

**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
TECNOLÓGICO PRIVADO
JOHN VON NEUMANN
CARRERA PROFESIONAL TÉCNICA DE
CONTABILIDAD**



**“FORMULACION DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA
EMPRESA DE DISEÑO DE ROPA PERSONALIZADA EN LA
CIUDAD DE TACNA 2018”**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO A NOMBRE DE LA NACIÓN DE:

**PROFESIONAL TÉCNICO EN
CONTABILIDAD**

AUTORES:

MARIA ISABEL CABRERA GONZALES
ANGELICA ALEXANDRA GONGORA SOSA
LINDA OSIRIS ZUAZO CERVANTES

DOCENTE ASESOR:

ERNESTO LEO ROSSI

TACNA – PERÚ

2018

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

RESUMEN EJECUTIVO

Últimamente en nuestra ciudad se encuentra un nivel de competencia en los mercados de tiendas de ropas para damas y varones, esto se debe a la demanda creada por los consumidores.

En el mercado de la moda existen una gran variedad de Tiendas de ropas que buscan satisfacer los gustos y necesidades de los clientes. Ofrecen de forma atractiva para mostrar a los consumidores productos de buena calidad.

El motivo de crear nuestra empresa de ropa personalizada para damas y varones es porque notamos una necesidad en las personas por verse diferente y crear sus propios estilos expresando sus sentimientos y emociones.

“HADAS MADRINAS” brinda a nuestros clientes la calidad y variedad en las prendas personalizadas como Vestidos, Blusas, Polos, Camperas, Crop Tops, Pantalones y Faldas donde predomine el estilo único de cada persona, además de un trato agradable y precios al alcance de los consumidores.

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	3
CAPITULO I	7
ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	7
1. Título del Tema.....	7
2. Origen del Tema	7
3. Formulación del Problema.....	7
4. Objetivo General.....	7
5. Objetivos Específicos	8
CAPITULO II	10
MODELO DE NEGOCIOS	10
1. La Problemática Identificada.....	10
2. Nuestra Hipótesis	11
3. Concepto Final.....	11
4. El Propósito Estratégico	12
5. La Misión	13
6. La Visión.....	13
7. Los Promotores	13
8. Modelo de Negocios	13
CAPITULO III	15
DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS	15
1. Estudio de Mercado	15
1.1 Análisis del Mercado.....	15
1.2 Análisis Interno y Externo	16
1.3 Estrategia de Marketing.....	18
1.4 Resultados de las encuestas.....	20
.....	26

1.5	El Segmento del Mercado.....	26
1.6	El Futuro del Mercado	27
1.7	Estrategia del Producto o Servicio.....	27
1.8	Estrategia de Comunicación	29
1.9	Estrategia del Comercialización.....	31
1.10	Estrategias de Ingresos.....	32
2.	Estudio Técnico	33
2.1	Especificaciones Técnicas.....	33
2.2	Flujo del Proceso	34
2.3	Localización del Proyecto	39
2.4	Capacidad Instalada Estimada	42
2.5	Infraestructura.....	42
2.6	Distribución de la Planta	43
2.7	Equipamiento.....	43
3.	Estudio Organizacional	44
3.1	Estructura Organizacional de la empresa.....	44
3.2	Descripción de los puestos.....	45
3.3	Requerimiento e inversión de personal	48
4.	Estudio Legal	48
4.1	Selección de la Persona Natural o Jurídica	48
4.2	Selección del Régimen Tributario	50
4.3	Tramites:.....	51
5.	Estudio Financiero.....	53
5.1	Inversión Inicial.....	53
5.2	Valor de Venta	55
5.3	Ingresos Proyectados en Unidades	55
5.4	Ingresos Proyectados en Soles	56

5.5	Costos Proyectados por Unidad	56
5.6	Costos Proyectados en Soles.....	60
5.7	Gastos Proyectados Administrativos	60
5.8	Gastos Proyectados de Comercialización	61
5.9	Flujo Económico	61
5.10	Análisis Económico	62
CAPITULO IV		63
DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS		63
1.	Decisión de Inversión.....	63
2.	Recomendaciones	63
CONCLUSIONES		64
BIBLIOGRAFIA		65
ANEXOS		66

CAPITULO I

ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

1. Título del Tema

“FORMULACION DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA DE DISEÑO DE ROPA PERSONALIZADA EN LA CIUDAD DE TACNA, 2018”

2. Origen del Tema

Vivimos en una ciudad pequeña, en la cual a veces sucede que cuando las personas más que todo mujeres van a un evento suelen encontrarse atuendos similares, que la única diferencia que ven es en el color o accesorios, y en el peor de los casos el mismo vestido por tal motivo encontramos una oportunidad en el mercado a consecuencia de este factor común, cada una de las integrantes del equipo tienen las habilidades y gustos por el diseño de moda.

3. Formulación del Problema

Porque existen personas en la ciudad de Tacna que desean invertir un poco más en su ropa ya que hoy en día hay varios inconvenientes al momento de comprar una prenda.

4. Objetivo General

Formular un plan de negocios para determinar la viabilidad técnica económica de una Empresa de Diseño de Ropa Personalizada en la ciudad de Tacna, 2018.

5. Objetivos Específicos

- 1.1. Comprobar la hipótesis base del negocio.
- 1.2. Proponer el modelo de negocios
- 1.3. Determinar la viabilidad del mercado
- 1.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa
- 1.5. Determinar la Propuesta Organizacional.
- 1.6. Determinar la Propuesta Legal
- 1.7. Evaluar la Propuesta Económica.

2. Metodología

2.1. 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”.

2.2. 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.

2.3. 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.

2.4. 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.

2.5. Determinar la Propuesta Organizacional.

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

2.6. Determinar la Propuesta Legal.

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

2.7. Evaluar la Propuesta Económica.

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

3. 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

Las personas quieren verse diferente pero lamentablemente en nuestra ciudad no hay una variedad de ropa en el mercado, y por tal empiezan a comprar ropa por medio de páginas web, o viajar fuera de la ciudad para adquirirla y resulta que la ropa que piden no cumple con sus expectativas. Generalmente es ropa traída de liquidación de otros países como China, EE. UU, etc., cuando se encuentra fuera de temporada. Esto resulta que existe variedad porque lo más común e interesante es que no lo encuentras en otras personas. Uno de los factores también es la elevada demanda de ropa en el mercado, ya que hay una mayor oportunidad para la aparición de nuevas especialidades como el diseño personalizado de prendas para las personas que deseen crear su propio estilo, esto se llevara a cabo ya que cada una de las integrantes del equipo tienen las habilidades y gustos en común por la moda.



Gráfico N° 01
Fuente: Google



Gráfico N° 02
Fuente: Google

2. Nuestra Hipótesis

Actualmente en la ciudad de Tacna se encuentra un alto potencial en la industria del diseño de moda, la gente está interesada y dispuesta en invertir un poco más por algo distinto y fuera de lo común que los haga sentir únicos y diferentes ya que cada uno busca tener un estilo propio de acuerdo a su estatus social, llegamos a esta conclusión a través del resultado obtenido de las encuestas realizadas a jóvenes conocedores de la moda.

3. Concepto Final

Nuestra empresa lleva como nombre Hadas Madrinas, que ayudara a los clientes a estar a la moda acorde a las temporadas, teniendo una prenda a su medida con la cual expresen sus sentimientos, emociones a través de su estilo propio, esto se dio por la necesidad de las personas en querer verse diferentes. La empresa cuenta con una tienda física y con una página web con la cual se hacen los pedidos de manera más eficaz.

Demostrando así a los clientes nuestra preocupación por exponer nuevos diseños con los cuales queden satisfechos, ya que hay una parte del mercado de Tacna la cual valora los diseños y detalles.



Gráfico Nº 03
Fuente: Google

4. El Propósito Estratégico

El motivo por el cual existe nuestra empresa es porque queremos que las personas se sientan felices con lo que visten ya sea en ocasiones especiales o para cualquier evento, nuestro propósito es brindar seguridad al cliente a la hora de ir a una fiesta para que no se cruce con una chica que vista igual o parecido que ella.

5. La Misión

Atender las necesidades del cliente, brindándole un buen asesoramiento para cualquier evento que tenga, prestándole atención y recomendándole lo que le favorece acorde a su estilo siendo su consejera en el tema de la moda con calidad en nuestros productos y precios cómodos.

6. La Visión

Ser una empresa de referencia, líder en el diseño de moda, con un continuo crecimiento, proporcionando cada día un servicio de excelencia que nos permitan competir en el mercado nacional.

7. Los Promotores

Esta idea de negocio surgió de la experiencia de las integrantes del equipo en el ámbito de la moda.

Contamos con Linda Zuazo, diseñadora con conocimientos sobre las últimas tendencias de la moda y la creatividad para poder mejorar los diseños propuestos por nuestros clientes.

Angélica Góngora, una modista la cual apporto ideas innovadoras y cuenta con la certificación necesaria para el desarrollo de sus actividades.

María Isabel Cabrera especialista en publicidad en redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter, etc.) y medios de comunicación ya que es un factor muy importante para que las personas puedan conocer acerca de nuestra empresa.

El equipo pondrá todas habilidades, experiencias en este plan de negocio.

8. Modelo de Negocios

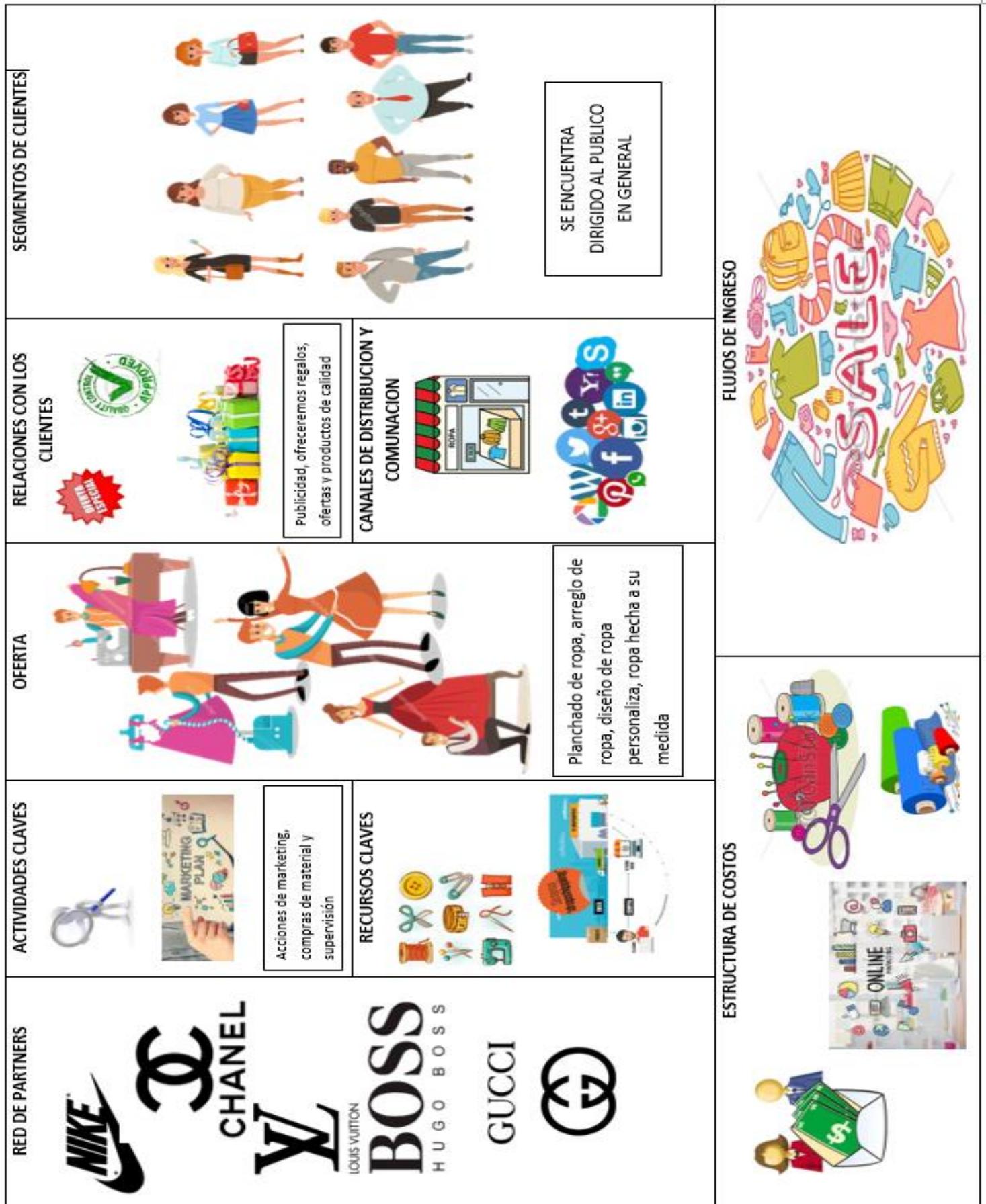


Gráfico Nº 04: MODELO CANVAS
Elaboración propia

CAPITULO III

DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Estudio de Mercado

1.1 Análisis del Mercado

La ciudad de Tacna está comprendida por 346 mil habitantes, dentro cual se encuentra un segmento de personas fanáticas de la moda, es muy probable que nuestro servicio sea adquirido por los jóvenes y adultos que desean crear su propio estilo expresando así sus sentimientos y emociones para sentirse únicos y diferentes.

