



UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

FAJAS SALUDABLES

**Trabajo de Investigación para optar el Grado Académico de
Bachiller en las siguientes carreras:**

**VICTOR MARTIN CABRERA JOSEPH –
Marketing y Gestión Comercial**

**ROGER JACINTO SEGURA CABADA –
Negocios Internacionales**

**LUIS ANGEL VARGAS HILARIO –
Contabilidad**

**JAVIER ARMANDO VILCA MENDIOLA –
Administración de Empresas**

**DAVID ADOLFO ZAMBRANO VILCHEZ –
Ingeniería Industrial**

**Asesor:
Karen Janet Montjoy Huamán**

**Lima – Perú
2019**



PROYECTO : FAJAS SALUDABLES

GRUPO N° : 3

INTEGRANTES :

Código de alumno	Apellidos y nombres	Firma
1510046	CABRERA JOSEPH VICTOR MARTIN	_____
1510248	SEGURA CABADA ROGER JACINTO	_____
1520847	VARGAS HILARIO LUIS ANGEL	_____
1320931	VILCA MENDIOLA JAVIER ARMANDO	_____
1530707	ZAMBRANO VILCHEZ DAVID ADOLFO	_____

CURSO : PROYECTO INTEGRADOR

DOCENTE : KAREN JANET MONTJOY HUAMAN

FECHA : 20-06-2017

DECLARACIÓN JURADA

Mediante el presente documento, todos los integrantes del grupo declaramos que la idea de negocio y desarrollo del proyecto que presentamos en este documento es de nuestra total autoría, es decir, para su elaboración no se ha copiado parcial o totalmente, extraído y/o modificado partes de otro proyecto del curso Empresariado en la modalidad presencial y/o del curso Proyecto Integrador en la modalidad virtual, de otros bloques de la profesora Karen Montjoy, de otros profesores, ni de ciclos anteriores, ni de otros grupos del mismo ciclo. Asimismo, las referencias a la bibliografía utilizada se indican en el documento y en el capítulo Bibliografía.

Grupo N° : 3

Integrantes :

Código de alumno	Apellidos y nombres	Firma
1510046	CABRERA JOSEPH VICTOR MARTIN	_____
1510248	SEGURA CABADA ROGER JACINTO	_____
1520847	VARGAS HILARIO LUIS ANGEL	_____
1320931	VILCA MENDIOLA JAVIER ARMANDO	_____
1530707	ZAMBRANO VILCHEZ DAVID ADOLFO	_____

La Molina, 03 de Abril de 2017

INDICE CONTENIDO

DECLARACIÓN JURADA.....	3
INDICE CONTENIDO	4
INDICE DE TABLAS	10
ÍNDICE DE FIGURAS.....	15
RESUMEN EJECUTIVO	17
Capítulo I: Información general	20
Nombre de la empresa, Horizonte de evaluación.....	20
Nombre de la empresa.....	20
Horizonte de evaluación.....	20
Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria.	20
Código CIIU	20
Partida Arancelaria.....	20
Definición del negocio.....	21
Descripción del producto o servicio.....	21
Oportunidad de negocio.....	23
Estrategia genérica de la empresa.	24
Capítulo II: Análisis del entorno.....	24
Análisis del Macro entorno.....	24
Del País (últimos 5 años o último año según corresponda).....	24
Del Sector (últimos 5 años o último año según corresponda).....	32
Análisis del Micro entorno.....	38
Competidores actuales: Nivel de competitividad.	38
Fuerza negociadora de los clientes.....	39
Fuerza negociadora de los proveedores.	40
Amenaza de productos sustitutos.....	40
Competidores potenciales barreras de entrada.....	41

Capítulo III: Plan estratégico	42
Visión.....	42
Análisis FODA.....	44
Objetivos	45
Capítulo IV: Estudio de mercado.....	46
Investigación de mercado.....	46
Criterios de segmentación.....	46
Marco muestral.	48
Encuestas.	51
Entrevistas a Profundidad.	63
Focus Group.	65
Demanda y Oferta	66
Estimación de Mercado Potencial.	66
Estimación de Mercado Disponible.	69
Estimación de Mercado Efectivo.	71
Estimación de Mercado Objetivo.....	72
Frecuencia de compra.....	74
Cuantificación anual de la demanda.....	75
Estacionalidad.....	76
Programa de Ventas en unidades y valorizado.	77
Mezcla de Marketing.....	81
Producto.....	81
Precio.....	85
Plaza	87
Promoción.....	93
Capítulo V: Estudio legal.....	98
Estudio legal	98
Forma societaria.	98
Registro de marcas y patentes.....	99

Licencias y autorizaciones.....	100
Legislación laboral.	101
Legislación tributaria.	102
Estudio organizacional.....	103
Organigrama funcional.	103
Servicios tercerizados.	104
Descripción de puestos de trabajo.	104
Descripción de actividades de los servicios tercerizados.	106
Aspectos laborales.....	106
Capítulo VI: Estudio técnico	112
Tamaño del proyecto	112
Capacidad instalada.....	112
Capacidad utilizada.....	113
Capacidad máxima.....	114
Procesos	114
Diagrama de flujo de proceso de producción.....	114
Programa de producción.	117
Necesidad de materias primas e insumos.	120
Programa de compras de materias primas e insumos.....	124
Requerimiento de mano de obra directa.....	129
Tecnología para el proceso.	130
Maquinarias.	130
Equipos.	132
Herramientas.....	133
Utensilios.	133
Mobiliario.....	133
Útiles de oficina.....	134
Programa de Mantenimiento de maquinaria y equipo.....	136
Programa de reposición de herramientas y utensilios por uso.....	137

Programa de Compras posteriores en los años de operación.....	138
Localización.....	140
Macro localización.....	140
Micro localización.....	141
<i>Fuente: Elaboración Propia.</i>	142
Gastos de Adecuación.....	143
<i>Fuente: Elaboración Propia.</i>	143
Gastos de servicios.....	143
Plano del Centro de Operaciones.....	145
Descripción del Centro de Operaciones.....	145
Responsabilidad social frente al entorno	146
Impacto ambiental Naturalmente	146
Con los trabajadores.....	146
Con la comunidad.....	147
Capítulo VII: Estudio económico y financiero	148
Inversiones	148
Inversión en Activo Fijo Depreciable.....	148
Inversión en Activo Intangible.....	150
Inversión en Gastos Pre-Operativos.....	151
Inversión en Inventarios Iniciales.....	151
Inversión en capital de trabajo.....	153
Liquidación del IGV.....	154
Resumen de estructura de inversiones.....	154
Financiamiento	154
Estructura de financiamiento.....	154
Financiamiento del activo fijo.....	155
Financiamiento del capital de trabajo.....	156
Ingresos Anuales.....	157
Ingresos por Ventas.....	157

Recuperación de Capital de Trabajo.....	158
Valor de Desecho Neto del Activo Fijo.....	158
Costos y Gastos Anuales.....	161
Egresos desembolsables.....	161
Egresos No desembolsables.....	167
Costo de Producción unitario y costo total unitario.....	169
Costos fijos y variables unitarios.....	171
Premisas del Estado de Ganancias y Pérdidas y del Flujo de Caja.....	172
Estado de Ganancias y Pérdidas sin Gastos Financieros.....	172
Estado de Ganancias y Pérdidas con Gastos Financieros y Escudo Fiscal.....	173
Flujo de Caja Operativo.....	174
Flujo de Capital.....	174
Flujo de Caja Económico.....	175
Flujo del Servicio de la Deuda.....	176
Flujo de Caja Financiero.....	177
Cálculo de la tasa de descuento.....	178
Costo de oportunidad.....	178
Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).....	179
Evaluación económica financiera.....	179
Indicadores de Rentabilidad.....	179
Análisis del punto de equilibrio.....	181
Análisis de Sensibilidad y de riesgo.....	182
Variables de Entrada.....	182
Variables de Salida.....	183
Análisis Unidimensional.....	183
Análisis Multidimensional.....	184
Variables críticas del proyecto.....	185
Perfil de riesgo.....	185
CONCLUSIONES.....	186

RECOMENDACIONES.....	187
BIBLIOGRAFÍA.....	188
ANEXOS.....	193
Anexo 1.....	193
Anexo 2.....	196
Anexo 3.....	199
Anexo 4.....	200
Anexo 5.....	202
Anexo 6.....	203
Anexo 7.....	204

INDICE DE TABLAS

- Tabla 1 La Población en el Perú. Fuente: INEI
- Tabla 2 Población de las ciudades más importantes del Perú. Fuente: INEI
- Tabla 3 Superficie de las principales ciudades del Perú. Fuente: INEI
- Tabla 4 Población económicamente activa. Fuente: INEI
- Tabla 5 PBI por sectores económicos de los últimos cinco años. Fuente: INEI
- Tabla 6 Tipo de cambio de los últimos cinco años. Fuente: SBS y SUNAT.
- Tabla 7 Rating de riesgo de países Latinoamericanos. Fuente: Para DBRS: (H) equivale a (+) y (L) equivale a (-) Fuente: MEF 2016 Entorno económico
- Tabla 8 Perú: Nacimientos inscritos según Departamentos 2011 – 2014. Fuente: INEI
- Tabla 9 Asistencia a gimnasios. Fuente: IPSOS
- Tabla 10 Marcas Comerciales, Origen y Líneas de Producto
- Tabla 11 Producto Original y Producto Sustituto
- Tabla 12 Numero De Encuesta Para Embarazadas
- Tabla 13 Numero De Encuesta Deportistas
- Tabla 14 Pregunta: ¿Practica Algún Tipo De Deporte Vs Género?
- Tabla 15 Pregunta: ¿Practica Algún Tipo De Deporte Vs Edad?
- Tabla 16 Pregunta ¿Tipo De Deporte Que Practica? – Según ¿Distrito?
- Tabla 17 Pregunta: ¿Qué Tipo De Deporte? Vs ¿Cuál Es La Frecuencia?
- Tabla 18 Pregunta: ¿Cuál Es La Frecuencia? Vs ¿Dónde Suele Hacer Su Deporte O Ejercicio?
- Tabla 19 Pregunta: ¿Qué Precio Estaría Dispuesto A Pagar? Vs ¿Usted Usa Talla?
- Tabla 20 Pregunta: ¿A Través De Qué Medio Le Gustaría Enterarse Del Producto? Vs ¿Dónde Le Gustaría Comprar La Faja Deportiva?
- Tabla 21 De Distritos Seleccionados (17)
- Tabla 22 Mercado Potencial – Hot Body – Año 0
- Tabla 23 Mercado Potencial – Hot Body – Proyección 05 Años
- Tabla 24 Calculando Mercado Potencial En Referencia Al Producto Fajas Saludables.
- Tabla 25 Calculando Mercado Potencial En Referencia Al Producto Fajas Saludables.
- Tabla 26 Mercado Disponible
- Tabla 27 Mercado Disponible – Fajas Saludables
- Tabla 28 Mercado Efectivo – Hot Body
- Tabla 29 Mercado Efectivo – Fajas Saludables
- Tabla 30 Mercados Calculados
- Tabla 31 Mercado Objetivo Hot Body
- Tabla 32 Mercado Objetivo Fajas Saludables

- Tabla 33 Frecuencia Y Número De Personas Que Realizan Ejercicios En La Semana
- Tabla 34 Demanda De Fajas Para Deportistas
- Tabla 35 Mercado Objetivo De Fajas Para Gestantes
- Tabla 36 Estacionalidad
- Tabla 37 Ajuste Estacional Al Año 1
- Tabla 38 Programa De Ventas En Unidades Año 1
- Tabla 39 Programa De Ventas En Unidades Año 2
- Tabla 40 Programa De Ventas En Unidades Año 3
- Tabla 41 Programa De Ventas En Unidades Año 4
- Tabla 42 Programa De Ventas En Unidades Año 5
- Tabla 43 Programa De Ventas En Unidades Consolidado
- Tabla 44 Programa De Ventas Valorizado - Fajas Deportistas
- Tabla 45 Tallas
- Tabla 46 Tallas Materna
- Tabla 47 Competencia Directa Hot Body
- Tabla 48 De Competencia Maternas
- Tabla 49 De Pronostico De Ventas Por Locales Fajas Hot Body
- Tabla 50 De Pronóstico De Ventas Por Local Fajas Materna
- Tabla 51 Cronograma De Actividades De Lanzamiento
- Tabla 52 Cronograma De Actividades De Lanzamiento
- Tabla 53 De Presupuesto Estimado Para Desarrollar La Promoción Del Producto
- Tabla 53 De Presupuesto Estimado Para Desarrollar La Promoción Del Producto
- Tabla 54: Aporte de Capital de Accionistas.
- Tabla 55: Pasos para Constitución de Empresa.
- Tabla 56: Pasos para Registro de Marcas y Patentes.
- Tabla 57: Pasos para obtención de Licencia y autorización municipal.
- Tabla 58: Régimen Laboral Especial MYPE.
- Tabla 59: Régimen MYPE Tributario
- Tabla 60: Modalidad de contrato laboral de EPCOFAM SAC.
- Tabla 61: Número de empleados
- Tabla 62: Gastos de Personal Administrativo Proyectado en Nuevos Soles 2018 – 2022.
- Tabla 63: Proyección de Sueldos para Capital de Trabajo en Nuevos Soles 2018 – 2022.
- Tabla 64: Gastos de Personal de Operaciones Proyectado en Nuevos Soles 2018 – 2022.
- Tabla 65: Proyección de Sueldos para Capital de Trabajo en Nuevos Soles 2018 – 2022.
- Tabla 66: Gastos de Personal de Producción en Nuevos Soles 2018 – 2022.
- Tabla 67: Proyección de Sueldos para Capital de Trabajo en Nuevos Soles 2018 – 2022.
- Tabla 68: Gastos de Personal de Ventas en Nuevos Soles 2018 – 2022.

Tabla 69: Proyección de Sueldos para Capital de Trabajo en Nuevos Soles 2018 – 2022.

Tabla 70: Resumen de Sueldos en Nuevos Soles Proyectado 2018 – 2022.

Tabla 71: Servicios Tercerizados.

Tabla 72: Gastos de Servicios Tercerizados en Nuevos Soles 2018 – 2022.

Tabla 73: Resumen de Gastos de Servicios Tercerizados en Nuevos Soles 2018 – 2022.

Tabla 74: Horario de trabajo personal Administrativo y Operario.

Tabla 75: Producción Capacidad Instalada

Tabla 76: Producción Capacidad Utilizada.

Tabla 77: Producción Capacidad Utilizada.

Tabla 78: Producción Capacidad Utilizada.

Tabla 79: Diagrama de flujo de proceso de producción

Tabla 80: Programa de producción de Hot Body y fajas Saludables Para 2018 a 2022.

Tabla 81: Programa de producción de Hot Body y Fajas Saludables para el año 2018.

Tabla 82: Programa de producción de Hot Body y Fajas Saludables para el año 2019.

Tabla 83: Programa de producción de Hot Body y Fajas Saludables para el año 2020.

Tabla 84: Programa de producción de Hot Body y Fajas Saludables para el año 2021.

Tabla 85: Programa de producción de Hot Body y Fajas Saludables para el año 2022.

Tabla 86: Resumen de Programa de Producción.

Tabla 87: Necesidad de materias primas e insumos.

Tabla 88: Programa de Necesidad de Materia Prima de ambos productos para Dic 2017 y 2018.

Tabla 89: Programa de Necesidad de Materia Prima de ambos productos para el año 2019.

Tabla 90: Programa de Necesidad de Materia Prima de ambos productos para el año 2020.

Tabla 91: Programa de Necesidad de Materia Prima de ambos productos para el año 2021.

Tabla 92: Programa de Necesidad de Materia Prima de ambos productos para el año 2022.

Tabla 93: Resumen de Necesidad de Materia Prima de ambos productos desde Dic 2017 al año 2022.

Tabla 94: Programa de compras de materias primas e insumos.

Tabla 95: Programa de compras de materias primas e insumos valorados en nuevos soles para el periodo Dic 2017 al 2018.

Tabla 96: Programa de compras de materias primas e insumos valorados en nuevos soles para el periodo 2019.

Tabla 97: Programa de compras de materias primas e insumos valorados en nuevos soles para el periodo 2020.

Tabla 98: Programa de compras de materias primas e insumos valorados en nuevos soles para el periodo 2021.

Tabla 99: Programa de compras de materias primas e insumos valorados en nuevos soles para el periodo 2021.

Tabla 100: Resumen de compras de materia prima e insumos expresados en soles.

Tabla 101: Requerimiento de mano de obra directa.

Tabla 102: Lista de maquinaria para la producción.

Tabla 103: Tabla de Valorización de Importancia por Distrito.

Tabla 104: Propuesta de Inmuebles - Taller y Oficina.

Tabla 105: Micro Localización: Evaluación de Criterios.

Tabla 106: Gastos de adecuación.

Tabla 107: Tabla de costo de equipos de seguridad Operarios.

Tabla 108: Tabla de costo de equipos de seguridad Operarios.

Tabla 109: Activo Fijo Depreciable de Operaciones y Producción.

Tabla 110: Activo Fijo Depreciable de Administración.

Tabla 111: Activo Fijo Depreciable Ventas.

Tabla 112: Cuadro Resumen Activo Fijo Depreciable Ventas.

Tabla 113: Inversiones en activos intangibles.

Tabla 114: Cuadro Resumen.

Tabla 115: Cuadro Resumen de gastos Pre Operativos.

Tabla 116: Inversión Fajas Deportistas.

Tabla 117: Inversión Fajas Maternas.

Tabla 118: Cuadro Resumen de Inventarios.

Tabla 119: Inversión en Capital de Trabajo Método de Déficit acumulado de Caja.

Tabla 120: Liquidación de IGV.

Tabla 121: Resumen de Inversiones.

Tabla 122: Estructura Financiera.

Tabla 123: Estructura Financiamiento.

Tabla 124: Préstamo Capital de Trabajo.

Tabla 125: Cuadro de Ventas 2018.

Tabla 126: Cuadro de Ventas 2018 – 2022.

Tabla 127: Recuperación de Capital.

Tabla 128: Valor de desecho año 0.

Tabla 129: Valor de desecho de las compras de activo fijo.

Tabla 130: Resumen Valor de desecho de las compras de activo fijo.

Tabla 131: Materiales directos.

Tabla 132: Resumen Materiales directos.

Tabla 133: Materiales Indirectos.

Tabla 134: Resumen de Materiales Indirectos.

