

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

**CARRERA PROFESIONAL TÉCNICA DE
CONTABILIDAD**



**“FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA
ELABORACIÓN DE PAÑALES REUTILIZABLES EN LA
CIUDAD DE TACNA, 2019”**

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

AUTORES:

**LOURDES JIMÉNEZ JORGE
CRISTHIAN MARCELO MAMANI MALLEA
CRISTHIAN HARDY MAMANI TICONA**

DOCENTES ASESORES:

**ERNESTO LEO ROSSI
RONALD HUACCA INCACUTIPA**

**TACNA – PERÚ
2019**

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

ÍNDICE

ÍNDICE - GRÁFICOS.....	v
RESUMEN EJECUTIVO.....	1
CAPITULO I ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	3
1. Título del Tema.....	3
2. Origen del Tema	3
3. Formulación del Problema.....	3
4. Objetivo General.....	4
5. Objetivos Específicos	4
6. Metodología	4
7. Limitaciones del Estudio	6
CAPITULO II MODELO DE NEGOCIOS	7
1. La Problemática Identificada	7
2. Nuestra Hipótesis	8
3. Concepto Final	9
4. El Propósito Estratégico.....	10
5. La Misión	10
6. La Visión.....	10
7. Los Promotores	11
8. Modelo de Negocios	12
CAPITULO III DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS	13
1. Estudio de Mercado	13
2. Estudio Técnico	24
3. Estudio Organizacional.....	41
4. Estudio Legal	45
5. Estudio Financiero	48
CAPITULO IV DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS	59

1. Decisión de Inversión	59
2. Recomendaciones	59
CONCLUSIONES	60
BIBLIOGRAFIA	62

ÍNDICE - TABLAS

Tabla 1: Nuestra Hipótesis	8
Tabla 2: Modelo de Negocios del Proyecto	12
Tabla 3: Población y hogares por provincia.....	14
Tabla 4: Equipamiento	41
Tabla 5: Requerimiento e inversión del personal.....	44
Tabla 6: Inversión Inicial	48
Tabla 7: Valor de venta de los productos.....	49
Tabla 8: Ingresos proyectados – año 01	49
Tabla 9: Ingresos proyectados – año 02	50
Tabla 10: Ingresos proyectados – año 03.....	50
Tabla 11: Ingresos proyectados – año 04.....	51
Tabla 12: Ingresos proyectados – año 05.....	51
Tabla 13: Ingresos proyectados en soles	52
Tabla 14: Costos proyectados por unidad – Pañal Estándar	53
Tabla 15: Costos proyectados por unidad – Pañal Personalizado	54
Tabla 16: Costos proyectados por unidad – Pañal Personalizado	54
Tabla 17: Costos proyectados en soles	55
Tabla 18: Gastos Proyectados Administrativos	55
Tabla 19: Gastos Proyectados Comercialización	56

Tabla 20: Flujo Económico	57
---------------------------------	----

ÍNDICE - GRÁFICOS

Gráfico: 1: Porcentaje de familias que cuentan con bebés.....	7
Gráfico: 2: Gráfico estadístico de la pregunta 1	16
Gráfico: 3: Gráfico estadístico de la pregunta 2.....	16
Gráfico: 4: Gráfico estadístico de la pregunta 3.....	17
Gráfico: 5: Gráfico estadístico de la pregunta 4.....	17
Gráfico: 6: Gráfico estadístico de la pregunta 5.....	18
Gráfico: 7: Gráfico estadístico de la pregunta 6.....	18
Gráfico: 8: Gráfico estadístico de la pregunta 7	19
Gráfico: 9: Gráfico estadístico de la pregunta 8.....	19
Gráfico: 10: Gráfico estadístico de la pregunta 9.....	20
Gráfico: 11: Modelo Pañales	22
Gráfico: 12: Modelo de pañales estándar	27
Gráfico: 13: Modelo filtros	28
Gráfico: 14: Flujograma de procesos - pañales	29
Gráfico: 15: Pañal personalizado - Ejemplo	36
Gráfico: 16: Pañal estándar - Tallas.....	36
Gráfico: 17: Macro localización del proyecto.....	38
Gráfico: 18: Micro localización del proyecto	39
Gráfico: 19: Distribución de planta	40
Gráfico: 20: Organigrama de la empresa.....	41

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad, de acuerdo con los estudios realizados en la ciudad de Tacna por el INEI, la tasa de natalidad en la región del sur va en aumento, acompañado de una mayor conciencia ambiental por parte de las personas. Por tal motivo, el presente proyecto propone elaborar un producto que sirva de alternativa a los ya conocidos pañales desechables que, además de cuidar al bebé, ayude a la preservación del medio ambiente, siendo este elaborado de materiales no contaminantes.

A lo largo del proyecto se evalúa y determina los parámetros requeridos, tales como el estudio de mercado, en el cual se evaluó el perfil de los futuros clientes que requerirán el producto; en el estudio técnico se determinó la localización del área de producción, el área de comercialización y el área administración, además establecer parámetros los cuales sirvieron como base para la elaboración del producto, personal encargado de las labores administrativas y labores de producción, materiales requeridos, y demás costos y gastos necesarios para el funcionamiento de la empresa. En el aspecto legal, a un inicio se registra como Persona Natural con Negocio en el régimen tributario NRUS, bajo el nombre comercial de ECOPañales, pero a partir del tercer año se cambia a régimen RER por el incremento de ingresos, el cual se ve reflejado en el flujo de caja de este proyecto.

El presente plan de negocio tiene por objetivo evaluar y determinar la viabilidad técnica económica de pañales ecológicos en la ciudad de Tacna.

De acuerdo con el análisis económico, el plan de negocios es viable, indicando los resultados obtenidos en la tasa interna de retorno (TIR) este proyecto se debe realizar, con un COK del 10%, un VAN de S/ 37,804.07 y un TIR de 29%, siendo los dos primeros años de poca rentabilidad, pero los siguientes años se recupera lo invertido y se obtiene mayor demanda y rentabilidad.

Por lo cual, se concluye que es factible invertir en este proyecto, por la rentabilidad que ofrece a los inversionistas para los próximos años

CAPITULO I ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

1. Título del Tema

“FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACIÓN DE PAÑALES REUTILIZABLES EN LA CIUDAD DE TACNA, 2019”

2. Origen del Tema

El origen del proyecto de negocio de pañales de tela reutilizables surgió a través de la oportunidad de negocio que se observó en el mercado, ya que actualmente la población de Tacna, debido al incremento en la tasa de natalidad en los últimos años, las familias se ven forzadas a adquirir productos vinculados al cuidado del bebé; los cuales debido al costo mensual que generan pañales, adquieren productos de mala calidad que dañan a los bebés. El propósito del plan de negocios es elaborar un producto, el cual proteja al bebé, lo mantenga seco por más tiempo y ayude; a largo plazo, a reducir el gasto en pañales a las familias tacneñas.

3. Formulación del Problema

Actualmente, la cantidad de nacimientos en la parte sur del país va en aumento, específicamente en la ciudad en Tacna. Esto recae en un mayor incremento de gastos en las familias, ya sean gastos vinculados con la alimentación del menor, ropa, productos de salud y productos para su cuidado y protección. Uno de los más importantes en las primeras etapas de desarrollo son los pañales, ya que son los encargados de resguardar y cuidar

al bebé en sus primeros años de vida. Por ello, los padres de familia centran gran parte de sus ingresos mensuales en estos productos, buscando pañales que tengan un mayor grado de absorción, no dañen al bebé; debido a los materiales con los que son elaborados, y son económicos.

4. Objetivo General

Formular un plan de negocios para determinar la viabilidad técnica y financiera para la elaboración de pañales reutilizables para bebés en la ciudad de Tacna, 2019.

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.

Se usó 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.

Se usó 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 determinó las características del producto, precio plaza y promoción de la propuesta.

6.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa.

Utilizando un flujograma del proceso se determinó 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 propuso la constitución legal más adecuada de acuerdo a las propuestas anteriores, según el marco legal peruano.

6.7. Evaluar la Propuesta Económica.

Utilizamos 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

En vista que el proceso de degradación de los pañales desechables dura alrededor de 500 años en descomponerse en su totalidad, y el gasto promedio de las familias con bebés en casa es desmedido, nace la idea de la implementación de pañales reutilizables hechos a base de algodón y tela de caña de bambú, el cual sirve como repuesto biodegradable que puede ser reutilizado numerosas veces, implementado en la ciudad de Tacna. El producto está pensado y diseñado para niños de entre 0 y 3 años.

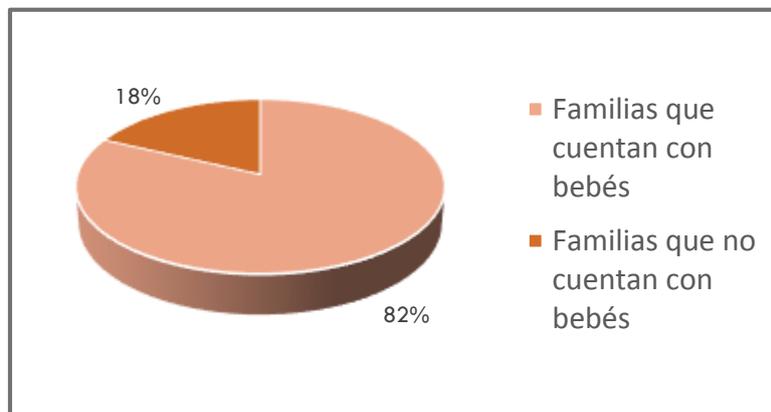


Gráfico: 1: Porcentaje de familias que cuentan con bebés.

Fuente: Encuesta.

Elaboración: Propia

Se determinó el porcentaje de familias con bebés en casa una vez realizadas diversas encuestas en distintos centros concurridos de la ciudad de Tacna, los cuales afirmaron que, o cuentan con bebés propios, o algún familiar cercano contaban con ellos.

