal ➤ Pago de alquiler de local y servicios.	➤ Venta de bolso pañaleras anti sars cov-2 con cambiador al por menor.

Fuente: Elaboración propia

CAPITULO III

DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Estudio de Mercado

1.1. Análisis del Mercado

En la actualidad a raíz de la pandemia las necesidades que tienen los clientes es encontrar productos de calidad, cómodos y de precios no muy elevados, que a su vez les puede brindar más seguridad siendo así más efectivo y de mayor utilidad para el cliente

Nuestros segmentos de mercado son las personas mayores de edad que tengan en su núcleo familiar o de amistad bebés entre 0 a 3 años.

1.1.1 DATOS DEMOGRÁFICOS

Tacna es una ciudad del sur del Perú que cuenta con una población de 329 mil 332 habitantes en los cuales. El 50,3% de habitantes son mujeres y el 49,7% de pobladores son varones.

Tabla N° 05: Distribución porcentual de la población censada, por sexo, Según departamento, 2020

DEPARTAMENTO	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TACNA	329 332	49.7 %	50.3 %

Fuente: (INEI, PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO-INFORME NACIONAL, 2017, pág. 41)

1.1.2 SEGMENTO DE MERCADO

➤ Segmento 1

Las madres de familia que tengan hijos entre los 0 a 3 años de edad, que lleven una vida activa y tengan que desplazarse de un lugar otro dentro de la ciudad por motivos laborales.

➤ Segmento 2

Las madres de familia comerciantes que tienen que viajar a otras ciudades cada cierto tiempo que tengan hijos entre los 0 a 3 años de edad, que viajan a otras ciudades.

➤ Segmento 3

Las personas mayores de edad que sean madres ya sean extranjeros o personas que vivan en la ciudad que tengan en su círculo familiar o de amistad personas que tengan hijos de 0 aa 3 años meses.

Tabla N° 06: Segmento de Mercado

Perfil	%	Total
Zona geográfica Tacna departamento	100%	364.7
Sexo: mujeres en Tacna	49.31%	171,100.00
Tasa de Fecundidad	1.70%	2,908.70
Embarazadas actualmente entre 15-49	2.70%	78.53
Segmento		78.53

Fuente: (CPI, 2018, pág. 2 Y 6) (INEI, FECUNDIDAD-INEI-HOJA EXCEL, 2018, pág. HOJA 3.5)

TAMAÑO DE MUESTRA
Formula $n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{d^2 \times (N-1) + Z^2 \times p \times q}$ Z=nivel de confianza p=Probabilidad de éxito Número de elementos de la población o universo q=Probabilidad de fracaso d=Margen de error n=tamaño de la población $n = \frac{78.53 \times 1.96^2 (0.90)(0.10)}{0.05^2 (78.53-1) + 1.96^2 (0.90)(0.10)}$ $n = 112.72 \text{ personas}$

Gráfico 03: Fórmula de muestra aplicada

Fuente: Elaboración Propia

1.1.1. Resultados de las encuestas

La encuesta fue realizada:

Fecha:

Lugar:

- Centro de Salud San Francisco-Gregorio Albarracín L.
- Centro de Salud de Ciudad Nueva
- Av. Bolognesi (Establecimiento proyectado)

Cantidad: 112 personas

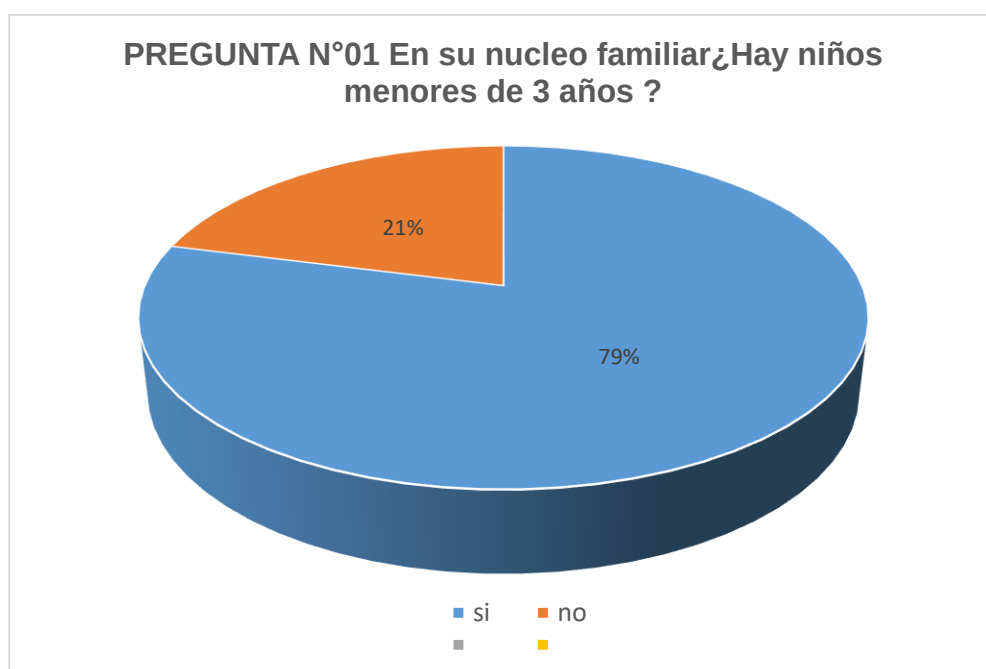


Gráfico 04: En su núcleo familiar ¿Hay niños menores de 0 a 3 años?

Fuente: Encuesta

Elaboración propia

En esta primera pregunta de la encuesta, se puede apreciar que el 79% de familias cuenta con niños menos de 1 año y medio, pero también existe un 21% que no tienen un niño en casa.

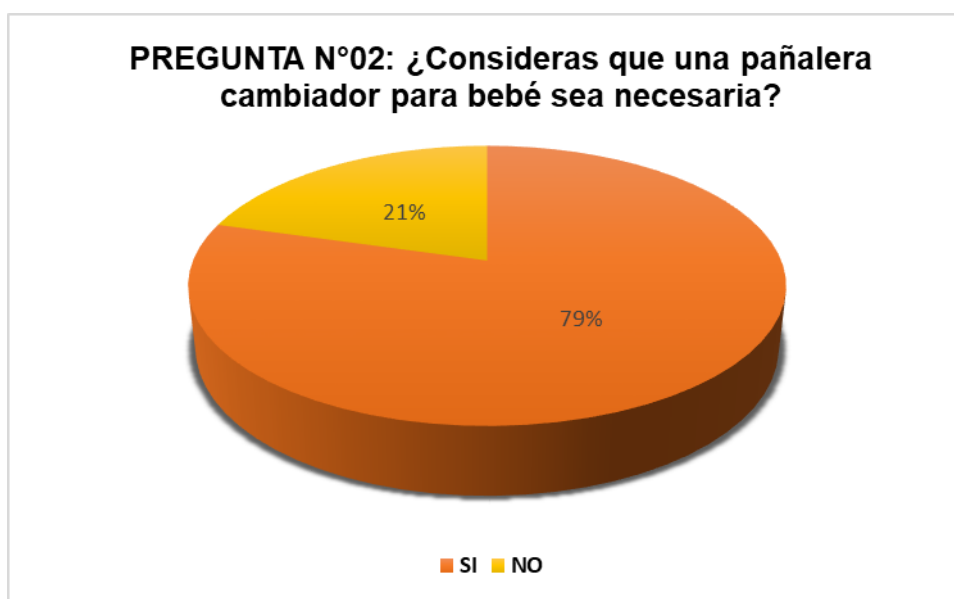


Gráfico 05: ¿Consideras que una pañalera cambiador para bebé sea necesaria?

Fuente: Encuesta

Elaboración propia

En el siguiente gráfico el 79 % de las madres consideran que una pañalera con cambiador es necesario, pero existe un menor porcentaje de 21% que no lo consideran necesario.

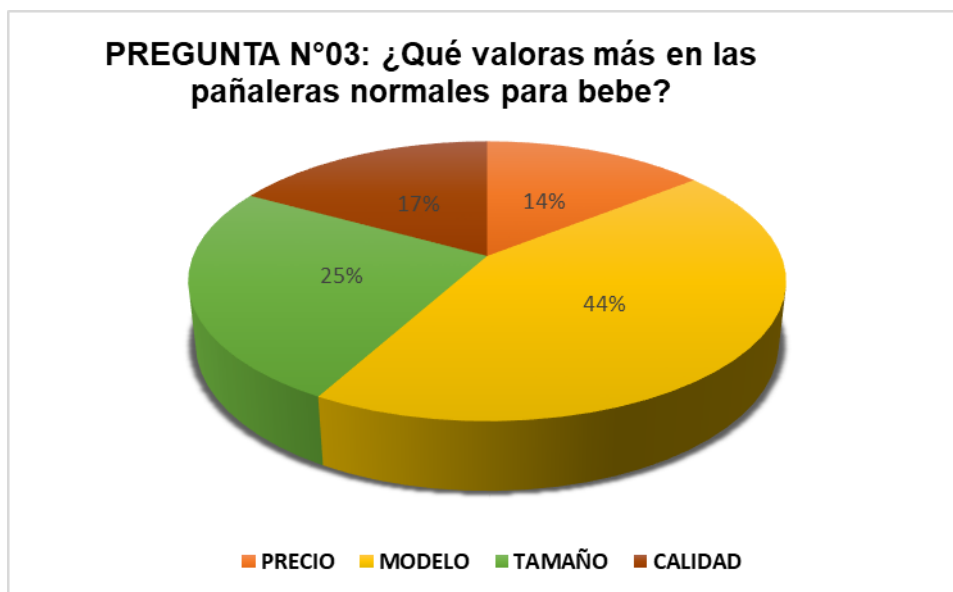


Gráfico 06: ¿Qué valoras más en las pañaleras normales para bebé?