- Tabla 135: Total materiales directos e indirectos.
- Tabla 136: Mano de obra de Mano de Obra Directa.
- Tabla 137: Resumen de obra de Mano de Obra Directa.
- Tabla 138: Costos Indirectos.
- Tabla 139: Gastos de Administración
- Tabla 140: Gastos de Ventas.
- Tabla 141: Resumen de Depreciación de 2018 a 2022.
- Tabla 142: Amortización.
- Tabla 143: Activos fijos no depreciables.
- Tabla 144: Costos Unitarios Deportistas.
- Tabla 145: Costos Unitarios Gestantes.
- Tabla 146: Costos Fijos y Variables Unitarios Deportistas.
- Tabla 147: Costos Fijos y Variables Unitarios Gestantes.
- Tabla 148: Estado de Ganancias y Pérdidas sin Gastos Financieros.
- Tabla 149: Estado de Ganancias y Pérdidas con Gastos Financieros y Escudo Fiscal.
- Tabla 150: Tabla Flujo de Caja Operativo.
- Tabla 151: Tabla Flujo de Capital.
- Tabla 152: Tabla Flujo de Caja Económico.
- Tabla 153: Tabla Flujo del Servicio de la Deuda.
- Tabla 154: Tabla Flujo de Caja Financiero.
- Tabla 155: Cálculo CAPM
- Tabla 156: COK Propio
- Tabla 157: Cálculo WACC
- Tabla 158: Cálculo VANE y VANF
- Tabla 159: Cálculo TIRE, TIRF
- Tabla 160: Periodo de recuperación económico y financiero
- Tabla 161: Relación costo - beneficio
- Tabla 162: Costos variables, Costos fijos
- Tabla 163: Estado de resultados
- Tabla 164: Estimación y análisis del punto de equilibrio en unid.
- Tabla 165: Estimación y análisis del punto de equilibrio en soles.
- Tabla 166. Variables de entrada
- Tabla 167: Variables de salida
- Tabla 168: Factor Demanda
- Tabla 169: Factor precio
- Tabla 170: Factor Materia Prima
- Tabla 171: Análisis Multidimensional

ÍNDICE DE FIGURAS

- Figura 1 Tasa de crecimiento poblacional. Fuente: BCRP
- Figura 2 Balanza Comercial del País. Fuente: BCRP
- Figura 3 Exportaciones e Importaciones en el Perú. Fuente: BCRP
- Figura 4 Producto Bruto Interno 2004 - 2016 (Miles de millones de US\$). Fuente: BCRP y FMI. Elaboración Pro Inversión.
- Figura 5 Tasa de inflación en el Perú durante los últimos cinco años. Fuente: BCRP
- Figura 6 Tasa de interés de los últimos cinco años para PYMES. Fuente: BCRP
- Figura 7 Países exportadores para el producto seleccionado en el 2015. Fuente: Trademap.org
- Figura 8 Poblacion por segmento de edad – 2016. Fuente: INEI Estimaciones y Proyecciones de Poblacion.
- Figura 9 Población según nivel socioeconómico año 2016. Fuente: CPI
- Figura 10 Perú: Nacimientos inscritos 2006 – 2014. Fuente: Reniec
- Figura 11 Nuevas tendencias deportivas en los Limeños. Fuente: C.C.R.
- Figura 12 Balanza comercial de productos textiles. Fuente: Infotrade
- Figura 13 Lista de Países exportadores para el producto seleccionado. Fuente: SNI
- Figura 14 Pregunta: ¿Practica Algún Tipo De Deporte Vs Género?
- Figura 15 Pregunta: ¿Practica Algún Tipo De Deporte Vs Edad?
- Figura 16 Pregunta ¿Tipo De Deporte que Practica – Según Distrito?
- Figura 17 Pregunta: ¿Qué Tipo De Deporte? Vs ¿Cuál Es La Frecuencia?
- Figura 18 Pregunta: ¿Cuál Es La Frecuencia? Vs ¿Dónde Suele Hacer Su Deporte O Ejercicio?
- Figura 19 Pregunta: ¿Usaría Algún Tipo De Faja?
- Figura 20 Pregunta: ¿Ha Usado Algún Tipo De Faja Deportiva O Quema Grasa?
- Figura 21 Pregunta: ¿Qué Precio Estaría Dispuesto A Pagar? Vs ¿Usted Usa Talla?
- Figura 22 Pregunta: ¿A Través De Qué Medio Le Gustaría Enterarse Del Producto? Vs ¿Dónde Le Gustaría Comprar La Faja Deportiva?
- Figura 23 Pregunta ¿En Qué Estación Del Año Compraría Una Faja Deportiva?
- Figura 24 Pregunta ¿Cuál Es Su Distrito De Residencia?
- Figura 25 Pregunta ¿Considera Ud. Que Las Fajas Pre Natales Son Importantes Para Su Salud Y/O Mantener Su Figura?
- Figura 26 Pregunta: ¿Cree Ud. Qué El Uso De La Faja Pre Natal Afectará Su Piel?
- Figura 27 Pregunta: ¿Cree Ud. Qué El Uso De La Faja Le Ayudará En El Proceso Natural De Recuperación Luego De Su Parto?
- Figura 28 Pregunta: Precio A Pagar Por Las Fajas

Figura 29 Pregunta: Medios Para Recibir Información

Figura 30 Pronóstico De Ventas Por Locales Fajas Hot Body

Figura 31 Distribución ventas en sedes – Fajas Maternas Saludables.

Figura 32 Organigrama de EPCOFAM – Fuente: Elaboración Propia.

Figura 33 Lista de maquinarias para producción – Fuente web de proveedores.

Figura 34 Imágenes del local para el proyecto - Fuente: Elaboración propia.

Figura 35 Estructura tarifaria servicio de agua potable – Fuente: SEDAPAL.

Figura 36 Estructura tarifaria servicio de energía eléctrica – Fuente: Luz del Sur.

Figura 37 Equipos de Protección Personal – Fuente: Imágenes internet.

Figura 38 De Pronóstico De Ventas Por Local Fajas Materna

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto consiste en fabricar y comercializar dos tipos de fajas, una es faja deportiva (Hot body) y la otra es una faja para gestantes (faja Materna), para el nivel socio económico A y B, localizado en la ciudad de Lima. Los productos a fabricar serán fajas maternas pre natal y fajas moldeadoras de tejido de fibra de neotex. Las fajas hot body con taran con 4 tallas y las fajas Materna también tendrán 4 tallas. Se comercializara las fajas hot body en gimnasios tiendas deportivas y las fajas materna estarán en tiendas especializadas para gestantes y en clínicas, en la mayoría de los distritos de Lima.

Un punto importante para emprender el proyecto es el incremento de personas que practican deportes en diferentes disciplinas, el aumento de los alumbramientos cada año, en nuestro país ,es un mercado casi virgen, ya que el consumidor conoce poco de las fajas y prefiere no usarla, debido a la incomodidad y el prurito que muchas veces causan, por los materiales utilizados, además las pocas fajas que comercializan en el Perú, son mayormente importadas de china, Colombia y no cuentan con altos estándares de fabricación, a diferencia del nuestro, otro punto importante es el aumento de gimnasios en la mayoría de distritos de lima, además de tiendas especializadas en deportes y de gestantes, por ello la comercialización se darán a través de estos puntos. Es una actividad del sector fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel, su código CIIU es 1410.Los criterios de selección de los proveedores se basan en lograr ,que nos ofrezcan materia prima e insumos donde predominen la cantidad requerida, calidad, precio, rapidez de entrega , permita elaborar un producto de acuerdo requerimientos .

La adquisición de los bienes y servicios requeridos para el proceso productivo no son de características especiales, por eso no es problema para nosotros, dada la gran oferta en el mercado. Según la macro localización será en Lima y la micro localización en el Distrito de Surquillo, donde los puntos más importantes son la Seguridad, precio de Alquiler y facilidades para su rápida accesibilidad. Nuestro proyecto sería una PYME de plazo indefinido, que contaría con cinco socios.

La inversión total del proyecto sería la siguiente:

	Valor	Igv	Monto total	%
Activo fijo depreciable	S/. 38,140.00	S/. 6,865.20	S/. 45,005.20	16.612%
Activo Intangible	S/. 3,762.44	S/. 284.18	S/. 3,868.44	1.428%
Gastos pre-operativos	113,781.30	15,041.81	128,823.11	47.552%
Inventarios	S/. 1,682.90	S/. 302.92	S/. 1,985.83	0.733%
Capital de trabajo	S/. 91,229.87	S/. 0.00	S/. 91,229.87	33.675%
	248,596.51	22,494.12	270,912.45	100.000%

La estructura de capital diseñada para implementar el proyecto sería la siguiente:

	Monto de Inversión	Deuda	Patrimonio
Activo fijo depreciable	S/. 45,005.20	S/. 36,004.16	S/. 9,001.04
Activo Intangible	S/. 3,868.44		S/. 3,868.44
Gastos pre-operativos	S/. 128,823.11		S/. 128,823.11
Inventarios	S/. 1,985.83		S/. 1,985.83
Capital de trabajo	S/. 91,229.87	S/. 84,908.29	S/. 6,321.58
	S/. 270,912	S/. 120,912	150000
		44.632%	55.368%

Las ventas totales proyectadas indican lo siguiente:

	Año1(2018)	Año2(2019)	Año3(2020)	Año4(2021)	Año5(2022)
Valor de venta	926219.59	1025263.30	1126431.24	1229727.03	1335018.76
IGV 18%	166719.53	184547.39	202757.62	221350.86	240303.38
Ingresos	1092939.12	1209810.70	1329188.86	1451077.89	1575322.14

Las proyecciones del Estado de Resultados revelan que generaría utilidades después de impuestos desde el primer año de operación.

	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad antes de impuesto	40,530	207,029	248,832	339,491	410,548
Impuesto a la renta	11,956	61,073	73,405	100,150	121,112
Utilidad neta	28,574	145,955	175,427	239,341	289,437

Los flujos de caja, expresados en Nuevos Soles, serían los siguientes:

	2018	2019	2020	2021	2022
Flujo de caja operativa	164,395	154,501	184,820	249,465	297,911
Flujo de capital	(11,054)	(12,266)	(14,458)	(10,371)	0
Flujo de caja económica	153,341	142,235	170,362	239,094	297,911
Flujo de servicio de la deuda	(65,010)	(69,740)	(14,322)	(15,424)	0
Flujo de caja financiero	88,331	72,495	156,040	223,671	297,911

Los indicadores de rentabilidad revelan índices favorables para el proyecto:

Concepto	Unidades	Económico	Financiero
VAN	\$/.	205,934.16	204,234.50
TIR	%	59.29%	75.47%
Periodo de recuperación de la inversión/aporte de capital	Años	2 años y 11 meses	2 años y 7 meses
Beneficio/costo	Veces	\$/ 1.76	\$/ 1.36



Capítulo I: Información general

Nombre de la empresa, Horizonte de evaluación.

Nombre de la empresa.

Razón Social.

Empresa de Producción y Comercialización de Fajas Moldeadoras S.A.C. – EPCOFAM SAC

Razón Comercial.

Fajas Maternas – Nombre comercial de fajas para gestantes

Hot Body – Nombre comercial de fajas para deportistas

Slogan.

Fajas Maternas, la mejor protección para su bebe antes de nacer.

Mantenga una buena figura estética con fajas Hot Body.

Horizonte de evaluación

La vida útil de los activos y el importe total de la inversión permitirá establecer un horizonte de evaluación de cinco años, considerando el periodo comprendido entre los años 2018 hasta el 2022, cabe aclarar que el año 2017 será el año 0 y el 2018 el año 1.

El ciclo de vida del producto en la etapa de introducción será de un año.

Actividad económica, código CIU, partida arancelaria.

EPCOFAM SAC se dedicara a la Producción y Comercialización de Fajas Pre natal y Moldeadoras, la línea de producto estará dirigido a un público objetivo femenino y masculino, la producción se realizará utilizando equipos que no contaminen el medio ambiente y la materia prima evitara producir alergias y/o dañar la piel de los clientes.

Código CIU

El código CIU es 1410 – Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel.

Partida Arancelaria

La partida arancelaria es 6212.20.00.00 – Fajas y Fajas braga.

Definición del negocio.

El negocio será de Producción y Comercialización de Fajas Pre – natal y Fajas Moldeadoras, la línea de producto estará dirigido a un público objetivo femenino y masculino, específicamente mujeres en estado de gestación, hombres y mujeres que acuden al gimnasio, practican algún deporte, así como interesados en mantenerse en buen estado de salud y mejorar su figura estética. Por lo antes descrito el modelo de negocio será B2C por lo que estará dirigido al consumidor final como clientes meta.

El segmento de mercado seleccionado será hombres y mujeres de 25 a 55 años, del nivel socio económico A y B residentes en los distritos de Miraflores, San Borja, Santiago de Surco, San Isidro, La Molina, Magdalena, Pueblo Libre, Jesús María entre otros.

Los productos a fabricar serán fajas maternas pre natal y fajas moldeadoras de tejido de fibra de neopreno.

Los canales de distribución a utilizar serán los centros comerciales, gimnasios a través de los entrenadores personales, clínicas y por medio de página web. El público objetivo al que nos estaremos dirigiendo serán personas profesionales dependientes o independientes que tienen como prioridad su estado de salud y sentirse bien corporalmente, mujeres embarazadas y en estado pre natal, así como hombres y mujeres que gustan de mantener una buena figura estética, siendo en su mayoría personas que frecuentan de manera habitual un gimnasio o realizan algún tipo de deporte como parte de su rutina personal. Su lugar de residencia se encuentra en los distritos seleccionados para el desarrollo del proyecto y viven en edificios de departamentos, casas o en condominios residenciales. Los clientes son personas jóvenes de estado civil solteros o casados, con un estilo de vida jovial y moderna.

Descripción del producto o servicio.

Las prendas a producir y comercializar serán fajas de telas de neopreno brindando una suavidad en su textura; una vez que estas se adhieren al cuerpo y con el uso prolongado lo moldea.

En la página web de Fajate.com (2013) en respuesta a preguntas frecuentes hace referencia que con la presión gradual de una faja moldeadora ayudara a reducir medidas, realza y afina la silueta, sin embargo no ayuda a adelgazar o a bajar de peso, este producto es solo un complemento a unos buenos hábitos de alimentación.

La diferencia del producto radicara en atender y satisfacer la necesidad de los clientes, brindando fajas para uso estético, deportivo, embarazo pre natal, siendo las principales funciones de las prendas cubrir las necesidades de salud y estética.

En el año 2013, la página web de Fajate.co refiere en respuesta a preguntas frecuentes que se tendrá un beneficio en la zona lumbar en vista que cuenta con un sistema de soporte que ayuda a sostener el peso abdominal aliviando el dolor de espalda y cintura manteniendo una postura adecuada. La zona del vientre está protegida adaptándose cómodamente al crecimiento del bebe, ofreciendo un control suave y delicado en el abdomen que no afecta la gestación.

La presentación de las fajas moldeadoras será en cajas de cartón plegadizas de tamaño mediano y grande, el diseño del empaque brindara la sensación de estar adquiriendo un regalo.

La ventaja de este tipo de empaque es que son de bajo costo, se almacenan fácilmente debido a que pueden ser dobladas ocupando un mínimo espacio, pueden lograrse excelentes impresiones, lo que mejora la presentación del producto, brindando una buena apariencia en el stand o punto de venta.

MODELOS DE FAJAS MOLDEADORAS



MODELOS DE FAJAS MOLDEADORAS



MODELO DE CAJAS PARA EMPAQUE DE FAJAS MOLDEADORAS



Oportunidad de negocio.

La oportunidad de negocio para el producto será favorable considerando que se va a cubrir una demanda no atendida en el segmento de mercado al cual nos dirigimos, así mismo se fomentara el uso adecuado del producto con fines de salud y estética.

De acuerdo a la información del último censo del año 2007 que registra el INEI, en Lima Metropolitana el total de población femenina es 3'333,380 y masculina 3'195,997.

Dicha población en grandes grupo de edades comprendidos entre 25 y 55 años es de 4'377,800. Considerando el segmento de mercado de los distritos seleccionados para el proyecto, la población femenina y masculina suma 1'094,450.

La tasa de crecimiento media de la población total (por cien) es 1.1% al 2022, esto según el último Censo Nacional de Población y Vivienda. Adicionalmente se informa que el número de mujeres que han tenido su último hijo nacido vivo entre los años 2000 y 2007 y cuyas edades fluctúa entre los 25 y 50 años es de 1'409,019.

Estrategia genérica de la empresa.

El negocio se enfocara en atender un nicho específico, es decir mujeres y hombres que priorizan su salud y estética personal, siendo por ello la prenda a producir diferenciada resaltando su suavidad y calidad en materia prima.

Capítulo II: Análisis del entorno

Análisis del Macro entorno

Del País (últimos 5 años o último año según corresponda).

Capital, ciudades importantes. Superficie, Número de habitantes.

Población de las ciudades más importantes del Perú

Tabla 1

La Población en el Perú.

Año	Población
2011	29,797,694
2012	30,135,875
2013	30,475,144
2014	30,814,175
2015	31,151,643

Fuente: INEI

Este cuadro es importante debido a que nos indica que la población peruana crece a un ritmo de 1.1% anual.

Tabla 2:

Población de las ciudades más importantes del Perú.

Ciudades/Año	Población				
	2011	2012	2013	2014	2015
Arequipa	1,231,553	1,245,251	1,259,162	1,273,180	1,287,205
La Libertad	1,769,181	1,791,659	1,814,276	1,836,960	1,859,640
Piura	1,784,551	1,799,607	1,814,622	1,829,496	1,844,129
Lima	8,348,403	8,481,415	8,617,314	8,751,741	8,890,792

Fuente: INEI

Este cuadro nos informa que Lima es la ciudad con mayor número de habitantes en el país, por ello la idea de negocio se desarrollara en la capital y luego se continuara con otras ciudades grandes como Arequipa y La Libertad.

Superficies de las principales ciudades del Perú

Tabla 3:

Superficie de las principales ciudades del Perú.

CIUDAD	SUPERFICIE
Loreto	358,861
Ucayali	102,410
Madre de dios	85,300
Puno	71,999

Fuente: INEI

Los departamentos con más superficie es Loreto, Ucayali, Madre de Dios y Puno. Los tres más grandes están en la Selva sin embargo son ciudades grandes pero con poca población.

Tasa de crecimiento de la población. Ingreso per cápita. Población económicamente activa.

A nivel nacional, la densidad poblacional es de 24,2 hab./km²; siendo mayor en los departamentos ubicados en la costa: Provincia Constitucional del Callao (6 949,0 hab./ km²), seguido del departamento de Lima (282,4 hab./km²), Lambayeque, (87,1 hab./km²), La Libertad, (72,9 hab./km²), Piura (51,7 hab./km²), y Tumbes (50,9 hab./km²) (INEI, 2016, pág. 2).

Tasa de crecimiento

En lo que va del 2016 es de 1.12% anual. Teniendo en cuenta las estimaciones del INEI se cuenta con un crecimiento estable de la población teniendo como variación 0.01%. Según las proyecciones en el año 2021 seremos 33 millones 149 mil habitantes con un crecimiento promedio anual de 325 mil habitantes, mientras que en el año 2050 la población ascenderá a 40 millones. (**Presidencia del Consejo de Ministro, 2013, pág. 2**).

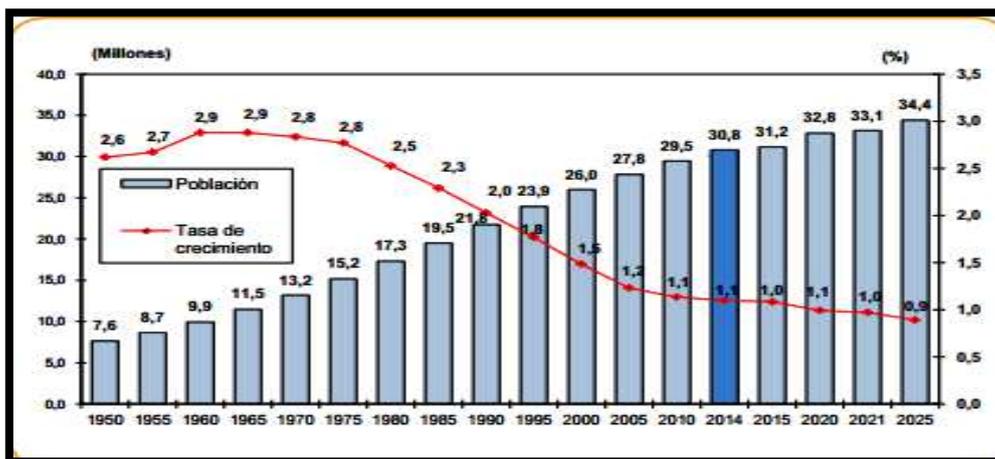


Figura 1. Tasa de Crecimiento Poblacional - Fuente: BCR

Ingreso per cápita

El Producto Bruto Interno (PBI) de Perú ascenderá a 285 mil millones de dólares en el 2016, 5.3 veces más que en el 2000, y el PBI per cápita será de 9,045 dólares corrientes en dicho año creciendo 36.5%, informó el ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

Población Económicamente Activa

Tabla 4:

Población Económicamente Activa.

	2010	2011	2012	2013	2014
Total	15 735.7	15 949.1	16 142.1	16 328.8	16 396.4
Arequipa	648.7	669.7	660.7	698.4	700.2
La Libertad	925.0	908.9	947.8	944.7	954.5
Lambayeque	636.7	633.7	636.2	647.6	630.6
Lima	4 892.4	4 990.3	5 107.0	5078.9	5 062.4
Piura	901.0	874.8	898.3	917.6	920.7
Lima y Callao 4/	5 399.0	5 507.7	5 628.4	5 605.2	5 598.3
Fuente ineFuente: INEI					

Se sabe que la PEA del Perú tanto el sexo masculino y el femenino crecen a la par, pero se observa una ligera ventaja de las mujeres, contamos con un poco más de 17 millones de personas, población que al transcurrir los últimos cinco años con un crecimiento de 1.71% en promedio, pero se puede apreciar una cierta desaceleración.

En este caso nos interesa saber la PEA de Lima por ser el lugar donde se va a realizar el negocio. **(BCR)**.

Balanza comercial: Importaciones y exportaciones.

Balanza comercial en el Perú

La balanza comercial en nuestro país, alcanzó en el año un déficit de US\$ 3 150 millones, cifra menor en US\$ 1 509 millones a la de 2014, debido al aumento de las exportación (1,8 por ciento). (Banco Central de Reserva BCR, 2016, pág. 54).