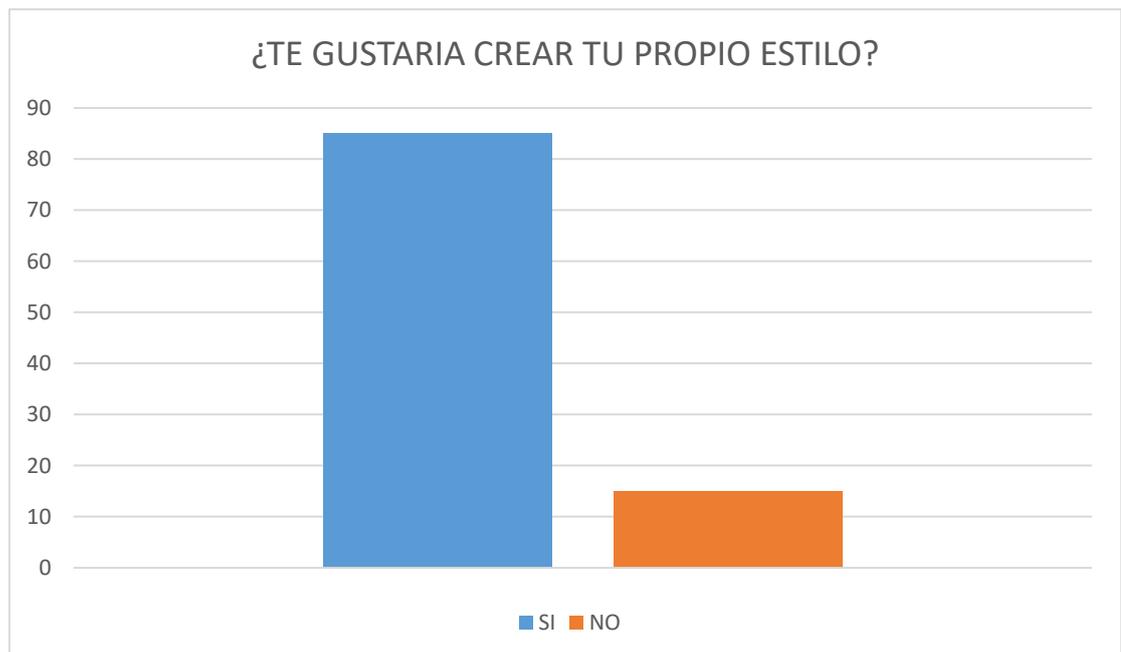


Gráfico N° 05
Elaboración propia

Realizamos una encuesta que fue dirigida al público en general en la cual tomamos una muestra de 100 personas del total de habitantes de la ciudad de Tacna, de los cuales el 85% respondieron SI a la pregunta que le formulamos y el otro 15% que NO, obtuvimos otros datos adicionales

para así reconocer el segmento principal y obtener información necesaria.

Nuestra empresa está dirigida para ambos géneros apasionados de la moda, teniendo como segmento a los jóvenes y adultos, ya sean estudiantes universitarios, personas que se encuentren laborando y público en general, pueden ser solteros, casados, viudos, divorciados con hijos o sin hijos.

1.2 Análisis Interno y Externo

Este estudio busca enfocarse en aquellos factores que tengan un gran impacto dentro de la organización para poder tomar decisiones y acciones convenientes, para así poder tener una mayor oportunidad en el mercado creando nuevas estrategias para ser una empresa más competitiva.

FORTALEZAS

- ✓ Servicio de excelente calidad
- ✓ Personal calificado en el asesoramiento del diseño de su ropa
- ✓ Buena ubicación de la tienda
- ✓ Buen trato al cliente
- ✓ Servicio de post-venta
- ✓ Variedad de ropa para cada temporada
- ✓ La capacidad de producción y diversidad

OPORTUNIDADES

- ✓ Nuestros clientes son personas que quieren lucir la ropa de moda en cada temporada
- ✓ Alianzas con diversas empresas enfocadas en el mismo rubro
- ✓ Con nuestra nueva empresa permitirá nuevas oportunidades de negocios, como también de inversión.

- ✓ Las ventas incrementan en los centros comerciales.
- ✓ Fidelización de nuestros clientes
- ✓ Recuperación económica

DEBILIDADES

- ✓ Falta de información sobre la empresa, por no ser reconocida al principio
- ✓ Vendemos ropa solo para una determinada edad
- ✓ El lugar donde se encuentra la tienda es en el segundo piso, puede que esto perjudique un poco a los clientes al llegar.
- ✓ Falta de personal
- ✓ Falta de nuevas máquinas tecnológicas
- ✓ El aumento de precios en cuanto a nuestro servicio
- ✓ Falta de tecnología
- ✓ Bajos resultados en las ventas web

AMENAZAS

- ✓ Al realizar nuestros diseños, hay una cierta amenaza de que imiten nuestros diseños.
- ✓ Ingresos deficientes para alcanzar a pagar la renta o algún otro gasto.
- ✓ Puede que la empresa en el mercado que se encuentra no sea tan exitosa como se había propuesto.
- ✓ La gran competencia que existe en el mercado.
- ✓ Precios más económicos de nuestros competidores, y la empresa tenga precios un poco elevado.
- ✓ Aumento de materias primas
- ✓ Incremento de impuesto en el país

1.3 Estrategia de Marketing

Las 4P del marketing son unos de los puntos básicos que nos permite obtener una visión futura de todo el resultado que se quiere obtener al lanzar algún producto o servicio nuevo al mercado.

PRODUCTO:

Nuestra empresa se dedica al diseño personalizado de prendas al gusto del cliente, con innovación y calidad para la satisfacción del usuario. Este servicio que brindaremos será exclusivo, porque contaremos con personal calificado que pueda brindarle un asesoramiento adecuado y buen trato.

✓ **Calidad:**

Buscaremos proveedores que nos brinden un buen nivel de calidad en los materiales que utilizaremos para la producción de prendas. Así también verificaremos que la confección del producto sea resistente.

✓ **Marca:**

Nuestro local tendrá como nombre "Hadas Madrinas", pues las prendas que se vendan llevaran la marca de nuestro negocio. Ya que el negocio se dedicará al diseño personalizado y fabricación de ropa propia y así poder atraer clientes.

✓ **Presentación y empaquetado:**

La presentación de nuestro producto se podrá observar a través de los catálogos y algunas prendas que podamos exhibir en los maniqués ya que serán una referencia porque el cliente escogerá el diseño que sea a gusto de él. Por otro lado el empaquetado de nuestro productos serán en bolsas biodegradables las cuales tendrán impresa el logo de la empresa, dirección, teléfono y redes sociales.

PLAZA:

En nuestro caso vamos a utilizar un canal directo sin la necesidad de intermediarios, nuestro negocio se encontrará en el centro de la ciudad de Tacna al acceso de todo el público en general que desea cambiar, mejorar o crear su propio estilo, nuestro servicio será ofrecido mediante los medios de comunicación y publicidad.

PRECIO:

El precio estimado que se evaluó es variable por los productos y servicio que ofreceremos, por el cual sería un promedio desde 60 soles hasta 200 soles.

PROMOCIÓN:

Estas promociones de descuentos especiales por inauguración se establecerán a través de las redes sociales como Facebook e Instagram inicialmente, ya que ampliara la posibilidad que nuestra marca sea conocida por muchas personas.

- Contaremos con descuentos en las temporadas, al finalizar estarán en un 50 % y 30% dependiendo de cada estación las últimas semanas.
- Anunciaremos nuestras promociones de acuerdo a la política de la empresa. Estos serán si el cliente ya compro cinco prendas, se le estaría otorgando una de regalo por confiar en nuestro servicio y su satisfacción del cliente.
- Habrá una forma de pago de dos cuotas las cuales puede pagar un 50% adelantado y el otro 50% al finalizar el trabajo.

1.4 Resultados de las encuestas

Realizamos una encuesta a 100 personas a las cuales les formulamos las siguientes preguntas:

- ¿Le gustaría una empresa que se dedique al diseño personalizado de su ropa?
- ¿Cómo define usted la difusión de la moda en Tacna?
- ¿Qué importancia le atribuyes a tu vestimenta?
- ¿Cuál es tu estilo de vestir favorito?
- ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por una prenda de alta calidad y con diseño personalizado?
- ¿Suele encontrar ropa de su talla con facilidad?
- En tu opinión ¿Dónde prefieres comprar tu ropa?
- ¿Cuántos diseñadores de ropa conoces en Tacna?
- ¿Cada cuánto tiempo compras tu ropa?
- ¿Cada cuánto tiempo compras tu ropa?
- ¿Cuál de las siguientes fechas hace que usted compre ropa?

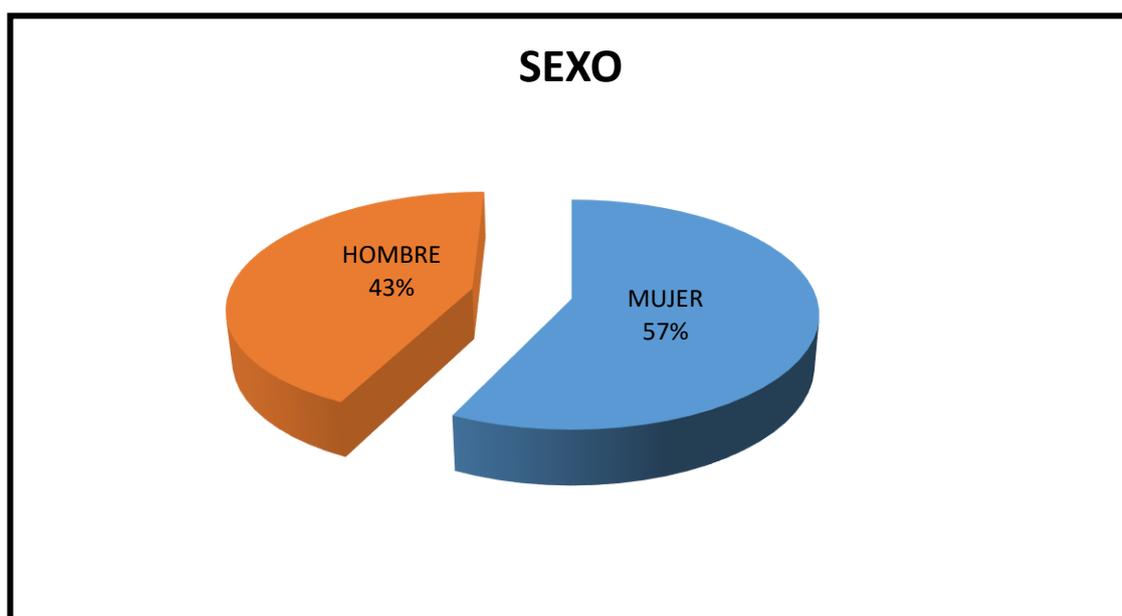


Gráfico Nº 06: Sexo
Fuente: Encuesta
Elaboración propia

¿LE GUSTARIA UNA EMPRESA QUE SE DEDIQUE AL DISEÑO PERSONALIZADO DE SU ROPA?