Fuente: Encuesta

Elaboración propia

Se puede apreciar en el gráfico que las madres valoran en un 44% el modelo, seguido de un 25% que valoran el tamaño de la pañalera, un 14% precio de la pañalera y por último con un 17% valora la calidad de la pañalera que comprara.

PREGUNTA N°04: ¿Qué usas en la superficie para colocar a tu bebe y poder cambiarlo en cualquier lugar?

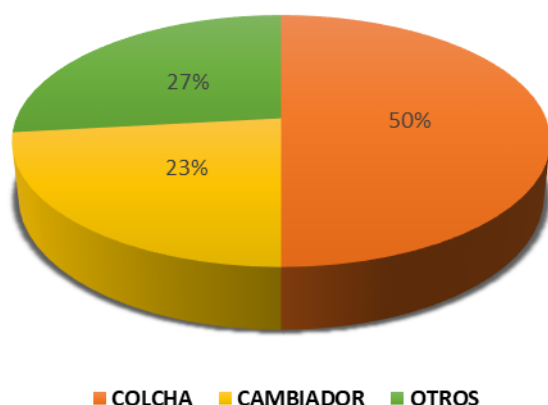


Gráfico 07: ¿Que usas en la superficie para colocar a tu bebé y poder cambiarlo en cualquier lugar?

Fuente: Encuesta

Elaboración propia

Según los resultados, las madres para cambiar a su bebe y colocarlo sobre la superficie utiliza en su mayoría con un 50% la colcha, 27% utiliza otros productos y por último un 23% lo hace correctamente sobre el cambiador.

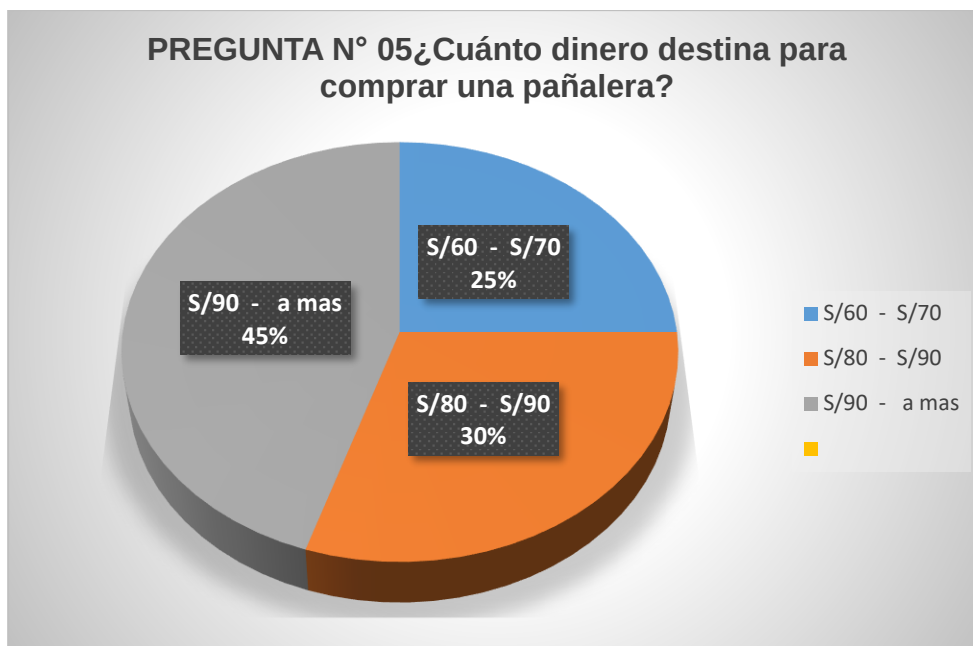


Gráfico 08: ¿Cuánto dinero destina para comprar una pañalera?

Fuente: Encuesta

Elaboración propia

Del siguiente gráfico las madres destinan mayormente entre S/60 Y S/70 soles equivalentes a un 25%, S/80.00 y S/90.00 soles un 30 %, S/90.00 soles a más equivalente un 45%



Gráfico 09: ¿Dónde compra productos para su bebé?

Fuente: Encuesta

Elaboración propia

Según los resultados las madres prefieren comprar productos para su bebé en tiendas físicas con un 36%, un 46% prefiere comprar en tiendas virtuales y por último en las ferias con un 18%.



Gráfico 10: ¿Ha usado anteriormente una pañalera cambiador para su bebé (si la respuesta es no, pasar a la pregunta N°9)?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia.

Del siguiente gráfico la mayoría de madres en un 77% no han usado anteriormente una pañalera con cambiador para su bebé, pero un 23% si lo ha utilizado y conoce del producto.



Gráfico 11: ¿Cómo fue su experiencia?

Fuente: Encuesta.

Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos en la pregunta N°7, las madres en un 92% respondieron que la experiencia fue buena cuando utilizaron la pañalera con cambiador para bebé. También un 8% opinó que la experiencia fue regular.

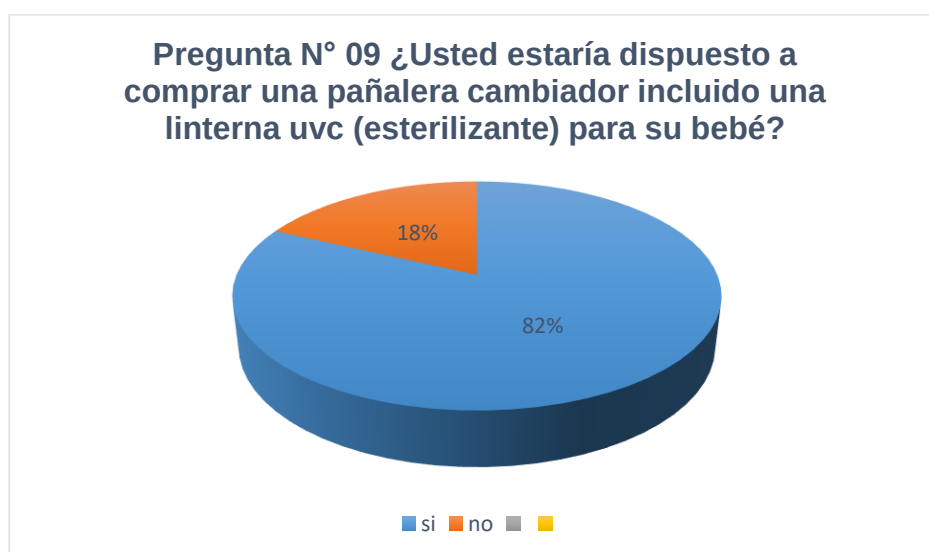


Gráfico 12: ¿Usted estaría dispuesto a comprar una pañalera cambiador para su bebé?

Fuente: Encuesta - Elaboración propia

Del siguiente gráfico se obtuvo que un 82% de madres estaría dispuesta a comprar una pañalera con cambiador incluido una linterna uvc desinfectante para su bebe, pero un 18% no estaría dispuesta a comprarla.



Gráfico 13: ¿Cómo se entera de los nuevos productos para bebés?

Fuente: Encuesta

Elaboración propia

Al consultar a las madres sobre cómo se enteraban de los nuevos productos para bebé, un 53% respondió por redes sociales, un 29% por páginas web y un 18% mediante los afiches publicitarios.

1.1.2. El Futuro del Mercado

- Los nuevos modelos y diseños de las pañaleras.
- Interés de las madres por tener más seguridad con los accesorios de los bebés
- Que se mantenga o aumente la tasa de natalidad de la ciudad.

1.2. Estrategia del Producto o Servicio

BABY FINE SAC es una empresa que se dedica a la elaboración y comercialización de pañaleras personalizadas que son tipo bolso, además cumplen función de cambiador de bebé ya que por dentro son de material impermeable fácil de limpiar lo que facilita a las madres el cambiado de pañal a los bebés en cualquier lugar que se encuentren y también tenemos un extra plus que en la parte superior del bolso estará una linterna uvc que se encargará de desinfectar, es indispensable ya que como aún estamos en tiempo de covid las mamás quieren proteger a sus bebés.