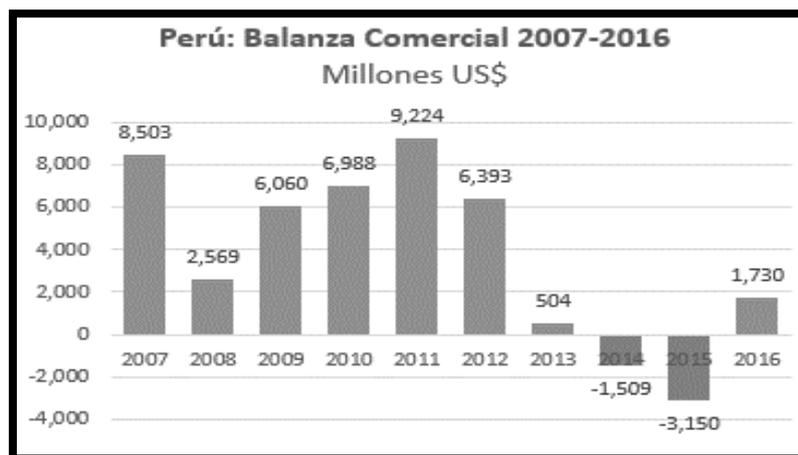


Figura 2. Balanza Comercial del Perú – Fuente: BCR

Importaciones de Mercancías

Las importaciones ascendieron a US\$ 37 385 millones, nivel inferior en 8,9 por ciento al de 2014. Los volúmenes importados se incrementaron 0,3 por ciento, resultado de la mayor importación de petróleo y derivados, de bienes de consumo no duradero y en menor medida de insumos industriales. Los dos principales socios comerciales del Perú continuaron siendo China y Estados Unidos, aunque con una menor participación de este último en nuestro volumen total de comercio. Las transacciones con estos países representaron 39,3 por ciento del total de comercio realizado en 2015. China, nuestro principal socio comercial, demandó principalmente minerales como cobre, hierro y zinc, y productos pesqueros como la harina de

pescado; en tanto que el Perú adquirió aparatos de telecomunicaciones, teléfonos móviles, calzado, entre otros **(Banco Central de Reserva BCR, 2016, pág. 56)**.

Exportaciones de Mercancías

Las exportaciones nos dieron US\$ 34 236 millones, monto inferior en 13,4 por ciento al realizado el año anterior, debido a un descenso en los precios de la exportación (14,9 por ciento), principalmente de los productos tradicionales (oro, cobre, petróleo crudo y derivados). En volumen, los envíos de productos mineros ayudaron a la caída de productos como harina de pescado, el café etc.; así mismo el volumen de las exportaciones no tradicionales tuvo un descenso de 5,3 por ciento. Los productos textiles tuvieron una caída de 23,4 %. Este resultado nos preocupa a la hora de pensar en exportar las fajas. **(Banco Central de Reserva BCR, 2016, pág. 55)**.

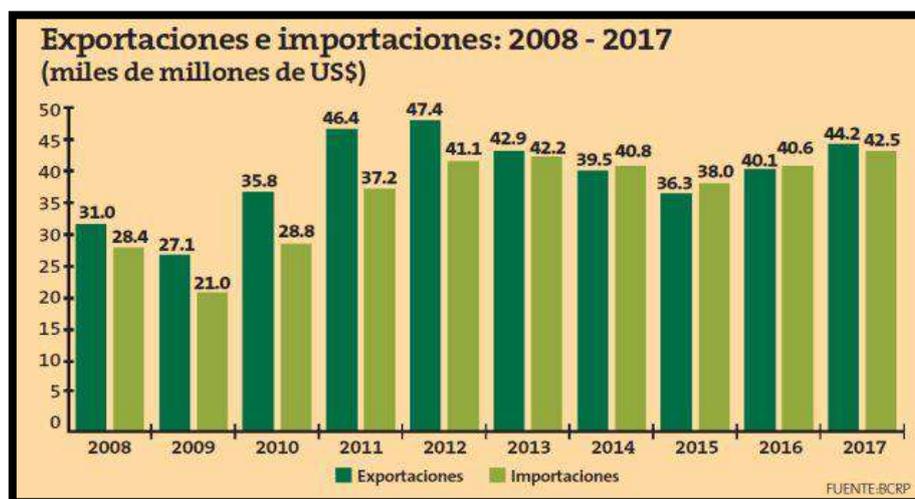


Figura 3. Exportaciones e Importaciones en el Perú - Fuente BCR

PBI, Tasa de Inflación, Tasa de interés, Tipo de Cambio, Riesgo País.

El Producto Bruto Interno (PBI) registró una tasa de crecimiento en los últimos 10 años de 6%, alcanzando los 2000,000 millones de dólares, el 2015 el PBI fue mayor que la del año previo, 3,3 por ciento versus 2,4 por ciento debido al dinamismo de la actividad de los sectores de minería metálica y pesca.

El crecimiento anual de la demanda interna de 2,9 por ciento en 2015 fue impulsado por el consumo privado 3,4 % y público 9,5%.

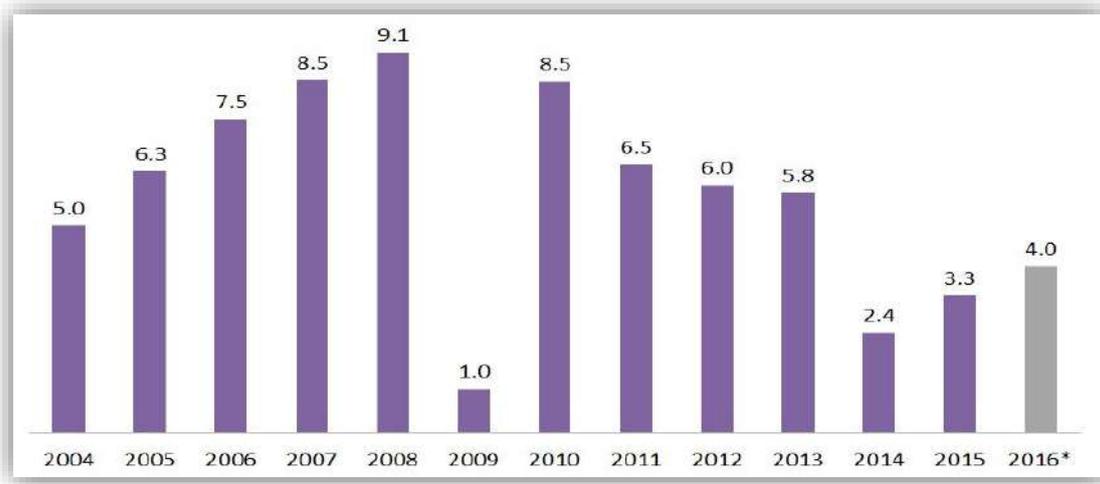


Figura 4. Producto Bruto Interno 2004 – 2016 (Miles de millones de US\$) – Fuente BCRP y FMI Elaboración: PRO INVERSION

Tabla 5:

PBI por sectores económicos de los últimos cinco años.

Actividades	2011	2012P/	2013P/	2014E/	2015E/
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	1.9	1.9	1.8	1.8	1.9
Pesca y Acuicultura	0.4	0.1	0.2	0.1	0.2
Extracción de Petróleo, Gas y Minerales	1.8	1.7	1.6	1.8	1.9
Manufactura	21.5	20.7	20.5	19.3	18.4
Electricidad, Gas y Agua	2.1	2.2	2.2	2.3	2.3
Construcción	6.2	6.5	6.4	6.2	5.7
Comercio	13.4	13.5	13.4	13.5	13.7
Transporte, Almacén., Correo y Mensajería	6.7	6.8	6.9	6.8	6.8
Alojamiento y Restaurantes	4.4	4.6	4.7	4.7	4.7
Telecom. y otros Serv. de Información	4.9	5.1	5.3	5.4	5.7
Administración Pública y Defensa	5.5	5.7	5.6	5.6	5.6
Otros servicios	31.3	31.3	31.3	32.4	33.3
Valor Agregado Bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: INEI

Tasa de inflación en el Perú de los últimos 5 años

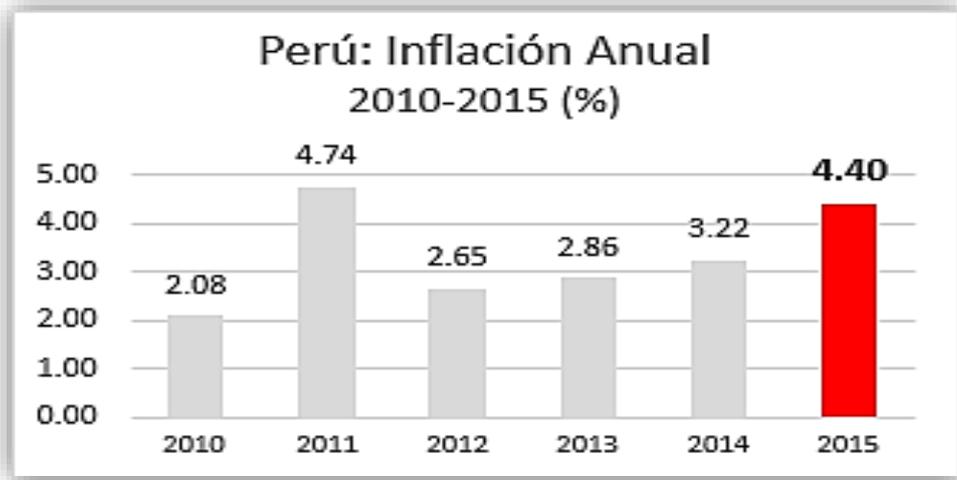


Figura 5. Tasa de inflación en el Perú durante los últimos cinco años - Fuente: INEI

Según el BCR (2015) la inflación del 2014 llegó a 3.22 % y en el 2015 fue de 4.40%. Esto debido al aumento en los precios de electricidad, combustible, vivienda, entre otros. La inflación para fines del 2016 se proyecta a 2.95%. **Fuente: BCRP**

Tasas de interés

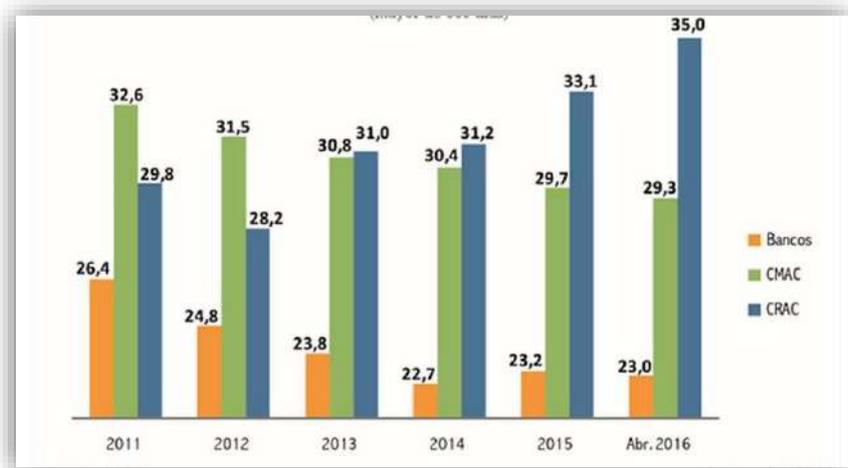


Figura 6. Tasa de interés de los últimos cinco años para PYMES – Fuente BCRP

Esta Tabla nos demuestra que las tasas de crédito para las pymes han disminuido en el sector bancario, así mismo los requisitos para obtener un crédito son menores, este punto es favorable a la hora de solicitar un crédito para la implementación o remodelación de la empresa.

Tipo de Cambio

Tabla 6:

Tipo de cambio de los últimos cinco años.

Año	Compra S/.	Venta S/.
2016	3.367	3.371
2015	3.182	3.186
2014	2.837	2.839
2013	2.701	2.703
2012	2.637	2.638

Fuente: SBS y SUNAT

El dólar retrocedió en marzo por cuarto mes consecutivo ante una mayor oferta de divisas por parte de inversionistas extranjeros y empresas, que fue contrarrestada por intervenciones del Banco Central de Reserva (BCR) en el mercado cambiario.

La divisa estadounidense descendió en marzo un 0.43% al pasar de S/ 3.263 a S/ 3.249. En el primer trimestre, y contra pronósticos de analistas y bancos, que a fines del 2016 preveían un fortalecimiento del dólar, la moneda extranjera bajó 3.22% frente al sol.

Fuente: Economía diario Gestión 2017

Tabla 7:

Rating de riesgo de países Latinoamericanos

PAÍSES	MOODY'S	S&P	FITCH	DBRS	NICE
ARGENTINA	B3	B-	WD	B	SD
BOLIVIA	Ba3	BB	BB-	-	-
BRASIL	Ba2	BB	BB	BB(H)	BBB
CHILE	Aa3	AA-	A+	AA(L)	-
COLOMBIA	Baa2	BBB	BBB	BBB	-
COSTA RICA	Ba1	BB-	BB+	-	-
ECUADOR	B3	B	B	-	-
EL SALVADOR	Ba3	B+	B+	-	-
MÉXICO	A3	BBB+	BBB+	BBB(H)	BBB+
PANAMÁ	Baa2	BBB	BBB	-	-
PARAGUAY	Ba1	BB	BB	-	-
PERÚ	A3	BBB+	BBB+	BBB(H)	BBB+
URUGUAY	Baa2	BBB	BBB-	BBB(L)	-
VENEZUELA	Caa3	CCC	CCC	-	-

Fuente: MEF 2016 Entorno económico

El riesgo país de Latinoamérica (EMBI Latam) fue de 3.42 puntos porcentuales.

El riesgo país de Perú es 1.62 puntos porcentuales, ajustado

En la región, Perú (1.62 puntos porcentuales) reportó el riesgo más bajo, seguido por Colombia (1.98 puntos) y México (2.28 puntos). **Fuente Diario Gestión 2017**

Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.

La legislación comercial se basa en el principio de libre competencia, por lo que existe una absoluta libertad de contratación, no existen limitaciones en los horarios de funcionamiento de los establecimientos comerciales. En relación a la parte tributaria tampoco existen barreras legales que afecten al negocio, la nueva empresa se encuentra afecta a los impuestos de ley.

Por otro lado, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) es el organismo encargado de velar por que se eliminen las trabas al libre mercado.

Conclusiones del macro entorno

Los factores como el político, económico, social, tecnológico y ecológico benefician al desarrollo del negocio. Para el inversionista el clima del país es el adecuado para poder invertir en diferentes rubros económicos. En cuanto al mercado extranjero, tenemos una gran oportunidad ya que existe el TLC con USA y con la UE lo que nos permitirá ingresar a otros mercados atractivos.

Del Sector (últimos 5 años o último año según corresponda)

Mercado internacional.

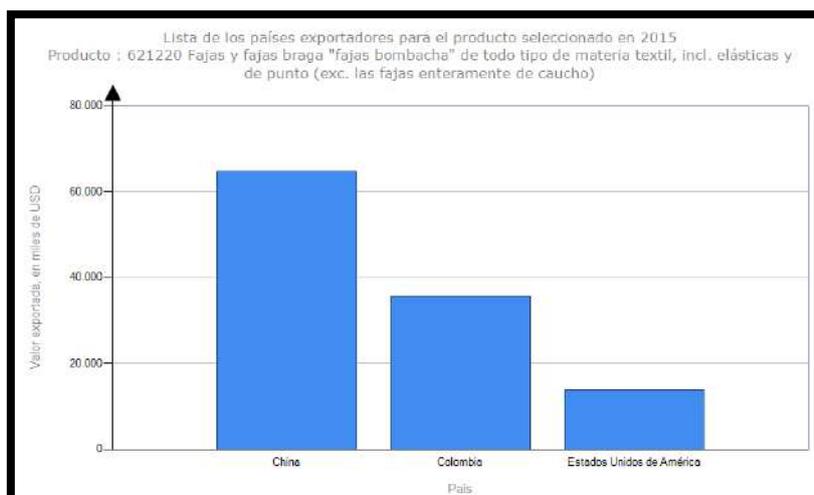


Figura 7. Países exportadores para el producto Seleccionado en el 2015 - Fuente: Trademap.org

El Mercado internacional de este tipo de prendas lo lidera China, seguido de Colombia que es la pionera en este tipo de fajas en América del norte y América latina. Nuestro país aún se encuentra muy lejos de alcanzar a Colombia líder en la región.

Mercado del consumidor.

Mercado consumidor según edades

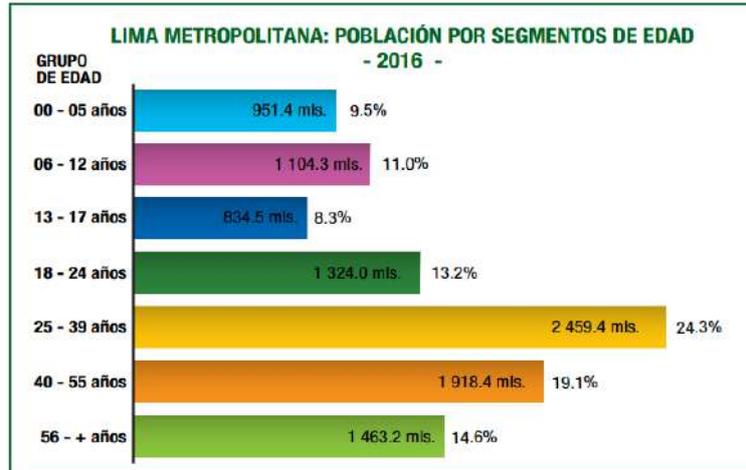


Figura 8. Población por segmento de edades año 2016 – Fuente INEI

Respecto al mercado consumidor en Lima Metropolitana hay 10´055,200 habitantes de los cuales **4´377,800** vienen a ser el universo consumidor, es decir mujeres y hombres de 25 a 55 años de edad que en forma relativa representan el 43.4% del total de habitantes de Lima Metropolitana. Cabe mencionar que el mercado para gestantes de 18 a 40 años que representa el 37.5% es **3´783,400** habitantes.

Mercado consumidor según nivel socioeconómico

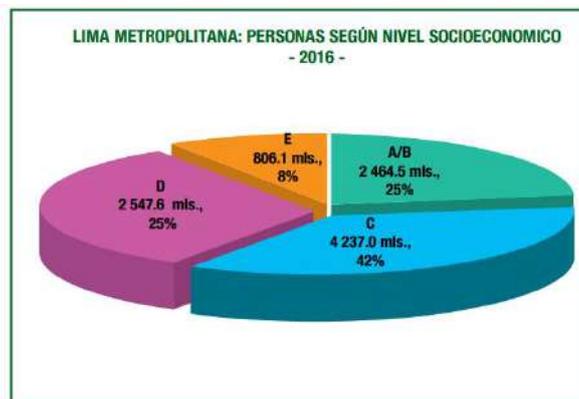


Figura 9. Población según nivel socioeconómico año 2016 - Fuente: CPI

De los **4'377,800** el 25% representa los niveles socioeconómicos A y B es decir, **1'094,450** entre hombres y mujeres de las edades de 25 a 55 años que pertenecen a dicho nivel socioeconómico y en el caso de las gestantes de **3'783,400** el 25% NSE A y B es **945,850** hombres y mujeres aptos para procrear.

Mercado consumidor para Pre natal

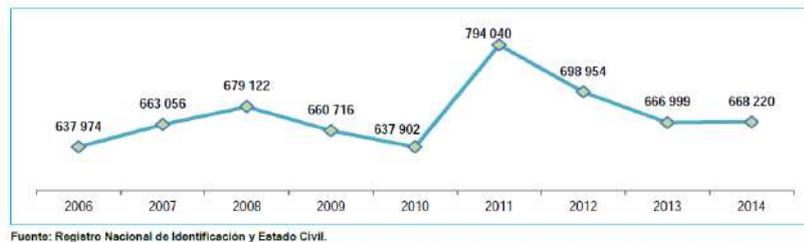


Figura 10. Perú: Nacimientos inscritos 2006 – 2014 Fuente: Reniec

El índice Promedio de natalidad en el Perú de 2006 al 2014 es de más 678,000 a nivel Nacional cifra que representa 2.3% de la población total

Tabla 8:

Perú: Nacimientos Inscritos Según Departamento 2011 - 2014

PERÚ: NACIMIENTOS INSCRITOS SEGÚN DEPARTAMENTO, 2011 - 2014

Departamento de inscripción	Año de inscripción				Variación porcentual (%) 2014/2013
	2011	2012	2013	2014	
Total	794 040	698 954	666 999	668 220	0,2
Amazonas	14 866	12 030	11 390	11 515	1,1
Ancash	26 115	22 959	22 463	22 823	1,6
Apurímac	11 593	9 487	8 132	8 856	8,9
Arequipa	27 182	24 375	24 562	25 958	5,7
Ayacucho	18 032	14 638	13 200	13 916	5,4
Cajamarca	38 118	33 452	33 175	32 494	-2,1
Prov. Const. del Callao	17 229	17 553	17 205	17 171	-0,2
Cusco	34 616	31 588	27 337	28 221	3,2
Huancavelica	10 551	8 181	8 083	7 512	-7,1
Huánuco	21 305	19 216	17 800	17 925	0,7
Ica	17 959	18 358	18 532	19 190	3,6
Junín	33 397	29 227	26 086	27 157	4,1
La Libertad	47 660	42 087	42 335	41 250	-2,6
Lambayeque	31 242	28 025	28 277	27 762	-1,8
Lima	208 448	195 756	195 672	199 449	1,9
Loreto	69 937	52 665	35 732	34 606	-3,2
Madre de Dios	5 217	4 858	4 290	4 278	-0,3
Moquegua	3 041	2 722	2 956	2 898	-2,0
Pasco	9 139	7 948	7 145	6 677	-6,6
Piura	49 490	43 127	44 306	44 812	1,1
Puno	26 452	23 869	23 268	23 072	-0,8
San Martín	29 218	22 361	21 886	21 826	-0,3
Tacna	6 254	5 485	5 603	5 817	3,8
Tumbes	5 707	5 386	5 168	5 320	2,9
Ucayali	31 272	23 601	22 396	17 715	-20,9
Lima Metropolitana 1/	207 455	196 870	195 737	199 728	2,0
Lima Provincias 2/	18 222	16 439	17 140	16 892	-1,4

Fuente: INEI

Para el 2014 Solo en Lima Metropolitana fueron inscritos 199,728 nacimientos de los cuales el 25% de ellos Pertenece los Sectores A y B.