2. Nuestra Hipótesis

¿CÓMO ES LA EXPERIENCIA?	POSIBLES PROBLEMAS
<ul style="list-style-type: none"> - Poder brindar comodidad y seguridad a los bebés del hogar - Poder reducir el impacto ambiental que generan actualmente los pañales desechables 	<ul style="list-style-type: none"> - Desconocimiento y desconfianza del producto - Inseguridad - Tamaños estándar de los productos
¿QUIENES ESTÁN INVOLUCRADOS?	POSIBLES SOLUCIONES
<ul style="list-style-type: none"> - Los principales intermediarios de la empresa serán las farmacias, páginas web y padres de familia que hayan comprobado la efectividad del producto - Las personas que estarán involucradas directamente con el consumo serán los padres de familias, jóvenes y adultos encargado del cuidado de bebés, y centros de salud, que busquen alternativas que cuiden a los bebés. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mayor contacto con los padres de familia, mediante la demostración de los pañales en los centros de salud, en el área de maternidad - Generación de confianza mediante charlas explicativas de las propiedades de los pañales desechables - Ampliación de tallas de los productos diseñados

Tabla 1: Nuestra Hipótesis

Fuente: Propia.

Elaboración: Propia

La hipótesis para el producto que se elabora es para conocer la información del mercado al cual está dirigido el producto, los cuales buscan que el producto a introducir esté hecho a base de materiales biodegradables que no dañen a los bebés, acompañado de brindar una igual o mayor absorción de los que ya brinda un pañal desechable, y no genere tanto gasto para las familias, como lo hacen los pañales desechables

3. Concepto Final

Nombre

Pañales ecológicos reutilizables ECOPañales.



Que es

ECOPañales es un pañal elaborado a base de materiales 100% lavables, con una variedad de telas y modelos, los cuales brindan mayor seguridad y comodidad a los bebés del hogar. Debido a que cuenta con filtros de tela de caña de bambú, y al estar resguardado por ligas de buena calidad, previene que el bebé presente problemas irritaciones y escaldaduras.

Como funciona

Los clientes, en este caso los padres de familia o demás personas interesadas en el producto, vía redes sociales o vía telefónica, procede a realizar el pedido del pañal, detallando la contextura y tamaño del bebé (en caso de que el bebé sea más grande o pequeño de lo habitual)

Porque es Especial

Porque el producto que se elabora está hecho de materiales que no generan impacto ambiental desmedido como los pañales clásicos, mantiene al bebé seco, seguro y libre de irritaciones o escaldaduras.

4. El Propósito Estratégico

Porque los bebés son una parte muy importante en la vida de los padres; y personas en general, y porque ellos no pueden protegerse aún, nos preocupamos en brindar bienestar a los menores de la casa a través de pañales elaborados a base de materiales no contaminantes al medio ambiente y de calidad (Sorribas, 2017)

5. La Misión

Somos una empresa que elabora y comercializa productos ecológicos de calidad y fácil acceso, que sea de uso cotidiano y brinde bienestar a los bebés, con el fin de concientizar y preservar el medio ambiente y el ahorro en los padres de familia.

6. La Visión

Llegar a ser una empresa de producción y comercialización de renombre, que fomente el uso de pañales reutilizables de tela, reduciendo así el impacto que actualmente generan los pañales desechables, brindando así soluciones de acuerdo con las necesidades del cliente.

7. Los Promotores

Promotor 1: Lourdes Jiménez Jorge

- Experiencia en gestión administrativa
- Experiencia en costura y bordados

Promotor 2: Cristhian Mamani Mallea

- Experiencia en atención al cliente.
- Experiencia en el manejo de maquinaria de costura

Promotor 3: Cristhian Mamani Ticona

- Redes Sociales.
- Edición de Audio y Video

Los promotores anteriormente mencionados serán inversionistas del plan de negocios propuesto.

Modelo de Negocios

<p>Socios Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clínicas privadas • Hospitales • Centros de Salud • Distribuidoras • Supermercados 	<p>Actividades Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dar a conocer nuestro producto. • Buscar la aceptación de clientes. • Brindar un servicio de calidad e innovador. • Ofrecer variedad de modelos, colores con productos libres de contaminantes. 	<p>Propuesta de Valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar y comercializar pañales ecológicos, económicos, absorbentes y sin contaminantes que cuidan la piel del bebé y conservan el medio ambiente. <p>“Hoy ser ecológico no es una opción sino una obligación”</p> 	<p>Relaciones Cliente</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descuentos y promociones. • Relación constante con el cliente • Economía para su bolsillo. 	<p>Segmentos Clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Madres y padres de familias con bebés de 0 a 3 años   <p>Pañales Ecológicos</p>
<p>Estructura de costes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pago al personal • Pago de impuestos • Pago de servicios • Pago a proveedores • Elaboración del producto 		<p>Flujo de Ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta de pañales ecológicos y filtros de bambú, precios desde S/. 65 soles y S/.45 soles respectivamente • Modalidades de pago: efectivo, tarjeta de crédito y de débito. 		

Tabla 2: Modelo de Negocios del Proyecto

Fuente: Propia

Elaboración Propia

CAPITULO III DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Estudio de Mercado

1.1. Análisis del Mercado

El mercado hacia el cual el producto estará destinado es el de la ciudad de Tacna. A nivel nacional, regional y local, no existe información relacionada a la demanda de pañales, tanto desechables como los de tela, es por ello por lo que, para lograr estimar el tamaño del mercado demandante, se establece los siguientes criterios: población de la ciudad de Tacna al año 2017. (INEI, 2017)

Según los resultados obtenidos por el censo nacional realizado el 22 de octubre del año 2017, la población y hogares por departamento y provincias es la siguiente:

Departamento	Población Censada						
	1940	1961	1972	1981	1993	2007 a/	2017
Total	6 207 967	9 906 746	13 538 208	17 005 210	22 048 356	27 412 157	29 381 884
Amazonas	65 137	118 439	194 472	254 560	336 665	375 993	379 384
Áncash 1/	428 467	586 214	732 092	826 399	955 023	1063 459	1083 519
Apurímac	258 094	288 223	308 613	323 346	381997	404 190	405 759
Arequipa	263 077	388 881	529 566	706 580	916 806	1152 303	1382 730
Ayacucho	358 991	410 772	457 441	503 392	492 507	612 489	616 176
Cajamarca 1/	482 431	731256	902 912	1026 444	1259 808	1387 809	1341012
Prov. Const. del Callao 2/	82 287	213 540	321231	443 413	639 729	876 877	994 494
Cusco	486 592	611972	715 237	832 504	1028 763	1171403	1205 527
Huancavelica	244 595	302 817	331629	346 797	385 162	454 797	347 639
Huánuco 1/	229 268	323 246	409 514	477 877	654 489	762 223	721047
Ica	140 898	255 930	357 247	433 897	565 686	711932	850 765
Junín 1/	338 502	521210	696 641	852 238	1035 841	1225 474	1246 038
La Libertad 1/	395 233	597 925	799 977	982 074	1270 261	1617 050	1778 080
Lambayeque	192 890	342 446	514 602	674 442	920 795	1112 868	1197 260
Lima	828 298	2 031051	3 472 564	4 745 877	6 386 308	8 445 211	9 485 405
Loreto 1/	152 457	272 933	375 007	482 829	687 282	891732	883 510
Madre de Dios	4 950	14 890	21304	33 007	67 008	109 555	141070
Moquegua	34 152	51614	74 470	101610	128 747	161533	174 863
Pasco 1/	91617	140 426	175 657	211918	226 295	280 449	254 065
Piura	408 605	668 941	854 972	1125 865	1388 264	1676 315	1856 809
Puno	548 371	686 260	776 173	890 258	1079 849	1268 441	1172 697
San Martín	94 843	161763	224 427	319 751	552 387	728 808	813 381
Tacna	36 349	66 024	95 444	143 085	218 353	288 781	329 332
Tumbes	25 709	55 812	76 515	103 839	155 521	200 306	224 863
Ucayali 1/	16 154	64 161	120 501	163 208	314 810	432 159	496 459

Tabla 3: Población y hogares por provincia

Fuente: Censo Nacional 2017

Elaboración: Propia

Por lo tanto, la población de estudio para la muestra sería 329,332 personas entre hombres y mujeres, de la población tacneña.

La elección de la muestra se realizó utilizando el método de muestreo aleatorio simple con población finita, cuya fórmula es:

N=329332

$$n = \frac{N}{1 + \frac{e^2(N-1)}{z^2 pq}}$$

Z=1.96

e=5%

P=50%

Q=50%

Siendo el tamaño de la muestra de 384 encuestas.

De las 384 encuestas, realizadas en la ciudad de Tacna se dio en lugares como el cercado de Tacna, hogares del distrito Gregorio Albarracín, CC. 28 de Julio, Solari Plaza y Mercadillo Bolognesi, ya que son los lugares más frecuentes que visitan las familias tacneñas, en 28 de julio ya que la mayor parte de trabajadoras son mujeres con hijos en Solari Plaza por la frecuente visita de familias y Mercadillo Bolognesi por la alta visita de familias de todos los distritos hasta este.

La técnica de recolección de información fue la encuesta, en este caso, para este proyecto nos ayuda a determinar lo que la gente quiere, no solo los consumidores de una marca o servicio sino sobre el comportamiento en general del ser humano, preferencias, necesidades.