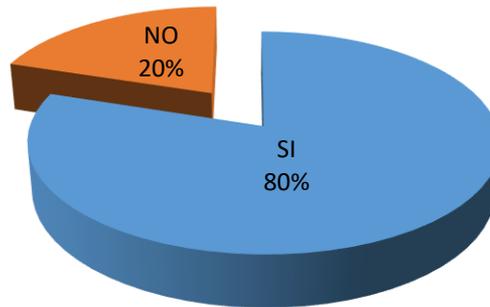


Gráfico N° 07: Le gustaría una empresa que se dedique al diseño personalizado de su ropa

Fuente: Encuesta

Elaboración propia

¿COMO DEFINE USTED LA DIFUSION DE LA MODA EN TACNA?

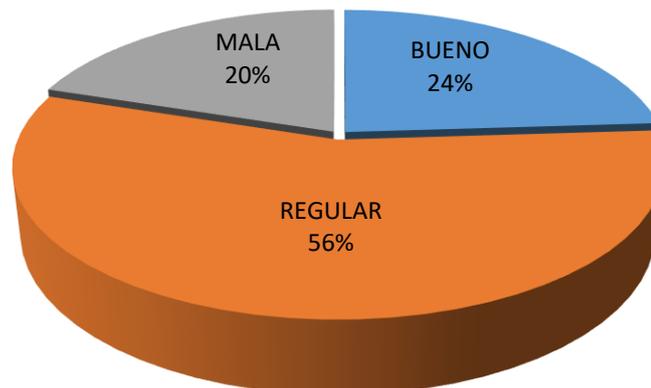


Gráfico N° 08: Como define usted la difusión de la moda en tacna

Fuente: Encuesta

Elaboración propia

¿QUE IMPORTANCIA LE ATRIBUYES A TU VESTIMENTA?

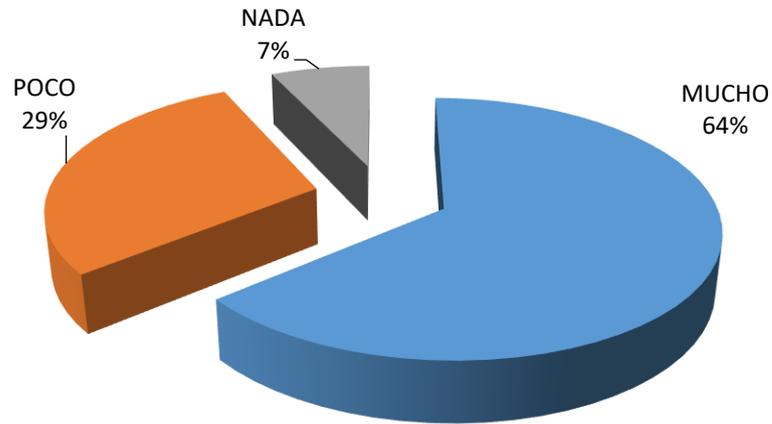


Gráfico N° 09: Qué importancia le atribuyes a tu vestimenta

Fuente: Encuesta

Elaboración propia

¿CUAL ES TU ESTILO DE VESTIR FAVORITO?

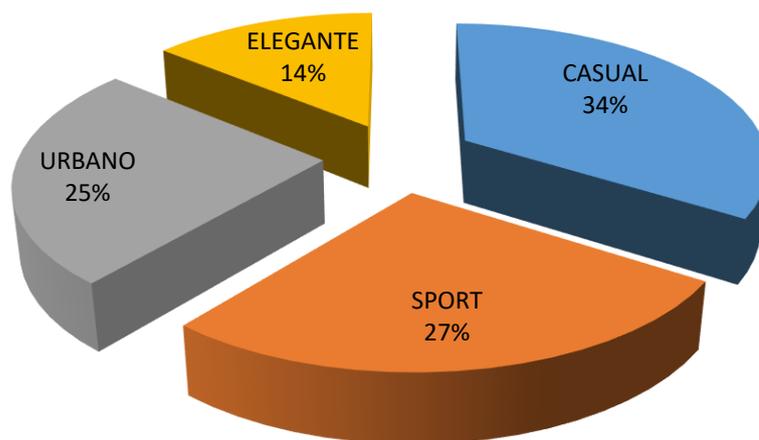


Gráfico N° 10: ¿Cuál es tu estilo de vestir favorito?

Fuente: Encuesta

Elaboración propia

¿CUANTO ESTARIAS DISPUESTO A PAGAR POR UNA PRENDA DE ALTA CALIDAD Y CON DISEÑO PERSONALIZADO?

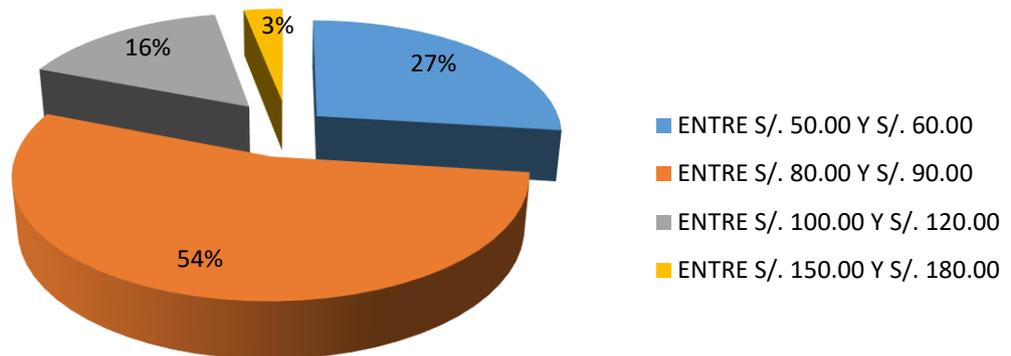


Gráfico N° 11: Cuanto estarías dispuesto a pagar por una prenda de alta calidad y con diseño personalizado

Fuente: Encuesta
Elaboración propia

¿SUELE ENCONTRAR ROPA DE SU TALLA CON FACILIDAD?

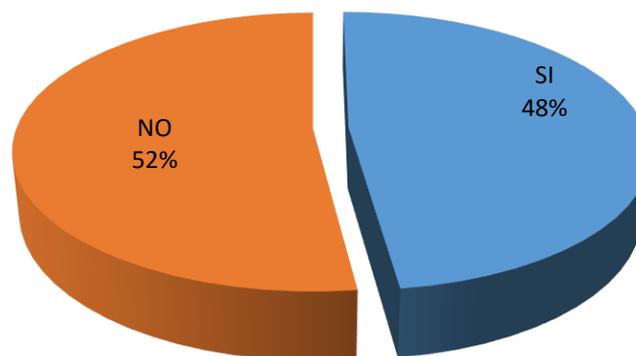


Gráfico N° 12: Suele encontrar ropa de su talla con facilidad

Fuente: Encuesta
Elaboración propia

EN TU OPINION ¿DONDE PREFIERES COMPRAR TU ROPA?

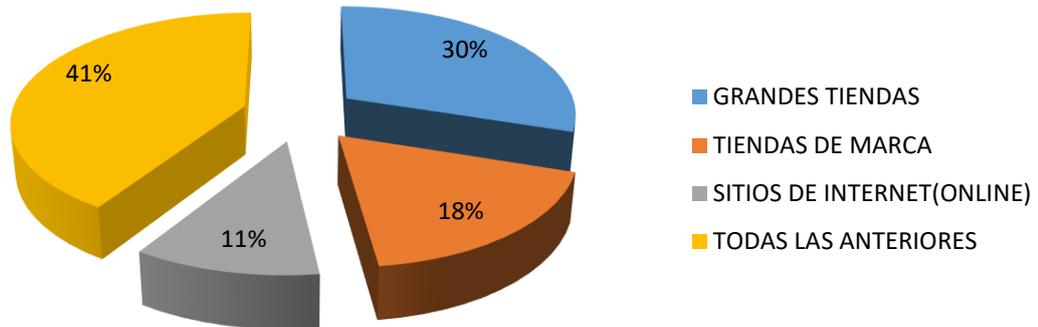


Gráfico Nº 13: En tu opinión ¿Dónde prefieres comprar tu ropa?
Fuente: Encuesta
Elaboración propia

¿CUANTO DISEÑADORES DE ROPA CONOCES EN TACNA?

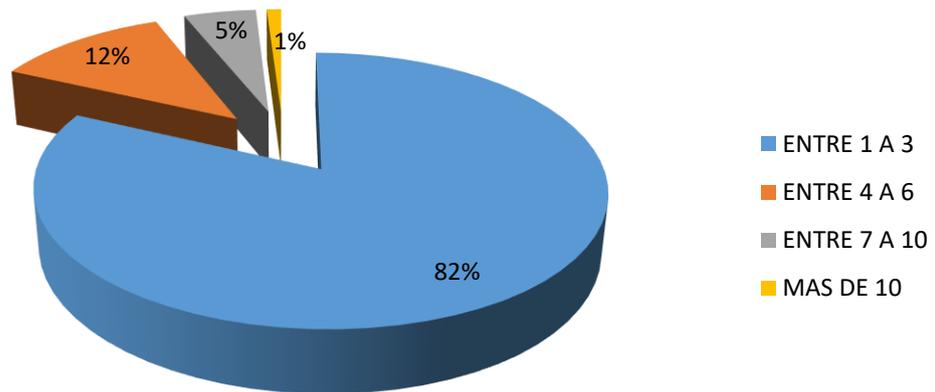


Gráfico Nº 14: ¿Cuántos diseñadores de ropa conoces en Tacna?
Fuente: Encuesta
Elaboración propia

¿CADA CUANTO TIEMPO COMPRAS TU ROPA?

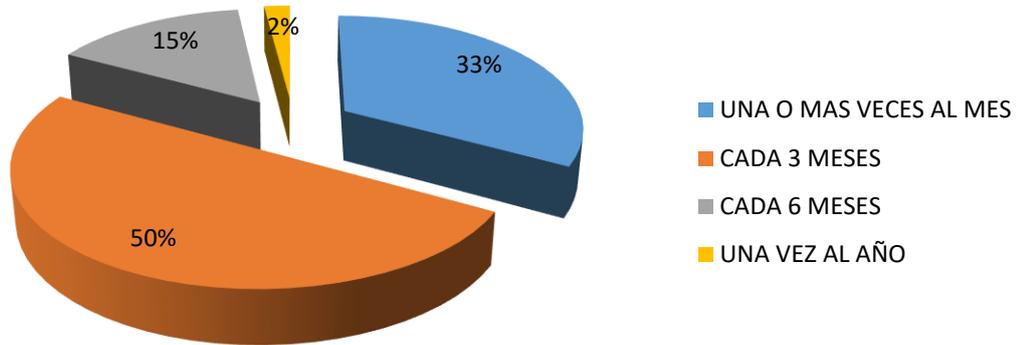


Gráfico N° 15: ¿Cada cuánto tiempo compras tu ropa?

Fuente: Encuesta
Elaboración propia

¿SIGUES A ALGUN INFLUENCER NACIONAL DE MODA ?

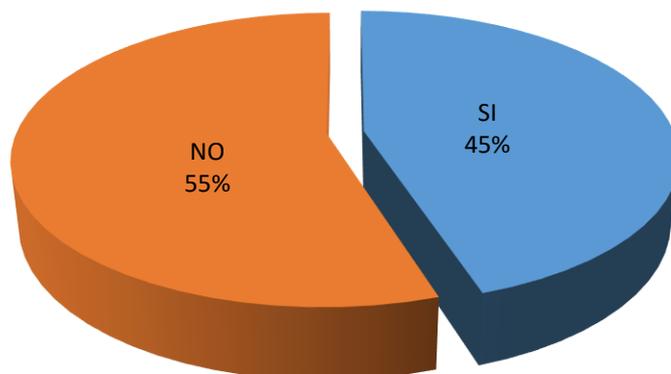


Gráfico N° 16: ¿Sigues a algún influencer nacional de moda?