Mercado consumidor para deportistas

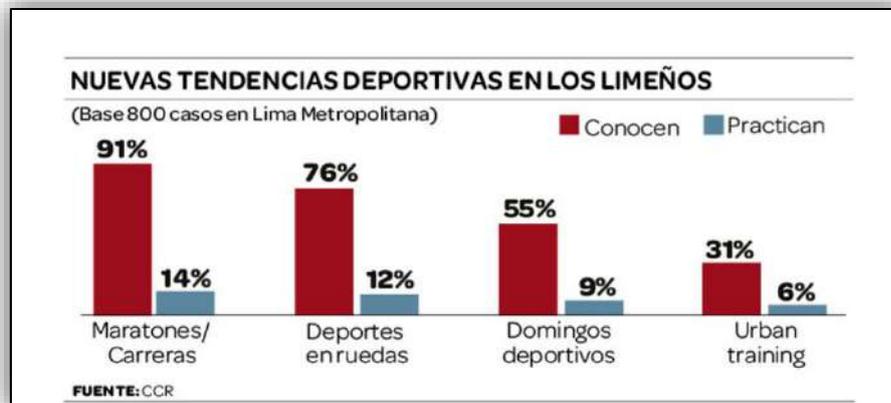


Figura 11. Nuevas tendencias deportivas en los Limeños - Fuente: C.C.R.

Según CCR el 39% de los limeños practica deporte entre ellos se encuentran las Maratones o carreras, Deportes en ruedas, Domingos deportivos, y Urban Training

Asistencia a gimnasios en Lima Metropolitana

Tabla 9:

Asistencia a gimnasios.

	Total	Nivel socioeconómico				
		A	B	C	D	E
Sí	25%	34%	33%	26%	18%	12%
No	74%	64%	66%	72%	82%	86%
No precisa	1%	2%	1%	2%	-	2%

FUENTE: Ipsos Perú *Limeños de 21 a 35 años

Fuente: IPSOS

Según IPSOS Perú la asistencia a Gimnasios se da en mayor porcentaje en los NSE A y B Entre las edades de 21 a 35 años de edad

Mercado de proveedores.



Figura 12. Balanza comercial de productos textiles. Fuente: Infotrade

Respecto a las materias primas que necesitaremos lo más recomendable será la importación. El Perú ha sido tradicionalmente importador tal como muestra el cuadro de la balanza comercial de productos textiles ya sea natural o sintético. A lo largo de los últimos 10 años su déficit ha ido en aumento eso nos dice que el mercado prefiere importar la materia prima por diversidad en calidad y precio.

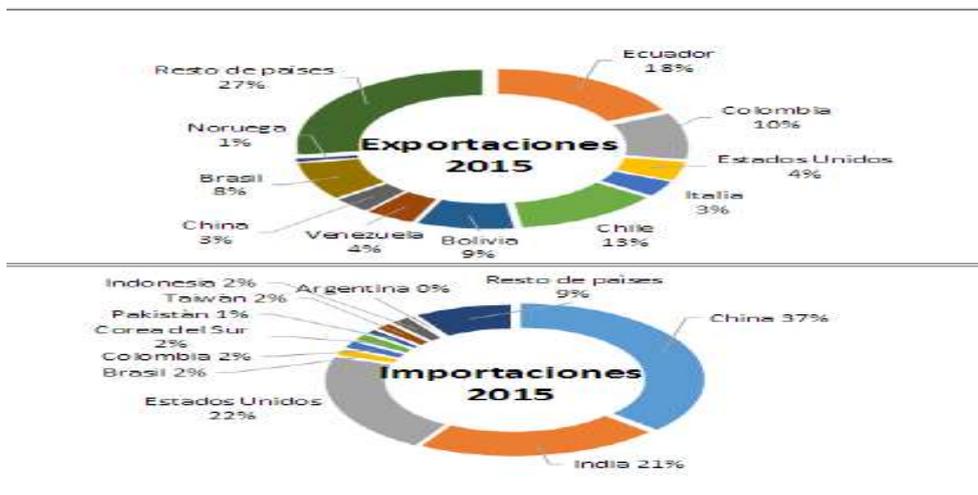


Figura 13. Lista de países exportadores para el producto seleccionado.

Fuente: SNI

Los principales proveedores tal como muestra el cuadro en la sección de importaciones se encuentran: China, Estados Unidos e India, países líderes en la exportación de productos textiles ya sea natural o sintético.

Mercado competidor.

El mercado de fajas en Perú cuenta con empresas que ofrecen este producto, entre ellas están LEONISA, KOKETA entre otras. Las 2 primeras tiene mayor participación de mercado. La primera es una marca internacional de origen colombiano que cuenta con más 20 años en el Perú ofreciendo una línea amplia de este tipo de fajas y lencería para mujer. Otras empresas como SACH de origen peruano está enfocada en la fajas de recuperación post cirugía, pre-postnatal y similares.

Los canales que utilizan en el mercado de fajas son: tiendas propias, tiendas por departamento (Falabella, Ripley, y Paris), tiendas multimarca, catalogo, páginas web y redes sociales. Además están implementado un nuevo canal con una aplicación por teléfono.

Mercado distribuidor.

Tiendas por departamento

Según el Diario Gestión, son los grandes formatos y en su mayoría son muy grandes en términos de espacio. En los últimos años estas tiendas se están expandiendo ya no solo en los centros de las ciudades si no, también en los conos de la ciudades. En estos grandes formatos se encuentra todo tipo de productos desde alimentos hasta autos.

Gestión también indica que en el Perú son cuatro las empresas que operan bajo este formato y que lideran el mercado. Sus ventas en 2014 arrojó la cifra de s/.5700 millones, contabilizando un aumento del 9% con respecto al 2013 (Fontenoy, Ortiz, & Santillana, 2015, pág. 13)

Tiendas multimarca

Hace menos de cuatro años, este tipo de formato ha conseguido presencia en nuestro medio, por lo tanto la bibliografía es limitada. La propuesta consiste en agrupar distintas marcas bajo un mismo espacio físico. Ejemplo de este formato son Fascino, The hanger, Clandestina, Isidra.

Para los diseñadores y marcas locales independientes, que poco a poco se abren paso en el mercado y aún no cuentan con suficiente liquidez para abrir un punto de venta propio,

la tienda multimarca se ha convertido en una oportunidad conveniente para exhibir sus colecciones. (Fontenoy, Ortiz, & Santillana, 2015, pág. 13)

Tiendas virtuales

Las tiendas por internet se han convertido en una herramienta fácil para el cliente. En nuestro medio se ha convertido en una necesidad tanto para las marcas más antiguas y para las nuevas ya sea por tienda virtual o redes sociales

Las Aplicaciones por internet en los últimos años está revolucionando el mercado. Las marcas de moda encuentran en este formato una excelente oportunidad de negocio, en la medida que garanticen algunos factores para un buen comercio electrónico. (Fontenoy, Ortiz, & Santillana, 2015, pág. 14).

Análisis del Micro entorno

En el micro entorno corresponde evaluar el mercado directo en el que se desea introducir, evaluando los segmentos de mercado, competidores y clientes principalmente. Para el caso de producción y comercialización de las fajas moldeadoras el escenario actual permite implementar un proyecto de negocio sobre este producto.

Según el diario Gestión, en los últimos años existe la tendencia de mostrar una mejor apariencia, un mejor aspecto físico, de esta manera lograr satisfacción y comodidad personal, esta situación se refleja en el aumento de la demanda de productos de salud y belleza. Si bien las fajas moldeadoras corresponden al rubro textil, es el complemento para una buena imagen, es por ello que para garantizar la propuesta de negocio se debe analizar a detalle cada una de las partes que conforman el micro entorno.

Competidores actuales: Nivel de competitividad.

En el mercado peruano existen varias marcas que ofrecen el producto de las fajas moldeadoras, sea importada (principalmente de Colombia y China) o fabricada en el país.

La comercialización de este tipo de prendas está orientada principalmente según su uso, pues se tiene fajas para fines de cuidado de la salud, para fines deportivos o de actividad física y las de confort estético. En el siguiente cuadro se puede observar las marcas más conocidas, país de procedencia y sus líneas de productos.

Tabla 10:

Marcas Comerciales, Origen y Líneas de Producto.

Empresa	Origen	Líneas de Producto
Leonisa	Colombia	Lencería, fajas
Koketa	Perú	Lencería, fajas
Sahsh	Perú	Fajas
Lupo Perú	Brasil	Ropa sport, Lencería, fajas
Ardyss	Colombia	Productos Naturales, fajas
Fajas MariaE	Colombia	Fajas
Innovaderma	Colombia	Fajas
Otros	Colombiano, Chino	Fajas

Fuente: Elaboración del Grupo 2017

Cabe mencionar que las dos empresas más conocidas como Leonisa y Koketa iniciaron como fabricantes de lencería femenina y luego incursionaron en el rubro de las fajas moldeadoras. En el caso de las fajas para gestantes la principal competencia está dada por Sash Perú, empresa peruana que está orientada a la elaboración de fajas prenatal y postnatal.

Evaluando el contexto, el sector resulta atractivo, pues si bien existen varias marcas presentes, no todas están orientadas a satisfacer todas las necesidades que los clientes requieren, considerando también que son pocas las empresas que comercializan productos de calidad, los cuales gozan de aceptación por parte de los usuarios.

Fuerza negociadora de los clientes.

Entendiendo el contexto en el que se encontraría la empresa, resulta difícil orientar esta fuerza hacia el lado de la empresa, ya que los clientes tienen diversas opciones para comprar, escogiendo según su capacidad adquisitiva o preferencia de producto, canales de atención, medios de pago, etc.

Las marcas más representativas para fajas de uso deportivo apoyan la calidad de sus productos en base a la garantía de su otra línea de productos (por ejemplo el caso de Leonisa y Koketa). Lo que le permite tener mayor poder en cuanto a la competencia. De la misma forma Sash Perú tiene bastante presencia en las redes de clínicas y hospitales para poder captar clientes.

Para el caso de del proyecto a implementar resulta en primera instancia poder tener mayor fuerza negociadora, es por ello que el producto debe mostrar atributos que sean atractivos para los clientes, debe mostrar una buena relación precio – calidad.

Fuerza negociadora de los proveedores.

Para la fabricación de las fajas moldeadoras, se emplean elementos que no poseen gran tecnología ni insumos complejos, pues comprende básicamente la maquinaria para el cocido y los hilos (según tipo requerido), además de que en el país cuenta con fibras de alta calidad y prestigio.

Según el reporte Financiero Burkenroad Perú – Sector Textil del Perú, las empresas peruanas que pertenecen al sector cuentan con la tecnología necesaria para producir hilos y fibras necesarias para fabricar las fajas.

Al estar ubicado el proyecto de negocio en la capital, es más factible contactar con los proveedores, pues la mayoría de ellas se encuentra ubicada en el mismo lugar, lo que permite facilitar la compra de estos productos. De esta manera se considera que los proveedores poseen menos fuerza negociadora, ya que la amplia variedad de productores permite poder alternar o escoger aquel que brinde mejor producto.

Amenaza de productos sustitutos.

Las fajas moldeadoras o reductoras que se pondrán en circulación tienen como finalidad mejorar el aspecto físico de las personas, ya sea por un tema de postparto, ejercicio físico o por el tema estético.

Dentro de las opciones que corresponden a productos sustitutos o alternativos para las fajas moldeadoras o reductoras se encuentran diversos productos y servicios. Es necesario indicar que no son productos parecidos en características pero que al emplearlos se busca obtener el mismo beneficio, considerando que los usos, aplicaciones de estos productos y servicios pueden ser en diferente intensidad, riesgo de vida y costo.

Entre estas opciones se tiene a:

Tabla 11:

Producto Original – Producto Sustituto.

Producto Original	Producto Sustituto
Faja Moldeadora	Tratamientos y masajes reductores
	Cremas reductoras
	Pastillas adelgazantes
	Fajas de yeso
	Cirugías
	Actividad Física en el Gimnasio
	Aplicación de una dieta

Fuente: Elaboración Propia

Evaluando las alternativas de productos sustitutos se puede establecer que la mayoría de ellos son productos que demandan mayor tiempo de espera para poder percibir el beneficio deseado (por ejemplo tratamientos y masajes reductores), mientras que las fajas, brindan el resultado de manera inmediata o en menor tiempo. También es importante mencionar el tema de costos, pues varios de ellos (por ejemplo pastillas, cirugías) demandan mayor inversión de dinero o tiempo dedicado. Es importante tener en cuenta estos productos sustitutos, ya que representan competitividad en el mercado.

Competidores potenciales barreras de entrada.

En este punto corresponde evaluar a los nuevos posibles competidores, los cuales deben poder cumplir algunos requisitos que les permita participar en el mercado.

Como proceso productivo resulta accesible fabricar las fajas, dado que no se requiere de maquinaria especializada ni insumos complejos. La barrera más compleja se da en cuanto al sector de mercado al cual estará dirigido el producto y la forma en que el producto llegará al cliente, puesto que para establecer diferencias en costos y atributos del producto resulta complejo. De esta manera se debe trabajar consistentemente en la estrategia de negocio para poder introducirse en el mercado, buscando un segmento no cubierto o satisfecho.

Capítulo III: Plan estratégico

Visión

En este capítulo se ha tomado en consideración las recomendaciones del autor Fred R. David, para la correcta formulación de la visión de la empresa a través de matrices que nos ayudarán a identificar factores relevantes para su elaboración.

Matriz para la elaboración de la Visión

Preguntas para la formular la Visión

<p>¿Qué queremos llegar a ser en el futuro?</p>	<p>Empresa reconocida en el mercado peruano en la comercialización de fajas innovadoras con diseños ergo anatómicos.</p>
<p>¿Qué resultados queremos alcanzar en el futuro?</p>	<p>Posicionar la marca en el mercado nacional y maximizar la rentabilidad.</p>
	<p>Ampliar la cartera de clientes y fidelizarlos.</p>
<p>¿Cómo queremos vernos o que nos vean en el futuro?</p>	<p>Como una empresa líder, con productos de calidad, reconocida en el país y confiable.</p>

Declaración de la Visión

Ser una empresa reconocida a nivel nacional en la comercialización de fajas innovadoras con diseños ergo anatómicos, con productos de calidad reconocida y confiable.

Para la formulación de la misión se ha considerado las siguientes recomendaciones que consta de una serie de preguntas que forman parte de los componentes de la declaración de la misión, según Fred R. David.

Matriz para la elaboración de la Misión

Preguntas para la formular la Misión

¿Quién es mi cliente?	Hombres y Mujeres entre 25 y 55 años de edad con la prioridad en el cuidado de su salud y mantener su imagen corporal.
¿Qué necesidad satisfacemos?	Fajas innovadoras con diseños ergo anatómicos y anti alérgicos de alta calidad.
¿Qué beneficios brindamos?	Mantener la salud física y emocional
¿En dónde compite la empresa geográficamente?	Mercado Peruano
¿Qué tecnología es importante?	Maquinas remalladoras y de coser de uso industrial
¿Cuál es el insumo principal?	Licra, Nylon y tela de algodón.
¿Qué valores son importantes?	Calidad, Innovación, Compromiso del personal y la empresa en orientación al cliente.
¿Por qué lo hacemos?	Masificar el uso de fajas ergo anatómicas y crear cultura para su uso.

Declaración de la Misión

Brindar Fajas Innovadoras con diseños ergo anatómicos de alta calidad para mantener la salud física y emocional de nuestros clientes, con el compromiso de masificar y crear cultura para su uso.

Análisis FODA

		Fortalezas		Debilidades	
<h1>Matriz Foda</h1>		F1	Diseños Ergo anatómicos	D1	Participación de mercado
		F2	Materia prima que predomine la fibra de Neopreno.	D2	Reconocimiento de la marca
				D3	Inversión en publicidad
				D4	Bajo conocimiento de mercado
Oportunidades		F – O		D - O	
O1	Existen empresas similares, pero no cubre todas las necesidades	E1	Desarrollo de nuestra marca nacional e incremento en la participación de mercado	E1	Acceder a financiamientos para publicitar nuestra marca a nivel nacional.
O2	Pocas empresas presentan productos de calidad	E2	Enfatizar la publicidad de los diseños modernos y de calidad en referencia a las recomendaciones médicas	E2	Ingreso a mercados y/o segmentos desatendidos
O3	Incremento de personas que realizan deporte				
O4	Recomendación médica (Pre Natal)				
O5	Pocos fabricantes nacionales				
Amenazas		F – A		D – A	
A1	Productos sustitutos	E1	Generar diferenciación de nuestros productos	D1	Fortalecimiento de la marca a través de la demanda generada por recomendaciones de nuestros propios clientes
A2	Entrada de potenciales competidores	E2	Realizar plan de fidelización de nuestros clientes	D2	
A3	Competidores con participación de mercado pueden optar por estrategias ofensivas				

Objetivos

Financiera

O1. Alcanzar una rentabilidad no menor al 30% para los accionistas.

O2. Creación de valor a través del incremento de las utilidades de 5% a 15% a fines del 2022.

Clientes

O3. Lograr en el primer año la participación del 10% del mercado de fajas, proyectando alcanzar el 5% al quinto año.

Expansión a nivel nacional con la finalidad de ampliar nuestro mercado.

Se menciona en este objetivo que la participación indicada es solo del mercado de las fajas, tomando como referencia empresas similares en Colombia en el año 2012, que inician con participación de 9% , teniendo en cuenta que debido a su mercado que es mucho más dinámico en la que incluyen exportación.

Link: <https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/4851/3/TAU01235.pdf>

Aprendizaje y desarrollo

O4. Lograr la productividad de los empleados al 100% a fines del 2022.

Desarrollo de habilidades a través de capacitación del personal al 100%

Fuente: Conceptos de administración estratégica, Fred R. David, 14Ed, Cap. 2, pag.43

Planeación Estratégica en la empresa de confecciones Salome Ltda., pág. 101

Capítulo IV: Estudio de mercado

Investigación de mercado.

Objetivo general

Averiguar a partir de un estudio de mercado el grado de aceptación sobre el producto de fajas saludables prenatal y fajas para deportistas.

Objetivos específicos

Verificar el grado de uso de las fajas saludables prenatales y fajas para deportistas.

- Conocer la Frecuencia de hacer deporte.
- Conocer grado de conocimiento sobre las fajas prenatales para embarazadas
- Diagnosticar el usado de talla y precio para las fajas prenatales y fajas para deportistas.
- Conocer el lugar de preferencias de los deportistas.
- Conocer el medio de información para fajas prenatales y fajas para deportistas.
- Conocer el lugar de compra para fajas prenatales y fajas deportista.
- Conocer la capacidad de pago de nuestro público objetivo.

Criterios de segmentación.

Criterios de segmentación para Embarazadas

- Criterio Geográfico

Nos enfocaremos a Los distritos de la zona 2,6,7 y 8 de Lima Metropolitana que son los distritos que concentran en su mayoría nuestro público objetivo, además cuentan con las clínicas Prenatales como la Prenatal y el palacio de los bebés.

- Criterio Demográfico

Mujeres embarazadas de las edades de 18 a 40 años.

- Criterio Socioeconómico

El nivel Socio económico será A y B para nuestro público objetivo esto por el poder adquisitivo.

SEGMENTO EMBARAZADAS:

Mujeres embarazadas de las edades de 18 a 40 años del NSE A y B de los las zonas 2, 6,7 y 8 de Lima Metropolitana.

Criterios de segmentación para Deportistas

- Criterio Geográfico:

Nos enfocaremos a Los distritos de la zona 2,6,7 y 8 de Lima Metropolitana que son los distritos que concentran en su mayoría nuestro público objetivo, además de los lugares que sería nuestro canales de distribución como son los gimnasios **Gold's Gym, Sportlife, Marathon y Triathlon Sport.**

- Criterio Demográfico:

El criterio demográfico será de hombres y mujeres de las edades entre 25 a 55 años de edad.

- Criterio Socioeconómico

El nivel Socio económico será A y B para nuestro público objetivo esto por el poder adquisitivo.

- Criterio Conductual

Hombres y mujeres deportistas.

SEGMENTO DEPORTISTAS:

Hombres y mujeres deportistas entre las edad 25 a 55 años del NSE A y B de los distritos de San Isidro, Miraflores, san Borja y Santiago de Surco.

Marco muestral.