Para la aplicación de esta encuesta, se determinó del tamaño de muestra de 384 hombres y mujeres, de diversas edades mayores de edad, que habitan en la ciudad de Tacna, dichas encuestas fueron tabuladas por medio de gráficos, a fin de obtener información que permita segmentar eficientemente el mercado objetivo para este proyecto

1.1.1. Resultados de las encuestas

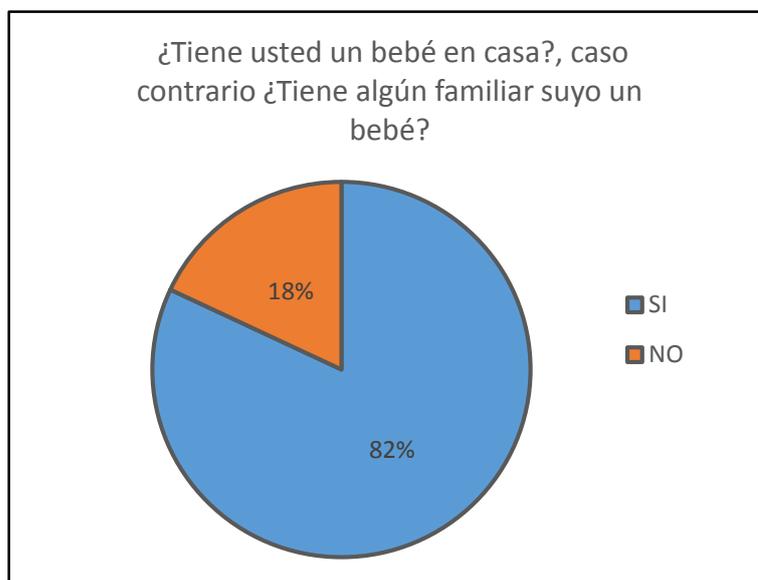


Gráfico: 2: Gráfico estadístico de la pregunta 1

Fuente: Encuestas
Elaboración: Propia

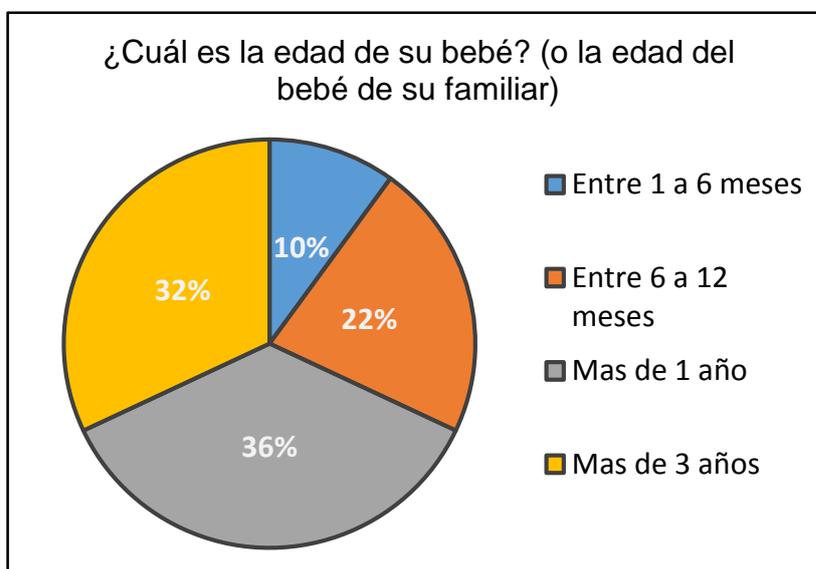


Gráfico: 3: Gráfico estadístico de la pregunta 2

Fuente: Encuestas
Elaboración: Propia

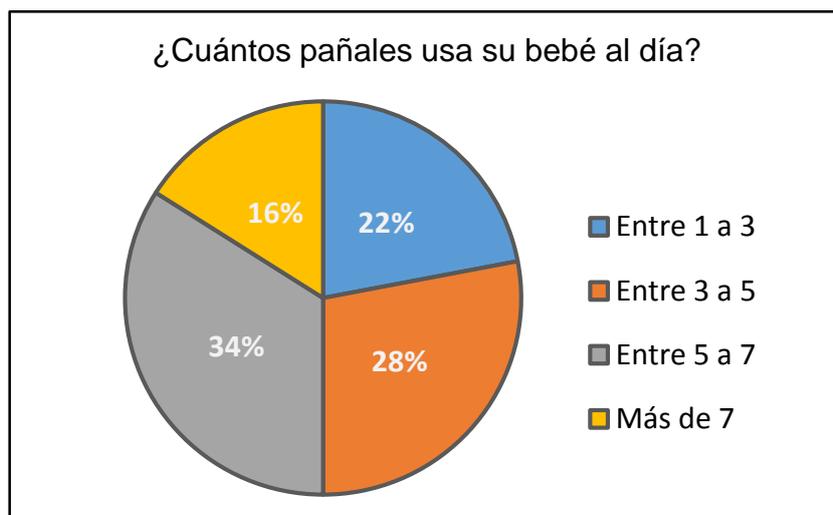


Gráfico: 4: Gráfico estadístico de la pregunta 3

Fuente: Encuestas
Elaboración: Propia

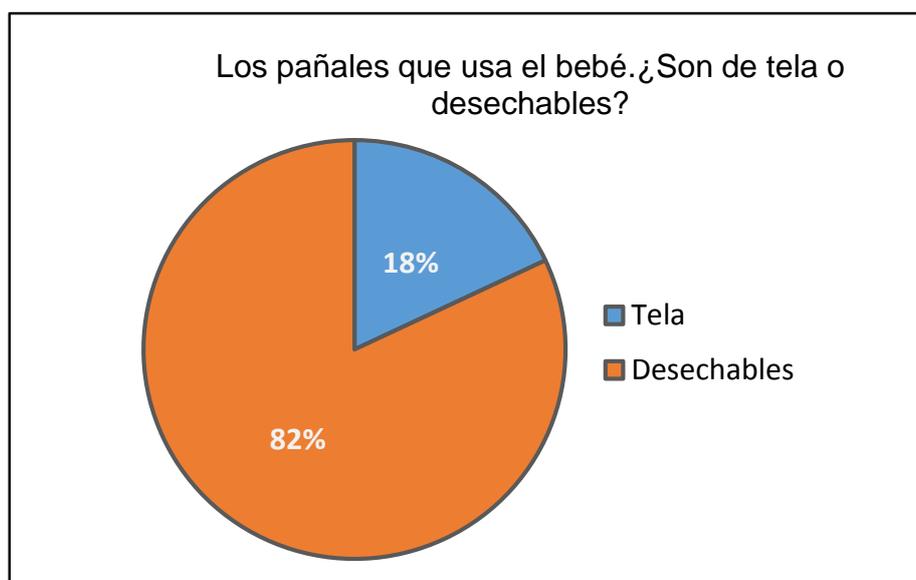


Gráfico: 5: Gráfico estadístico de la pregunta 4

Fuente: Encuestas
Elaboración: Propia

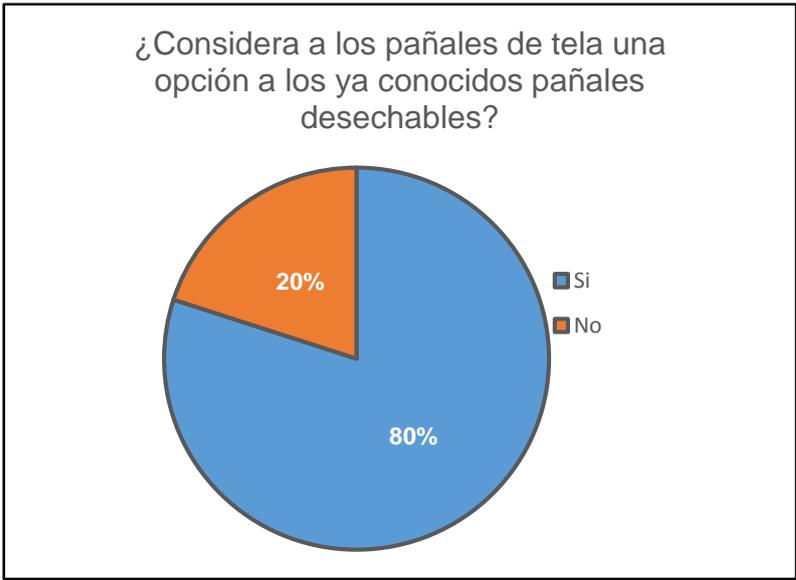
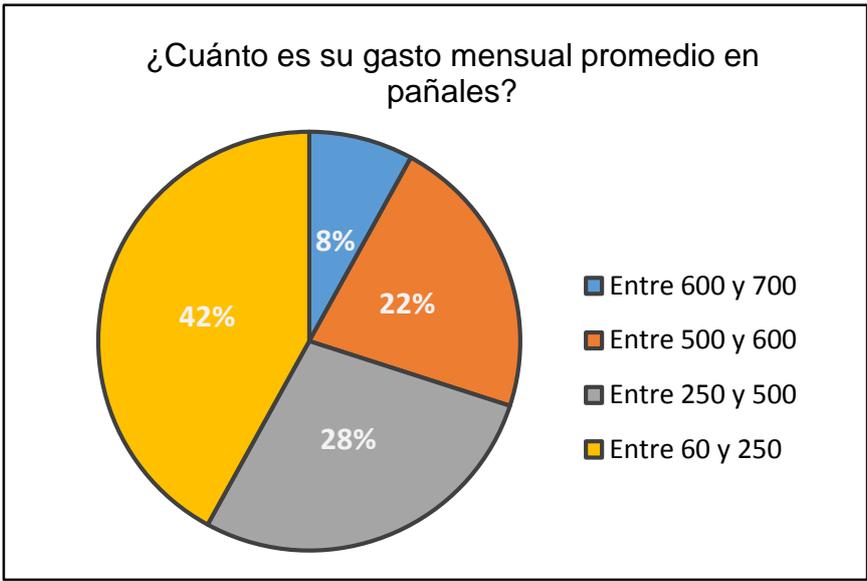


Gráfico: 7: Gráfico estadístico de la pregunta 6
 Fuente: Encuestas
 Elaboración: Propia