En la actualidad existen varios tipos de pañaleras, pero suelen ser muy grandes o solo siguen un mismo diseño y si se encuentra algo diferente es por internet y se tiene que pagar un precio adicional por el envío a nuestra ciudad, por tal motivo la empresa ofrecerá varios modelos a nuestras clientas. Además, el producto que se ofrecerá cumplirá con dos funciones que son: Tendrá una linterna UVC en la parte superior del bolso que se encargará de

desinfectar todos los accesorios del bebe y así mismo se convertirá en una cambiadora de bebe para dar mayor comodidad a las madres.

La empresa contará con un stock pañaleras ya confeccionadas.

La empresa también tendrá un servicio de post venta que será mediante

Página web, para que los clientes realicen comentarios, sugerencias entre otros temas relacionados con el producto y el servicio de atención en la Tienda.

1.2.1. Innovación

La empresa se distinguirá por ofrecer pañaleras que tengan una función adicional como es la de convertirse en cambiador para bebe. Y también que el bolso en la parte superior le agregaremos una linterna uvc para esterilizar todos los accesorios que la mamá desee llevar Los diseños y colores de las pañaleras podrán ser

personalizados en algunos casos por nuestros propios clientes. El uso del producto es práctico y cómodo en cualquier lugar.

También se contará con una atención de calidad en la tienda, pero además los clientes podrán interactuar y mantener una comunicación eficaz por redes sociales o página web de la empresa.

1.2.2. Prototipo del producto

Modelos de Pañaleras cambiadores para bebés



MODELO 1

MODELO 2



MODELO 3



Gráfico 14: Modelos Baby Fine

Fuente: (UVC, 2021) (LIBRE, 2021)

Fuente: (TIENDA GUGUSTORE, 2021)

1.2.3. Relación con el Cliente

Nuestra empresa tendrá una relación con el cliente que será de venta y post venta que ayudará para estar más conectados con nuestros clientes.

Los clientes de la empresa recibirán una atención de calidad, también podrán elegir el modelo y el color, esto lo podrán hacer en la tienda física o mediante la página web.

El servicio post venta será mediante mensajes por redes sociales que conecten a nuestro whatsapp de la tienda, para ver si el producto cumplió sus necesidades o para algunas sugerencias para poder mejorar el producto, lo que ayudará a una mejor relación con los clientes y hacer crecer mercado.

1.3. Estrategia de Comunicación

Publicidad

BABY FINE SAC se mantendrá activo en las redes mediante una página de Facebook donde se subirá fotos de los productos en stock, se realizará activaciones en el que, los clientes que compartan más las publicaciones de la página serán premiados. Como consecuencia más personas conocerán el producto.

También se subirán videos a la página web donde se enseñarán el adecuado uso de los productos, características y los beneficios que les otorga a nuestros clientes para un correcto y adecuado uso de la pañalera.

Realizarán sorteos en fechas especiales como día de la madre, día de la mujer, día del niño por nacer, fiestas patrias y navidad, puesto que esos días serán significativos por el segmento al que se dirige el producto y la economía extra en el caso de gratificaciones o aguinaldos que recibirán muchos clientes.

1.4. Estrategia del Comercialización

Los productos se venderán de manera directa mediante nuestra tienda comercial ubicada Av. Bolognesi 696, la venta por unidad será entregada de manera inmediata.

Se realizará una alianza estratégica con personas que tengan puestos de venta de prendas y accesorios para bebe donde ellos exhibirán y ofertarán los productos en sus tiendas para que posteriormente la empresa realice lo mismo.

Se realizará ventas mediante páginas de Facebook o Instagram para expandir nuestro producto para que pueda posicionarse a nivel región sur y en el futuro a nivel nacional, los clientes podrán adquirirlo previo deposito en cuenta bancaria, el costo del envío se le adicionará al precio del producto.

1.5. Estrategias de Ingresos

- Los ingresos serán de las ventas al contado y en efectivo o mediante un depósito en nuestra cuenta bancaria.
- Las ventas mediante nuestra página web a otras ciudades.
- Nuestros precios serán variables dependiendo el modelo, y si fuera compra online dependiendo de la ciudad de nuestro cliente.

- El precio base es el resultado una vez aplicada la ganancia al costo de producción, ya que somos únicos con el modelo que estamos presentando.
- Las alianzas estratégicas con tiendas que venden ropa y accesorios de bebés y en un futuro participación en expo ferias de maternidad organizadas por el Essalud o el sector Público.

2. Estudio Técnico

2.1. Especificaciones Técnicas

- Nombre
BABY FINE SAC
- Descripción del producto

Las pañaleras cambiador para bebé son tipo bolso, por dentro son de tela impermeable para que cuando se convierte en cambiador sea más fácil de limpiar cuenta con 4 a 3 bolsillos con cierre donde se pueden guardar los pañales y algunas cosas necesarias para el bebé, los colores y diseños pueden ser escogidos por los clientes además en la parte superior del bolso tendrá una linterna UVC para esterilizar los accesorios del niño ya que es fundamental por la pandemia cuidar más a nuestros bebés y brindar seguridad.

- Usos
 - ✓ Se puede usar como una pañalera tradicional o como también se la puede usar como cambiador para bebé.
 - ✓ También tendrá una linterna uvc que desinfectará todos los accesorios
- Ventajas
 1. La ventaja de nuestro producto es que son prácticas
 2. La pañalera por dentro es de tela impermeable lo que facilitara limpiar y también tendrá una linterna uvc que se encargara de desinfectar todas las cosas del bebe
- Beneficio

Que se ajustan al estilo de vida de las madres modernas.
- Vida útil

20 meses aproximadamente.

2.2. Flujo del Proceso

2.2.1. Producción del Bien o Servicio

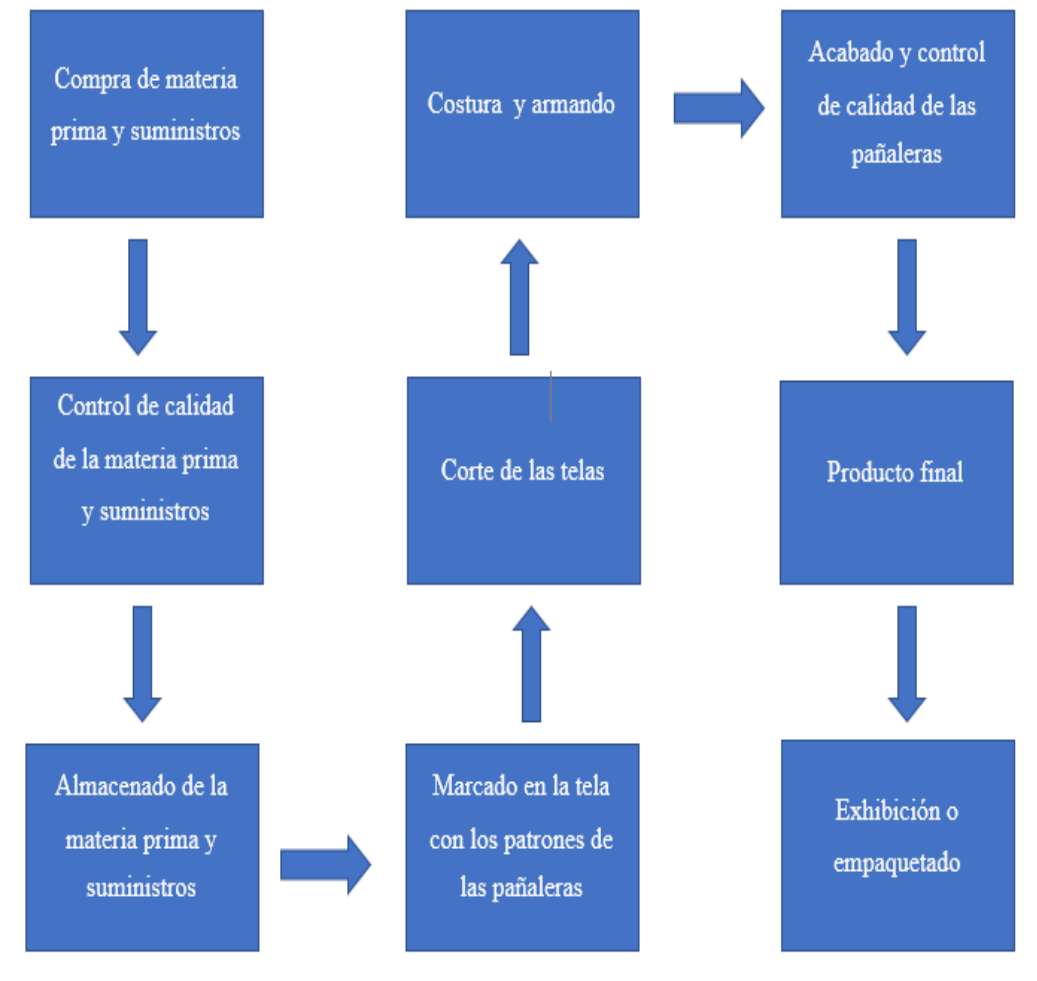


Gráfico 15: Flujograma

Fuente: Elaboración propia.