Embarazadas:

$$20 = \frac{1.96^2(4864)(0.95)(0.05)}{10^2(4864 - 1) + (1.96^2 * 0.95 * 0.05)}$$

El resultado es de 20 encuestas a embarazadas con un nivel de confianza de 1.96, una población finita, margen de error del 10% siendo pesimistas y las variables positivas y negativas de 0.95 y 0.05 respectivamente esto por el 100% de aceptación del producto en el mercado de las embarazadas en las entrevistas a profundidad.

Deportistas:

$$385 = \frac{1.96^2(0.5)(0.5)}{5^2}$$

El resultado es de 385 encuestas a deportistas con un nivel de confianza de 1.96, una población de infinita, margen de error del 5% siendo conservadores y las variables positivas y negativas de 0.5 y 0.5 respectivamente esto porque se desconoce información de la aceptación del producto en con una población infinita.

Tabla 12:

Número de encuesta para embarazadas.

POBLACIÓN HOMBRES Y MUJERES AÑO 2016 ENCUESTAS PARA GESTANTES									
Distrito	2017	Mujeres gestantes	Edad 18 a 40	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL	% CUOTA	# DE ENCUESTAS
San Isidro	55352	2.3%	37.9%	29.00%	45.2%	74.2%	358	2.97%	1
Miraflores	83640						541	4.49%	1
Surco	351504						2274	18.87%	4
San Borja	114273						739	6.13%	1
La Molina	175307						1134	9.41%	2
Jesús María	73116						438	3.63%	1
Lince	51268			307	2.55%	1			
Pueblo Libre	77716			19.90%	48.8%	68.7%	465	3.86%	1
Magdalena	55858			335	2.78%	1			
San Miguel	138376			829	6.88%	1			
Independencia	221399			436	3.62%	1			
Los Olivos	379074			2.10%	20.5%	22.6%	747	6.20%	1
San Martín de Porres	715060			1409	11.69%	2			
Surquillo	93336			219	1.82%	0			
Barranco	30633			4.80%	22.1%	26.9%	72	0.60%	0
Chorrillos	332407			779	6.47%	1			
San Juan de Miraflores	412569			967	8.03%	2			
TOTAL	3360888							12048	100%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 13:

Número de encuesta Deportistas.

HOMBRES Y MUJERES DEPORTISTAS AÑO 2016 ENCUESTAS PARA DEPORTISTAS											
Distrito	2017	Deportistas	Edad 25 a 55	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL	% CUOTA	#DE ENCUESTAS		
San Isidro	55352	39.0%	43.4%	29.00%	45.2%	74.2%	6952	2.97%	11		
Miraflores	83640						10504	4.49%	17		
Surco	351504						44146	18.87%	73		
San Borja	114273						14352	6.13%	24		
La Molina	175307						22017	9.41%	36		
Jesús María	73116			19.90%	48.8%	68.7%	8502	3.63%	14		
Lince	51268						5962	2.55%	10		
Pueblo Libre	77716						9037	3.86%	15		
Magdalena	55858						6495	2.78%	11		
San Miguel	138376						16091	6.88%	26		
Independencia	221399			2.10%	20.5%	22.6%	8469	3.62%	14		
Los Olivos	379074						14501	6.20%	24		
San Martín de Porres	715060						27353	11.69%	45		
Surquillo	93336						4250	1.82%	7		
Barranco	30633						1395	0.60%	2		
Chorrillos	332407			4.80%	22.1%	26.9%	15135	6.47%	25		
San Juan de Miraflores	412569						18785	8.03%	31		
TOTAL	3360888								233943	100%	385

Fuente: Elaboración Propia

Encuestas.

Resultados de las encuestas para deportistas

1. ¿Practica deporte - según Sexo?

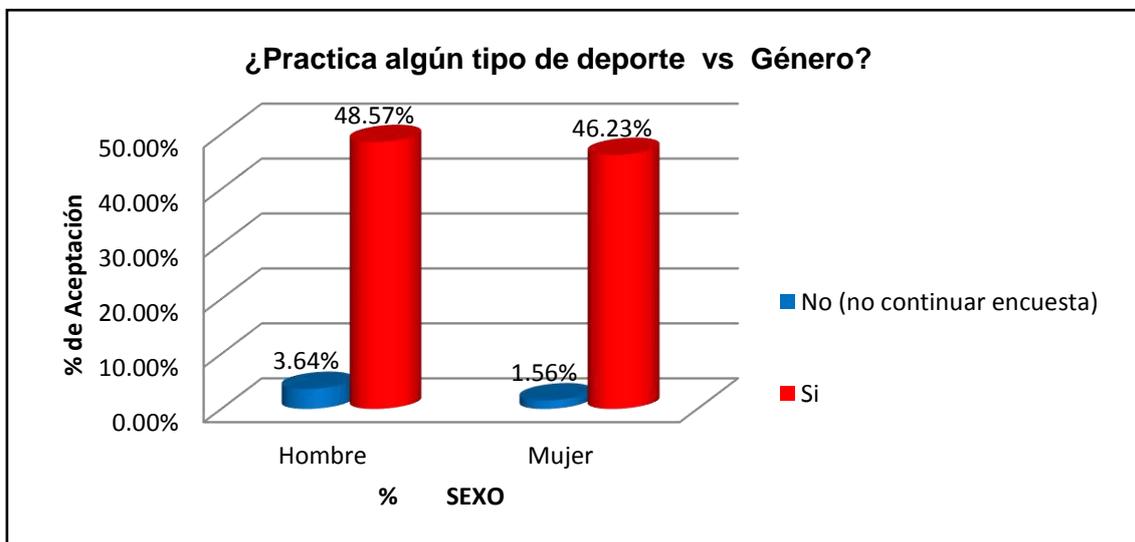


Figura 14: Pregunta 01 encuesta deportistas - Fuente: Elaboración Propia

Tabla 14:

Pregunta 01 encuesta deportistas

PRACTICA DEPORTE			
SEXO	No	Si	Total general
Hombre	3.64%	48.57%	52.21%
Mujer	1.56%	46.23%	47.79%
Total general	5.19%	94.81%	100.00%

Fuente: Elaboración propia

Se observa cuadro en la cual se hace el cruce de variables en horizontal “GÉNERO” y en Vertical “PRACTICA DE DEPORTE” el cual no da como resultado que de nuestros encuestados que respondieron “Si Practica deporte” el 48.57 % de los hombre dijo que si Mientras el 46.23% de las mujeres respondieron de igual manera.

2. Practica deporte - según edad

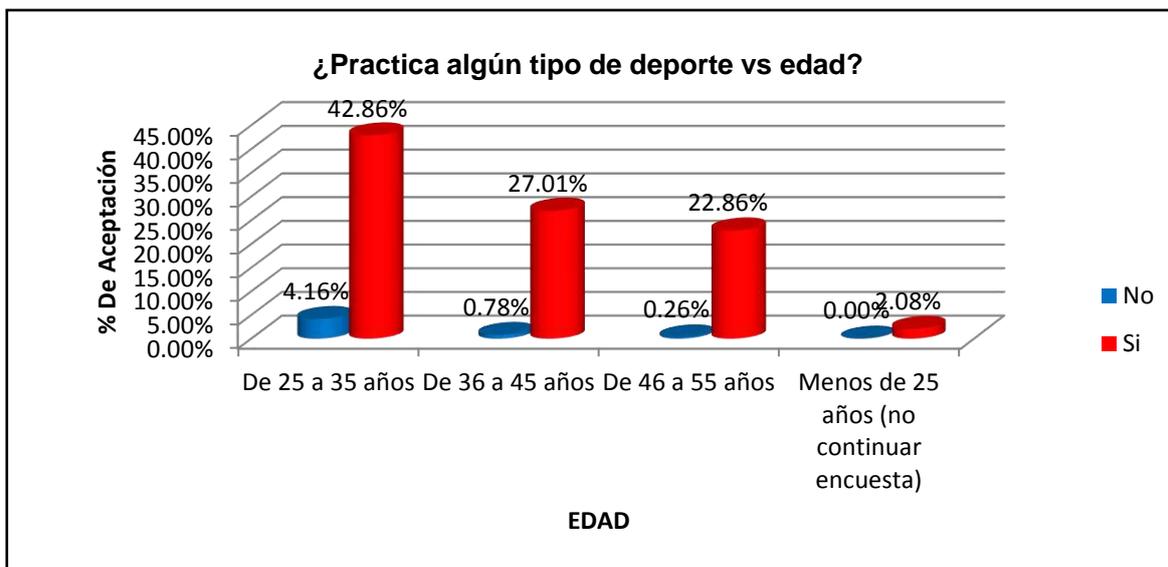


Figura 15: Pregunta 02 encuesta deportistas - Fuente: Elaboración Propia

Tabla 15:

Pregunta 02 encuesta deportistas.

PRACTICA DEPORTE			
EDAD	NO	SI	Total general
De 25 a 35 años	4.16%	42.86%	47.01%
De 36 a 45 años	0.78%	27.01%	27.79%
De 46 a 55 años	0.26%	22.86%	23.12%
Menos de 25 años	0.00%	2.08%	2.08%
Total general	5.19%	94.81%	100.00%

Fuente: Elaboración propia

Se Observa el Cuadro en el cual se hace cruce de variables en horizontal "EDAD" y en vertical "PRACTICA DEPORTE" que la edad en la que más se practica deporte es de 25 a 35 años de edad de nuestros encuestados, con un 42.86% la cual va disminuyendo con el pasar de los años.

3. Tipo de deporte que practica – según distrito

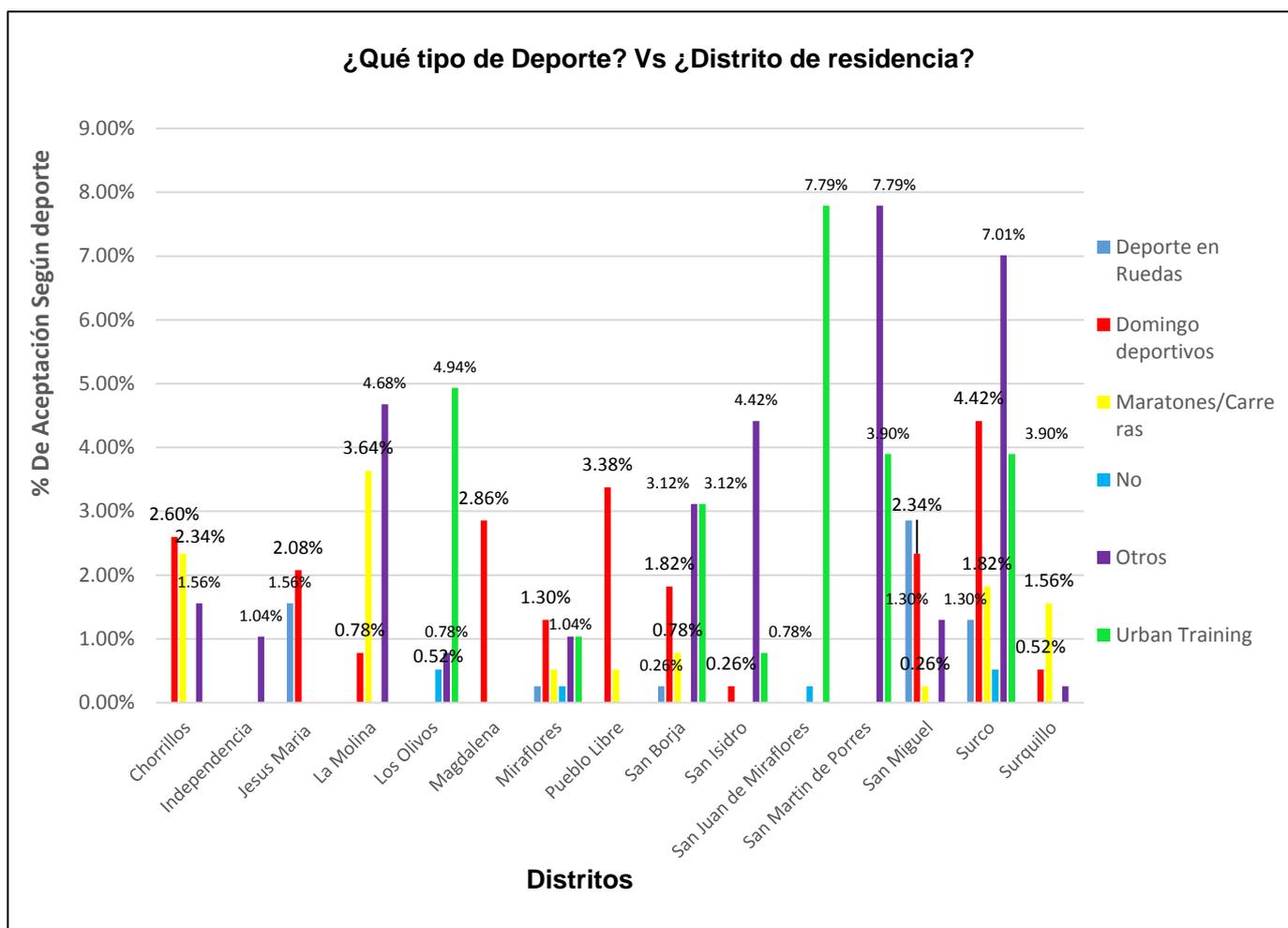


Figura 16: Pregunta 03 encuesta deportistas Fuente: Elaboración Propia

Se observa el cuadro en el cual se hace cruce de variables “TIPO DE DEPORTE” en Vertical y “DISTRITO” en horizontal que el deporte según nuestras opciones es la Opción “Otros” que es en su mayoría el fulbito de loza con 32.99%, seguido “Urban Training” con 25.45% y en tercer lugar los “Domingos Deportivos” con 22.34% según nuestros encuestados.

Tabla 16:
Pregunta 03 encuesta deportistas.

TIPO DE DEPORTE							
DISTRITO	Deporte en Ruedas	Domingo deportivos	Maratones/Carreras	No	Otros	Urban Training	Total general
Chorrillos	0.00%	2.60%	2.34%	0.00%	1.56%	0.00%	6.49%
Independencia	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.04%	0.00%	1.04%
Jesús María	1.56%	2.08%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	3.64%
La Molina	0.00%	0.78%	3.64%	0.00%	4.68%	0.00%	9.09%
Los Olivos	0.00%	0.00%	0.00%	0.52%	0.78%	4.94%	6.23%
Magdalena	0.00%	2.86%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.86%
Miraflores	0.26%	1.30%	0.52%	0.26%	1.04%	1.04%	4.42%
Pueblo Libre	0.00%	3.38%	0.52%	0.00%	0.00%	0.00%	3.90%
San Borja	0.26%	1.82%	0.78%	0.00%	3.12%	3.12%	9.09%
San Isidro	0.00%	0.26%	0.00%	0.00%	4.42%	0.78%	5.45%
San Juan de Miraflores	0.00%	0.00%	0.00%	0.26%	0.00%	7.79%	8.05%
San Martín de Porres	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	7.79%	3.90%	11.69%
San Miguel	2.86%	2.34%	0.26%	0.00%	1.30%	0.00%	6.75%
Surco	1.30%	4.42%	1.82%	0.52%	7.01%	3.90%	18.96%
Surquillo	0.00%	0.52%	1.56%	0.00%	0.26%	0.00%	2.34%
Total general	6.23%	22.34%	11.43%	1.56%	32.99%	25.45%	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

4. Tipo de deporte según frecuencia

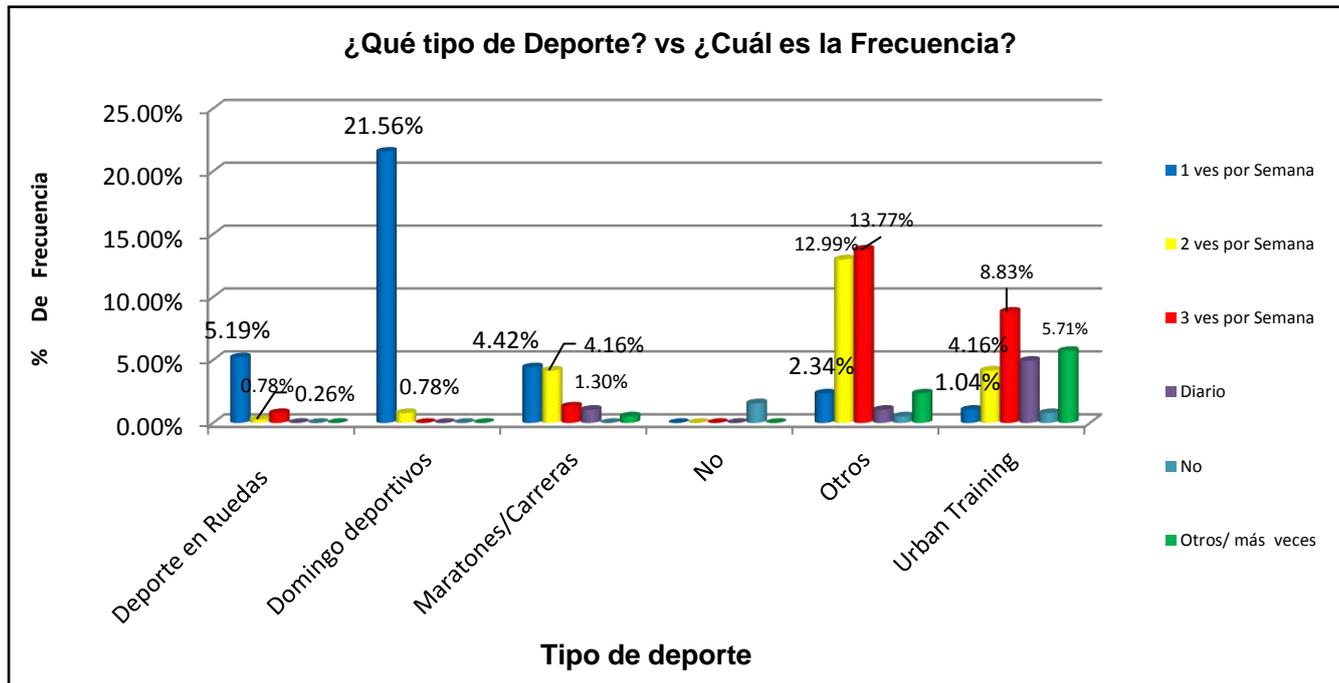


Figura 17: Pregunta 04 encuesta deportistas Fuente: Elaboración Propia

Tabla 17:

Pregunta 04 encuesta deportistas.

TIPO DE DEPORTE	FRECUENCIA						Total general
	1 vez por Semana	2 veces por Semana	3 veces por Semana	Diario	No	Otros/ más veces	
Deporte en Ruedas	5.19%	0.26%	0.78%	0.00%	0.00%	0.00%	6.23%
Domingo deportivos	21.56%	0.78%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	22.34%
Maratones/Carreras	4.42%	4.16%	1.30%	1.04%	0.00%	0.52%	11.43%
No	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.56%	0.00%	1.56%
Otros	2.34%	12.99%	13.77%	1.04%	0.52%	2.34%	32.99%
Urban Training	1.04%	4.16%	8.83%	4.94%	0.78%	5.71%	25.45%
Total general	34.55%	22.34%	24.68%	7.01%	2.86%	8.57%	100.00%

Fuente: Elaboración propia

Se observa en el cuadro en el cual se hace el cruce de las variables “TIPO DE DEPORTE” en Horizontal y “FRECUENCIA” en Vertical en el cual el deporte más practicado es “Urban Training con 4.94% con frecuencia Diaria seguido de “Otros” (fulbito) con una frecuencia de 13.77% en el segundo y tercer lugar y en cuarto lugar con una frecuencia de 1 vez por semana los “Domingo Deportivos”.