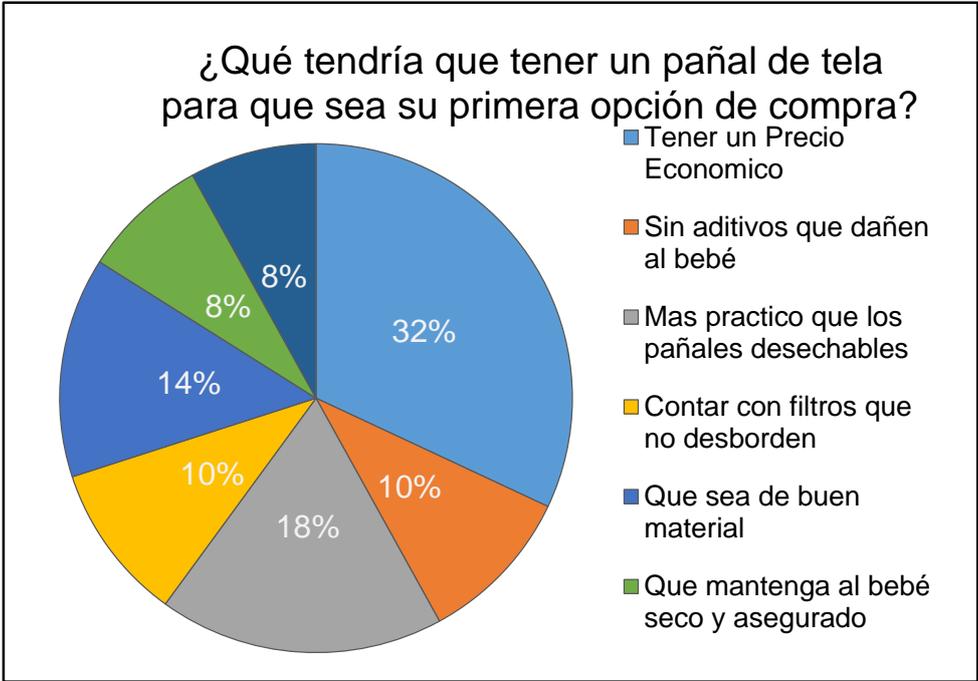


Gráfico: 8: Gráfico estadístico de la pregunta 7
 Fuente: Encuestas
 Elaboración: Propia

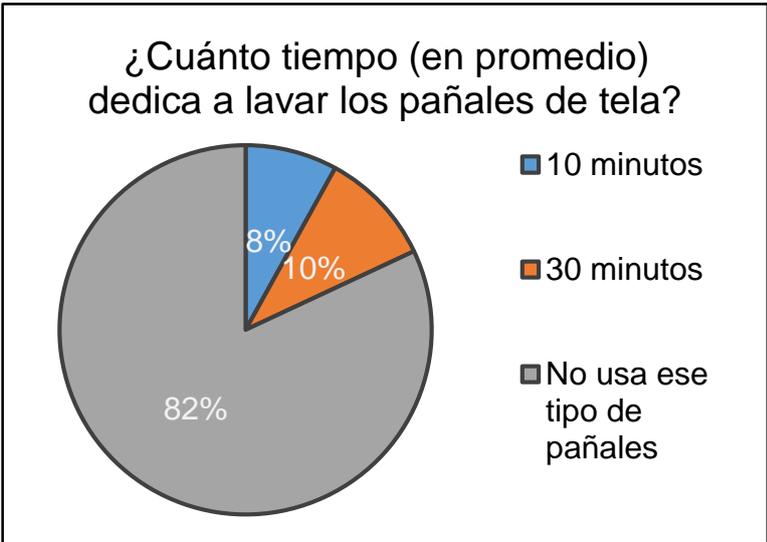


Gráfico: 9: Gráfico estadístico de la pregunta 8
 Fuente: Encuestas
 Elaboración: Propia

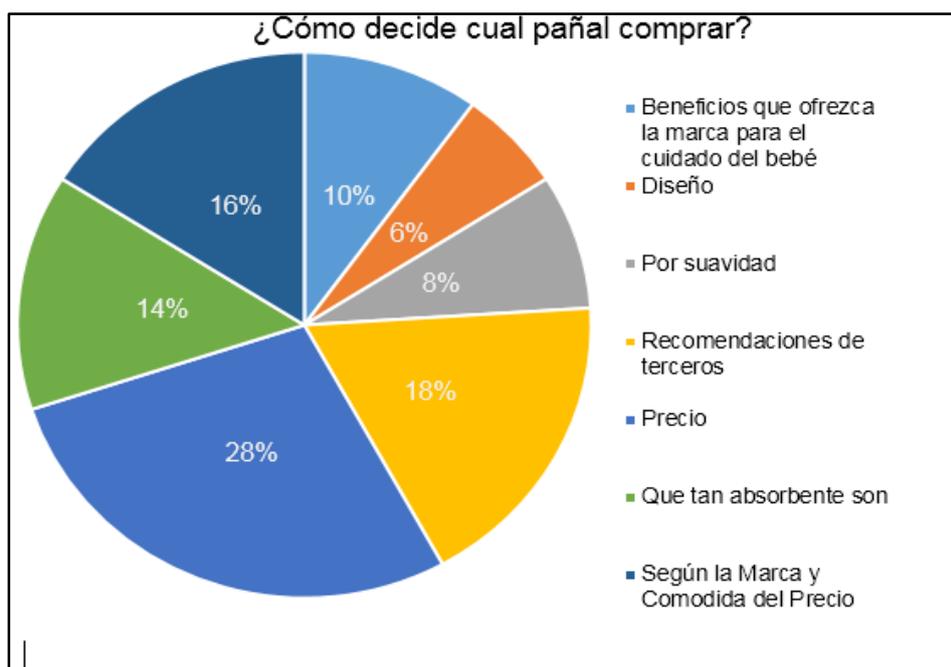


Gráfico: 10: Gráfico estadístico de la pregunta 9

Fuente: Encuestas
Elaboración: Propia

Como resultado de las encuestas, se puede determinar que en la ciudad de Tacna hay un gran número de personas las cuales están dispuestas a adquirir pañales de tela, lo cual es el objetivo de este proyecto. Apreciando que, de las 384 personas encuestadas, el 80% de ellas comprarían el producto o son posibles compradores, por lo tanto, esto genera confianza y una buena expectativa para la viabilidad y factibilidad de la elaboración y comercialización de los pañales ecológicos.

1.1.2. El Segmento del Mercado

Padres y madres de familia, centros de salud y personas encargadas del cuidado de bebés de entre 0 a 3 años.

El segmento al que ira dirigido el producto será los de la clase baja, media y alta, preocupándonos del bienestar de los menores del hogar,

La zona demográfica en la que se introduce el bien es ideal, ya que el sector sur del país es conocedor de este tipo de productos.

El clima y demás aspectos ambientales no afectan el volumen de producción y distribución del producto, ya que se elabora en un establecimiento cerrado.

1.1.3. El Futuro del Mercado

- Incremento en la tasa de natalidad en la región sur del país.
- Crecimiento en la economía peruana
- Mayor poder adquisitivo en las familias.
- Mayor conciencia ambiental

1.2. Estrategia del Producto o Servicio

Los pañales de bebés tendrán 3 tallas:

- a) Pañales estandarizados, grande y para recién nacidos (pequeño).
- b) Pañales personalizados
- c) Subproducto: Filtros de tela de bambú.

La mayoría de los mercados, farmacias o centros de salud ofrecen a los padres de familia pañales desechables, pero al estar elaborados, en su gran mayoría, de productos derivados al petróleo, dañan la piel del bebé, además del daño que causan al planeta debido a su proceso tardío de descomposición.

Los productos, son elaborados a base de materiales libre de productos químicos. que cuidan y protegen al bebé, proporcionando mayor absorción y durabilidad; además de ser fáciles de trasladar

1.2.1. Innovación

A diferencia de los pañales de tela convencionales simple, se ofrecen pañales de tela reutilizables, cómodos y seguros para el bebé, con filtros de tela de bambú intercambiables que permiten que el bebé no se ensucie y desborde deposiciones, prácticos, fáciles de lavar y con una duración de 2 años. (Tejada, 2013)

1.2.2. Prototipo del producto

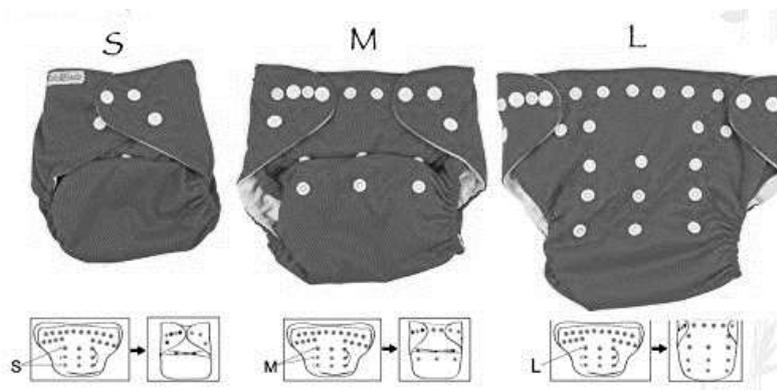


Gráfico: 11: Modelo Pañales

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

1.2.3. Relación con el Cliente

Se crea y diseña una página web en Facebook, a fin de que los clientes observen la variedad de modelos, tallas y beneficios de los pañales de tela con filtros de tela de bambú, para posteriormente ponerse en contacto con la empresa.

También se cuenta con base de datos con posibles clientes con los cuales se contacta a través de sus números telefónicos, para informarles acerca de los precios de los pañales, a su vez de dar a conocer la fecha en la que puedan recoger el producto. Asimismo, se realiza demostraciones en centros de salud para demostrar la eficacia y eficiencia del producto directamente a los padres de familia.

1.3. Estrategia de Comunicación

Este producto se da a conocer a los clientes por medio de distintos medios virtuales, tales como publicidad por Facebook (Por el reducido costo que estos generan), a través de grupos de WhatsApp, a través de recomendaciones vía terceros, demostraciones en centros de salud (específicamente en el área de maternidad), etc., buscando que el producto llegue a la mayor cantidad de personas conozca el producto ofrecido. También se asiste a eventos y ferias a fin de llegar a las personas que tengan en casa menores que aún usan pañales.

La publicidad que se realiza vía Facebook será mayor en los primeros meses a fin de poder abarcar a un mayor número de personas, hasta que el negocio este situado en la mente de las personas.