Fuente: Encuesta
Elaboración propia

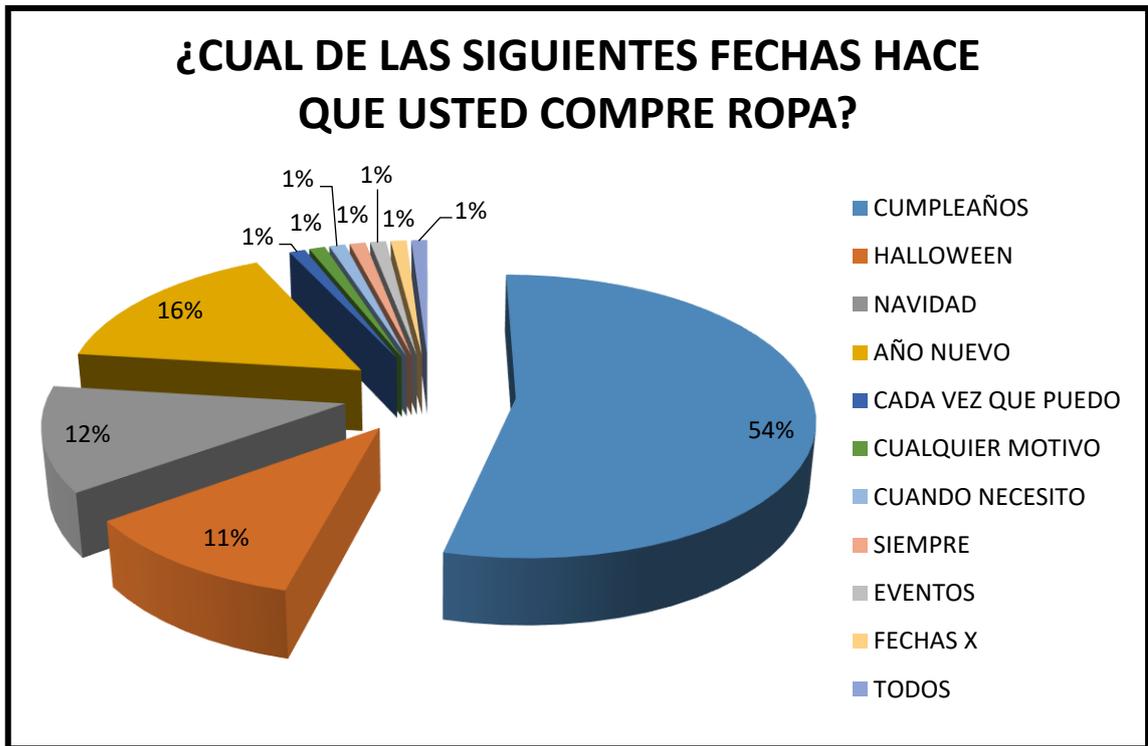


Gráfico N° 17: ¿Cuál de las siguientes fechas hace que usted compre ropa?
Fuente: Encuesta
Elaboración propia

1.5 El Segmento del Mercado

El segmento de mercado al que va dirigido son los que mayormente este tipo de servicio o producto en las tiendas para poder satisfacer sus necesidades ya sea a través de la calidad, el precio o garantías que puedan existir. Los que adquieran nuestro servicio son clientes que se preocupan mucho por su imagen y por la constante innovación de la moda que se da por temporadas y que tienen conocimiento acerca del tema. Para ello nuestro nicho de clientes será un segmento específico como a continuación describimos:

- **Personas que desean crear su propio estilo**

Porque hay persona que desean ser únicos y diferentes a los demás, creando su propio estilo y este pueda expresar su personalidad, sentimientos o emociones que puedan sentir, por otro lado, también encontramos personas que desean vestir diferente de acuerdo al estatus laboral en el que se encuentran.

➤ **Padres que desean personalizar el estilo de los niños**

Los padres de familias suelen buscar prendas personalizadas para algún evento especial o cumpleaños en donde sus niños puedan participar y así sus niños vestir de una forma diferente o agradable para cada ocasión.

1.6 El Futuro del Mercado

- Van aparecer más competidores
- Abrirán un par de malls en Tacna
- Traerán ropa de marcas extranjeras como (HyM, Zara, etc.)
- Los clientes se volverán más exigentes a la hora de elegir su outfit.

1.7 Estrategia del Producto o Servicio

La empresa “Hadas Madrinas” se dedica a la venta de ropa personalizada enfocada en los estilos (Sport, Casual y Elegante) con una gran variedad de diseños al gusto del cliente, teniendo prendas únicas, se pudo observar que hubo un elevado crecimiento en la moda ya que los influencer exponen nuevas tendencias de los cuales son aceptadas por la gran mayoría de seguidores y por tal motivo vimos una buena oportunidad en el mercado.

En la ciudad de Tacna encontramos una variedad de tiendas que ofrecen el mismo producto, pero con distinto servicio al que brindaremos ya que vamos a priorizar el gusto del cliente.

Para nuestros clientes el beneficio será la obtención de productos de calidad y tener un diseño personalizado.

Una de las ventajas competitivas que tiene nuestro servicio es que los clientes pueden crear y elegir sus propios diseños, a la vez contaremos con una asesora de imagen que ayudará a nuestros clientes a la hora de diseñar sus outfits y el personal estará en constante capacitación para brindarles un buen servicio.

1.7.1 Innovación

Hacer que mi cliente se vea único y cause furor en cada acontecimiento importante con nuestros diseños personalizados, ofreciéndole un producto de calidad, un buen trato a la hora de atenderlos, obsequiando algunos pequeños accesorios por cada compra que realicen, y a la vez renovaremos ropa de segunda mano haciéndola ver como si fuera nueva.

1.7.2 Prototipo del producto



Gráfico N° 18: Imagen del prototipo Elaboración propia

Esta imagen que apreciamos podemos visualizar que en la parte de la izquierda se encuentra una dama con un suéter y un short súper simple sin una buena combinación de colores y la ropa que utiliza es muy común, el lado derecho se aprecia a una chica con un estilo fresco y reluciente, con más estilo a la moda. Nosotros como “Hadas Madrinas” el prototipo que vendemos es que los clientes se vean de forma esplendida y con una variedad de diseños diferentes, que sean la envidia de los demás, generando una confianza en ellos.



**Gráfico N° 19: Logo de la empresa
Elaboración propia**

1.7.3 Relación con el Cliente

Brindaremos toda la información al cliente acerca de nuestro producto, tendremos un contacto directo con ellos de forma confidencial, el buen trato y la calidad de nuestras prendas para así poder satisfacer las expectativas del cliente y nos prefiera a nosotros y no a la competencia.

1.8 Estrategia de Comunicación

Para que nuestro negocio se dé a conocer usaremos distintas plataformas ya sean virtuales y físicas, las cuales serán:

- ✓ Página Web

- ✓ Murales
- ✓ Instagram
- ✓ Radio y Televisión
- ✓ Volantes

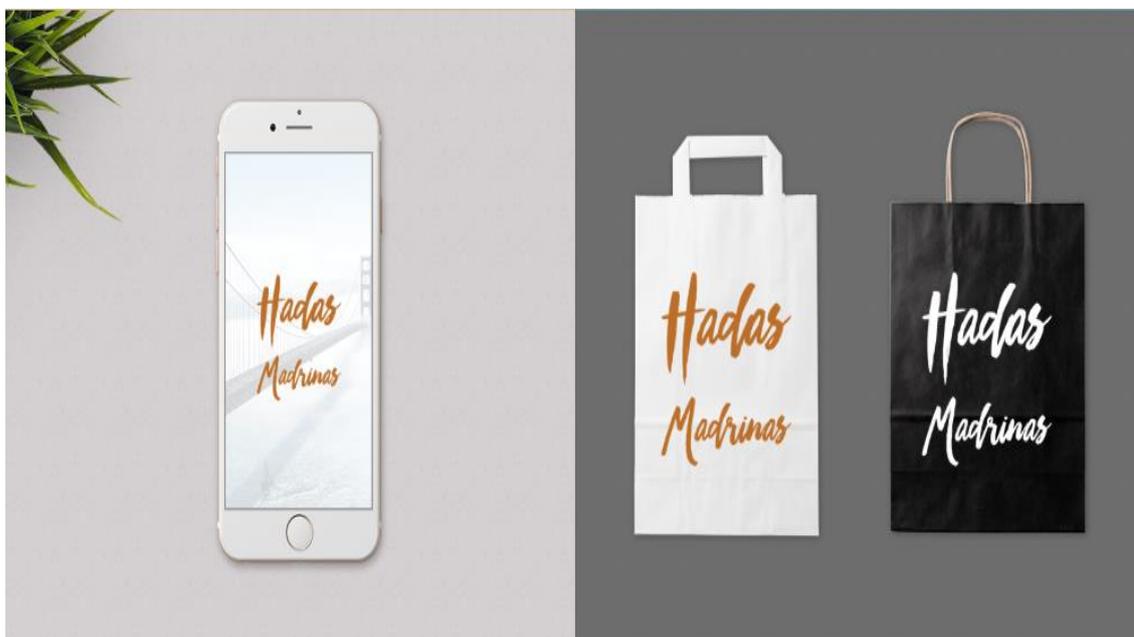


Gráfico N° 20
Elaboración propia

Para la acogida y preferencia de los clientes crearemos promociones por temporadas, donde abarcaremos diseños ya estrenados que son limitados y accesibles al público, otra promoción que brindaremos sería la del 50% por la segunda prenda adquirida. Realizaremos el seguimiento de nuestras redes sociales mediante encuestas a la hora adquirir uno de nuestros diseños votando mediante una escala de 1 como mínimo y 5 como máximo.

Nuestro presupuesto se determinará por medio de un porcentaje definido por cada socio,



Gráfico Nº 21
Elaboración propia

1.9 Estrategia del Comercialización

Venderemos de forma directa con nuestros clientes, los pedidos que se realizará serán por medio de una página web, tienda física y por delivery, nuestros productos serán embalados en bolsas ecológicas y serán vendidos por unidad a pedido.

INFORMACION

La información que brindaremos será a través de las redes sociales, una página web para llegar al alcance de nuestro público tacneño, donde podrán hacer sus consultas de los precios y algunas dudas.

EVALUACION

Nuestros clientes nos podrán evaluar por medio de Facebook, con una calificación de 1 como mínimo y 5 como máximo, en nuestra página web nos evaluarán por los comentarios.

COMPRA

Venderemos de forma directa a nuestros clientes.

ENTREGA

Nuestros productos serán embalados en bolsas ecológicas, y serán vendidos por unidad a pedido.

POST VENTA

Continuar apoyando a nuestro cliente después de haber realizado su compra.

1.10 Estrategias de Ingresos

Nosotros como una empresa dedicada a la venta de ropa personalizada para poder incrementar nuestros ingresos realizaremos algunas estrategias de las cuales sería, gestionar una eficaz red de contactos, comunicar el mensaje que quiere transmitir la empresa. Una de las estrategias para presentar su función de la empresa es la publicidad, pero primero tenemos que conocer a nuestro cliente ideal, y ver los gustos del cliente para enfocarnos en contratar radio, televisión o revista, que en nuestro mercado al cual nos dirigimos consume ese tipo de anuncios. Por otro lado, también la publicidad online aplicaremos el mismo funcionamiento.

Posteriormente después de haber realizado esta estrategia, nuestro servicio contará con un precio que será mixto, por tener una variedad de cuyos precios serán de acuerdo al modelo de la ropa.

Teniendo en cuenta los precios de los competidores que se encuentran en mi mercado es un aproximado de 50 soles, pero cabe resaltar que es depende del diseño y calidad de la tela que los clientes requieran, nosotros nos dedicaremos en crear y dar un estilo renovado que sustente su precio, básicamente lo mínimo sería 70 soles y lo máximo dependería como quiera el cliente su ropa.

En el mercado de Tacna nuestra competencia la cual se asimila en lo que queremos realizar, es conocida como “Tacna-Centro”, un lugar donde se encuentran costureras que se dedican a confeccionar uniformes escolares, buzos, polos, etc., pero tienen diferente modalidad de trabajar. De acuerdo a nuestra modalidad nosotros trabajaremos con una producción con un servicio excelente, seremos muy cuidadosos al realizar nuestro trabajo con los diseños y la atención.