5. Frecuencia de deporte - Según lugar

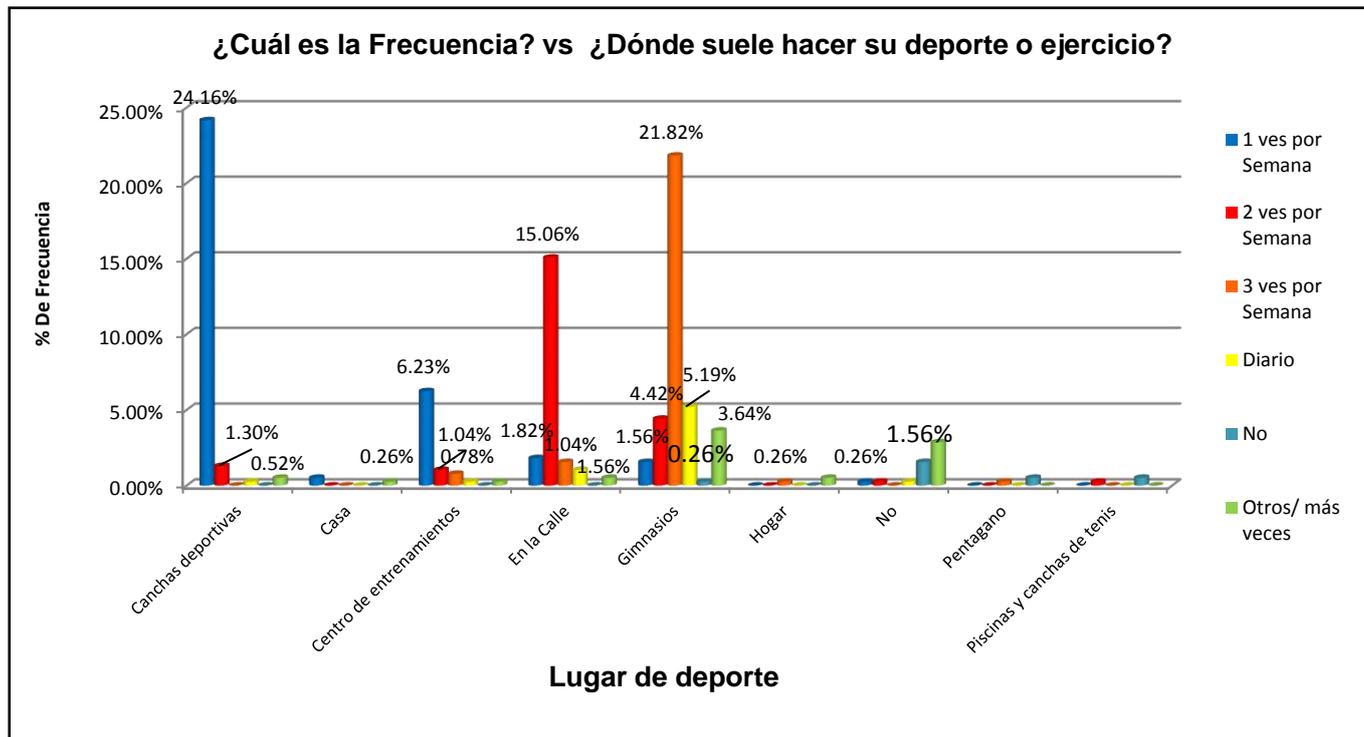


Figura 18: Pregunta 05 encuesta deportistas Fuente: Elaboración Propia

Tabla 18:

Pregunta 05 encuesta deportistas.

LUGAR DE DEPORTE	FRECUENCIA						Total general
	1 vez por Semana	2 veces por Semana	3 veces por Semana	Diario	No	Otros/ más veces	
Canchas deportivas	24.16%	1.30%	0.00%	0.26%	0.00%	0.52%	26.23%
Casa	0.52%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.26%	0.78%
Centro de entrenamientos	6.23%	1.04%	0.78%	0.26%	0.00%	0.26%	8.57%
En la Calle	1.82%	15.06%	1.56%	1.04%	0.00%	0.52%	20.00%
Gimnasios	1.56%	4.42%	21.82%	5.19%	0.26%	3.64%	36.88%
Hogar	0.00%	0.00%	0.26%	0.00%	0.00%	0.52%	0.78%
No	0.26%	0.26%	0.00%	0.26%	1.56%	2.86%	5.19%
Pentágono	0.00%	0.00%	0.26%	0.00%	0.52%	0.00%	0.78%
Piscinas y canchas de tenis	0.00%	0.26%	0.00%	0.00%	0.52%	0.00%	0.78%
Total general	34.55%	22.34%	24.68%	7.01%	2.86%	8.57%	100.00%

Fuente: Elaboración propia

Se observa en el cuadro en el cual se hace el cruce de las variables “LUGAR DE DEPORTE” en Horizontal y “FRECUENCIA” en vertical en el cual nuestro encuestados manifiestan que prefieren hacer su deportes en “Canchas Deportivas” 24.16% seguido de Gimnasios con un 21.82% y el lugar 15.06% en la calle.

6. ¿Usaría faja?

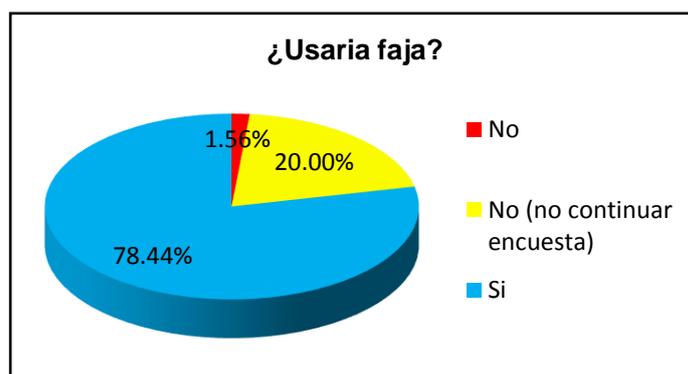


Figura 19: Pregunta 06 encuesta deportistas Fuente: Elaboración Propia

Se observa en el cuadro que a la pregunta ¿Usted Usaría faja para deportivas? Nuestros encuestado manifestaron positivamente en un 78.44%.

7. ¿Ha usado faja?

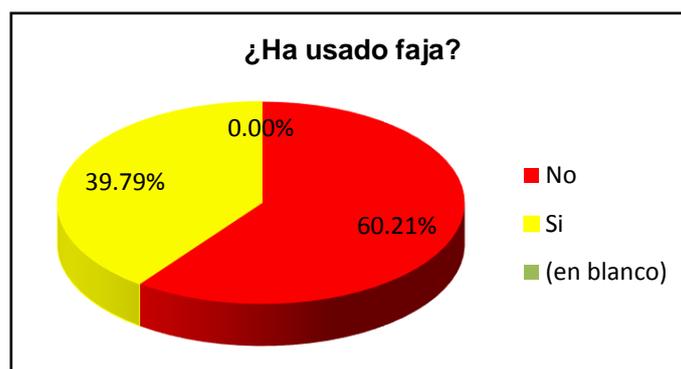


Figura 20: Pregunta 07 encuesta deportistas Fuente: Elaboración Propia

Se observa en el cuadro que a la pregunta ¿Usted ha usado fajas deportivas? Nuestros encuestado manifestaron Negativamente en un 60.21%

8. Precio – Talla

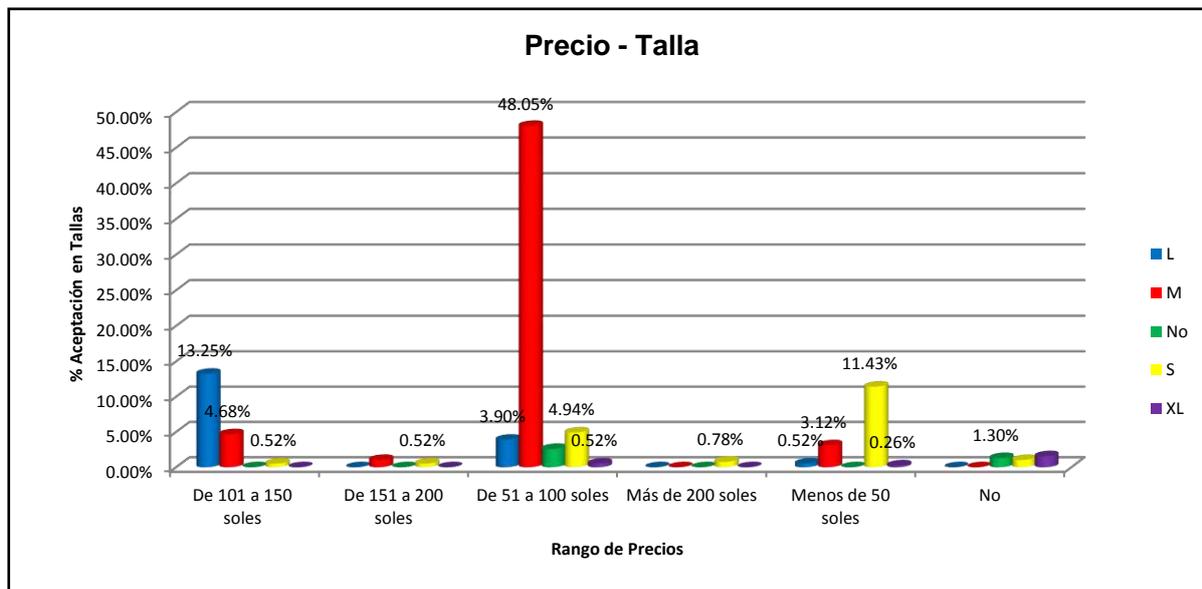


Figura 21: Pregunta 08 encuesta deportistas Fuente: Elaboración Propia

Tabla 19:

Pregunta 08 encuesta deportistas.

PRECIO DE COMPRA	L	M	No	S	XL	Total general
De 101 a 150 soles	13.25%	4.68%	0.00%	0.52%	0.00%	18.44%
De 151 a 200 soles	0.00%	1.04%	0.00%	0.52%	0.00%	1.56%
De 51 a 100 soles	3.90%	48.05%	2.60%	4.94%	0.52%	60.00%
Más de 200 soles	0.00%	0.00%	0.00%	0.78%	0.00%	0.78%
Menos de 50 soles	0.52%	3.12%	0.00%	11.43%	0.26%	15.32%
No	0.00%	0.00%	1.30%	1.04%	1.56%	3.90%
Total general	17.66%	56.88%	3.90%	19.22%	2.34%	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

Se observa en el cuadro en el cual se hace el cruce de las variables “PRECIO DE COMPRA” en Horizontal y “TALLA” en vertical en el cual nuestro encuestados manifiestan que prefieren la Talla “M” con un 56.88 % de aceptación y que el precio a pagar es de 51 a 100 soles con un 60%.

9. Canal de Información - lugar de compra

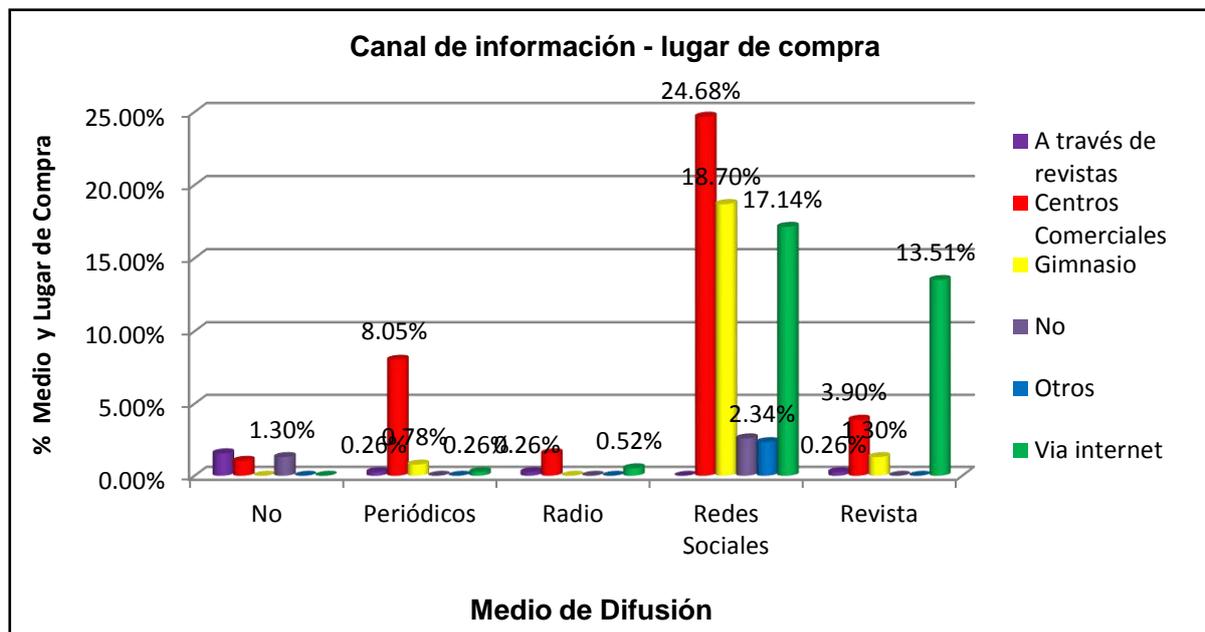


Figura 22: Pregunta 09 encuesta deportistas Fuente: Elaboración Propia

Tabla 20:

Pregunta 09 encuesta deportistas.

LUGAR DE COMPRA							
MEDIO DE INFORMACION	A través de revistas	Centros Comerciales	Gimnasio	No	Otros	Vía internet	Total general
No	1.56%	1.04%	0.00%	1.30%	0.00%	0.00%	3.90%
Periódicos	0.26%	8.05%	0.78%	0.00%	0.00%	0.26%	9.35%
Radio	0.26%	1.56%	0.00%	0.00%	0.00%	0.52%	2.34%
Redes Sociales	0.00%	24.68%	18.70%	2.60%	2.34%	17.14%	65.45%
Revista	0.26%	3.90%	1.30%	0.00%	0.00%	13.51%	18.96%
Total general	2.34%	39.22%	20.78%	3.90%	2.34%	31.43%	100.00%

Fuente: Elaboración Propia

Se observa en el cuadro # 9 en el cual se hace el cruce de las variables “MEDIO DE INFORMACIÓN” en Horizontal y “LUGAR DE COMPRA” en vertical en el cual nuestro encuestados manifiestan que prefieren enterarse por redes sociales con un 65.45% y que el mejor lugar de compra para ellos son los centro comerciales con 39.22% seguido de Internet con un 31.43%.

10. ¿En qué estación del año compraría una faja deportiva?

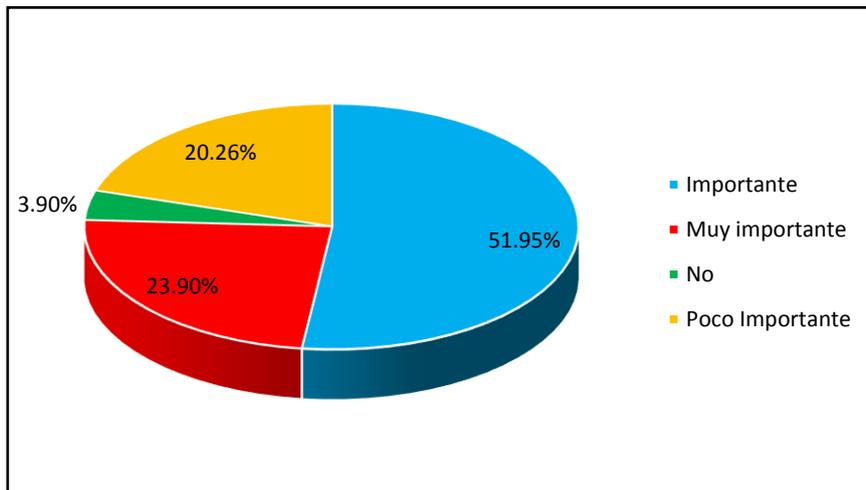


Figura 23: Pregunta 09 encuesta deportistas Fuente: Elaboración Propia

Se observa que la temporada de más demanda es Verano con 51.17% seguido de Invierno con 27.01%

Resultados Encuestas Gestantes

A continuación se muestra los resultados de las preguntas más resaltantes de la encuesta.

1. En cuanto al distrito de residencia, se concluye que el distrito de Surco posee un porcentaje mayor porcentaje (40%) de gestantes para poder colocar el producto.

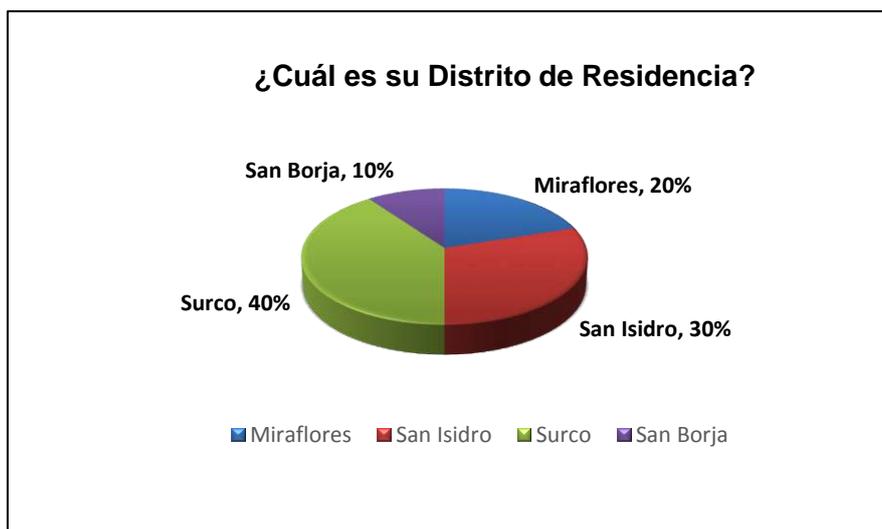


Figura 24: Pregunta 01 encuesta gestantes - Fuente: Elaboración Propia

2. Esta pregunta nos indica que los potenciales clientes si considera importante el uso de la faja en la etapa prenatal, este resultado es válido para la idea de negocio.

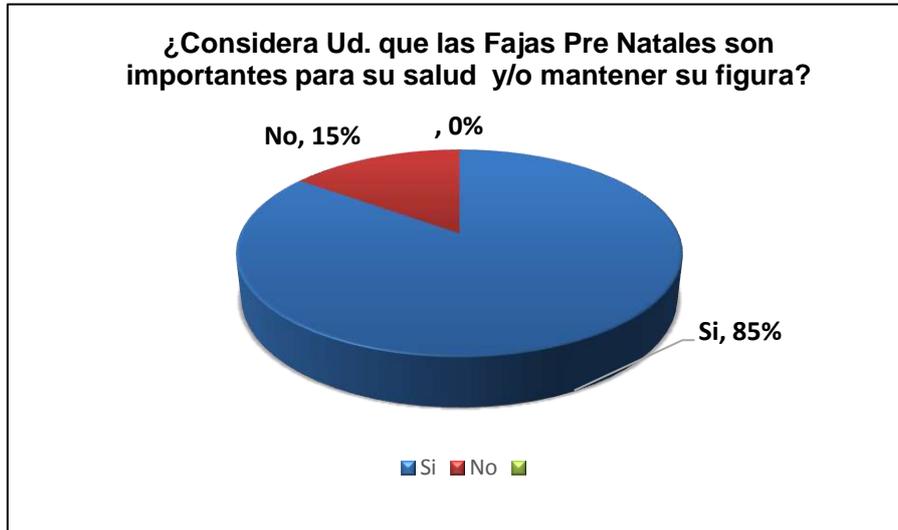


Figura 25: Pregunta 02 encuesta gestantes - Fuente: Elaboración Propia

3. En cuanto al impacto negativo del uso de la faja, se observa que la mayoría de las encuestadas consideran que la faja no es nociva para la piel, mientras que la minoría considera lo contrario.

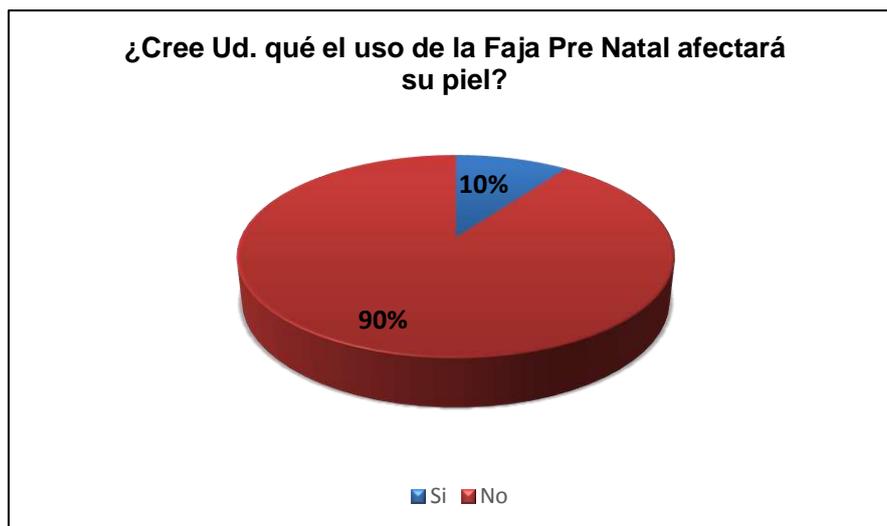


Figura 26: Pregunta 03 encuesta gestantes - Fuente: Elaboración Propia

4. En cuanto al efecto que produciría la faja al utilizarlo, las encuestas indican que el 50% si cree que la faja le ayudará de manera regular, mientras que el 40% cree que le ayudará bastante el uso de la faja. Solo un mínimo (10%) cree que le ayudará poco la faja.