1.4. Estrategia del Comercialización

El proceso de venta se realizó en la misma planta, de manera directa; mediante la atención en el área de oficina o por vía digital. El cliente podrá hacer el pedido de manera personal, o a través de redes.

La venta se realizó por unidad (incluido 6 filtros), paquete de pañales, o netamente filtros de tela de bambú.

1.5. Estrategias de Ingresos

Las fuentes de ingresos se basan en la venta de pañales de tela y en la venta de sus repuestos (filtros de tela de bambú), en sus distintas tallas.

El precio de los pañales varía según la talla y el diseño, mientras que el precio del filtro será el mismo.

2. Estudio Técnico

2.1. Especificaciones Técnicas

- Nombre: ECOPañales
- Descripción del producto

Es un pañal que cuenta con un bolsillo interno en donde se colocan los filtros o insertos que contienen microfibra, compuestos de 80% bambú y 20% algodón.

En su exterior, está fabricado con una Tela llamada PUL (poliuretano laminado) compuesto de 100% poliéster y en su interior una tela llamada Microfibra compuesta de 80% poliéster y 20% algodón.

Se ajusta a la cintura mediante el velcro o broches.

Viene en diferentes colores, diseños y tallas para bebés de entre 0 a 3 años.

Cada pañal contiene un absorbente de microfibra y bambú, que al doblarse en tres partes brindan 6 capas de absorción, más un absorbente extra de refuerzo de tres capas de bambú. Así protege de desbordes, es liviano y fácil de lavar.

Cada pañal tiene un tiempo de vida útil de 6 meses a 1 año aproximadamente.

- Materia prima:
 - Carrete de hilos
 - Tela de caña de bambú
 - Tela Pul (de algodón)
 - Tela antihumedad
 - Microfibra
 - Franela
 - Cáñamo
 - Zorb
 - Gasa
 - Forro de tela

- Elástico ojalado
- Elástico foe
- Broches
- Velcro
- Tela de algodón (exterior)
- Usos, aplicaciones, ventajas o beneficios
 - Uso: pañales para bebé
 - Aplicación: decorativo para el bebé
 - Ventajas de los pañales ecológicos:
 - La tela PUL permite la transpiración y a la vez es impermeable.
 - La tela Microfibra mantiene seca la piel del bebé, además que es fácil de limpiar.
 - Puede lavarse a mano o lavadora.
 - Son productos con bajo impacto ambiental y permite el ahorro en los hogares.
 - Los pañales son una mezcla de comodidad y seguridad, con la idea de preservar y tomar conciencia del medio ambiente, fabricado con materiales biodegradables y naturales, y a diferencia de los pañales que usaban las personas mayores son elaborados con diversos diseños, colores y es ajustable a la cintura del bebé.

- Presentación comercial
 - Modelos estándar o de acuerdo con el pedido del cliente
- Condiciones de conservación
 - Requiere ser lavado una vez el bebé haya hecho sus deposiciones, para evitar dejar rastros de manchas y malos olores.
- Vida útil
 - 6 meses a 1 año

2.1.1. Productos y Subproductos

2.1.1.1. Pañales estandarizados o personalizado



Gráfico: 12: Modelo de pañales estándar

Fuente: Encuestas

Elaboración: Propia

2.1.1.2. Subproducto



Gráfico: 13: Modelo filtros

Fuente: Encuestas
Elaboración: Propia

2.2. Flujo del Proceso

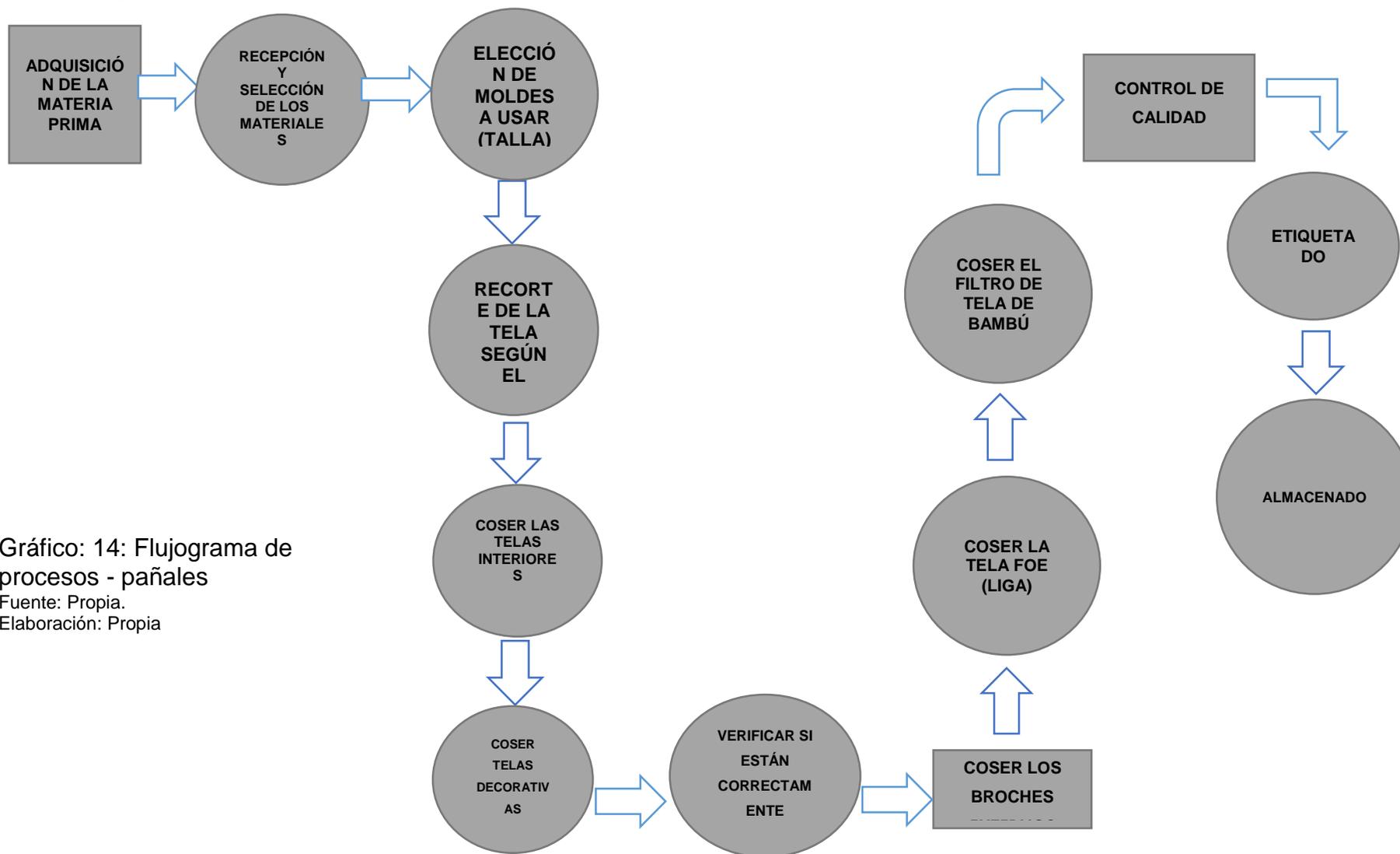


Gráfico: 14: Flujograma de procesos - pañales

Fuente: Propia.

Elaboración: Propia

Materias Primas

- Hilo de coser:

Material necesario para el proceso de elaboración de los pañales, los cuales irán tanto dentro de la máquina de coser como en forma suelta, para las partes donde la máquina de coser no llegue.

- Agujas:

Barra de metal con agujero en la parte superior, la cual conjunta con el hilo servirán para la unión de la tela para la elaboración de los pañales.

- Tela Pul:

El PUL (poliuretano laminado) es una tela impermeable, elástica y transpirable. Es capaz de soportar altas temperaturas y presenta una excelente resistencia a los ácidos (orina) y resiste mucho uso.

Sin duda una de las opciones más duraderas con una impermeabilidad segura que lo ha convertido en uno de los favoritos para los pañales de tela.

Es muy popular y efectivo para confeccionar pañales de tela, compresas lavables, discos de lactancia, cobertores impermeables para la cama, braguitas de aprendizaje y más.

- Tela de bambú:

La tela de fibra de bambú es natural y respetuosa con el medio ambiente, tiene un tacto suave, buena transpiración y drapeado.

Características de la fibra de bambú

Termo Climático:

Asegura que se esté cálido en invierno y fresco en verano. Las excelentes propiedades de la tela de bambú la hacen ideal para los días más cálidos del verano.

Absorbe la Humedad:

Una sección en cruz de las fibras de bambú muestra varios micro agujeros, permitiendo que las ropas de bambú tengan una absorción superior. Esto les permite absorber y evaporar el sudor humano más rápidamente. La fibra de bambú es 4 veces más absorbente que el algodón.

Favorece la Traspiración Corporal:

La cualidad porosa de las fibras de bambú sirve para que el bebé transpire sin generar irritaciones

Antibacteriana Natural:

Contiene naturalmente agentes anti-bacterias, que previenen que aparezcan bacterias en ella, lo que significa que ayuda a mantenerla libre de olor.

- **Tela de Antihumedad:**

Sensación Siempre Seco, tejido 100% de poliéster, liviano y de fácil secado y lavado ya que no se mancha fácilmente, mantiene la piel seca dejando pasar la humedad hacia el interior del pañal.

- **Microfibra**

La microfibra es una tela ideal para insertables y absorbentes. Retiene la humedad entre sus fibras y puede absorber 8 veces su peso en líquido. Es ligera y delgada, suave al tacto y permanece así lavado tras lavado. Compuesta por 75% de poliéster y 25% poliamida.

- **Cáñamo**

El cáñamo es un cultivo muy ecológico porque se cultiva sin el uso de pesticidas, herbicidas u otros productos químicos, absorbe mejor la humedad que la del algodón y su cualidad térmica la hace más fresca en verano y cálida en invierno.

Se combina muy bien con cáñamo para aumentar la absorbencia del pañal.