2.2.2. Materias Primas

Listado de las materias prima o insumos que se requieren para elaborar el producto o servicio y las características de estas.

Materia prima

- Tela Prada de colores enteros, Marroquín
- Tela con diseños
- Tela trenzada, lona
- Patrones

Suministros

- Carretes de hilos de colores
- Linterna Uvc Led
- Algodón
- Sesgo de colores
- Planchas de Espuma de goma
- Cierres grandes y pequeños
- Agujas para repuesto de la máquina
- Cinta métricas
- Tijeras para tela
- Tizas
- Cierre plástico de mochila (hebillas)
- Bolsa de plástico
- Etiquetas
- Reglas de textiles
- Extintores
- Broche
- Cinta rígida “tirantes”
- Cinta rígida de tela

Descripción de cada etapa

2.2.2.1. Compra de materia prima y suministros

La tela y los suministros se comprarán a nuestros proveedores al por mayor para obtener descuentos de compra por volumen, las compras serán al contado.

2.2.2.2. Control de calidad de la materia prima y suministros

Las telas a comprar serán extendidas y se revisará que estén en óptimas condiciones, para ser trasladadas al taller de confección donde se colocaran en un lugar acondicionado evitando así daños o maltrato de las telas.

Los suministros también tendrán un control de calidad antes de ser almacenados, porque al ser comprados al por mayor pueden presentar algunas fallas donde dependiendo del suministro y la falla que tenga se decidirá si es apto para el proceso de producción.

2.2.2.3. Almacenado de la materia prima y suministros

En este proceso las telas serán almacenadas según el tipo, color y calidad.

Los suministros estarán almacenados de acuerdo al tipo de producto y dependiendo el tamaño.

2.2.2.4. Marcado en la tela con los patrones

Las telas serán extendidas en la mesa donde pasarán una inspección de que no presenten imperfecciones, luego pasarán a ser marcadas según los patrones de las pañaleras requeridas.

2.2.2.5. Corte de las telas

En este proceso las telas marcadas serán cortadas con tijera de tela.

Los retazos que se generen se guardaran para posteriormente darle un uso, si no se llegaron a utilizar se venderán como relleno para otros productos.

2.2.2.6. Costura y armado

Se cocerá y armará los bolsillos en las telas cortadas.

Se cocerán las telas con la máquina de coser lineal al mismo tiempo se armará la pañalera uniéndose en algunos casos con sesgos dependiendo del modelo, se incorporará la linterna uvc en la parte superior de la tapa, condicionado para extraerlo al momento que se necesario un cambio de batería.

2.2.2.7. Acabado

Consiste en cortar los hilos que puedan estar sobresaliendo dentro de la pañalera como por fuera por los bolsillos.

2.2.2.8. Producto final

Se realizará el control de calidad de las pañaleras donde se revisará las costuras, los cierres de los bolsillos y sobre todo que al momento de convertirse en cambiador no presente problemas de costura ni de doblajes.

2.2.2.9. Exhibición o empaquetado

Se exhibirá en la tienda las pañaleras con cambiador integrado con una linterna uvc para bebés que se confeccionaron para vender al menudeo, y por cantidad se empaquetarán en bolsas de plástico y se guardarán hasta su entrega a los clientes.

2.3. Localización del Proyecto

Esta localización se establece macro y micro y se puede deber a:

Factores Determinantes

- **Fuente Materias Primas**

Todos los materiales que se necesitaran para la producción de nuestro producto se adquieren en la ciudad Tacna, como las telas, suministros y muebles.

- **Mano De Obra**

La empresa necesitará para el área de producción un personal operario con su ayudante, en el área de ventas se necesitará un vendedor y gerente

- **Tecnología**

Las maquinarias y los equipos tecnológicos como computadoras entre requeridos se pueden encontrar en la ciudad de Tacna

Factores Condicionales

- **Geográfico**

Los insumos, materia prima y maquinas serán adquiridas en la misma Ciudad de Tacna, para reducir los costos de transportes que nos generaría traerlos de otras ciudades.

- **Social**

La Ciudad Heroica se ubica en el puesto 23 de los departamentos más poblados del país, con una variación porcentual del 14% desde el último censo realizado en 2017, donde la población alcanzó los 288 mil 781 habitantes. (REGIÓN TACNA-PORTAL DE TRANSPARENCIA, s.f.)

El censo también arrojó que el 50,3% de habitantes son mujeres y el 49,7% de pobladores son varones. (INEI, PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO-INFORME NACIONAL, 2017, pág. 41)

Según la OITE-DRT 2020, se registraron 5306 nacimientos vivos en el departamento de Tacna. (OITE-DRST, 2011-2017, pág. 1)

Según Corinne Flores, la directora de la Cámara de Comercio de Tacna responde: "los servicios médicos, las compras y la gastronomía". Señala que en los últimos 10 años la presencia de turistas chilenos se duplicó. (NOTICIAS, s.f.), cabe recalcar que actualmente nuestras fronteras se encuentran cerradas, pero existe una gran posibilidad de apertura para el 2022.

2.3.1. Macro localización:

La empresa estará ubicada en la provincia de Tacna, en el distrito de Cercado.

2.3.2. Micro localización:

La empresa se encontrará en la Av. Bolognesi 696 ubicado en el centro de la ciudad de Tacna, ya que es un lugar con mucha afluencia de personas.



Gráfico 16: Localización del local Baby Fine SAC

Fuente: Google Maps

2.4. Capacidad Instalada Estimada

La capacidad máxima estima será de 6 a 7 pañaleras diarias dependiendo el modelo, se proyecta que a partir del segundo año la capacidad máxima sean de 10 pañaleras

Fuente: Google Maps.

Factores Determinantes

- **Demanda**

La capacidad de producción de la empresa está relacionada con la demanda del público objetivo, por eso la producción será de acuerdo a la cantidad de pedidos encargados a confeccionar y de acuerdo a la rotación de nuestros modelos de productos promedio en cada mes.

Los clientes proyectados serán en base a la tasa de fecundidad en la ciudad de Tacna, así como de las ciudades más cercanas.

Tabla N° 07: Clientes estimados

UNIDADES			
	Día	Mes	Año
Unidades	7	182	2184

Fuente: Elaboración propia.

- **Estacionalidad**

Los modelos y tamaños las de pañaleras variarán de acuerdo a la estacionalidad por que los accesorios y productos de cuidado del bebé varían de acuerdo al clima.

Tabla 08: Temporadas

TEMPORADA	
Verano	Enero – Marzo
Otoño	Abril – Junio
Invierno	Julio – Agosto
Primavera	Setiembre – Diciembre

Fuente: Elaboración propia.

Factores Condicionales

- **Tecnología**

La empresa en la etapa de operación utilizará máquinas industriales de coser y equipos para la producción, los cuales recibirán mantenimiento respectivo para sostener el funcionamiento.

- **Localización**

La empresa para evitar el tema de costos por transporte(flete) cuando compren insumos lo realizarán en la misma ciudad, ya que las tarifas vigentes dentro de la localidad son relativamente similares a otras ciudades cuando se compra al por mayor.

- **Aspectos Financieros**

La empresa deberá tener la capacidad suficiente proyectada, para poder recuperar la inversión inicial de cada socio capitalista, puesto que la fuente de financiamiento inicial será interna.

- **Capacidad General**

La empresa tendrá una capacidad como máximo 180 unidades de pañaleras cambiadores mensuales.

2.5. Infraestructura

2.5.1. Área de comercialización

4.50 m x 7.00 m

2.5.2. Área de Producción

5.50 m x 7.00 m total del espacio que se divide en

- Maquinas 90 cm x 40 cm
- Mesa de cortes 2.10 m x 1.25 m
- Estante de rollos 3.00 m x 80 cm
- Estante de insumos 2.00 x 80 cm
- Estante de patrones 1.50 m x 80 cm