2. Estudio Técnico

2.1 Especificaciones Técnicas

- Nuestra empresa tiene como nombre “HADAS MADRINAS”
- El servicio que ofreceremos consiste en personalizar prendas al estilo y gusto del cliente, con un asesoramiento exclusivo y eficaz que pueda satisfacer sus necesidades, teniendo un buen trato que le agrade y le brinde una confianza única hacia nosotros.
- Beneficios:
 - ✓ Tendremos una relación directa con el cliente
 - ✓ Prendas personalizadas y únicas
 - ✓ Buena calidad en nuestros productos
 - ✓ Asesoramiento para cada uno de los clientes

2.2 Flujo del Proceso

La forma en que una serie de insumos se transforman en productos mediante la participación de una determinada tecnología (combinación de mano de obra, maquinaria, métodos y procedimientos de operación, etc.).

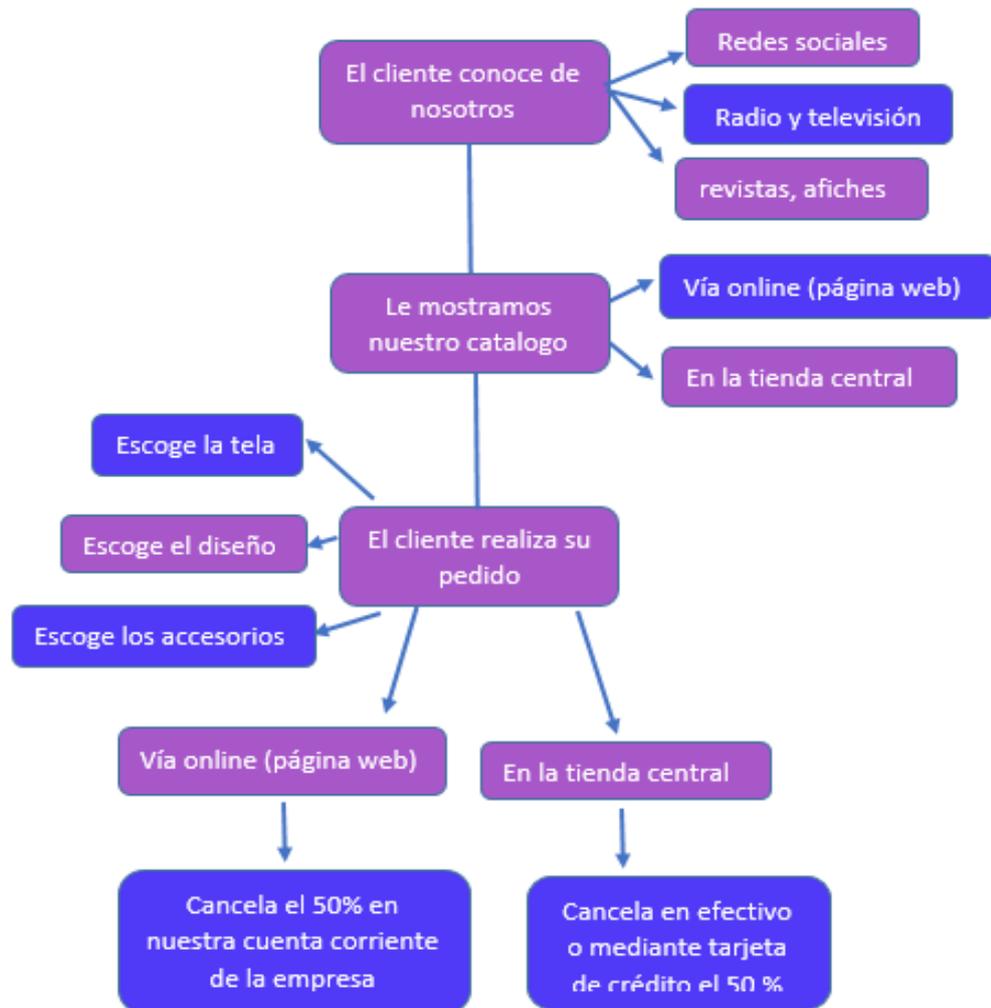


Gráfico N° 22: Pre- Servicio
Elaboración propia

El cliente conoce a nuestra mediante las revistas, afiches, redes sociales y radio, luego contactan a la empresa vía online o directamente en la empresa, le mostramos el catálogo y ahí el cliente realiza su pedido eligiendo así el tipo de tela, diseño o accesorio que desee, luego proceden a cancelar un 50% del monto neto ya sea a través de nuestra cuenta corriente o en efectivo.

2.2.1 Materias Primas

Nuestra materia prima que utilizaremos para la producción es:

➤ **Hilo de coser:**

Sirven para pasar a través de una máquina de coser rápidamente, Por la cual forma puntadas eficientes sin que se rompan o distorsionen durante el uso de la prenda.

➤ **Agujas:**

Es una barrita de metal con agujero en el extremo, se debe tener de varios tamaños depende del grosor del material.

➤ **Telas:**

Tendremos una gran variedad de telas a gusta del cliente, ya sea para jóvenes, niños y adultos.

➤ **Papel molde:**

Dibujar nuestros trazos, diseños y los moldes que necesitaremos para la elaboración de las prendas.

➤ **Cinta métrica:**

Es una cinta de tela que se utiliza para tomar las medidas de los clientes.

➤ **Maniquí:**

Lo utilizaremos para plasmar ahí nuestros diseños, que nos ayudara a armar, probar y arreglar nuestras prendas de vestir, también nos permite observar la caída natural de las prendas.

➤ **Tizas de sastre:**

Nos ayuda a marcar la tela antes de coserla o cortarla, pero de una forma muy cuidadosa, ya que puede llegar a pegarse en la tela. Existen varios colores para que se parezca a la tela en caso de olvidar o que las marcas queden visibles.

➤ **Regla curva sastre**

Nos ayuda a trazar líneas muy suaves, cuya longitud supera los 30 centímetros, con esta regla rectificamos costados de talles cuando se trata de prendas ajustadas y se afinan líneas.

2.2.2 Producción del Bien o Servicio

Con este elemento se pretende describir la secuencia de operaciones que llevan al bien a transformarse en un producto terminado.

En él se pueden incluir tiempos y requerimientos y para su mejor presentación y entendimiento se sugieren los diagramas de flujo los cuales sirven para mostrar los espacios y la transformación de los materiales hasta llegar a su última presentación.

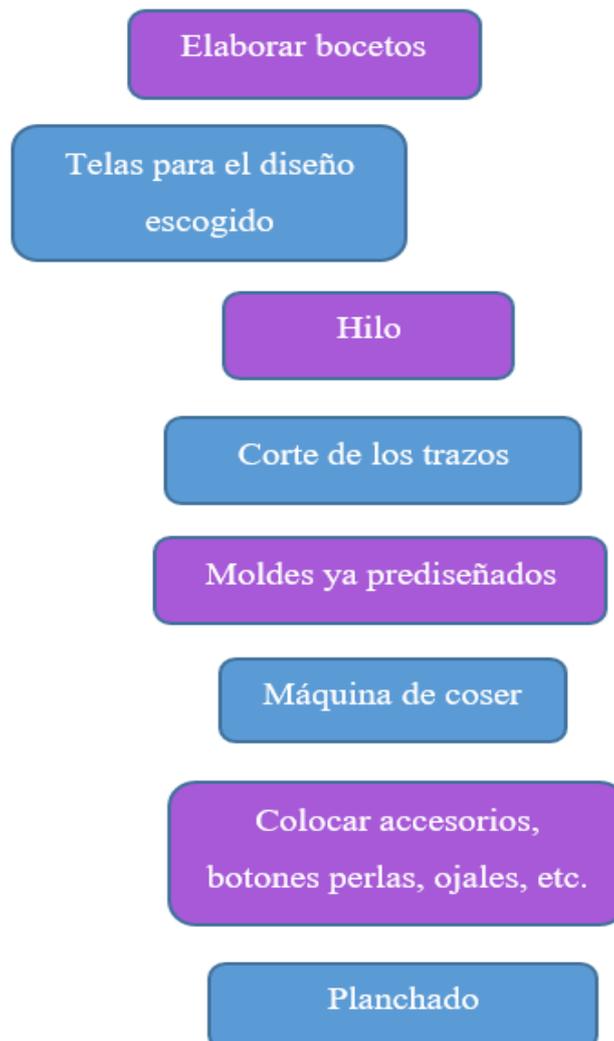


Gráfico N° 23: Servicio y Proceso Elaboración propia

Paso 1:

Aquí se verá el trabajo de la diseñadora junto al cliente poniendo ideas las cuales ayudaran a crear el mejor diseño para su prenda, en la cual se sienta feliz y pueda expresar sus emociones.

Paso 2:

Luego de haber ya escogido el diseño se procederá a ver que telas se asemejan más al estilo del dibujo, bosquejo que escogieron y que le guste al cliente.

Paso 3:

También se verán los tonos de hilo que queden con las telas ya seleccionadas y con el cual coseremos las prendas.

Paso 4:

De ahí se iniciará con los cortes, el molde para poder diseñar la prenda que va a vestir el cliente.

Paso 5:

Los moldes ya cortados pasaran a la máquina de coser para así quitar los hilitos o imperfecciones que pueda tener la tela, llegando a confeccionar una buena prenda.

Paso 6:

Al finalizar el tejido y cocido de las prendas se procederá a colocar los últimos retoques es decir los accesorios extras elegidos por el cliente, de ahí se hará el planchado correspondiente para la entrega al cliente.

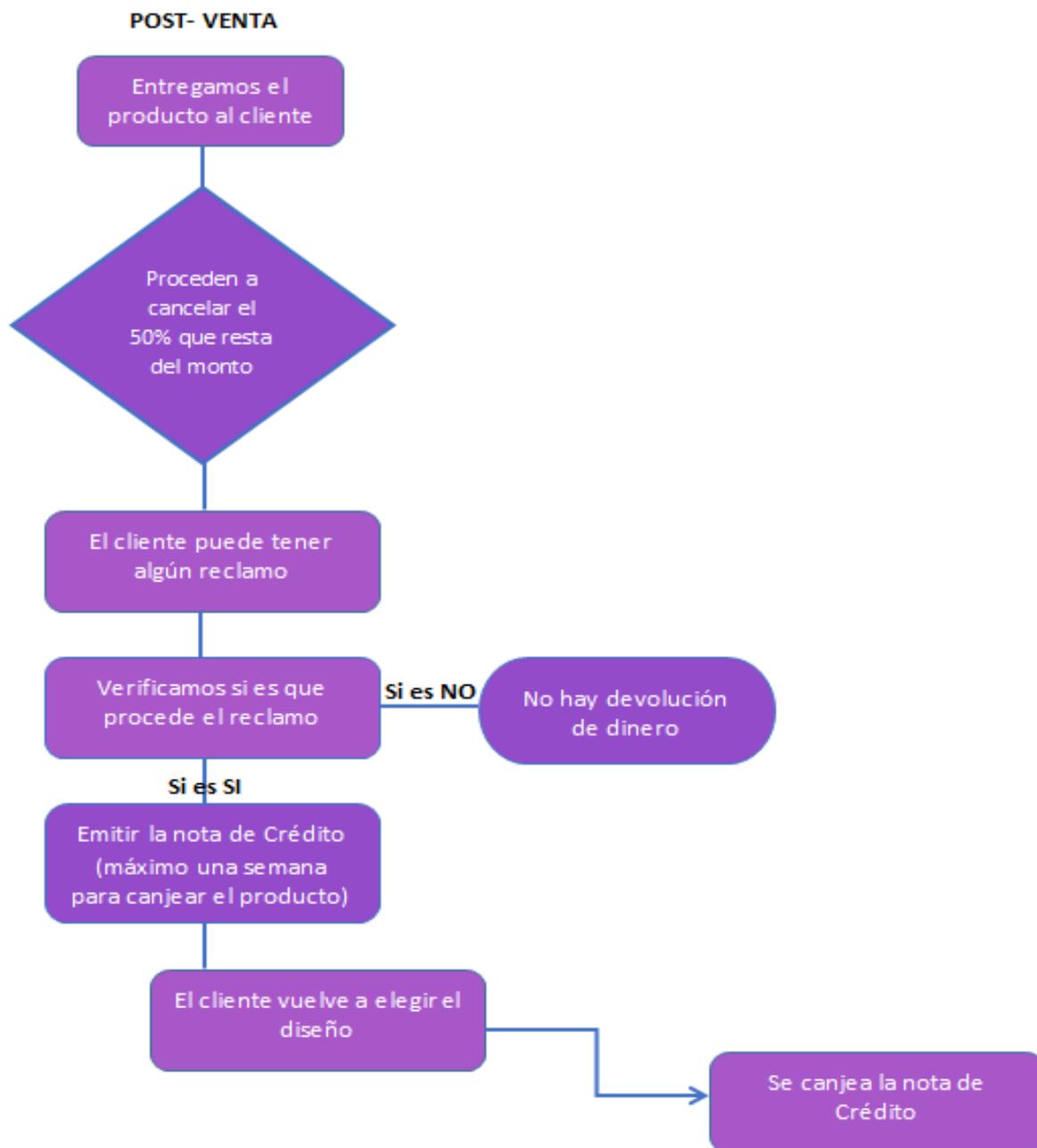


Gráfico Nº 24: Servicio y Proceso
Elaboración propia

Paso 7:

Después del planchado pasamos a los que es el empaquetado de nuestro producto listo para ser enviado o recogido por el cliente.