No debe estar en contacto directo con la piel del bebé, asegurarse que haya alguna capa de tela superior en contacto con la piel del bebé, no hay problema si va en el interior de un pañal rellenable con alguna tela suave como forro micro polar o bambú.

- **Franela**

La franela es una tela hecha de algodón muy suave que posee buena capacidad de absorción.

- **Gasa**

Tejido flojo de algodón muy liviano y transpirable, su nivel de absorción no es tan alto como la franela.

- **Zorb**

Es una mezcla de fibras naturales y sintéticas, muy absorbente. Atrapa la humedad y pipi 10 veces más que su peso en medio segundo. 20 veces más rápido que el algodón.

- **Elástico ojalado:**

Elástico de 2 cm de ancho con aberturas para usar con botón.

- **Elástico Foe:**

Cinta elástica muy suave al tacto, libre de látex. Material que se usa para ajustar la parte de la entrepierna del bebé

- **Broches:**

Es un gancho de terciopelo. Se trata de una marca registrada que refiere a un sistema para sujetar o cerrar algo mediante dos tiras que se adhieren cuando están en contacto con el pañal.

2.2.1. Producción del Bien o Servicio

2.2.1.1. Adquisición de la materia prima:

Gran parte de los materiales se va a conseguir dentro del mercado de la ciudad de Tacna como velcro, broches, insumos y maquinarias para las costuras y si alguna tela no se consiguiera se importa para la elaboración de este tipo de pañal.

2.2.1.2. Recepción y Pesaje

Los materiales que son adquiridos son colocados en el almacén, separados según el tipo de material que es (tela de algodón interior, telas de algodón para el exterior, tela de caña de bambú, etc.) a fin de tenerlo listo para la elaboración de los pañales. De esta forma hay un control de la materia prima a fin de evitar mermas.

2.2.1.3. Corte y cosido de las telas

Una vez recibidos, ordenados y clasificados los materiales principales, se procede a retirar de almacén el material a utilizar, se marcan las telas según los moldes y se empieza a cortar el velcro con tijeras, luego con una tijera circular la tela Pul que, por ser un material más grueso, se encuentra en el exterior del pañal.

Luego, con una tijera de tela se cortarán las demás telas que vendría a ser la de Bambú y Cábamo que serán para el interior de pañal con el mismo patrón que se ha venido ocupando.

Una vez obtenidas las dos piezas cortadas se las une a la par y se le coloca alfileres en la parte de arriba a lo largo de la línea del patrón del corte que se realizó, luego se coloca a la máquina dejando 1 cm del filo ya que es importante dejar esta medida para reforzar la costura.

Luego se dobla la parte trasera del panel colocando otra vez en la maquina dejando $\frac{1}{2}$ cm quedando dos líneas paralelas de lo cual se obtendrá una sola pieza.

Al tener las piezas listas se va a empezar a unir el velcro cortado o los broches con la máquina por toda la orilla que irían colocado en el pañal.

Se corta la orilla que sobra del cm del corte que se realizó anteriormente.

Luego se coloca los elásticos con la máquina de coser a lo largo del canal.

En este paso se cosera las orillas de las alas y la panza del pañal para cerrar el agujero, una vez ya hecho esto se coloca el velcro o broches en la parte interior de las alas.

2.2.1.4. Acabado de los interiores y exteriores.

Se asegura que no existan aberturas o partes mal cosidas, a fin de evitar desbordes que pueda producir el bebé. Comprobado que no existan partes mal cosidas o sin coser, se procede a coser la parte externa del pañal, adecuándola para su posterior entrega. (WikiHow, 2012)

2.2.1.5. Empaquetado

Una vez adherido la parte externa del pañal, se procede a revisar que cumpla con los requerimientos preestablecidos de los pañales estándar. En caso de los pañales personalizados, se comunican vía telefónica o vía virtual con el cliente indicando que su pedido (el pañal) está acabado, describiendo o enviando una foto, a fin de determinar si fue hecho en base a sus especificaciones. Comprobado esto, se procede a etiquetar el producto, conteniendo en este los beneficios de usar pañales de tela e instrucciones de lavado.

2.2.1.6. Almacenado

Terminado el proceso de elaboración de los pañales, se procede a almacenarlos a fin de ser distribuirlos paulatinamente.

2.2.2. Producto o servicio terminado



Gráfico: 15: Pañal personalizado - Ejemplo

Fuente: Propia.

Elaboración: Propia



Gráfico: 16: Pañal estándar - Tallas

Fuente: Propia.

2.3. Localización del Proyecto

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

Factores Determinantes

- Fuente Materias Primas

Al encontrarse en zona fronteriza, la adquisición de la materia prima para la elaboración del producto resulta económico y beneficioso para la empresa.

- Mano De Obra

Los socios accionistas residen en la ciudad de Tacna, y estos al ser trabajadores también hacen que producirlos y venderlos sea más dinámico.

Factores Condicionales:

Al ser un producto conocido (pañales de tela), hace que tanto padres como madres de familia no sientan tanto desapego a este tipo de pañales, ya que saben lo duraderos y económicos que resultan a largo plazo.

2.3.1. Macro localización:

El proyecto será desarrollado en la ciudad de Tacna



Gráfico: 17: Macro localización del proyecto

Fuente: Google Maps

Elaboración: Propia

2.3.2. Micro localización:

El local de producción, atención y distribución de los productos se encuentra en la Av. 2 de mayo N° 18, debido que se encuentra en una zona céntrica, además de contar con amplios lugares en los cuales se recepciona los materiales necesarios para la elaboración de producto, así como un mayor espacio para las respectivas áreas de producción y atención al cliente.

2.5.2. Área de depósito

Área de almacenamiento1 8 m2 (Materia prima)

Área de almacenamiento2 25 m2 (Productos terminados)

2.5.3. Área de Administrativas

Oficina 12 m2

2.5.4. Área de Exhibición y Recepción

Exhibidor 25 m2

2.6. Distribución de la Planta

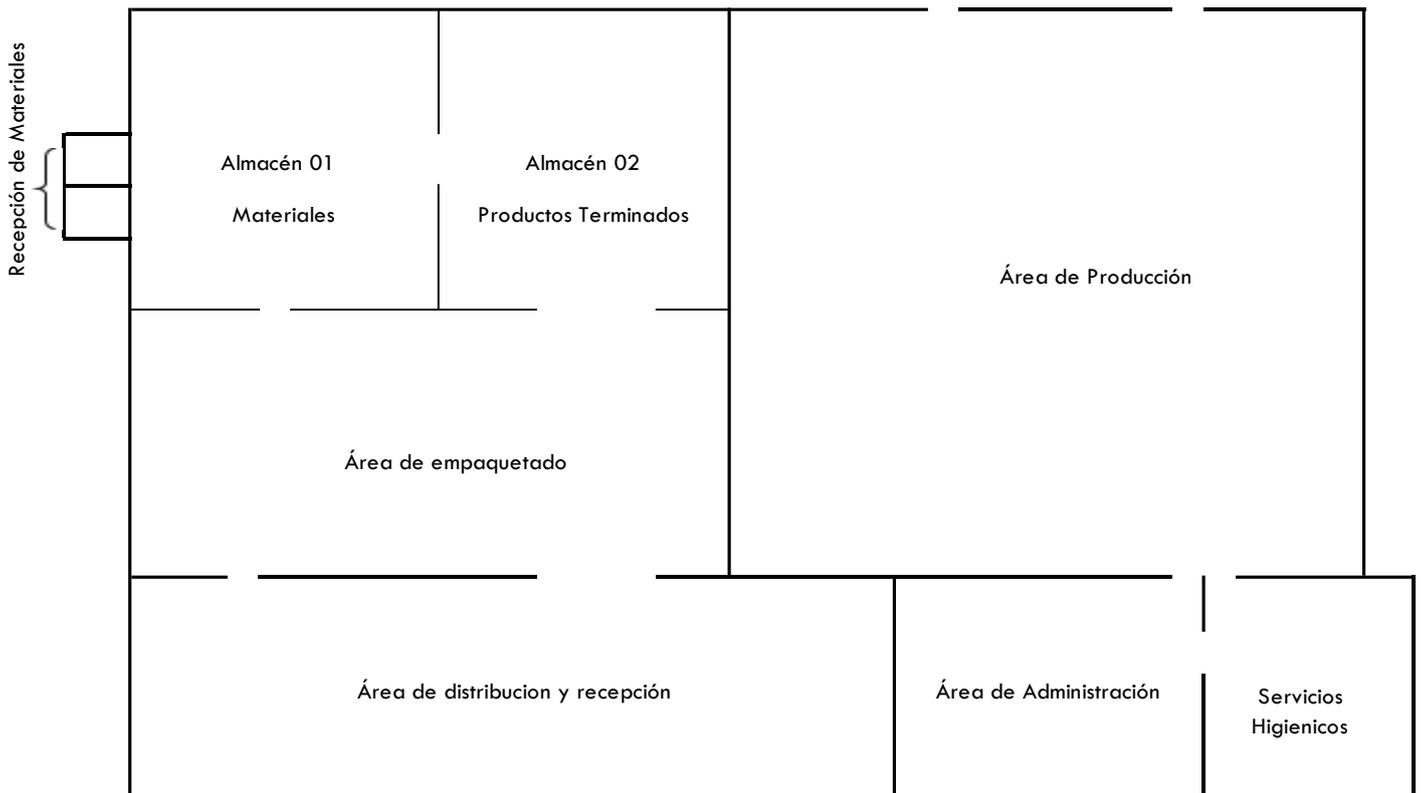


Gráfico: 19: Distribución de planta

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

2.7. Equipamiento

2.7.1. Equipamiento Área de Producción

Equipo	Cantidad	COSTO	COSTO TOTAL	Forma De Adquisición
Máquina de coser industrial	3	1,300	3,900	CONTADO
Muebles de máquinas de coser	3	250	750	CONTADO
Moldes	5	10	50	CONTADO
Tijeras	5	15	75	CONTADO
Laptop	1	1,300	1,300	CONTADO
Escritorio	1	450	450	CONTADO
Impresora	1	250	250	CONTADO
Sillones	1	800	800	CONTADO
Mesa de centro	1	500	500	CONTADO
Vitrinas	1	400	400	CONTADO