2.5.3. Área de Administrativas

Área de caja 2.00 m x 80 cm

2.5.4. Servicios higiénicos

2.00 m x 2.50 m

2.6. Distribución de la Planta

Esquema de distribución de la empresa

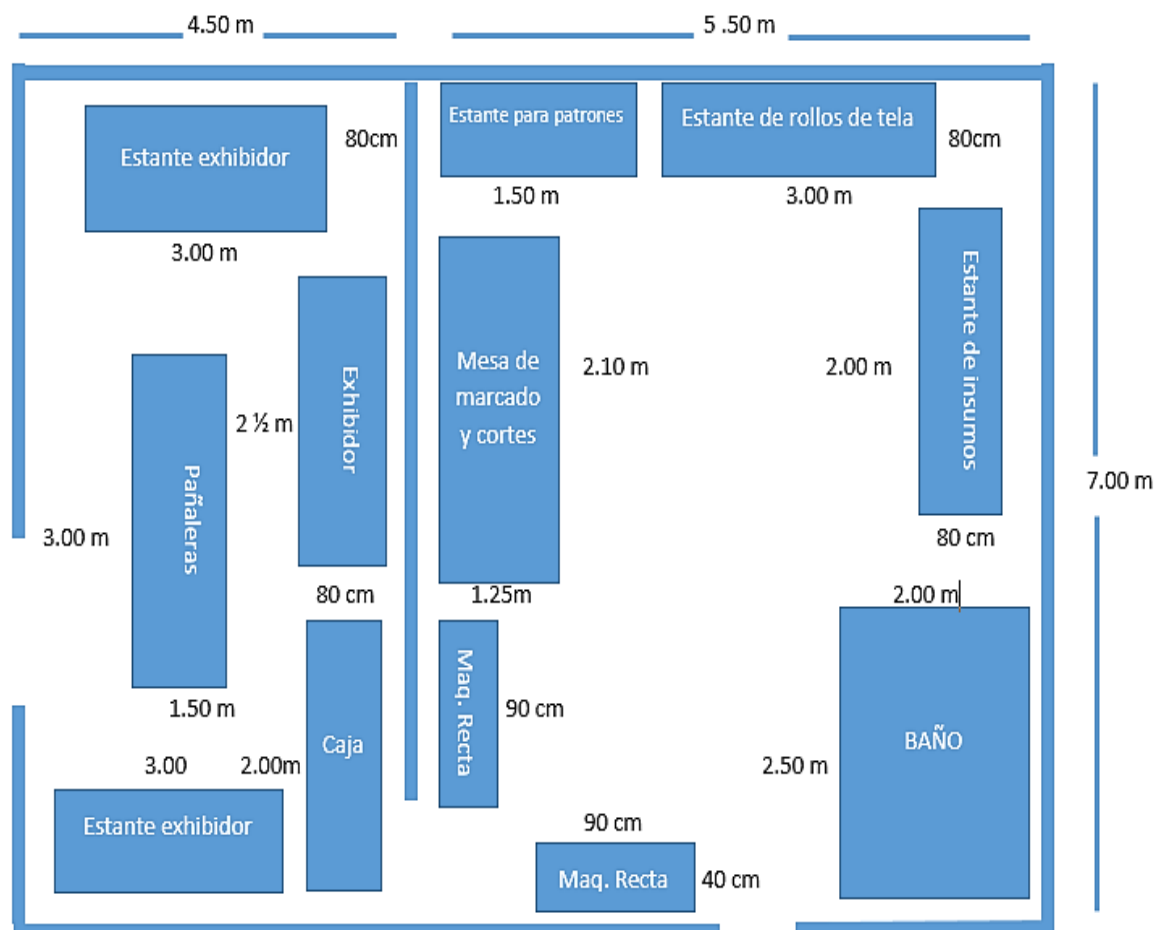


Gráfico 17: Esquema de distribución de BABY FINE SAC

Fuente: Elaboración propia.

2.7. Equipamiento

Para el presente proyecto se utilizar la siguiente maquinaria

2.7.1. Equipamiento Área de Producción

Tabla N° 09: Equipo del área de producción

Equipos	Cantidad
Máquina de costura recta	1
Mesa de trabajo	1
Estantes de metal	3
Sillas giratorias	2
Maquina recta (a partir del año 2)	1
Maquina cortadora	1

Fuente: Elaboración propia.

2.7.2. Equipamiento Área de ventas y Área de Administración

Tabla N° 10: Equipamiento de área de ventas y administración

Equipos	Cantidad
Mueble de computadora	1
Estante de melanina	1
Estantes exhibidoras	3
Silla giratoria	1

Mostrador melanina	1
Computadora	1
Archivador de melanina	1
Impresora	1
Laptop	1
Talonarios de comprobantes	1 millar y medio
Útiles de oficina	

Fuente: Elaboración propia.

3. Estudio Organizacional

3.1. Estructura Organizacional de la empresa

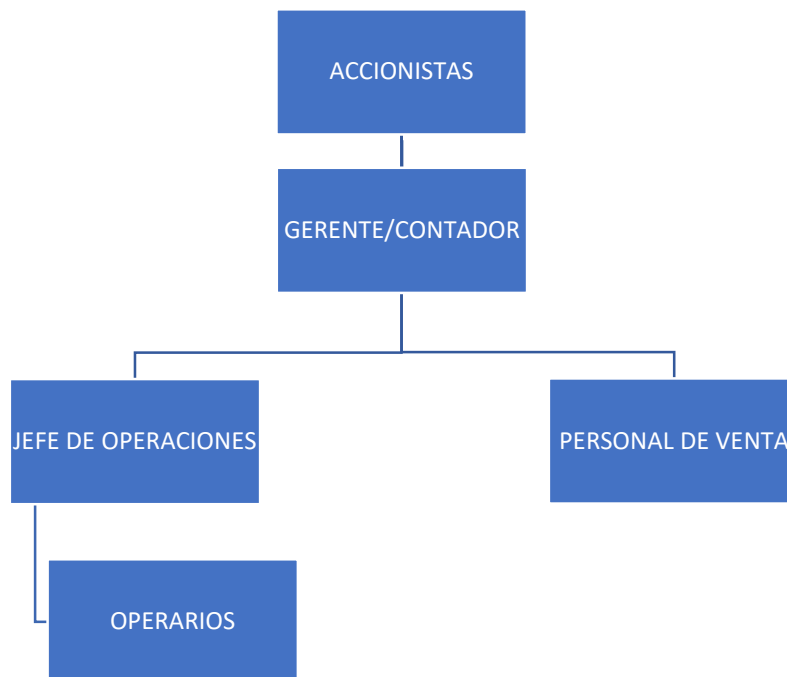


Gráfico 18: Organigrama de Baby Fine SAC

Fuente: Elaboración Propia.

3.2.Descripción de los puestos

- **Accionistas:**

Encargados del control general de la empresa, la planeación y organización de la misma. Manejan todas las áreas de la empresa y son la cabeza de la empresa, además toman las decisiones en la empresa para su buen manejo y desarrollo.

- **Gerente General:**

Es el encargado de planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.

- **Contador:**

Es el encargado de colaborar, analizar y proponer los métodos y procedimientos para realizar los registros contables, tributarios y financieros de la empresa. El gerente general será el contador al mismo tiempo.

- **Jefe de Operaciones (Futuro):**

Es la persona ejecutiva que está al mando de las operaciones diarias de la empresa, siendo este uno de los puestos más importantes dentro de la organización, como coordinar la producción y la programación del trabajo en el área de producción para entregar los pedidos, además supervisará la calidad de los insumos y suministros que los proveedores entregan a la empresa, así como de verificar el producto final.

- **Vendedor/Cajero**

Aumentar el número y calidad de clientes para afiliarse a la empresa y solucionar los problemas que puedan existir con respecto de ellos; además de efectuar las cobranzas, apertura y cierre de la caja y otras labores relacionadas en el área de caja.

- **Operario (costurero):**

Es el encargado de realizar el trabajo de costura en el taller, confeccionando las pañaleras cambiadoras asignadas en el Taller, para asegurar el buen uso y conservación de las máquinas, materiales y herramientas.

3.3.Requerimiento e inversión de personal

Tabla N° 11: Requerimiento e Inversión de Personal

Área	Cargo	Número De Funcionarios	Modalidad De Contratación
Gerencia General	Gerente General /Contador	1	½ Tiempo Planilla
Ventas	Vendedor	1	½ Tiempo/ Tiempo Completo Planilla
Producción	Operarios	1	½ tiempo
	Jefe de operarios	1	Tiempo completo Planilla

Externos	Servicio de mantenimiento de máquinas	1	Recibo por Honorarios
----------	---	---	-----------------------

Fuente: Elaboración propia.

4. Estudio Legal

4.1. Selección de la Persona Natural o Jurídica

Se optó por la elección de persona jurídica lo que significará que los socios u accionistas no respondan personalmente con su patrimonio, si no con el patrimonio de la empresa, en caso que la empresa presente deudas esta no afectará al patrimonio personal.

Según por el tipo de sociedad se escogerá la Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C) por ser solo dos socios los que aportarán con el capital inicial.

Tabla N° 12: Características de la S.A.C

Fuente: (PLATAFORMA DIGITAL ÚNICA DEL ESTADO PERUANO, 2019).

4.2. Selección del Régimen Tributario

La empresa se acogerá al Régimen Especial de Renta (RER) por las siguientes características:

Tabla N° 13: Régimen Especial de Renta

	Cantidad de socios /accionistas	Organización	Capital y acciones	Ejemplo
SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	Minimo:2 Máximo:20	Se debe establecer: ➤ Junta general de accionistas. ➤ Gerencia ➤ Directorio (opcional)	Capital definido por aportes de cada socio. Se deben registrar las acciones en el registro de Matrículas de Acciones.	BABY FINE S.A.C
Régimen Especial de Renta (RER)				

Límite de ingresos	Hasta S/.525,000 anuales
Límite de compras	Hasta S/.525,000 anuales.
Comprobantes que pueden emitir	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
Declaración jurada anual	NO
Pago de tributos mensuales	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (Cancelatorio).
	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Trabajadores	10
valor de activos fijos	S/ 126,000
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	NO

Fuente: (SUNAT, 2019).