Paso 8:

Se entrega el producto al cliente y cancela el 50% que restaba, si hay un reclamo "X" procedemos a la verificación del reclamo si en caso procede se emitirá una nota de crédito y entregamos el producto nuevo que ellos desean y si no procede damos una solución al problema, dependiendo del caso.

Paso 9:

Al finalizar la compra se les brindara una tarjeta con los datos, teléfono, correos, etc. Del negocio y así nos puedan contar como fue su experiencia y poder mostrarles todas la promociones y ofertas que pueda haber.

2.2.3 Producto o servicio terminado

Las prendas que elaboremos serán producidas a la medida exacta del cliente, por lo cual quedara una cantidad mínima de desechos que no utilizaremos para la producción de un subproducto por lo tanto no generara ningún ingreso para el negocio.

2.3 Localización del Proyecto

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

Factores Determinantes

- Fuente Materias Primas: Porque todas las materias primas que vamos a adquirir se encuentran alrededor del entorno donde se ubicara nuestra empresa ya sean las telas, las máquinas y otros elementos que se requieran.
- Mano De Obra: Nuestros trabajadores vivirán cerca al negocio y no complicara mucho al momento de llegar puntuales y poder elaborar los productos y entregarlos a la fecha establecida.

Factores Condicionales

- Geográfico: Escogimos la ciudad de Tacna porque vimos una gran acogida en nuestro rubro y pensamos que por eso puede llegar a ser grande nuestra empresa.

2.3.1 Macro localización:



Gráfico N° 25:
Fuente: Google Maps

Nuestra empresa estará ubicada en la ciudad de Tacna, porque como habitantes de esta ciudad vimos una gran acogida por la moda ya que estamos en una zona fronteriza y hay una gran demanda de ello.

2.3.2 Micro localización:



Gráfico N° 26:
Fuente: Google Maps

Que determina el lugar específico donde se instalará el proyecto.
Optamos por una zona céntrica de la ciudad para así llegar hacer conocidos como es la Av. Bolognesi #853

2.4 Capacidad Instalada Estimada

En nuestra empresa Hadas Madrinas recibiremos al día un promedio de cuatro pedidos ya que este trabajo se realiza de forma personalizada, durante el inicio de nuestra inauguración.

Se verá un aumento de ventas en las temporadas que haya festividades importantes como Navidad, Año Nuevo y en las épocas de enero, febrero donde se ve un gran índice de clientes chilenos.

Contaremos con la diseñadora y modista quienes serán las encargadas de brindar información y atender todas las dudas de cada cliente.

Factores Determinantes

Al revisar los resultados de nuestras encuestas verificamos que nuestro servicio es muy cotizado por nuestros clientes por lo cual están dispuestos a pagar un monto extra con tal de tener una prenda a su gusto. Nuestras prendas a catalogo serian lo vestidos, crop tops, faldas, casacas, polos, blusas, pantalones de tela, etc.

2.5 Infraestructura

Aquí colocamos las áreas que requieren la empresa y su tamaño por cada área.

2.5.1 Área de recepción

- ✓ Entrega del pedido 2m

2.5.2 Área de Producción

- ✓ Cuarto de almacén (Ancho: 3m y Alto: 3m)

2.5.3 Área de Administrativas

- ✓ Oficina 2 m

2.5.4 Área de Caja

- ✓ Oficina 1.5 m

2.6 Distribución de la Planta

Aquí colocaremos un plano de distribución OJO no tiene que ser profesional sino descriptivo

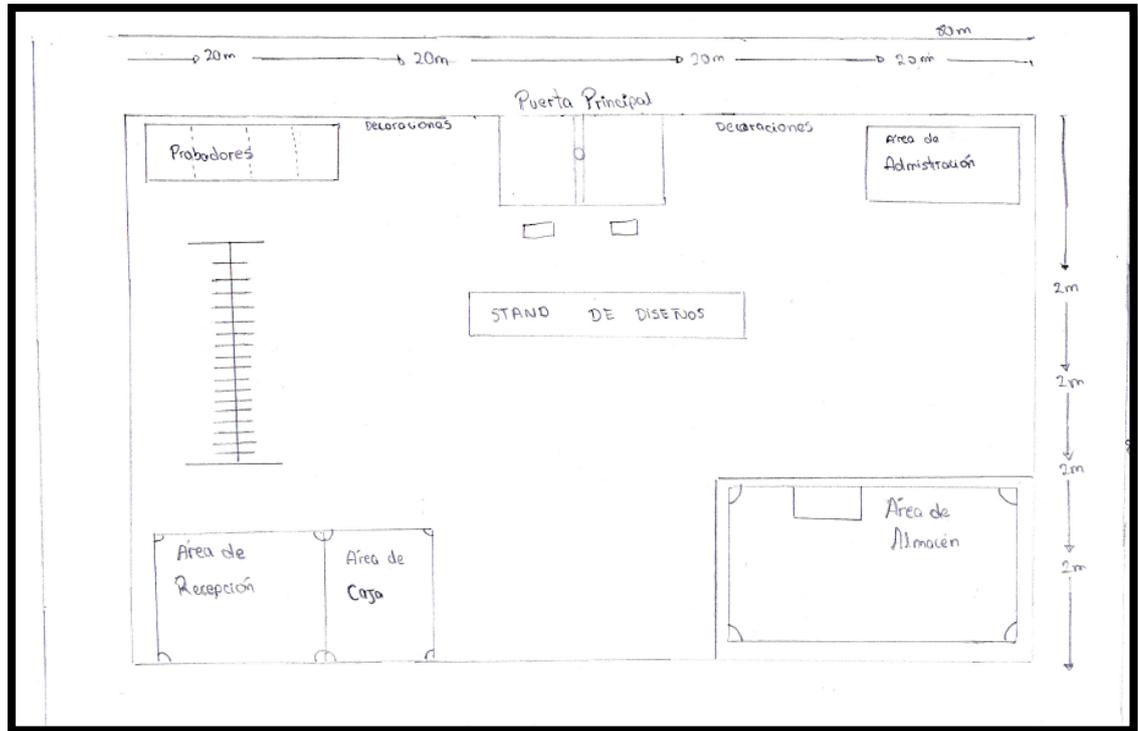


Gráfico Nº 27: Distribución de la Planta

Fuente: Prototipo

Elaboración propia

2.7 Equipamiento

Para el presente proyecto se utilizará la siguiente maquinaria, así:

2.7.1 Equipamiento Área de Producción

Equipo	Cantidad	Costo estimado	Proveedor
Máquina de coser	2	1440	Tiendas Maestro

Maquina Remalladora	1	1,200	Comercial Mankensy
Mesa de madera	3	360	Tiendas Maestro
Silla de madera	3	165	Tiendas Maestro

3. Estudio Organizacional

3.1 Estructura Organizacional de la empresa

El Organigrama de nuestra empresa se constituye por el Gerente General que es el responsable de todas las funciones.

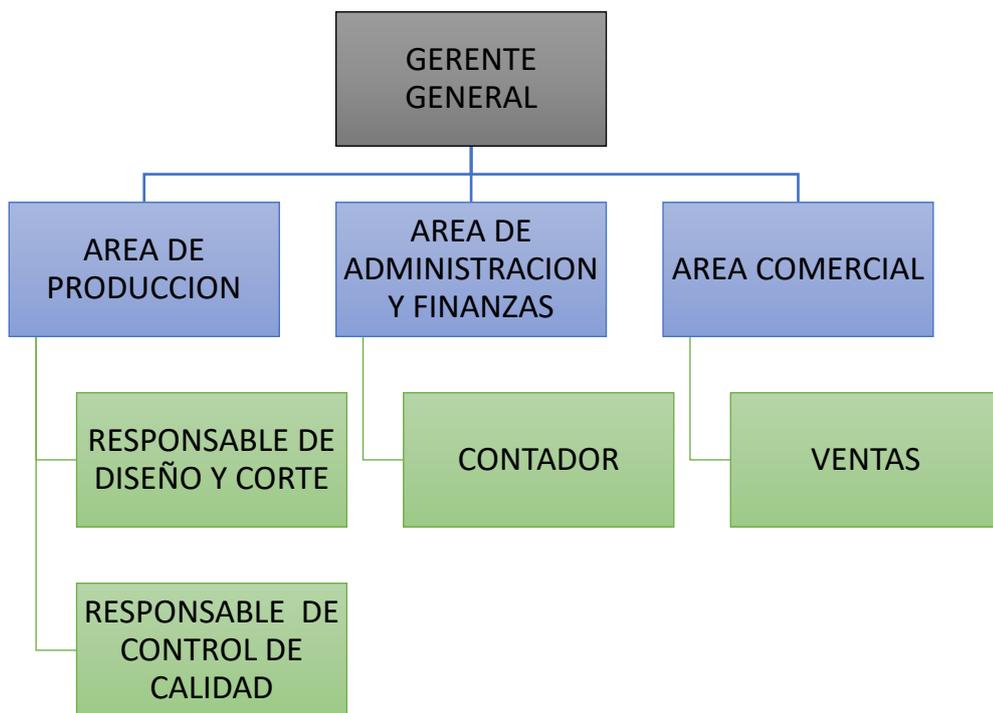


Gráfico N° 28: Organigrama
Elaboración propia

3.2 Descripción de los puestos

Gerente General

Su actividad principal es la toma de decisiones, es el puesto donde se centra todo el poder de la organización, las decisiones que toman son para mantener a la empresa establecida y ver a futuro un crecimiento que sea favorable para la empresa.

Funciones:

- ✓ Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- ✓ Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo junto con objetivos anuales y entregar las proyecciones a sus las demás áreas respectivas.
- ✓ Coordinar con las oficinas administrativas para asegurar que los registros y sus análisis se están ejecutando correctamente.
- ✓ Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, gerentes de área y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.

Área de Administración y Finanza

Coordina toda actividad financiera y administrativa directamente con la gerencia. Reporta a la gerencia la economía de la empresa, supervisa el adecuado almacenamiento de materias primas y despacho de mercaderías. Está al tanto de los avances que realiza el área de producción. Registra en los sistemas los ingresos y salidas del producto, al igual que los pagos por remuneraciones a los trabajadores.

Funciones:

- ✓ Organizar, dirigir, coordinar y controlar las actividades de cada sector.

- ✓ Solicitar reportes sobre las condiciones pagos de impuesto y otros al contador.

Área Comercial

Se encarga de tener una relación directa con los clientes a través de la publicidad y el buen trato que puedan brindar al atenderlos. También tendrá relación con almacén a fin de contar con los productos necesarios para la elaboración de las prendas.