Tabla 4: Equipamiento

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

3. Estudio Organizacional

3.1. Estructura Organizacional de la empresa

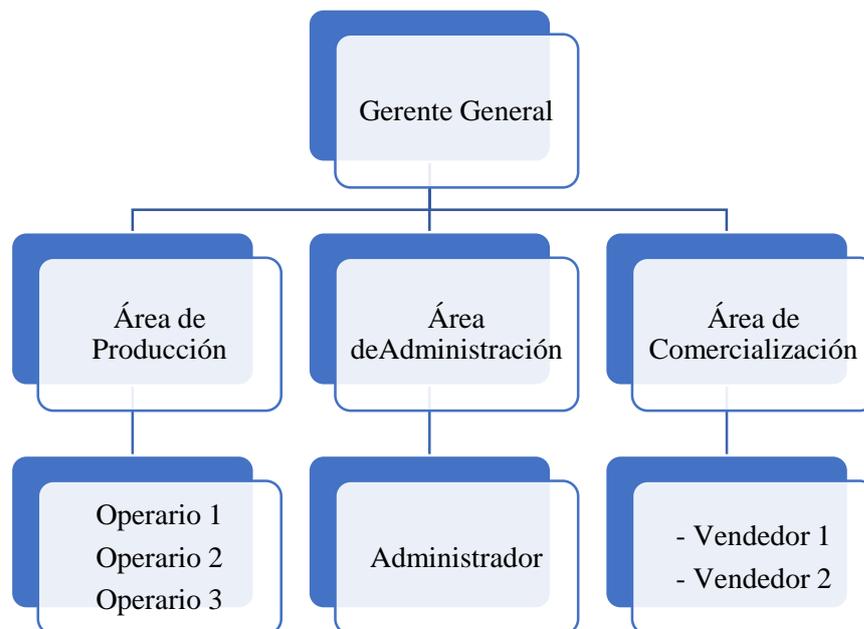


Gráfico: 20: Organigrama de la empresa.

Fuente: Propia.

Elaboración: Propia.

3.2. Descripción de los puestos

Gerente General

Descripción:

- Encargado de plantear los objetivos estratégicos para desarrollar un eficaz manejo y lineamiento de la empresa
- Responsable de las decisiones relativas a las necesidades de la empresa, juntamente con los socio-capitalistas.
- Responsable de establecer acuerdos con terceros a fin de obtener oportunidades que permitan abarcar un mayor campo en el mercado de productos de bebés.
-

Funciones Principales

- Representar a la sociedad frente a terceros (acreedores, estado, etc.)
- Planificar, coordinar y controlar cada área, actividades y decisiones estratégicas de la empresa.
- Hacer efectivo los acuerdos tomados por los socios-capitalistas.
- Planificar estrategias financieras y el desarrollo a corto, mediano y largo plazo.

Producción / Operarios

Descripción:

- Personas con experiencia en textiles y bordados

Funciones:

- Transformar los insumos en los pañales para bebé de acuerdo a las dimensiones de cada tipo de pañal (pequeño, mediano y grande) preestablecidas por órganos superiores.
- Realizar el bordado y empaquetado de los pañales
- Trasladar el pañal acabado hacia el área de despacho.
- Almacenar la materia prima en el depósito.

Administración

Descripción:

- Administrador de empresas con experiencia en operaciones relacionadas al costeo y control de pañales.

Funciones:

- Planear, evaluar y coordinar las estrategias comerciales.
- Buscar alternativas de financiamiento por parte de proveedores
- Encargado de la búsqueda y captación de proveedores alternativos.
- Encargado del control del personal de la empresa

Comercialización / Ventas

Descripción:

- Estudios técnicos en administración, marketing, contabilidad, secretariado, con experiencia en ventas.

Funciones:

- Asesorar a los clientes mediante demostraciones del cómo usar, lavar y colocar los filtros de tela de bambú.

- Registrar el pedido de los clientes (en caso sean pañales personalizados)
- Comunicarse con los clientes para determinar la fecha de entrega del producto.

3.3. Requerimiento e inversión de personal

Área	Cargo	Número De Funcionarios	Modalidad De Contratación	Inversión	Horario
Gerencia General	Gerente General	1	Planilla Tiempo Completo	1,500	8:00 - 5:30
Administración	General Administrador	1	Planilla Tiempo Parcial	450	8:00 - 12:30
	Contador	1	Recibo por Honorarios	100	-
Producción	Operarios	3	Planilla Tiempo Parcial	450	8:00 - 12:30
Comercialización	Ventas	1	Planilla Tiempo Parcial	450	8:00 - 12:30

Tabla 5: Requerimiento e inversión del personal

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

4. Estudio Legal

4.1. Selección de la Persona Natural o Jurídica

Los dos primeros años se inicia las operaciones como persona natural con negocio, y a partir del tercer año la demanda de pañales ecológicos se incrementa y se elige modelo societario la Sociedad Anónima Cerrada, ya que se adecua a la cantidad de socios aportantes (entre 2 y 20) y es el modelo perfecto para empresas que recién ingresan al mercado. Además, las acciones de la empresa no son cotizadas en la bolsa de valores, haciéndola más segura frente a terceros.

4.2. Selección del Régimen Tributario

Se eligió ingresar al NRUS, ya que los ingresos proyectados no superan los límites de este régimen (S/96,000.00) como ingresos anuales, además de ser un régimen el cual no existe obligación de declarar renta anual. (SUNAT, 2007)

A partir del tercer año, automáticamente se migra al régimen tributario, del Régimen Especial (RER) debido que los ingresos superaron los S/.96,000 anuales y donde esta afecta al IGV y al impuesto a la Renta, mas no a la declaración anual de impuesto a la renta. (SUNAT, 2007)

4.3. Otros Tramites

DIGEMID

Entidad encargada de emitir autorizaciones a empresas dedicadas a la producción y comercialización de bienes relacionados a productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos sanitarios; siendo el

ultimo referente al rubro de la empresa. (Dirección General de Medicamentos Insumos y Drogas, 2013)

- Contar con la Solicitud Única de Comercio Exterior (SUCE)
- Certificado de Libre Comercialización emitido por la Autoridad competente del país de origen o del exportador considerando de modo preferente el Modelo de la OMS, para productos importados. (Según sea el caso)

INDECOPI

- Información que aparecerá en el empaque del producto
- Comprobante de pago que origina el derecho a trámite.

SUNARP

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 (SUNARP, 2018)
- El pago por la elaboración de la minuta para la constitución de la empresa.
- La obtención del número 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

con las normativas vigentes. (Municipalidad Provincial de Tacna, 2016)

- ✓ Solicitud de declaración jurada
- ✓ Declaración Jurada
- ✓ Declaración jurada de condiciones de seguridad

El pago por la licencia de funcionamiento de acuerdo con el área de negocio que en este caso sería de S/. 170.50

5. Estudio Financiero

5.1. Inversión Inicial

N°	AREA		NS/.
1	Inversion en Activos		8,275.00
	1.1	Inversion en el Area de Produccion	4775
	1.2	Inversion en el Area de Administracion	2000
	1.3	Inversion en el Area de Comercializacion	1500
2	Tramites Legales		590.50
3	Capital de Trabajo		10,000.00
4	Imprevistos (10%)		500.00
Total			19,365.50

Tabla 6: Inversión Inicial

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.2. Valor de Venta

Productos	Valor de Venta
Pañales estándar	65.00
Pañales personalizados	85.00
Filtros de tela	45.00

Tabla 7: Valor de venta de los productos

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.3. Ingresos Projectados en Unidades

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Pañales estandar	21	25	21	24	24	27	28	27	29	24	27	25	302
Pañales personalizados	19	20	21	20	24	24	21	24	22	26	24	25	270
Filtros de tela (pack 6)	19	18	22	21	19	20	21	26	27	27	26	27	273
Total	59	63	64	65	67	71	70	77	78	77	77	77	845

Tabla 8: Ingresos proyectados – año 01

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Pañales estandar	36	40	41	45	41	33	39	37	34	40	43	37	466
Pañales personalizados	33	29	34	31	35	38	36	37	39	40	37	45	434
Filtros de tela (pack 6)	34	37	38	35	39	37	38	43	45	37	39	39	461
Total	103	106	113	111	115	108	113	117	118	117	119	121	1361

Tabla 9: Ingresos proyectados – año 02

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Pañales estandar	57	61	59	63	67	71	69	64	67	65	62	66	771
Pañales personalizados	57	55	55	60	64	69	71	75	69	64	73	77	789
Filtros de tela (pack 6)	57	61	64	67	73	69	72	70	68	67	68	71	807
Total	171	177	178	190	204	209	212	209	204	196	203	214	2367

Tabla 10: Ingresos proyectados – año 03

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Pañales estandar	71	70	73	74	75	73	79	74	75	81	84	87	916
Pañales personalizados	81	78	74	77	82	76	81	79	82	89	87	93	979
Filtros de tela (pack 6)	74	77	80	87	85	91	87	94	99	107	124	121	1126
Total	226	225	227	238	242	240	247	247	256	277	295	301	3021

Tabla 11: Ingresos proyectados – año 04

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Pañales estandar	85	93	115	108	101	96	93	94	92	99	94	95	1165
Pañales personalizados	98	93	87	85	91	94	89	96	101	114	119	127	1194
Filtros de tela (pack 6)	130	124	129	133	127	124	129	126	119	127	125	120	1513
Total	313	310	331	326	319	314	311	316	312	340	338	342	3872

Tabla 12: Ingresos proyectados – año 05

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.4. Ingresos Proyectados en Soles

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Pañales estandar	19,630.00	30,290.00	50,115.00	59,540.00	75,725.00
Pañales personalizados	22,950.00	36,890.00	67,065.00	83,215.00	101,490.00
Filtros de tela	12,285.00	20,745.00	36,315.00	50,670.00	68,085.00
Total	54,865.00	87,925.00	153,495.00	193,425.00	245,300.00