4.3. Selección del Régimen Laboral en la micro empresa

El régimen laboral al que se acogerá la empresa es el de microempresa ya que no se excede las 150 UIT de las ventas anuales, teniendo como responsabilidad dar los siguientes beneficios a nuestros trabajadores.

Tabla N° 14: Beneficios laborales para los trabajadores

Beneficios laborales para los trabajadores
Remuneración: No menor a la Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada máxima de 08 horas diarias o 48 horas semanales.
Descanso semanal y en días feriados.
Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional 15 días calendarios
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración).

Fuente: (SUNAT-EMPRENDER, 2019).

4.4. Otros Trámites

- Constitución de la empresa
 1. Búsqueda y reserva de nombre
 2. Elaboración del Acto Constitutivo (Minuta)
 3. Abono de capital y bienes
 4. Elaboración de Escritura Pública
 5. Inscripción en Registros Públicos
 6. Inscripción al RUC para Persona Jurídica
- Legalización de los libros contables
- Inscripción de los trabajadores en Es salud o SiS
- Trámite de licencia de funcionamiento municipal de la ciudad de Tacna

5. Estudio Financiero

5.1. Inversión Inicial

Tabla N°15: Inversión inicial

N°	AREA		NS/.
1	Inversión en Activos		10.678,00
	1,1	Inversión en el Área de Producción	4753
	1,2	Inversión en el Área de Administración	2385
	1,3	Inversión en el Área de Comercialización	3540
2	Trámites Legales		747,50
3	Capital de Trabajo		6.423,46
4	Imprevistos (10%)		1.784,90
Total			19.633,86

Fuente: Elaboración propia.

5.2. Valor de Venta

Tabla N°16: Valor venta (sin IGV)

Productos	Valor de Venta	precio de venta
modelo 1	S/. 72,88	S/. 86,00
modelo 2	S/. 81,36	S/. 96,00
modelo 3	S/. 76,27	S/. 90,00

Fuente: Elaboración propia.

5.3. Ingresos Proyectados en Unidades

Tabla N°17: Proyección de ingreso de unidades

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
modelo 1	520	765	795	870	997
modelo 2	500	665	765	795	1012
modelo 3	495	645	697	699	954
Total	1515	2075	2257	2364	2963

Fuente: Elaboración propia

5.4. Ingresos Projectados en Soles

Tabla N°18: Proyección de ingresos en soles

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
modelo 1	S/. 37.898,31	S/. 55.754,24	S/. 57.940,68	63.406,78	S/. 72.662,71
modelo 2	S/. 40.677,97	S/. 54.101,69	S/. 62.237,29	64.677,97	S/. 82.332,20
modelo 3	S/. 37.754,24	S/. 49.194,92	S/. 53.161,02	53.313,56	S/. 72.762,71
Total	S/. 116.330,51	S/. 159.050,85	S/. 173.338,98	S/. 181.398,31	S/. 227.757,63

Fuente: Elaboración propia.

5.5. Costos Projectados por Unidad

Tabla N°19: Costo unitario de materia prima del modelo 1

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			S/.41,58
1,1	Linterna Led UVC pequeña	1	S/. 22,00	S/.22,00
1,1	Tela Lona Gruesa	80cm x 75cm	S/. 6,00	S/.6,00
1,2	Tela lona delgada	35 cm *75 cm	S/. 2,50	S/.2,50
1,3	Sesgo	2	S/. 1,40	S/.2,80
1,4	Cierres 15 cm	4	S/. 0,30	S/.1,20
1,6	Bolsa plástico	1	S/. 0,40	S/.0,40
1,7	Etiquetas	1	S/. 0,20	S/.0,20
1,8	Hilo ultraspu ne 20/4	3m	S/. 0,30	S/.0,30
1,9	Cinta rígida de tela	2	S/. 0,70	S/.1,40
1,10	Pegatinas	1	S/. 1,00	S/.1,00
2	Mermas (10%)			S/.3,78

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N°20: Costo unitario de materia prima del modelo 2

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			S/. 47,19
1,1	Linterna Led UVC pequeña	1	S/. 22,00	S/. 22,00
1,2	Tela drill delgada	90cm x 90cm	S/. 7,50	S/. 7,50
1,3	Tela lona delgada	75cmx35cm	S/. 2,50	S/. 2,50
1,4	Plancha de espuma de goma	35*75	S/. 1,00	S/. 1,00
1,5	Cierre 65 cm	4	S/. 0,40	S/. 1,60
1,6	Cierre 70 cm	1	S/. 0,90	S/. 0,90
1,7	Hebilla(cierre de mochila)	1	S/. 2,00	S/. 2,00
1,8	Algodón	50 gr	S/. 1,50	S/. 1,50
1,9	Bolsa plástico	1	S/. 1,00	S/. 1,00
1,10	Etiqueta	1	S/. 0,20	S/. 0,20
2	Hilo ultraspu ne 20/4	5 m	S/. 0,60	S/. 0,60
2,1	Cinta rígida"tirantes"	3	S/. 0,70	S/. 2,10
2	Mermas (10%)			S/. 4,29

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N°21: Costo unitario de materia prima del modelo 3

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			S/.43,32
1,1	Linterna Led UVC pequeña	1	S/. 22,00	S/.22,00
1,2	Tela Marroquín	75 cmx75cm	S/. 7,00	S/.7,00
1,3	Tela lona delgada	75cmx35cm	S/. 2,50	S/.2,50
1,4	Sesgo	1,3	S/. 1,60	S/.2,08
1,5	Cierre 30 cm	1	S/. 0,40	S/.0,40
1,6	Etiquetas	1	S/. 0,20	S/.0,20
1,7	Bolsa plástico	1	S/. 0,50	S/.0,50
1,8	Hilo ultraspu ne 20/4	2 m	S/. 0,20	S/.1,00
1,9	Broche	1	S/. 1,10	S/.1,10
1,10	Tirante	2m	S/. 1,30	S/.2,60
2	Mermas (10%)			S/.3,94

Fuente: Elaboración propia.

5.6. Costos Proyectados en Soles

Tabla N°22: Costos proyectados en soles

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
MODELO 1	S/. 31.149,99	S/. 43.270,10	S/. 44.468,81	S/. 48.891,43	S/. 53.253,10
MODELO 2	S/. 32.756,91	S/. 41.344,52	S/. 47.082,39	S/. 49.136,60	S/. 59.731,62
MODELO 3	S/. 30.512,71	S/. 37.603,64	S/. 40.198,50	S/. 40.496,60	S/. 52.614,38
Total	S/. 94.419,61	S/. 122.218,26	S/. 131.749,70	S/. 138.524,63	S/. 165.599,11

Fuente: Elaboración propia.

5.7. Gastos Proyectados Administrativos

Tabla N°23: Gastos administrativos

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Personal			S/. 465,00
1,1	Gerente/Contador			S/. 465,00
2	Gastos Operacionales			S/. 57,60
2,1	Útiles de oficina			S/. 30,00
2,2	Internet y telefonía (40%)			S/. 27,60
2,3				
Total				S/. 522,60

Fuente: Elaboración propia.

5.8. Gastos Proyectados de Comercialización

Tabla N° 24: Gastos de comercialización

Ítem	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Personal			S/. 465,00
1,1	Vendedor			S/. 465,00
2	Gastos Operacionales			S/. 511,40
2,1	Internet y telefonía (60%)			S/. 41,40
2,2	Luz y agua (30%)			S/. 40,00
2,3	Alquiler (30%)			S/. 180,00
2,4	publicidad			S/. 250,00
Total				S/. 976,40

Fuente: Elaboración propia.

5.9. Flujo Económico

Tabla N°25: Flujo de caja proyectado

	Año 0	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Ingresos		116.330,51	159.050,85	173.338,98	181.398,31	227.757,63
Costos		94.419,61	122.218,26	131.749,70	138.524,63	165.599,11
Utilidad Bruta		21.910,90	36.832,59	41.589,29	42.873,67	62.158,52
Gastos Administrativos		6.161,20	6.393,70	6.781,20	7.026,20	7.016,20
Gastos de Comercialización		8.965,60	9.258,10	9.695,60	9.937,00	16.537,00
Depreciación		1.009,00	1.009,00	1.009,00	1.009,00	259,00
Utilidad Operativa		5.775,10	20.171,79	24.103,49	24.901,47	38.346,32
Impuestos 1.5 %		1.744,96	2.385,76	2.600,08	2.720,97	3.416,36
Depreciación		1.009,00	1.009,00	1.009,00	1.009,00	1.009,00
VALOR RECUPERABLE						3.375,00
Inversión	- 13.210,40		1.500,00			
Capital de Trabajo	- 6.423,46					
Utilidad Neta	- 19.633,86	5.039,14	18.795,02	22.512,40	23.189,50	39.313,95

Fuente: Elaboración propia

5.10. Análisis Económico

Tabla N° 26: Análisis económico

COK	10%
VAN	57.643,77
TIR	70%

Fuente: Elaboración Propia.