Funciones:

- ✓ Solucionar problemas de diversos tipos con los clientes.
- ✓ Hacer relaciones públicas con posibles o actuales clientes.
- ✓ Generar nuevas estrategias para incrementar ventas.
- ✓ Desarrollar promociones y ofertas.
- ✓ Contratar personal calificado y designar los puestos.
- ✓ Llevar a cabo las negociaciones con los empleados y proveedores.
- ✓ Realizar monitoreo constante del comportamiento del mercado y la competencia.
- ✓ Realiza cursos de capacitación acerca del área de marketing

Contabilidad

Hacer que se cumplan con las disposiciones establecidas por la empresa para un buen manejo de la contabilidad. Estar en constante actualización acerca de disposiciones tributarias ya sea del gobierno nacional, departamental y distrital. Reportara los informes acerca de los presupuestos que gasta o que se necesita periódicamente en la empresa. Presentar los estados financieros de forma clara y precisa.

Funciones:

- ✓ Llevar el control del cuadro de IGV para los impuestos mensuales.
- ✓ Supervisar y controla el ingreso de documentación al sistema.
- ✓ Elaborar la presentación de la declaración mensual de impuestos.

- ✓ Elaborar los análisis de cuenta que sustenta las partidas del balance general y el estado de ganancias y pérdidas.
- ✓ Presentar mensualmente las declaraciones de pago de IGV, renta y otras aportaciones de los trabajadores.
- ✓ Presentar mensualmente las planillas de pago.
- ✓ Calcular y provisionar los beneficios sociales de los trabajadores de acuerdo a los dispositivos laborales vigentes.
- ✓ Brindar asesoría contable, tributaria, financiera a la gerencia.
- ✓ Atender los requerimientos de SUNAT.

Vendedora

Se encargará de proporcionar al cliente toda la información necesaria para poder satisfacer sus necesidades, la atención de los pedidos a través de la página web.

Funciones:

- ✓ Mantener todas las prendas en orden en el lugar donde corresponde.
- ✓ Mantener limpio el área donde se atenderá a los clientes.
- ✓ Verificar que el cliente se sienta a gusto con el trato que se le está brindando.
- ✓ Asesorar al cliente en el diseño que dese elegir, en la calidad y estilo. Etc.
- ✓ Realizar los bocetos al pedido del cliente y luego proceder a archivarlos.
- ✓ Realizar un conteo de toda la mercadería que se encuentren en almacén o en exhibición.

3.3 Requerimiento e inversión de personal

Área	Cargo	Número De Funcionarios	Modalidad De Contratación
Gerente General	Gerente General	1	Tiempo completo
Administración y Finanzas	Contador	1	Recibo por honorarios
Producción	Modista/ Diseñadora	1	Tiempo completo
Comercial	Vendedora	1	Tiempo completo
	Repartidor	1	Tiempo Parcial Recibo x Honorarios

Tabla N° 01
Elaboración propia

4. Estudio Legal

4.1 Selección de la Persona Natural o Jurídica

Persona natural con negocio:

La persona natural puede ejercer cualquier actividad económica, ser el responsable del manejo de su negocio, asume todas las obligaciones a su nombre, solo requiere obtener el RUC, no requiere de una escritura pública.

Pasos para iniciar el negocio:

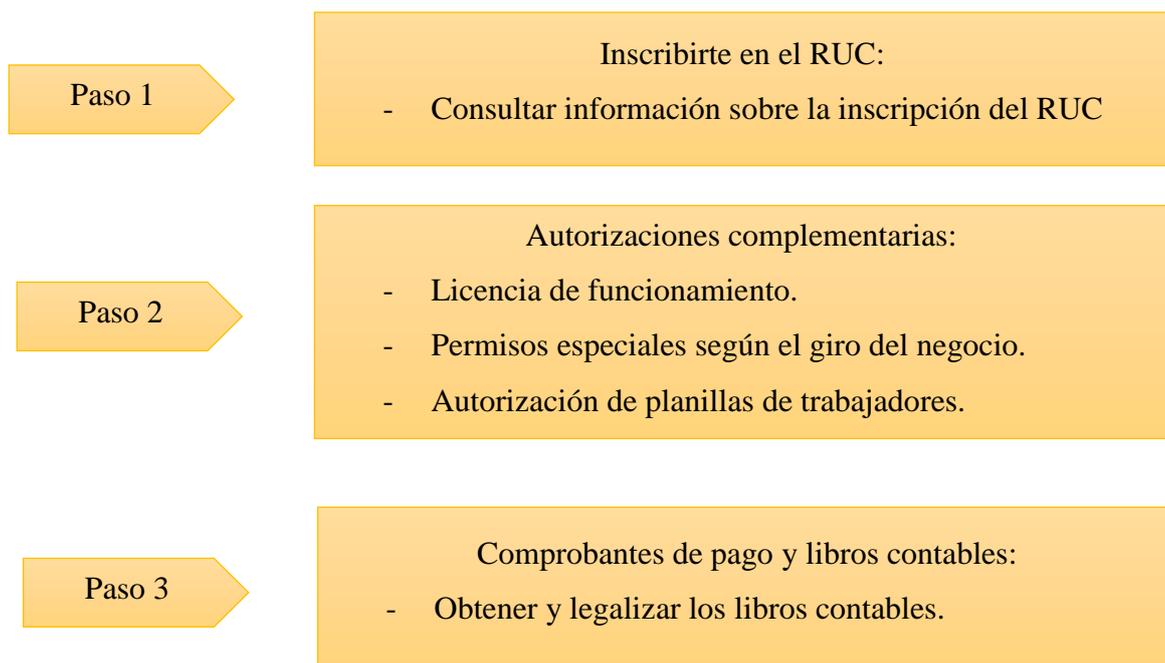


Gráfico N° 29

Fuente: SUNAT

Tener en cuenta lo siguiente:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> - Tramites simplificados para formar una empresa como persona natural. 	<ul style="list-style-type: none"> - El capital generalmente está limitado a lo que el dueño , titular pueda invertir, esto puede afectar seriamente al crecimiento futuro de la empresa.
<ul style="list-style-type: none"> - Reacciona rápidamente a cambios bruscos causados por el movimiento de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ante cualquier deuda, que por una situación imprevista no pueda pagar, el titular responderá con los bienes de la empresa sino también con su patrimonio personal.

Tabla N° 02

Fuente: SUNAT

Para inscribir el RUC vía página web:

- Ingrese e inscribe el RUC por internet , www.sunat.gob.pe
- Completar los datos que el sistema le solicita.

Para ver a detalle la información que debe ingresar puede descargar la cartilla de instrucciones visualizar la demo de inscripción del RUC por internet e imprima su constancia de información registrada.

4.2 Selección del Régimen Tributario

Nos acogemos al nuevo RUS:

Que es un régimen creado para los pequeños comerciantes el cual permite el pago de una cuota mensual fijada a función de sus ingresos, en este régimen tributario está permitido la emisión de boletas de venta como comprobantes de pago.

Por lo cual en el nuevo RUS está prohibido la emisión de facturas y otros comprobantes que dan derecho a un crédito tributario, teniendo restricciones respecto al máximo de ingresos y/o compras mensuales y/o anuales.

Pero existen condiciones para acogerse las cuales son:

- El monto de los ingresos brutos no debe superar los s/. 360,000 en el transcurso de cada año, o en algún mes tales ingresos no deben ser superiores a s/. 30,000.
- El valor de los activos fijos de nuestra actividad no debe superar los s/. 70,000, los activos fijos incluyen instalaciones, maquinarias, equipos de cualquier índole.
- Las adquisiciones y compras afectadas a la actividad no deben superar los s/360,000 en el transcurso de cada año o cuando en algún mes dichas adquisiciones no superen los s/. 30,000.

El nuevo RUS contempla 5 categorías para realizar el pago de los tributos mensuales según sea el caso:

CATEGORIA	PARAMETROS		CUOTA MENSUAL
	Total de ingresos brutos mensuales en nuevos soles (hasta)	Total de adquisiciones mensuales en nuevos soles (hasta)	
1	5,000	5,000	20
2	8,000	8,000	50
3	13,000	13,000	200
4	20,000	20,000	400
5	30,000	30,000	600

Tabla N° 03

Fuente: SUNAT

Ventajas:

- Permite aporta tributos de acuerdo con cada realidad económica.
- Las personas acogidas a este régimen no tienen no tienen la obligación de llevar libros contables.
- No se tiene obligación de declarar o pagar el impuesto a la renta, el IGV, y el impuesto de promoción Municipal.

4.3 Tramites:

Los trámites que son de carácter general se exigen para la apertura de este negocio es:

- El pago de S/. 5.00 para la Búsqueda de Nombre en la SUNARP
- El pago de S/. 20.00 para la Reserva de Nombre en la SUNARP
- El pago por la elaboración de la minuta para la constitución de la empresa.
- La obtención del numero RUC

- LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

Para poner en marcha el negocio, se deberá solicitar la Licencia de funcionamiento, por eso es necesaria una certificación de un técnico que acredite que la adaptación del local se ha realizado de acuerdo a las normativas vigentes.

- ✓ Solicitud de declaración jurada
- ✓ Declaración Jurada
- ✓ Declaración jurada de condiciones de seguridad
- ✓ El pago por la licencia de funcionamiento de acuerdo al área del negocio que en este caso sería de S/. 170.50

5. Estudio Financiero

5.1 Inversión Inicial

Tabla N° 04: Inversión Inicial

N°	AREA	NS/.
1	Inversion en Activos	6,990.00
	1.1 Inversion en el Area de Produccion	3,415.00
	1.2 Inversion en el Area de Administracion	1,775.00
	1.3 Inversion en el Area de Comercializacion	1,800.00
2	Tramites Legales	745.50
3	Capital de Trabajo	5,664.50
4	Imprevistos (10%)	1,600.00
Total		15,000.00

Tabla Nª 05: Inversión en Activos: Administración

N°	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Notebook Lenovo	1	1400	1.400,00
2	Escritorio para oficina	1	200	200,00
3	Silla	1	175	175,00
				-
Total				1.775,00

Tabla N° 06: Inversión en Activos – Producción

N°	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Maquina de coser	2	720	1.440,00
2	Maquina remalladora	1	1200	1.200,00
3	Tijeras	4	35	140,00
4	Juego de Regla Curva sastre	2	45	90,00
5	Mesa de madera	3	120	360,00
6	Silla de madera	3	55	165,00
7	Cinta metrica	4	5	20,00
Total				3.415,00

Tabla N° 07: Inversión en Activos: Comercialización

N°	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Televisor	1	950	950,00
2	Mostrador	1	450	450,00
3	Maniqui	4	100	400,00
4				-
Total				1.800,00

Tabla N° 08: Inversión Trámites Legales

N°	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Busqueda de nombre	1	5	5,00
2	Reserva de nombre	1	20	20,00
3	Minuta	1	550	550,00
4	Licencia de funcionamiento	1	170,5	170,50
Total				745,50

5.2 Valor de Venta

Tabla N° 09: Valor de Venta

Productos	Valor de Venta	Con IGV	PRECIO
		1,18	
Vestidos	169,49	30,51	200,00
Blusas	72,03	12,97	85,00
Faldas	67,80	12,20	80,00
Pantalones	118,64	21,36	140,00
Crop Tops	50,85	9,15	60,00
polos	59,32	10,68	70,00
camperas	101,69	18,31	120,00

5.3 Ingresos Proyectados en Unidades

Tabla N° 10: Ingresos Proyectados en Unidades

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Vestidos	69	93	115	132	152
Blusas	68	86	110	130	129
Faldas	62	80	103	121	130
Pantalones	65	83	101	123	132
Crop Tops	71	95	116	132	128
polos	76	97	117	136	132
camperas	64	80	101	125	110
Total	475	614	763	899	913

5.4 Ingresos Projectados en Soles

Tabla N° 11: Ingresos Projectados en soles

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Vestidos	13.800,00	18.600,00	23.000,00	26.400,00	30.400,00
Blusas	5.780,00	7.310,00	9.350,00	11.050,00	10.965,00
Faldas	4.960,00	6.400,00	8.240,00	9.680,00	10.400,00
Pantalones	9.100,00	11.620,00	14.140,00	17.220,00	18.480,00
Crop Tops	4.260,00	5.700,00	6.960,00	7.920,00	7.680,00
polos	5.320,00	6.790,00	8.190,00	9.520,00	9.240,00
camperas	7.680,00	9.600,00	12.120,00	15.000,00	13.200,00
	50.900,00	66.020,00	82.000,00	96.790,00	100.365,00