Tabla 13: Ingresos proyectados en soles

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.5. Costos Proyectados por Unidad

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			
1.1	Carrete de hilos	1	S/.1.00	S/.1.00
1.2	Cañamo	0.5	S/.0.85	S/.0.43
1.3	Tela antihumedad	0.2	S/.15.00	S/.3.00
1.4	Franela	0.6	S/.6.00	S/.3.60
1.5	Forro de tela	0.5	S/.1.50	S/.0.75
1.6	Elastico ojalado	1	S/.2.50	S/.2.50
1.7	Elastico foe	0.5	S/.2.50	S/.1.25
1.8	Broches	4	S/.1.80	S/.7.20
1.9	Velcro	4	S/.1.80	S/.7.20
1.1	Tela de algodón (exterior)	0.5	S/.8.00	S/.4.00
2	Costos Indirectos			
2.1	Personal	3	S/.1.35	S/.4.05
3	Mermas (10%)			
Total				34.98

Tabla 14: Costos proyectados por unidad – Pañal Estándar

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			
1.1	Carrete de hilos	1	S/.1.00	S/.1.00
1.2	Tela de caña de bambú	0.5	S/.0.85	S/.0.43
1.3	Tela Pul (de algodón- exterior)	0.75	S/.3.00	S/.2.25
1.4	Microfibra	0.3	S/.10.00	S/.3.00
1.5	Zorb	0.45	S/.15.00	S/.6.75
1.6	Forro de tela	0.5	S/.1.50	S/.0.75
1.7	Elastico ojalado	1	S/.2.50	S/.2.50
1.8	Elastico foe	0.5	S/.2.50	S/.1.25
1.9	Broches	4	S/.1.80	S/.7.20
1.1	Velcro	4	S/.1.80	S/.7.20
2	Costos Indirectos			
2.1	Personal	3	S/.1.65	S/.4.95
3	Mermas (10%)			
Total				S/.37.28

Tabla 15: Costos proyectados por unidad – Pañal Personalizado

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			
1.1	Tela de caña de bambú	6	S/.3.20	S/.19.20
2	Costos Indirectos			
2.1	Personal	3	S/.1.00	S/.3.00
3	Mermas (10%)			
Total				S/.22.20

Tabla 16: Costos proyectados por unidad – Pañal Personalizado

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.6. Costos Projectados en Soles

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Pañales estandar	10,562.45	16,298.35	26,965.73	32,037.10	40,745.88
Pañales personalizados	10,064.25	16,177.35	29,409.98	36,492.23	44,506.35
Filtros de tela	6,060.60	10,234.20	17,915.40	24,997.20	33,588.60
Total	26,687.30	42,709.90	74,291.10	93,526.53	118,840.83

Tabla 17: Costos proyectados en soles

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.7 Gastos Projectados Administrativos

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Personal			
1.1	Gerente		- 1,500.00	-18,000.00
1.2	Contador		- 100.00	-1,200.00
2	Gastos Operacionales			
2.1	Energia electrica		- 130.00	-1,560.00
2.2	Internet y telefonia		- 100.00	-1,200.00
2.3	Agua potable		- 30.00	-360.00
Total				-21,120.00

Tabla 18: Gastos Projectados Administrativos

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.7. Gastos Proyectados Comercialización

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1 Personal				
1.1	Vendedores	1	930	11,160.00
1.2	Vendedores - Comisiones	3	2% de las ventas anuales	
2 Gastos Operacionales				
2.1	Tizas	10	0.800	8.00
2.2	Moldes de tela	4	1	4.00
2.3	Reglas	5	2	10.00
2.4	Tijeras pequeñas	3	3.5	10.50
2.5	Agujas	5	1	5.00
2.6	Facebook - Mensual	1	15	180.00
2.7	Baner	1	30	30.00
2.8	Tarjetas de visita	250	3.125	80.00
Total				S/ 11,487.50

Tabla 19: Gastos Proyectados Comercialización

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.8. Flujo económico

	Año 0	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Ingresos		54,865.00	87,925.00	130,080.51	163,919.49	207,881.36
Costos		- 26,687.30	- 42,709.90	- 74,291.10	- 93,526.53	- 118,840.83
Costos de Mantenimiento				- 1,534.95	- 1,934.25	- 2,453.00
Utilidad Bruta		28,177.70	45,215.10	54,254.46	68,458.72	86,587.53
Gastos Administrativos		- 21,120.00	- 21,120.00	- 21,120.00	- 21,120.00	- 21,120.00
Gastos de Comercializacion		- 12,584.80	- 13,221.50	- 14,064.61	- 14,741.39	- 15,620.63
Utilidad Operativa		- 5,527.10	10,873.60	19,069.85	32,597.33	49,846.90
Impuestos	Cuota RUS	-240.00	-600.00			
	Impuesto a la Renta			-1,951.21	-2,458.79	-3,118.22
Inversion	- 19,365.50					
Capital de Trabajo	- 20,130.70					
Utilidad Neta	- 39,496.20	- 5,287.10	11,473.60	21,021.06	35,056.12	52,965.12
COK	10%					
VAN	37,804.07					
TIR	29%					

Tabla 20: Flujo Económico

Fuente: Propia
Elaboración: Propia

5.9. Análisis económico

- De acuerdo con el análisis financiero de la empresa, las proyecciones de ventas en unidades del primer año son de un total de 845, repartidos entre 302 de pañales estándar, 270 en pañales personalizados y 273 en filtros de tela de bambú; lo cual representan ingresos anuales para el primer año de S/ 54,865.
- Para el quinto año, las unidades vendidas incrementan hasta 3,872 repartidos entre 1165 de pañales estándar, 1194 en pañales personalizados y 1513 en filtros de tela de bambú; siendo los filtros de tela la que mayor demanda tiene debido a las propiedades y bondades que ofrece para los bebés.
- Debido al incremento de los ingresos en las ventas, la empresa cambió de régimen general, pasando del régimen único simplificado (RUS) al régimen especial (RER), teniendo que descontar IGV a los ingresos y pagando impuesto a la renta de 1.5% mensual.
- El flujo de caja proyectado para el quinto año, en comparación al primer año aumenta casi el quintuple, de 54,865 a 207,881.36.
- La utilidad operativa presenta una varianza de 5,287.10 en el año 1 a 52,965.12 para el año 5.

CAPITULO IV DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Decisión de Inversión

- Terminado el proceso del cálculo del valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR) del presente plan de negocios, se obtuvieron S/37,804.07 y 29% respectivamente. Estos indicadores económicos muestran que el nivel de rentabilidad del proyecto planteado es aceptable, acorde al mercado que la ciudad de Tacna ofrece, lugar en el cual se desarrollara el proyecto.
- El TIR del proyecto en comparación con el costo de oportunidad del 10% (Tasa de interés para depósitos fijos en cuenta de ahorros), es superior, quintuplicando la rentabilidad esperada en los 5 años de operación de la empresa.

2. Recomendaciones

- Es recomendable analizar la posibilidad de establecer alianzas estratégicas vinculadas con centros de salud, ya que estos son los primeros puntos donde, tanto padres como madres de familia, comprueban la efectividad del producto; además de marcas relacionadas al cuidado de los bebés.
- Se recomienda hacer una alianza para el segundo año con la finalidad de que las personas de las partes más alejadas de la ciudad de Tacna puedan acceder al producto.
- Es recomendable establecer de mejor manera los costos de los pañales, ya que al ser productos que se elaboran con materiales caros, se deben establecer parámetros y medidas para reducirlas.

CONCLUSIONES

1. Se confirmó la hipótesis planteada, ya que los padres de familia, y demás personas encargadas del cuidado de los bebés buscan que los menores permanezcan mayor tiempo protegidos, además de reducir el gasto en pañales que la compra de estos ocasiona.
2. Se tomó como modelo de negocios, el modelo CANVAS, el cual permitió identificar la propuesta de valor, el segmento de público al cual va dirigido el producto, las alianzas claves, el trato con el cliente y demás ítems a considerar en la formulación del modelo.
3. Según el estudio de mercado se determinó que los pañales, además de brindar comodidad, debían contar con mayores seguros, que permitan contener mayores deposiciones.
4. Se confirmó que los padres de familia actuales toman mayor conciencia ambiental, ya que, debido a los cambios climáticos que ocurren a nivel mundial, las personas buscan alternativas para conservar el medio ambiente.

5. Terminada la investigación y evaluación de viabilidad de proyecto, se concluye que los pañales de tela reutilizables, en cuestión de ingresos futuros, superan a la inversión inicial aportada por los socios.

BIBLIOGRAFÍA

- Dirección General de Medicamentos Insumos y Drogas. (2013). *Dirección General de Medicamentos Insumos y drogas*. Obtenido de http://www.digemid.minsa.gob.pe/UpLoad/UpLoaded/PDF/Sanitarios/Tupa/TUPA_107.pdf
- INEI. (2017). Obtenido de <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/poblacion-y-vivienda/>
- Municipalidad Provincial de Tacna. (2016). Obtenido de https://www.munitacna.gob.pe/servicios1_funciona.php
- Sorribas, R. (26 de 04 de 2017). *Crianza Natural*. Obtenido de <https://www.crianzanatural.com/art/art20.html>
- SUNARP. (23 de 06 de 2018). Obtenido de <https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2018/06/25/como-realizar-la-reserva-de-nombre-de-tu-empresa-en-24-horas>
- SUNAT. (2007). Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/nuevo-regimen-unico-simplificado-nuevo-rus/3099-03-acogimiento>
- SUNAT. (2007). Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-a-la-renta-empresas/regimen-especial-del-impuesto-a-la-renta-empresas/2946-declaracion-y-pago-del-regimen-especial>
- Tejada, C. (14 de Noviembre de 2013). *Pañales de Tela*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/CarolinaTejada3/paales-de-tela>
- WikiHow. (2012). *Como hacer un pañal de tela*. Obtenido de <https://es.wikihow.com/hacer-un-pa%C3%B1al-de-tela>