CAPITULO IV

DECISION DE INVERSION Y RECOMENDACIONES

1. Decisión de Inversión

Según el análisis del flujo de caja da como resultado un Valor Actual Neto de S/ 57, 643.77 y una Tasa Interna de Retorno de 70% por lo que se opta considerar la opción de invertir en el proyecto de negocio por la rentabilidad y estabilidad económica que nos muestra en los próximos 5 años.

2. Recomendaciones

Después de haber realizado el estudio de mercado en la ciudad de Tacna hemos determinado que existe una población llena de ideas de innovación y demandas en un producto que no presenta un cambio o actualización por la coyuntura que se viene presentando por parte de la pandemia.

Se recomienda incluir más modelos a los inventarios, así mismo se recomienda que la empresa haga un estudio de mercado para la producción de otras líneas de producto como colchas, toallas, almohadas con diseños infantiles según la actualidad para bebés.

Analizar las ventas realizadas vía online por plataformas como Facebook, Instagram y pagina web en otras ciudades para evaluar un mercado potencial por su compra continua, con lo que se lograra expandir la marca mediante sucursales en otras ciudades.

Elaborar investigaciones periódicas a los posibles clientes en el que se permita evaluar los gustos y preferencias, para creación de nuevos productos que sean innovadores y del agrado de los mismos.

También participar activamente en eventos con relación al producto, también realizar sorteos transmisiones en vivo que permitan difundir el producto logrando un fuerte posicionamiento.

CONCLUSIONES

Luego de haber realizado nuestro plan de negocio denominado “BABY FINE SAC” se elaboraron las siguientes conclusiones:

En base a las encuestas aplicadas sobre las pañaleras para bebés, las madres no encuentran pañaleras que cumplan doble función, así mismo no encuentran un producto como el nuestro que tiene una linterna uvc que cumple la función de desinfectar brindando seguridad en referencia a la coyuntura actual, y esto les permite satisfacer sus necesidades por encima de escoger una pañalera tradicional y común.

El segmento conformado por madres que tienen un bebé o más, se encuentran frustradas al no poder adquirir un producto que cumpla funciones que le permitan facilitar su función de cuidado y limpieza del bebe y así mismo lograr estar protegido frente a la coyuntura actual, y que están dispuestas a pagar el precio si el resultado es el esperado, agregando que los productos son de diseño moderno y prácticos, pudiendo BABY FINE SAC cumplir con sus expectativas.

Así mismo, la capacidad máxima de nuestro negocio se estima que será de 6 a 7 pañaleras diarias dependiendo del modelo que elija el cliente, se proyecta que a partir del segundo año la capacidad máx. sean de 10 pañaleras

En base al aspecto económico el capital aportado es de 20,000.00 del cual se obtuvo un COK de un 10 % y un VAN de 57, 643.77 el cual genera resultados positivos por lo que se recuperará la inversión de los accionistas, del mismo modo presenta un TIR de 70%, lo que significa y se concluye que la propuesta es rentable.

Respecto a la parte legal se escogió que el proyecto de negocio BABY FINE SAC será una persona jurídica de tipo Sociedad Anónima Cerrada la cual está regida por la Ley General de Sociedades, y acogida al Régimen Especial Tributario (RER), esto debido a que los ingresos no superan los 525,000 soles anuales, activos fijos no superan los 126,000 soles, además se contará con menos de 10 trabajadores.

En el aspecto laboral se optó por acogerse al Régimen Laboral de la Micro y Pequeña Empresa, esto debido a que las ventas anuales no superan las 150 UIT, además que estando en este régimen es beneficioso como empleador puesto que reduce costos de mano de obra directo e indirecto.

BIBLIOGRAFÍA

1. CPI. (Mayo de 2021). *MARKET REPORT :PERU POBLACION 2021..* Obtenido de https://www.cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/23/Market_Report_Mayo.pdf
2. INEI. (2015-2021). *INEI.* Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/indices_tematicos/cap03030.xlsx
3. INEI. *PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO-INFORME NACIONAL.* Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf?fbclid=IwAR3SaXNforgbrktoyVw-xxQrLpBrr3PO7hGi3soFzsFEittyStFQREo4oO
4. INEI. (2020). *PERU:ENCUESTA DEMOGRAFICA Y SALUD FAMILIAR 2020-FECUNDIDAD.* Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1798/libro.pdf
5. INEI <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/departamento-de-tacna-cuenta-con-una-poblacion-de-346-mil-habitantes-9270/>
6. INEI. (2015-2020). *INEI.* Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/indices_tematicos/cap03030.xlsx
7. INEI. (Agosto de 2018). *PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO-INFORME NACIONAL.* Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/libro.pdf?fbclid=IwAR3SaXNforgbrktoyVw-xxQrLpBrr3PO7hGi3soFzsFEittyStFQREo4oO
8. INEI. (2018). *PERU:ENCUESTA DEMOGRAFICA Y SALUD FAMILIAR 2020-FECUNDIDAD.* Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1795/

9. GUGUSTORE. (T.O) *TIENDAS GUGUSTORE*. Obtenido de <https://gugustore.com.pe/coche-paseo/accesorio-de-paseo/panaleras.html>
10. MOCHILA CON LUZ UVC <https://www.sunsky-online.com/es/product/default!view.do?subject.id=1418020>
11. PAÑALERA CON LUZ UVC <https://www.linio.com.pe/p/mama-mochila-led-desinfeccion-uv-bolsa-de-pan-ales-para-bebe-s-n222mk>
12. LIBRE, M. (2019). *MERCADO LIBRE*. Obtenido de https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-601252977-bolso-panalera-con-cambiador-de-bebe-plegable-_JM?variation=91651082186#reco_item_pos=4&reco_backend=machinalis-v2p&reco_backend_type=low_level&reco_client=vip-v2p&reco_id=efe09487-18c9-42a9-af21-418c1aa08230
13. NOTICIAS, (s.f.). Vacunación de Tacna se acelera para apertura de Frontera Obtenido de <http://www.regiontacna.gob.pe/visor/noticia/NO00008309>
14. OITE-DRST. (2011-2017). *OITE-DRST 2017*. Obtenido de <http://diresatacna.gob.pe/media/ckeditor/files/Boletin2017.pdf> NOOO
15. *PLATAFORMA DIGITAL ÚNICA DEL ESTADO PERUANO*. (2021). Obtenido de <https://www.gob.pe/254-tipos-de-empresa-razon-social-o-denominacion>
16. *REGIÓN TACNA-PORTAL DE TRANSPARENCIA*. (s.f.). Obtenido de <http://www.regiontacna.gob.pe/transparencia>
17. SUNAT. (2021). *BOLETÍN SUNAT-REGIMENES TRIBUTARIOS*. Obtenido de <http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php/component/content/article/1-orientacion-tributaria/321-regimenes-tributarios->
18. SUNAT-EMPRENDER. (2021). *EMPRENDER*. Obtenido de <https://emprender.sunat.gob.pe/>

ANEXOS

Anexo 1

Tabla N° 27: Inversión en activos – Producción

N°	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Máquina de costura recta	1	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00
2	Máquina cortadora de tela	1	S/. 700.00	S/. 700.00
3	Mesa de trabajo	1	S/. 600.00	S/. 600.00
4	Estantes de metal	3	S/. 400.00	S/. 1,200.00
5	Silla giratorias	2	S/. 80.00	S/. 160.00
6	Cinta métrica	2	S/. 2.00	S/. 4.00
7	Tijeras	2	S/. 8.50	S/. 17.00
8	Tizas	50	S/. 0.50	S/. 25.00
9	Extintores	1	S/. 40.00	S/. 40.00
10	Acondicionamiento del local			S/. 300.00
11	materia prima (prueba)			S/. 120.00
12	Patrones	3	S/. 15.00	S/. 45.00
13	Reglas de costura	3	S/. 14.00	S/. 42.00
			Total	S/. 4,753.00

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 2

Tabla N° 28: Inversión en activos – Administración

N°	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Archivador de melanina	1	S/. 250.00	S/. 250.00
2	Impresora	1	S/. 500.00	S/. 500.00
3	Laptop	1	S/. 1,300.00	S/. 1,300.00
4	Talonarios de comprobantes de pago		S/. 235.00	S/. 235.00
5	Útiles de oficina		S/. 100.00	S/. 100.00
			Total	S/. 2,385.00

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 3

Tabla N° 29: Inversión en activos – Comercialización

N°	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Mueble de computadora	1	S/. 100.00	S/. 100.00
2	Estante de melanina	1	S/. 600.00	S/. 600.00
3	Estantes exhibidoras	3	S/. 350.00	S/. 1,050.00
4	Silla giratoria	1	S/. 90.00	S/. 90.00
5	Mostrador melanina	1	S/. 500.00	S/. 500.00
6	Computadora	1	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
Total				S/. 3,540.00

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 4

Tabla N° 30: Trámites legales

N°	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Licencia Municipal	1	S/. 170.50	S/. 170.50
2	Búsqueda de Nombre	1	S/. 5.00	S/. 5.00
3	Reserva de Nombre de sac	1	S/. 22.00	S/. 22.00
4	Elaboración del Acto Constitutivo	1	S/. 250.00	S/. 250.00
5	Derechos Notariales y Registrales	1	S/. 250.00	S/. 250.00
6	Legalización de Libros	2	S/. 20.00	S/. 40.00
Total				S/. 737.50

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 5

Tabla N° 31: Proyección de Ingresos por Unidades - Año 01

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
modelo 1	20	35	35	30	40	50	50	50	40	55	45	70	520
modelo 2	20	30	25	25	55	40	60	45	45	45	40	70	500
modelo 3	20	30	25	25	55	40	50	50	50	45	40	65	495
Total	60	95	85	80	150	130	160	145	135	145	125	205	1515

Fuente: Elaboración propia.