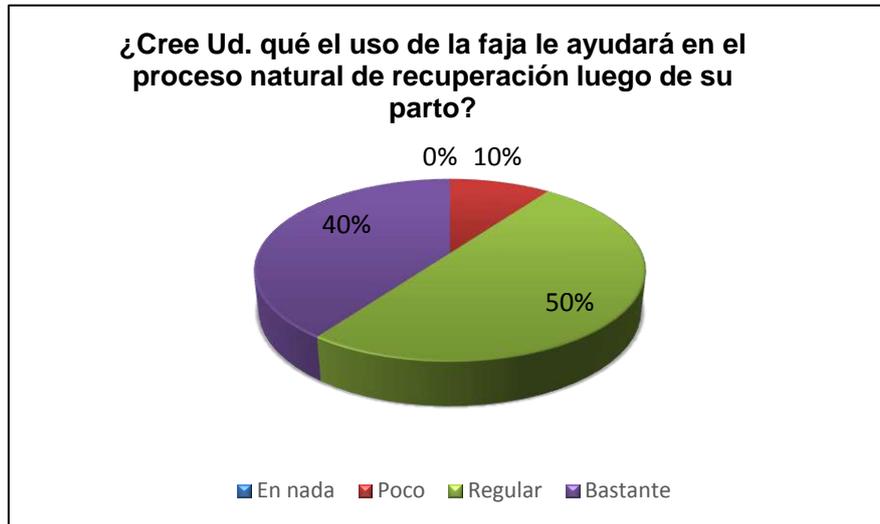


Figura 27: Pregunta 04 encuesta gestantes - Fuente: Elaboración Propia

5. En cuanto al efecto que produciría la faja al utilizarlo, las encuestas indican que el 50% si cree que la faja le ayudará de manera regular, mientras que el 40% cree que le ayudará bastante el uso de la faja. Solo un mínimo (10%) cree que le ayudará poco la faja.



Figura 28: Pregunta 05 encuesta gestantes - Fuente: Elaboración Propia

6. Sobre la preferencia para recibir información del producto, las encuestadas prefieren, en la misma cantidad (40%), las web. Esta información es importante para considerar en el marketing mix.



Figura 29: Pregunta 05 encuesta gestantes - Fuente: Elaboración Propia

Entrevistas a Profundidad.

Se realizó 6 entrevistas a profundidad para conocer más a detalle sobre la percepción del producto.

Objetivo de la entrevista:

El objetivo de la entrevista a profundidad es obtener la mayor información que sea de utilidad para el desarrollo del proyecto y sobre todo de una persona que está involucrado en el tema y conozcan las bondades que presenta el producto y obtener esta información para poder formular nuestra estrategia del producto.

Conclusiones – Entrevistas:

- La totalidad de las entrevistadas indican que es muy importante el cuidado de la piel durante el embarazo para evitar huellas o quedar con la piel estirada.
- Sobre la percepción de la faja para gestante, la totalidad de las entrevistadas indican que han recibido recomendación para su uso y que si están dispuestas a utilizarlas como ayuda durante la etapa del embarazo.

- La mayoría de las entrevistadas considera que su uso es importante para que la piel pueda retomar su forma original y como soporte para la columna, mientras la minoría indica que no cree que su uso sea necesario.

- Las entrevistadas señalan que la faja debe tener las siguientes características:
 - Que se amolde al cuerpo para que no sea notorio al usarlo
 - Que no genere comezón, tela suave.
 - Facilidad de colocarse
 - Que sea regulable en cuanto a las tallas.

- Sobre los aspectos que no animarían a comprar el producto las entrevistadas indicaron:
 - El precio elevado
 - Incomodidad en el uso (medidas) de la faja
 - El material de la faja

- En cuanto a la presentación, las entrevistadas indicaron que debería haber opción de colores, principalmente beige, blanco o negro y que sean ecológicos.

- Sobre la manera o medio en que desearía conocer el producto se percibió que la totalidad de las entrevistadas señalaron que desean recibir información del producto vía mail o revisar la información a través de la web. La minoría indica que desea recibir información en la misma clínica.

- La mayoría de las participantes señala que compraría el producto en las clínicas y tiendas, mientras que la minoría opta por otros lugares como internet.

- En cuanto al costo del producto, la totalidad de las entrevistadas señalan que pueden pagar entre el rango de S/. 100 a S/150.

Focus Group.

Dirigido a: personas entre 25 a 55 años

Fecha del Focus: Jueves 20 abril del 2017.

Lugar: Av. Arequipa 4005 - Miraflores

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=rLF7DNeRw3Q&t=331s>

Participantes:

- Ahumada Quiliche Mayra Medaly - DNI 47621194
- Martinez Uculmana Jaqueline Cristina - DNI 09943392
- Teullet Ferreyros Nora Greenlandia - DNI 45022768
- Ishibashi Higakado Kimberly Kaori - DNI 76272629
- Minaya Vargas Carlodiego - DNI 48060038
- Guerrero Vidal Javier - DNI 73003741

Conclusiones:

- La totalidad de los participantes del focus indicaron conocer o tener noción sobre los diversos tipos de fajas.

- La idea de la faja para uso deportivo HOT BODY fue aceptada por la mayoría de los participantes. Se mencionó que es un producto fabricado en Perú que tendrá como insumo la fibra Neotex, considerando que en el mercado actual se encuentran gran cantidad de productos de procedencia extranjera (principalmente chinos y colombianos).

- La minoría de los participantes indicaron que no preferirían usar las fajas porque les puede ocasionar daños en la piel, a su cuerpo. Pero si estarían dispuestos a utilizarlas con algún protector debajo, cremas o que la faja tenga una media adecuada a su cuerpo para que sea cómoda.

- Los totalidad de los participantes coinciden en señalar que usarían fajas deportivas que tengan las siguientes características:
 - Material suave y amoldable al cuerpo para que genere comodidad, incluso considerar reguladores de tamaño.
 - Fajas que sean de tipo quemar grasa, impermeable o de tipo modeladora.
 - Que hayan alternativas de colores, principalmente el color piel pero considerar otros según el tipo de color de la prenda a utilizar.

- Sobre el tema de la compra del producto por recomendación de un tercero, ya sea un personal trainer, especialista, etc. Se apreció que la mayoría de los participantes indica

que la recomendación de un tercero que conozca sobre el tema si influiría en su decisión de compra, mientras la minoría indica que prefiere probar el producto u obtener información con las características del producto antes de realizar la compra.

- En cuanto al lugar para la compra del producto se percibió lo siguiente:
 - Solo una minoría de los participantes indicó que compraría por internet.
 - La mayoría de los participantes indicaron que comprarían en un gimnasio o en una tienda de deporte.
- Sobre el tema del precio a pagar por la faja deportiva se evidencio lo siguiente:
 - La mayoría de los participante indicó que pagaría como máximo S/. 100.00
 - La minoría de los participantes indicó que pagaría desde S/.100.00 a más siempre y cuando el producto ofrezca características que le agreguen valor.

Demanda y Oferta

Estimación de Mercado Potencial.

En base a los datos obtenidos de CPI e INEI, se obtiene las población de los distritos seleccionados, el cual se muestra a continuación, que se le denomina Año 0.

Tabla 21:
Distritos seleccionados (17).

MERCADO POTENCIAL

Tasa de Crecimiento Anual	1.10%	1.10%
Poblacion Lima Metropolitana 2016	10013652	Habitantes
Lima Provincia	89.80%	
Callao	10.20%	

Distrito	Calculando Proyección de población por distritos							%
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5		
San Isidro	54750	55352	55961	56577	57199	57828	58464	0.55%
Miraflores	82730	83640	84560	85490	86431	87381	88343	0.83%
Surco	347680	351504	355371	359280	363232	367228	371267	3.47%
San Borja	113030	114273	115530	116801	118086	119385	120698	1.13%
La Molina	173400	175307	177236	179185	181156	183149	185164	1.73%
Jesus María	72320	73116	73920	74733	75555	76386	77226	0.72%
Lince	50710	51268	51832	52402	52978	53561	54150	0.51%
Pueblo Libre	76870	77716	78570	79435	80308	81192	82085	0.77%
Magdalena	55250	55858	56472	57093	57721	58356	58998	0.55%
San Miguel	136870	138376	139898	141437	142992	144565	146156	1.37%
Independencia	218990	221399	223834	226296	228786	231302	233847	2.19%
Los Olivos	374950	379074	383244	387460	391722	396031	400387	3.74%
San Martin de Porres	707280	715060	722926	730878	738918	747046	755263	7.06%
Surquillo	92320	93336	94362	95400	96450	97511	98583	0.92%
Barranco	30300	30633	30970	31311	31655	32004	32356	0.30%
Chorrillos	328790	332407	336063	339760	343497	347276	351096	3.28%
San Juan de Miraflores	408080	412569	417107	421695	426334	431024	435765	4.08%
3324320	3360888	3397857	3435234	3473021	3511225	3549848	33.20%	

Poblacion Seleccionada	33.20%
------------------------	---------------

Fuente: Elaboración propia en base a datos CPI e INEI.

En base a los datos de las poblaciones de los distritos seleccionados se observa que la población para el año 0, 2016 es de 3 324 320 habitantes para estos 17 distritos. Para los cálculos del mercado Potencial, se aplica la tasa de crecimiento proyectada, según el INEI, que es de 1.1% anual, que aplicado a los distritos mencionados nos brinda el siguiente cuadro de población proyectada para los siguientes 05 años (2018 – 2022).

Después de obtener nuestras proyecciones de las poblaciones para los distritos seleccionados, aplicaremos los diferentes criterios de segmentación que se muestra a continuación, teniendo referencia que se está presentando 02 productos:

- Fajas Deportivas : Fajas Hot Body
- Fajas Pre-Natales : Fajas Saludables

Calculando MERCADO POTENCIAL en referencia al producto FAJAS HOT BODY.

Se procede a multiplicar en referencia a los porcentajes de los **criterios considerados** que son DEPORTISTA, EDAD, NSE A_B, del cual se obtendrán los siguientes resultados. Los cálculos se expresan en número de personas.

Tabla 22:
Mercado Potencial – Hot Body – Año 0.

Mercado potencial		HOT BODY					
Mercado Potencial		Año 0					
Distrito	2017	Deportistas	Edad 25 a 55	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL
San Isidro	55352	39.0%	43.4%	29.00%	45.2%	74.2%	6952
Miraflores	83640						10504
Surco	351504						44146
San Borja	114273						14352
La Molina	175307						22017
Jesus Maria	73116			19.90%	48.8%	68.7%	8502
Lince	51268						5962
Pueblo Libre	77716						9037
Magdalena	55858						6495
San Miguel	138376						16091
Independencia	221399			2.10%	20.5%	22.6%	8469
Los Olivos	379074						14501
San Martin de Porres	715060						27353
Surquillo	93336						4250
Barranco	30633						1395
Chorrillos	332407			4.80%	22.1%	26.9%	15135
San Juan de Miraflores	412569						18785
	3360888						233943

Elaboración Propia, en base a fuentes CPI, INEI / Mercado Potencial Año 0

Tabla 23:

Mercado Potencial – Hot Body – Proyección 05 años.

Mercado Potencial		Año 1					
Distrito	2018	Deportistas	Edad 25 a 55	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL
	3397857						236517
Mercado Potencial		Año 2					
Distrito	2019	Deportistas	Edad 25 a 55	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL
	3435234						239119
Mercado Potencial		Año 3					
Distrito	2020	Deportistas	Edad 25 a 55	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL
	3473021						241749
Mercado Potencial		Año 4					
Distrito	2021	Deportistas	Edad 25 a 55	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL
	3511225						244408
Mercado Potencial		Año 5					
Distrito	2022	Deportistas	Edad 25 a 55	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL
	3549848						247097

Elaboración Propia, en base a fuentes CPI, INEI / Mercado Potencial Año 1-5

En el año 2018, el mercado potencial asciende a 236 517 personas, y para el año 2022 a 247 097 personas, producto del crecimiento propio de la población.

Calculando MERCADO POTENCIAL al producto FAJAS SALUDABLES

Tabla 24:

Mercado Potencial – Fajas Saludables – Año 0.

Mercado potencial		FAJAS SALUDABLES					
Mercado		Año 0					
Distrito	Población 2017	Mujeres Embarazadas	Edad 18 a 40	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL
San Isidro	55352	9.2%	37.9%	29.00%	45.2%	74.2%	1432
Miraflores	83640						2164
Surco	351504						9094
San Borja	114273						2956
La Molina	175307						4536
Jesus Maria	73116						1751
Lince	51268			1228			
Pueblo Libre	77716			1862			
Magdalena	55858			1338			
San Miguel	138376			3315			
Independencia	221399			1745			
Los Olivos	379074			2987			
San Martin de Porres	715060			5635			
Surquillo	93336			875			
Barranco	30633			287			
Chorrillos	332407			3118			
San Juan de Miraflores	412569			3870			
	3360888						

Elaboración Propia, en base a fuentes CPI, INEI / Mercado Potencial Año 0

Tabla 25:

Mercado Potencial – Fajas saludables – Proyección 05 años.

Mercado Potencial		Año 1					
Distrito	2018	Mujeres Embarazadas	Edad 18 a 40	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL
	3397857						48723
Mercado Potencial		Año 2					
Distrito	2019	Mujeres Embarazadas	Edad 18 a 40	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL
	3435234						49259
Mercado Potencial		Año 3					
Distrito	2020	Mujeres Embarazadas	Edad 18 a 40	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL
	3473021						49801
Mercado Potencial		Año 4					
Distrito	2021	Mujeres Embarazadas	Edad 18 a 40	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL
	3511225						50349
Mercado Potencial		Año 5					
Distrito	2022	Mujeres Embarazadas	Edad 18 a 40	NSE A	NSE B	Total A y B	TOTAL
	3549848						50903

Elaboración Propia, en base a fuentes CPI, INEI / Mercado Potencial Año 1-5

En el año 2018, el mercado potencial asciende a 48723 personas, y para el año 2022 a 50903 personas, producto del crecimiento propio de la población.

Estimación de Mercado Disponible.

En el mercado disponible, se ha considerado la pregunta de la encuesta:

Calculando MERCADO DISPONIBLE en referencia al producto FAJAS HOT BODY.

Pregunta: ¿Ha usado algún tipo de faja deportiva o quema grasa?

De los 385 encuestados, 153 personas respondieron que “SI”, siendo esto el 39.79% de encuestados.

Si	153 Personas	39.79%
No	232 Personas	60.21%

El cálculo para el mercado disponible se obtiene de multiplicar el porcentaje de los encuestados que indicaron “SI”, por el total de Mercado Potencial respectivo para cada año, lo cual, a continuación se muestra.

Tabla 26:

Mercado disponible HOT BODY.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2018	2019	2020	2021	2022
Mercado Potencial	236517	239119	241749	244408	247097
Mercado Disponible	94110	95145	96192	97250	98320

Fuente: Elaboración Propia

En el año 2018, el mercado disponible asciende a 94110 personas, y el año 2022 será de 98320 personas.

Calculando MERCADO DISPONIBLE al producto FAJAS SALUDABLES.

Pregunta: ¿Considera Ud. que las fajas Pre Natales son importantes para su salud?

De las 20 encuestadas, 7 respondieron que “SI”, siendo esto el 35.00% de encuestados.

Si	7 Personas	35.00%
No	13 Personas	65.00%

De igual forma que en el procedimiento anterior, el cálculo para el mercado disponible se obtiene de multiplicar el porcentaje de los encuestados que indicaron “SI”, por el total de Mercado Potencial respectivo para cada año, lo cual, a continuación se muestra.

Tabla 27:

Mercado disponible FAJAS SALUDABLES.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2018	2019	2020	2021	2022
Mercado Potencial	48723	49259	49801	50349	50903
Mercado Disponible	17053	17240	17430	17622	17816

Fuente: Elaboración Propia

En el año 2018, el mercado disponible asciende a 17053 personas, y el año 2022 será de 17816 personas.

Estimación de Mercado Efectivo.

En el mercado efectivo, se considera preguntas a los encuestados, donde presenten grado de interés, intención, disposición a pagar, etc, para lo cual se ha formulado las siguientes preguntas:

Calculando MERCADO EFECTIVO en referencia al producto HOT BODY.

Pregunta: ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar?

De las 385 encuestadas, 237 personas respondieron dentro del Rango Aceptado, siendo este de 51 a 150 nuevos soles el Rango Aceptado, siendo esto el 61.54% de encuestados.

Rango aceptado	237 Personas	61.54%
Fuera de rango	148 Personas	38.46%

El cálculo para el mercado Efectivo, se obtiene de los valores porcentuales de cada pregunta que es aceptada, positiva, considera dentro de un rango, etc. , multiplicado por el mercado disponible, el cual, es expresado en números de personas. Para este caso se considera los siguientes valores (61.54%), el cual será aplicado a cada año.

Tabla 28:

Mercado Efectivo HOT BODY.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mercado Disponible	94110	95145	96192	97250	98320
Mercado Efectivo	57920	64410	71040	77810	84710

Fuente: Elaboración Propia

En el año 2018, el mercado efectivo asciende a 57920 personas, y el año 2022 será de 84710 personas

Calculando MERCADO EFECTIVO al producto FAJAS SALUDABLES.

Pregunta: ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar?

De las 20 encuestadas, 05 personas respondieron dentro del Rango Aceptado, siendo este de 51 a 150 nuevos soles el Rango Aceptado, siendo esto el 25.00% de encuestados.

Rango aceptado	05 Personas	25.00%
Fuera de rango	15 Personas	75.00%

El cálculo del mercado efectivo se calcula en base a las encuestas, dentro de estas se seleccionó la pregunta que indica líneas arriba y da como valor 25.00% del cual se aplicará para hallar el mercado efectivo.

Tabla 29:

Mercado Efectivo FAJAS SALUDABLES.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mercado Disponible	17053	17240	17430	17622	17816
Mercado Efectivo	4252	4309	4357	4405	4453

Fuente: Elaboración Propia

En el año 2018, el mercado efectivo asciende a 4252 personas, y el año 2022 será de 4453 personas

Estimación de Mercado Objetivo.

El mercado objetivo, lo calculamos en referencia al Porcentaje base, lo que quiere decir, que se tomará en cuenta la participación en el AÑO 1, y a partir de ahí se tomará en cuenta el porcentaje de crecimiento anual que se haya establecido.

En nuestro caso, se ha considerado para el AÑO 1, una participación de 2%, y un crecimiento gradual de 1% anual, obteniéndose así al quinto año (2022), un 6%.

Calculando MERCADO OBJETIVO en referencia al producto HOT BODY.

Tabla 30:

Mercados Calculados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2018	2019	2020	2021	2022
Mercado Potencial	236517	239119	241749	244408	247097
Mercado Disponible	94110	95145	96192	97250	98320
Mercado Efectivo	57920	64410	71040	77810	84710

Fuente: Elaboración Propia

En referencia a nuestro análisis FODA, se estableció estrategias y objetivos considerando una serie de factores, entre las más relevantes la posición de la empresa, la competencia y la tendencia del sector, por cual se eligió el factor conservador con una participación base del 10% en el año base 1, y del 5% al quinto año, según como se demuestra en el gráfico.

Tabla 31:

Mercado Objetivo HOT BODY.

% Base	10%				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
%Crecimiento		11%	12%	14%	15%
Mercado Objetivo	5792	6441	7104	7781	8471

Fuente: Elaboración Propia

En el año 2018, el mercado efectivo asciende a 5792 personas, y el año 2022 será de 8471 personas

Calculando MERCADO OBJETIVO al producto FAJAS SALUDABLES.

Tal, como se ha calculado para Hot Body, se aplicara la misma forma de cálculo para Fajas Saludables y obtendremos el mercado objetivo. Se hace mención también que los cálculos se basan en referencia al análisis del Foda, del sector y la competencia.

Tabla 32:

Mercado Objetivo FAJAS SALUDABLES.

% Base	30%				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
%Crecimiento		31%	32%	34%	35%
Mercado Objetivo	1279	1379	1481	1586	1692

Fuente: Elaboración Propia

En el año 2018, el mercado efectivo asciende a 1279 personas, y el año 2022 será de 1692 personas

Frecuencia de compra.

Se sustenta la frecuencia de compra de Fajas Hot Body por quienes realizan algún tipo de deporte en base al número de veces por semana. Se toma en referencia la pregunta 6 de la encuesta ¿Cuál es la frecuencia?

Tabla 33:

Frecuencia y cantidad de personas que practica deporte.

Alternativas	Número de Personas	%	Veces / Semana	Semanas / año	Frecuencia de Compra semanas
Una vez por semana	133	36%	0,14	7,43	2,64
Dos veces por semana	86	23%	0,29	14,86	3,42
Tres veces por semana	95	25%	0,43	22,29	5,66
Diario	27	7%	1,00	52,00	3,75
Otros / más veces	33	9%	1,00	52,00	4,59
No / Ninguna vez	0	0%			
Total	374	100%			20,06

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación de resultado: Una persona adquirirá una faja cada 5.02 meses o en su defecto comprara 2 fajas durante un año.

Cuantificación anual de la demanda.

Para el segmento de personas que realizan algún deporte, la demanda se obtiene considerando el mercado objetivo multiplicado por la frecuencia de compra al año.

Tabla 34:

Demanda de fajas para deportistas.