5.5 Costos Projectados por Unidad

VESTIDOS:

Tabla N° 12: Costos de Vestidos

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			22
1,1	Tela Saten Algodón Stretch	1,5	12	18
1,2	Hilos	2	0,5	1,00
1,3	Accesorios (PARCHES DE ROSAS)	2	1,5	3,00
0	Costos Indirectos			15,50
2,1	Personal			
	Modista/Diseñadora	1	15	15,00
2,2	Servicios			
	Luz	1	0,5	0,5
3	Mermas (10%)			3,45
			Total	40,95

BLUSAS:**Tabla N° 13: Costos de Blusas**

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			15,5
1,1	Tela cachemira cuadrados	1	13	13
1,2	botones	2	1	2,00
1,3	hilo	1	0,5	0,5
0	Costos Indirectos			12,5
2,1	Personal			
	Modista/Diseñadora	1	12	12
2,2	Servicios			
	Luz	1	0,5	0,5
3	Mermas (10%)			2,8
Total				30,8

FALDAS:**Tabla N° 14: Costos de Faldas**

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			6,5
1,1	Tela gamuza de poliester	1	4	4
1,2	Hilos	1	0,5	0,50
1,3	Cierre	1	2	2
0	Costos Indirectos			12,5
2,1	Personal			
	Modista/Diseñadora	1	12	12
2,2	Servicios			
	Luz	1	0,5	0,5
3	Mermas (10%)			1,90
Total				20,90

PANTALONES:**Tabla N° 15: Costos de Pantalones**

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			7,46
1,1	Tela poliester elastano	1	3,96	3,96
1,2	Hilos	2	0,5	1,00
1,3	Accesorios (liga para pantalon)	1	2,5	2,5
0	Costos Indirectos			15,5
2,1	Personal			
	Modista/Diseñadora	1	15	15
2,2	Servicios			
	Luz	1	0,5	0,5
3	Mermas (10%)			1,996
Total				24,956

CROP TOPS:**Tabla N° 16: Costos de Crop Tops**

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			15,5
1,1	Tela Lycra Algodón	1	11	11
1,2	Hilos	1	0,5	0,5
1,3	Accesorios			
1.3.1	Encaje Stretch - Floral	1	4	4
0	Costos Indirectos			10,5
2,1	Personal			
	Modista/Diseñadora	1	10	10
2,2	Servicios			
	Luz	1	0,5	0,5
3	Mermas (10%)			2,8
Total				28,8

POLOS:**Tabla N° 17: Costos de Polos**

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			24,5
1,1	Tela Pique	1,5	15	22,5
1,2	Hilos	2	0,5	1,00
1,4	Botones	2	0,5	1,00
0	Costos Indirectos			12,5
2,1	Personal			
	Modista/Diseñadora	1	12	12
2,2	Servicios			
	Luz	1	0,5	0,5
3	Mermas (10%)			3,7
Total				40,7

CAMPERAS:**Tabla N° 17: Costos de Camperas**

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			23,5
1,1	Tela Antipilling Fleece Polar	1,5	13	19,5
1,2	Hilos	2	0,5	1,00
1,3	Accesorios	2	1,5	3,00
0	Costos Indirectos			15,5
2,1	Personal			
	Modista/Diseñadora	1	15	15
2,2	Servicios			
	Luz	1	0,5	0,5
3	Mermas (10%)			3,6
Total				42,6

5.6 Costos Proyectados en Soles

Tabla N° 18: Costos proyectados en Soles

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Vestidos	2.825,55	3.808,35	4.709,25	5.405,40	6.224,40
Blusas	2.094,40	2.648,80	3.388,00	4.004,00	3.973,20
Faldas	1.295,80	1.672,00	2.152,70	2.528,90	2.717,00
Pantalones	1.622,14	2.071,35	2.520,56	3.069,59	3.294,19
Crop Tops	2.044,80	2.736,00	3.340,80	3.801,60	3.686,40
Polos	3.093,20	3.947,90	4.761,90	5.535,20	5.372,40
Camperas	2.726,40	3.408,00	4.302,60	5.325,00	4.686,00
Total	15.702,29	20.292,40	25.175,81	29.669,69	29.953,59

5.7 Gastos Proyectados Administrativos

Tabla N° 19: Gastos Administrativos

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total		
1	Personal			1030,00		
1,1	GERENTE GENERAL	1	930,00	930,00		
1,2	CONTADOR	1	250,00	100,00		MENSUAL
1,3		1			LUZ	S/80,00
					AGUA	S/50,00
2	Gastos Operacionales		50%	S/335,00	ALQUILER	S/500,00
2,1	LUZ	1	S/40,00	S/40,00	INTERNET	S/40,00
2,2	AGUA	1	S/25,00	S/25,00		
2,3	ALQUILER	1	S/250,00	S/250,00		
2,3	INTERNET	1	S/20,00	S/20,00		
				Total	S/1.365,00	

5.8 Gastos Proyectados de Comercialización

Tabla N° 20: Gastos Comercialización

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total		
1	Personal			800,00		
1,1	VENDEDORA	1	800,00	800,00		
1,2						MENSUAL
					LUZ	S/80,00
2	Gastos Operacionales		50%	335	AGUA	S/50,00
2,1	LUZ	1	40	40	ALQUILER	S/500,00
2,2	AGUA	1	25	25	INTERNET	S/40,00
2,3	ALQUILER	1	250	250		
2,4	INTERNET	1	20	20		
			Total	1135,00		

5.9 Flujo Económico

Tabla N° 21: Flujo económico

	Año 0	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Ingresos		50.900,00	66.020,00	82.000,00	96.790,00	100.365,00
Costos		15.702,29	20.292,40	25.175,81	29.669,69	29.953,59
Utilidad Bruta		35.197,71	45.727,60	56.824,19	67.120,31	70.411,41
Gastos Administrativos		16.380,00	16.380,00	16.380,00	16.380,00	16.380,00
Gastos de Comercializacion		13.620,00	13.620,00	13.620,00	13.620,00	13.620,00
Utilidad Operativa		5.197,71	15.727,60	26.824,19	37.120,31	40.411,41
Impuestos NUEVO RUS		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
Inversion	- 9.335,50					
Capital de Trabajo	- 5.664,50					
Utilidad Neta	-15.000,00	4.597,71	15.127,60	26.224,19	36.520,31	39.811,41

5.10 Análisis Económico

Tabla N° 22: Análisis Económico

COK	10%
VAN	71.048,13
TIR	89%

COK:

- Nuestro Costo de Oportunidad con el cual trabajaremos será el 10 %.

VAN:

- El Valor actual Neto de nuestro plan de negocio sale positivo, lo cual nos indica que el negocio va a generar ganancias y será viable a partir del segundo año.

TIR:

- La tasa interna de Retorno es positiva, esto quiere decir que nuestro negocio puede ser aceptado.

CAPITULO IV

DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Decisión de Inversión

Decidimos invertir en este negocio porque vimos una oportunidad en el mercado ya que sería algo novedoso en la ciudad de Tacna y tendríamos acogida por los turistas provenientes de Chile, Colombia, Argentina, etc., y a la vez es un rubro el cual nosotras conocemos un poco más y nos gusta porque así innovamos en nuestro propio estilo.

2. Recomendaciones

- Al ver que nuestro negocio es rentable en el lugar donde se encuentra ubicado vemos que hay personas que están dispuestas a pagar un monto adicional por una prenda personalizada, recomendamos que se pueda poner en practica fuera de nuestra ciudad como la capital Lima los más pronto posible ya que hay una demanda elevada en el rubro de la moda debido a que existen varios personajes públicos y que mantiene una buena estabilidad económica.
- En caso de las materias primas pueden ser adquiridas a menos costos en la ciudad de Lima siendo así sería más accesible para nuestro negocio y eso nos generaría menos costos.
- Sería bueno que nuestro negocio pueda asociarse con diseñadores expertos y con conocimientos sobre la moda, logrando así un mejor producto y servicio para el público en general.
- Aumentar y Capacitar al personal para poder brindar una mejor atención a nuestros clientes y tengan un gran ambiente para poder ir de compras.

CONCLUSIONES

De acuerdo a nuestro análisis del mercado el rubro de la moda es una oportunidad de negocio porque cuenta con un servicio innovador y los consumidores cada vez son más exigentes al momento adquirir una prenda.

Por lo cual invertir en nuestro negocio va a generar ganancias que son demostrados a través de los resultados presentados en cada punto de nuestro de plan de negocios.

La apertura de nuestra empresa HADAS MADRINAS dará oportunidad a la creación de nuevos puestos de trabajo y se verá favorecido el mercado porque habrá un aumento en el PBI (Producto Bruto Interno) de nuestra ciudad, la comercialización de nuestros productos será de calidad y con asesoramiento personalizado para cada uno de los clientes, y así poder satisfacer sus necesidades primarias del individuo, por lo que se recomienda su aprobación.

BIBLIOGRAFIA

(Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2016)

(SUNAT, 2018)

(WAPA - PERU, 2018)

(Emprender, 2018)

(Google Maps, 2018)

ANEXOS

Año 01:

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Vestidos	8	8	5	4	6	3	5	5	5	6	5	9	69
Blusas	6	7	4	3	5	4	6	6	6	6	7	8	68
Faldas Cortas	6	6	4	4	4	3	5	5	5	4	8	8	62
Pantalones	4	4	5	5	6	5	6	6	4	8	6	6	65
Crop Tops	7	8	6	5	5	4	5	5	4	5	7	10	71
polos	7	7	6	6	6	7	5	4	6	6	7	9	76
camperas	4	5	5	5	6	7	5	5	4	5	6	7	64
Total	42	45	35	32	38	33	37	36	34	40	46	57	475

Año 02:

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Vestidos	9	9	6	6	8	5	7	7	8	8	9	11	93
Blusas	7	7	5	4	7	6	8	8	7	8	9	10	86
Faldas	8	8	5	5	6	5	7	7	6	6	7	10	80
Pantalones	5	5	6	6	6	7	8	8	7	8	9	8	83
Crop Tops	9	10	7	6	6	6	7	7	6	9	10	12	95
polos	9	8	7	7	5	9	7	9	8	8	9	11	97
camperas	6	6	6	5	6	9	7	7	6	6	8	8	80
Total	53	53	42	39	44	47	51	53	48	53	61	70	614

Año 03:

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Vestidos	11	12	8	8	10	7	9	9	9	10	9	13	115
Blusas	9	9	7	6	9	8	10	10	9	10	11	12	110
Faldas	8	8	7	10	8	7	9	9	8	8	9	12	103
Pantalones	7	7	8	8	8	9	10	8	10	9	9	8	101
Crop Tops	11	13	9	8	8	8	9	9	8	9	10	14	116
polos	10	10	9	9	7	11	9	9	10	10	11	12	117
camperas	8	8	8	7	8	11	9	8	8	8	10	8	101
Total	64	67	56	56	58	61	65	62	62	64	69	79	763

Año 04:

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Vestidos	11	11	10	10	12	9	11	11	11	12	11	13	132
Blusas	11	12	9	8	11	10	12	12	11	12	11	11	130
Faldas	10	11	9	9	10	9	11	9	10	10	11	12	121
Pantalones	8	9	10	10	10	11	12	12	11	11	10	9	123
Crop Tops	11	12	11	10	10	10	11	11	10	11	11	14	132
polos	10	12	11	11	9	13	11	12	12	12	13	10	136
camperas	9	10	10	9	10	13	11	11	10	10	12	10	125
Total	70	77	70	67	72	62	79	78	75	78	79	79	899

Año 05:

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Vestidos	14	15	12	12	13	11	13	13	12	11	13	13	152
Blusas	11	9	11	9	12	12	12	11	10	9	12	11	129
Faldas	10	11	9	10	10	10	12	12	11	10	13	12	130
Pantalones	10	10	12	10	10	11	12	13	11	10	13	10	132
Crop Tops	12	13	10	11	9	8	10	9	10	11	12	13	128
polos	13	12	10	11	9	11	10	10	8	13	13	12	132
camperas	9	7	8	9	10	12	10	8	9	8	11	9	110
Total	79	77	72	72	73	75	79	76	71	72	63	80	913