Tabla N° 32: Proyección de Ingresos por Unidades - Año 02

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
modelo 1	45	55	40	55	50	55	75	75	55	85	85	90	765
modelo 2	50	55	35	35	40	45	65	65	45	70	75	85	665
modelo 3	50	55	40	35	40	40	65	65	45	65	70	75	645
Total	145	165	115	125	130	140	205	205	145	220	230	250	2075

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 7

Tabla N° 33: Proyección de Ingresos por Unidades - Año 03

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
modelo 1	45	45	45	55	65	85	85	80	55	55	90	90	795
modelo 2	45	40	45	50	60	85	85	80	55	60	80	80	765
modelo 3	35	35	35	45	55	78	78	65	60	55	78	78	697
Total	125	120	125	150	180	248	248	225	170	170	248	248	2257

ventas

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 8

Tabla N° 34: Proyección de Ingresos por Unidades - Año 04

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
modelo 1	65	65	65	55	65	90	90	60	65	70	90	90	870
modelo 2	55	55	55	45	60	85	85	60	60	65	85	85	795
modelo 3	40	40	42	45	60	78	78	50	50	60	78	78	699
Total	160	160	162	145	185	253	253	170	175	195	253	253	2364

ventas

Fuente: Elaboración propia

Anexo 9

Tabla N° 35: Proyección de Ingresos por Unidades - Año 05

Cuadro N° ____: Proyeccion de Ingresos en Unidades - Año 05													
Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
modelo 1	95	65	72	95	90	90	90	70	70	70	95	95	997
modelo 2	95	65	70	93	92	95	92	70	75	75	95	95	1012
modelo 3	90	65	70	92	90	92	90	60	60	65	90	90	954
Total	280	195	212	280	272	277	272	200	205	210	280	280	2963

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 10

Tabla N° 36: Costeo de los 5 años proyectados

	modelo 1	S/. 72.88		modelo 1	S/. 41.58
	modelo 2	S/. 81.36		modelo 2	S/. 47.19
	modelo 3	S/. 76.27		modelo 3	S/. 43.32
UNIDADES PRODUCIDAS					
	S/. 37,898.31				
	AÑO1	AÑO 2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
modelo 1	520	765	795	870	997
modelo 2	500	665	765	795	1012
modelo 3	495	645	697	699	954
total	1515	2075	2257	2364	2963
COSTO DE MATERIA PRIMA Y SUMINISTROS					
MATERIA PRIMA					
	AÑO1	AÑO 2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
modelo 1	S/. 21,621.60	S/. 31,808.70	S/. 33,056.10	S/. 36,174.60	S/. 41,455.26
modelo 2	S/. 23,595.00	S/. 31,381.35	S/. 36,100.35	S/. 37,516.05	S/. 47,756.28
modelo 3	S/. 21,442.41	S/. 27,940.11	S/. 30,192.65	S/. 30,279.28	S/. 41,325.37
TOTAL	S/. 66,659.01	S/. 91,130.16	S/. 99,349.10	S/. 103,969.93	S/. 130,536.91
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
HABO DE OBRAS	14880	17437.5	18750	20912.5	21550
TRABAJADOR1	11160	11160	12000	13400	13600
TRABAJADOR2	3720	5580	6000	6700	7100
VACACIONES		697.5	750	812.5	850
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
CIF	12880.6	13270.6	13650.6	13642.2	13512.2
ALQUILER(70%)	10200	10200	10200	10200	10200
AGUJAS	100	120	150	200	200
LUZ (70%)	714	714	714	730.8	730.8
AGUA (70%)	403.2	403.2	403.2	378	378
ALCOHOL 70°	480	480	480	480	360
TERMOMETRO DIGITAL TEM	120	120	100	0	0
TRANSPORTE M.P	180	200	220	250	260
MANTENIMIENTO DE MAQUINA		150	300	320	350
DEPRECIACION	433.40	433.40	433.40	433.40	433.40
SUMINISTROS LIMPIEZA	250	350	450	550	500
MATERIALES AUXILIARES	100	100	200	100	100
G.A	6161.2	6393.7	6781.2	7026.2	7016.2
GERENTE /Contador	5580	5580	6000	6240	6240
VACACIONES		232.5	250	255	255
UTILES DE OFICINA	250	250	200	200	190
INTERNET 40%	331.2	331.2	331.2	331.2	331.2
G.V	8965.6	9258.1	9695.6	9937	16537
PERSONAL VENTAS	5580	5580	6000	6240	12840
VACACIONES		232.5	250	255	255
ALQUILER (30%)	2160	2160	2160	2160	2160
LUZ (30%)	306	306	306	313.2	313.2
AGUA (30%)	172.8	172.8	172.8	162	162
REGALOS	60	250	250	250	250
ANUNCIO EN REDES	100	60	60	60	60
AFICHES A4	55				
PEGADO DE AFICHES	10				
COLABORADOR	25				
INTERNET 60%	496.8	496.8	496.8	496.8	496.8
TOTAL	S/. 109,546.41	S/. 137,490.06	S/. 148,226.50	S/. 155,487.83	S/. 189,152.31

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 11

Tabla N°37: Prorratio de Costo por Unidades Producidas

modelo 1	520	765	795	870	997
modelo 2	500	665	765	795	1012
modelo 3	495	645	697	699	954

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 12

Tabla N°38: Costeo Total

AÑO1	M.P	MOD	CIF	TOTAL
modelo 1	S/. 21,621.60	S/. 5,107.33	S/. 4,421.06	S/. 31,149.99
modelo 2	S/. 23,595.00	S/. 4,910.89	S/. 4,251.02	S/. 32,756.91
modelo 3	S/. 21,442.41	S/. 4,861.78	S/. 4,208.51	S/. 30,512.71
TOTAL	S/. 66,659.01	S/. 14,880.00	S/. 12,880.60	S/. 94,419.61
AÑO2	M.P	MOD	CIF	TOTAL
modelo 1	S/. 31,808.70	S/. 6,428.77	S/. 5,032.63	S/. 43,270.10
modelo 2	S/. 31,381.35	S/. 5,588.40	S/. 4,374.77	S/. 41,344.52
modelo 3	S/. 27,940.11	S/. 5,420.33	S/. 4,243.20	S/. 37,603.64
TOTAL	S/. 91,130.16	S/. 17,437.50	S/. 13,650.60	S/. 122,218.26
AÑO3	M.P	MOD	CIF	TOTAL
modelo 1	S/. 33,056.10	S/. 6,604.45	S/. 4,808.25	S/. 44,468.81
modelo 2	S/. 36,100.35	S/. 6,355.23	S/. 4,626.81	S/. 47,082.39
modelo 3	S/. 30,192.65	S/. 5,790.32	S/. 4,215.54	S/. 40,198.50
TOTAL	S/. 99,349.10	S/. 18,750.00	S/. 13,650.60	S/. 131,749.70
AÑO4	M.P	MOD	CIF	TOTAL
modelo 1	S/. 36,174.60	S/. 7,696.22	S/. 5,020.61	S/. 48,891.43
modelo 2	S/. 37,516.05	S/. 7,032.76	S/. 4,587.80	S/. 49,136.60
modelo 3	S/. 30,279.28	S/. 6,183.52	S/. 4,033.80	S/. 40,496.60
TOTAL	S/. 103,969.93	S/. 20,912.50	S/. 13,642.20	S/. 138,524.63
AÑO5	M.P	MOD	CIF	TOTAL
modelo 1	S/. 41,455.26	S/. 7,251.21	S/. 4,546.63	S/. 53,253.10
modelo 2	S/. 47,756.28	S/. 7,360.31	S/. 4,615.03	S/. 59,731.62
modelo 3	S/. 41,325.37	S/. 6,938.47	S/. 4,350.54	S/. 52,614.38
TOTAL	S/. 130,536.91	S/. 21,550.00	S/. 13,512.20	S/. 165,599.11

Fuente: Elaboración propia.