Alternativas	Mercado Objetivo	Frecuencia de Compra al año	Demanda
Año 1	5792	2	11584
Año 2	6441	2	12882
Año 3	7104	2	14208
Año 4	7781	2	15562
Año 5	8471	2	16942
Total	35589		71178

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación de resultado: La demanda de Fajas para deportistas considerando la frecuencia de compra de 02 fajas por cliente es para el año 1 de 11,584 y para el año 5 de 16,942, por lo que el acumulado de demanda de fajas al quinto año será de 71,178.

Para el segmento de personas gestantes, el mercado objetivo será considerando el mercado efectivo por el porcentaje de crecimiento anual.

Tabla 35:

Mercado objetivo de fajas para gestantes.

Alternativas	Mercado Efectivo	% de Demanda	Mercado Objetivo
Año 1	4262	30%	1279
Año 2	4309	32%	1379
Año 3	4357	34%	1481
Año 4	4405	36%	1586
Año 5	4453	38%	1692
Total	21786		7417

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación de resultado: El mercado Objetivo para el año 1 será el 30% del mercado Efectivo y se incrementa en 2% hasta el año 5 llegando a crecer la demanda de gestantes un 38% del mercado efectivo en el último año.

Estacionalidad.

Se sustenta la estacionalidad tomando como referencia la pregunta 13 de la encuesta a deportistas. ¿En qué estación del año compraría una faja deportiva?

Tabla 36:

Estacionalidad.

Estaciones	Número de Personas	%
Primavera	82	23%
Verano	135	37%
Otoño	78	21%
Invierno	69	19%
No / Ninguna	0	0%
Total	364	100%

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación de resultado: La estación de verano es la temporada más alta en el que los deportistas comprarían una faja deportiva y la estación de invierno es la temporada más baja en el que los deportistas realizarían una compra de faja.

Tabla 37:

Ajuste estacional al año 1.

Año	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4
1	37%	21%	19%	23%
2	37%	21%	19%	23%
3	37%	21%	19%	23%
4	37%	21%	19%	23%
5	37%	21%	19%	23%

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación de resultado: Se ajustara el porcentaje de estacionalidad por trimestre al primer año y luego se mantendrá el porcentaje real de acuerdo al resultado de la encuesta.

Programa de Ventas en unidades y valorizado.

Se realiza la distribución por estacionalidad trimestral según los meses que corresponde al trimestre.

Tabla 38:

Programa de ventas en unidades año 1.

Meses	% de Ventas	Ventas
Enero	11%	1316
Febrero	12%	1432
Marzo	13%	1548
Abril	6%	712
Mayo	7%	827
Junio	8%	943
Julio	5%	616
Agosto	6%	732
Setiembre	7%	848
Octubre	7%	754
Noviembre	8%	870
Diciembre	9%	986
Total	100%	11584

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 39:

Programa de ventas en unidades año 2.

Meses	% de Ventas	Ventas
Enero	11,36%	1463,734945
Febrero	12,36%	1592,554945
Marzo	13,36%	1721,374945
Abril	6,14%	791,3228571
Mayo	7,14%	920,1428571
Junio	8,14%	1048,962857
Julio	5,32%	685,1525275
Agosto	6,32%	813,9725275
Setiembre	7,32%	942,7925275
Octubre	6,51%	838,5096703
Noviembre	7,51%	967,3296703
Diciembre	8,51%	1096,14967
Total	100%	12882

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 40:

Programa de ventas en unidades año 3.

Meses	% de Ventas	Ventas
Enero	11,36%	1614,40352
Febrero	12,36%	1756,48352
Marzo	13,36%	1898,56352
Abril	6,14%	872,777143
Mayo	7,14%	1014,85714
Junio	8,14%	1156,93714
Julio	5,32%	755,678242
Agosto	6,32%	897,758242
Setiembre	7,32%	1039,83824
Octubre	6,51%	924,821099
Noviembre	7,51%	1066,9011
Diciembre	8,51%	1208,9811
Total	100%	14208

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 41:

Programa de ventas en unidades año 4.

Meses	% de Ventas	Ventas
Enero	11,36%	1768,253626
Febrero	12,36%	1923,873626
Marzo	13,36%	2079,493626
Abril	6,14%	955,9514286
Mayo	7,14%	1111,571429
Junio	8,14%	1267,191429
Julio	5,32%	827,6931868
Agosto	6,32%	983,3131868
Setiembre	7,32%	1138,933187
Octubre	6,51%	1012,955092
Noviembre	7,51%	1168,575092
Diciembre	8,51%	1324,195092
Total	100%	15562

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 42:

Programa de ventas en unidades año 5.

Meses	% de Ventas	Ventas
Enero	11,36%	1925,058022
Febrero	12,36%	2094,478022
Marzo	13,36%	2263,898022
Abril	6,14%	1040,722857
Mayo	7,14%	1210,142857
Junio	8,14%	1379,562857
Julio	5,32%	901,090989
Agosto	6,32%	1070,510989
Setiembre	7,32%	1239,930989
Octubre	6,51%	1102,781465
Noviembre	7,51%	1272,201465
Diciembre	8,51%	1441,621465
Total	100%	16942

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 43:

Programa de ventas en unidades año 5.

Meses	2018	2019	2020	2021	2022
Enero	1316	1464	1614	1768	1925
Febrero	1432	1593	1756	1924	2094
Marzo	1548	1721	1899	2079	2264
Abril	712	791	873	956	1041
Mayo	827	920	1015	1112	1210
Junio	943	1049	1157	1267	1380
Julio	616	685	756	828	901
Agosto	732	814	898	983	1071
Setiembre	848	943	1040	1139	1240
Octubre	754	839	925	1013	1103
Noviembre	870	967	1067	1169	1272
Diciembre	986	1096	1209	1324	1442
Total	11584	12882	14208	15562	16942

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación de resultado: En el año 2018 las ventas en unidades ascienden a 11,584, siendo el primer trimestre el periodo con tendencia más alta en ventas.

Para el año 2022 las ventas en unidades ascienden a 16,942 manteniéndose el primer trimestre como el periodo con tendencia más alta en ventas.

Programa de Ventas Valorizado

VALOR DE VENTA	IGV	PRECIO DE VENTA PROPUESTO
67.79	12.20	80

Tabla 44:

Programa de ventas valorizado – Fajas deportivas.

	2018	2019	2020	2021	2022
Meses					
Enero	S/.89.237	S/.99.236	S/.109.451	S/.119.882	S/.130.512
Febrero	S/.97.091	S/.107.970	S/.119.084	S/.130.432	S/.141.999
Marzo	S/.104.944	S/.116.703	S/.128.716	S/.140.983	S/.153.485
Abril	S/.48.243	S/.53.649	S/.59.171	S/.64.810	S/.70.557
Mayo	S/.56.097	S/.62.383	S/.68.804	S/.75.361	S/.82.044
Junio	S/.63.950	S/.71.116	S/.78.436	S/.85.911	S/.93.530
Julio	S/.41.771	S/.46.451	S/.51.232	S/.56.115	S/.61.091
Agosto	S/.49.624	S/.55.185	S/.60.865	S/.66.665	S/.72.577
Setiembre	S/.57.478	S/.63.918	S/.70.498	S/.77.216	S/.84.063
Octubre	S/.51.120	S/.56.848	S/.62.700	S/.68.675	S/.74.765
Noviembre	S/.58.974	S/.65.582	S/.72.332	S/.79.225	S/.86.251
Diciembre	S/.66.827	S/.74.315	S/.81.965	S/.89.776	S/.97.737
Sub Total	S/.785.356	S/.873.356	S/.963.254	S/.1.055.051	S/.1.148.610
IGV	S/.141.364	S/.157.204	S/.173.386	S/.189.909	S/.206.750
Total	S/.926.720	S/.1.030.560	S/.1.136.640	S/.1.244.960	S/.1.355.360

Fuente: Elaboración Propia

Interpretación de resultado: En el año 2018 las ventas totales serán de S/. 926,720 Nuevos soles y en el año 2022 estas se incrementan a S/. 1'355,360 Nuevos soles.

Mezcla de Marketing

Producto

Fajas Hot Body

Posicionamiento:

Hot body es la faja deportiva cómoda de usar y te ayuda a quemar calorías en el corto tiempo.

Como resultado de las encuestas y las entrevistas personales realizados por nuestro equipo; se pudo rescatar información relevante que brinda aportes importantes a nuestro productos y las cuales se decidieron incorporar en este informe.

Es necesario mencionar que los encuestados indican que es más importante la comodidad de una faja deportiva que aumentar la sudoración en el deporte, este importante ya que las fajas deportivas son súper cómodas y prácticas de usar, a continuación destacaremos sus ventajas y características.

La Faja Hot body aumentan la temperatura corporal, ayudando a incrementar la sudoración, mejorando los resultados de los ejercicio y ayudando las zonas del cuerpo que más necesitan. La faja es diseñada con una capa interna que te permite incrementar el sudor y su capa externa absorbe la humedad y no pasa el sudor. Su diseño y fibras ayudan a corregir la postura, además moldean la figura.

Dentro de las características que tendrán las fajas se encuentran:

1. Aumenta la sudoración, ayuda además quemando las calorías.
2. Absorbe la humedad
3. Ayuda a Mejora la postura

Indicado en:

- ❖ Deportistas.
- ❖ Personas con sobre peso





Tallas

Contaremos con 4 tallas de fajas para nuestros clientes, la talla se conoce a través de la dimensión de la cintura.

Tabla 45:

Tallas y medidas de fajas deportivas.

Talla	Medidas
S	64 cms - 72 cms
M	73 cms – 79 cms
L	80 cms – 85 cms
XL	86 cms – 90 cms

Fuente: Elaboración Propia

Estrategia genérica

La estrategia genérica que se utilizará es la diferenciación por promoción, teniendo en cuenta la recomendación del personal training en el gimnasio. Ello ocasionará que el mercado perciba a la faja hot body, como único recomendado por instructores a diferencia de sus competidores, como un producto eficaz a la hora de quemar calorías y recomendado por expertos; justificando así un precio más elevado que el de éstos.

Propuesta de valor

El agregado de fibras de nanotex que ayudan al aumento de la sudoración natural, quemando calorías, además cuenta con la recomendación de los personal training.

Propuesta como marca - Marca como producto:

El propósito de las fajas hot body es que el consumidor se sienta bien al usarlo. Esto se logra porque el producto ayuda a aumentar la sudoración, además absorbe la humedad evitando que su prenda se vea mojada.

Fajas pre natales Materna

Posicionamiento:

Materna es la faja pre natal más cómoda y práctica, que te ayudara a mejorar tu postura y lograra que tu dulce espera, sea de ensueño.

Según las gestantes encuestadas argumentaron que les gustaría una faja cómoda, que nos las apriete la barriga, hipo alergénica. A continuación detallaremos sus cualidades:

- Hecha con materiales elásticos.
- Es Transpirable.
- Hecha de material de alta calidad, cómodo y ligero.
- Puede ser estirado para adaptarse a las curvas de su cuerpo.
- Le hace sentir mejor después del parto.



Dentro de las características de funcionalidad y calidad que tendrá las fajas Materna se encuentran:

- 1) Mejora la postura, disminuye el dolor Pélvico, lumbar y espalda.
- 2) Reduce la aparición de estrías.
- 3) Brinda seguridad y comodidad.

Indicado en:

- Gestantes con cesáreas previas.
- Gestantes con embarazo gemelar.
- En general a toda gestante que tenga una actividad recargada.

Tallas Materna

Contaremos con 4 tallas de fajas para nuestros clientes, la talla se conoce a través de la dimensión de la cintura.

Tabla 46:

Tallas y medidas de fajas para gestantes.

Talla	Medidas
S	94 cms - 101 cms
M	102 cms – 109 cms
L	110 cms – 117 cms
XL	118 cms – 125cms

Fuente: Elaboración Propia

Estrategia genérica

La estrategia genérica que se utilizará es la diferenciación por comunicación, teniendo en cuenta la recomendación del ginecólogo u obstetras. Ello ocasionará que el mercado perciba a la faja Materna, como el único recomendado por profesionales de la salud a diferencia de sus competidores, como un producto que mejora la postura, disminuye el dolor de espalda y recomendado por expertos; justificando así un precio más elevado que el de éstos.

Propuesta de valor

El agregado de fibras elásticas que se amoldan al cuerpo, son cómodas y disminuyen el dolor de espalda, además cuenta con la recomendación de los profesionales de la salud

Propuesta como marca - Marca como producto

El propósito de las fajas Materna es que la consumidora se sienta bien al usarla. Esto se logra porque el producto tiene fibras elástica, transpirable y ligera, que ayudan a mejorar la postura, disminuyendo el dolor de espalda y lumbar y evita la aparición de

estrías, además son muy cómodas de usar. Sus atributos son el de mejorar la postura y disminuir los dolores de espalda. Se utilizará como faja pre natal.

Precio

Según los encuestados el 60% estaría dispuesto a pagar entre 51 soles a 100 soles por una faja deportiva.

Fajas hot body

Nuestro producto faja *HOT BODY* estará orientado a los niveles socioeconómicos A y B, entre las edades de 25 a 55 años, los cuales cuentan con poder adquisitivo que podría pagar en base al precio promedio del mercado. Asimismo para fijar el precio de nuestro producto nos estamos basando en precios de la competencia de acuerdo a los precios que encontramos en el mercado. A continuación detallamos los precios de nuestros competidores.

Tabla 47:

Competencia directa HOT BODY.

Empresa	Línea de producto	Origen	Precio
Deport shaper	Malla deportivas	Colombia	59.00
Power belt	Faja deportiva	Colombia	50.00
Miss belt	Fajas deportiva	Colombia	40.00

Fuente: Elaboración Propia

Descremado de Precios:

Se utilizará la estrategia descremado de precios por ser un producto de la categoría Premium que combina alta calidad del producto con un precio acorde. El precio que se fija como introducción al mercado es de S/. 90 nuevos soles incluidos IGV. Tomando en cuenta los precios de la competencia directa, no es recomendable disminuir el precio y en su lugar diferenciar el producto como se ha determinado, las fajas hot body deberá tener un precio final al consumidor de S/. 90 nuevos soles.

Fajas Materna

Según las gestantes encuestadas estaría dispuestas en pagar por una faja pre natal desde 100 soles hasta 150 soles

El producto faja Materna estará orientado a los niveles socioeconómicos A y B, entre las edades de 22 a 40 años. Asimismo para fijar el precio de nuestro producto nos estamos basando en precios de la competencia de acuerdo a los precios que encontramos en el mercado. A continuación detallamos los precios de nuestros competidores

Tabla 48:

Competencia directa FAJA SALUDABLES GESTANTES.

Empresa	Línea de producto	Origen	Precio
Leonisa	Lencería, fajas, trusa de embarazo	Colombia	45.00
Koketa	Lencería, fajas	Perú	138.00
Sashsh	fajas	Perú	140.00
Ardyss	fajas, pantis gestantes	Colombia	262.00

Fuente: Elaboración Propia

Descremado de Precios:

Se utilizará la estrategia descremado de precios por ser un producto de la categoría Premium que combina alta calidad del producto con un precio adecuado, además es recomendado por los profesionales de la salud (médicos y obstetras). El precio que se fija como introducción al mercado es de S/. 150 nuevos soles incluidos IGV (Impuesto General a las Ventas).

Tomando en cuenta los precios de la competencia directa, no es recomendable disminuir el precio y en su lugar diferenciar el producto, las fajas Materna deberá tener un precio final al consumidor de S/. 150 nuevos soles. Al tomar en cuenta la competencia directa que en este caso es koketa con su producto ya posicionado en el mercado como es tiene un precio de 138.00 nuevos soles al consumidor final .

Plaza

Fajas hot body

Según la encuesta realizada, los encuestados quisieran comprar la faja a través de la página web 26.68% y 18.7% en tiendas deportivas dentro de centros comerciales, esta información nos sirvió para planificar las estrategias de plaza.

Para dirigirnos a nuestros principales clientes que pertenecen al NSE A, B de la Zona 7, personas entre 25 y 55 años, de un estilo de vida moderno de acuerdo a la investigación realizada, se ha considerado los siguientes canales de comercialización:

Distribución indirecta Corta (B2C)



Distribucion Directa (B2C)



Para la propuesta de negocio estaremos eligiendo dos tipos de distribución, primero el Canal Detallista, el cual será distribuido en gimnasios (Gold's Gym, gimnasio Bodytech, gimnasio Sportlife) tiendas deportivas especializadas (tiendas Marathon, Triathlon) de acuerdo a nuestra investigación mediante los focusgroup y las encuestas, además se realizara distribución directa, ya que se venderá el producto a través de nuestra página web y se llevará el producto al domicilio del cliente.

Gimnasios (sedes)

Gimnasio Gold's Gym
Chorrillos
Jesús María
Surco
San Juan de Lurigancho
Lima Norte
La Molina



Gimnasio Sportlife
La Molina
Surco
San Isidro



Gimnasio Bodytech
Chorrillos
Jesús María
Los Olivos
Miraflores
Surco
San Miguel



Tiendas deportivas especializadas (sedes)

Tiendas Triathlon
Chorrillos
Jesús maría
Pueblo Libre
Surquillo
San Borja
San Juan de Miraflores
Miraflores
Surco
San miguel



Tiendas Marathon
Miraflores
Los olivos
San miguel
San Borja
Surquillo



Tabla 49:

Pronóstico de ventas por Locales Fajas Hot Body.

Fajas Hot Body		
Nombre	Locales	Ventas al mes
Gimnasio GoldGym	6	156
Gimnasio Sportlife	3	78
Gimnasio Bodytech	6	156
Tiendas Marathon	5	130
Tiendas Triathlon	9	234
Tienda virtual	1	246
TOTAL		1000

Fuente: Elaboración Propia

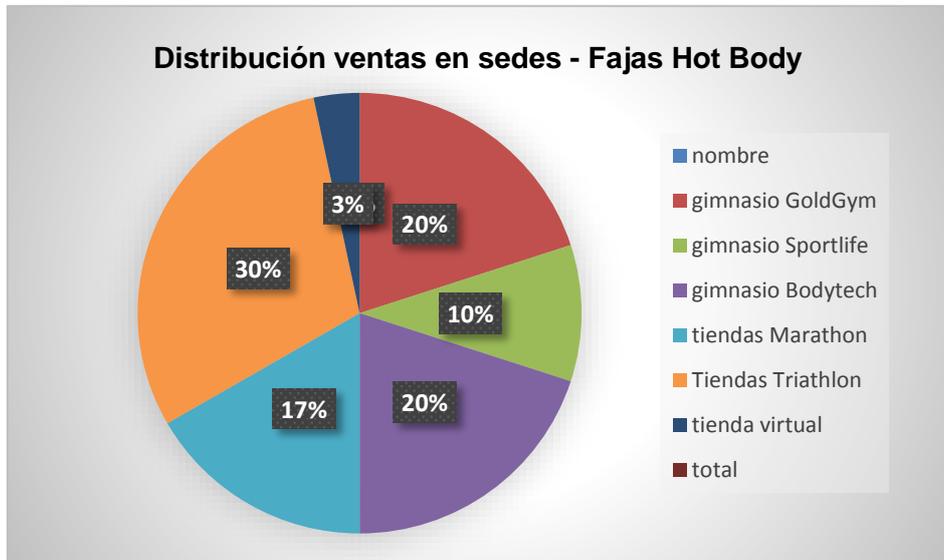


Figura 30: Distribución ventas en sedes – Fajas Hot Body

Fajas Materna

Para dirigirnos a nuestros principales clientes que pertenecen al NSE A, B, según las entrevistas personales y las encuestas realizadas a damas gestantes, se ha considerado los siguientes canales de comercialización:

Distribución Indirecta Corta (B2C)



Distribución Directa (B2C)



Para la propuesta de negocio estaremos eligiendo dos tipos de distribución, primero el Canal Detallista, el cual será distribuido en tiendas especializadas para gestantes y recién nacidos, además se realizara distribución directa, ya que se venderá el producto a través de nuestra página web y se llevará el producto al domicilio del cliente.

Tiendas especializadas para gestantes y recién nacidos



EL PALACIO DE LOS BEBES

Av. Benavides 4545 Surco

Teléfonos: 271-7146 / 330-8204



PRENATAL

Calle Félix Olcay 169 - Miraflores

Teléfono: 2415771



CHIKY TOYS

Av. Javier Prado Oeste 328 - Magdalena

Teléfonos: 261-1960



BABY HOUSE

Av. Antúnez de Mayolo 959 - Los Olivos

Av. Arnaldo Márquez 1289 - Jesús María

Teléfonos: 522-9329 / 661-6427



BABY PLAZA

Av. Javier Prado Oeste 821 - Magdalena

Teléfono: 2020000



ATHINAMATERNITY

Los Olivos: Plaza Norte - Zona Sur Tda.156

Tabla 50:

Pronóstico de ventas por Locales Fajas Maternas Saludables.

Fajas Materna		
Nombre	locales	ventas al mes
El palacio de los bebes	1	10
Prenatal	1	10
Chicky toys	1	20
Baby house	1	20
Baby plaza	1	20
Athina	1	10
tienda virtual	1	20
TOTAL		110

Fuente: Elaboración Propia

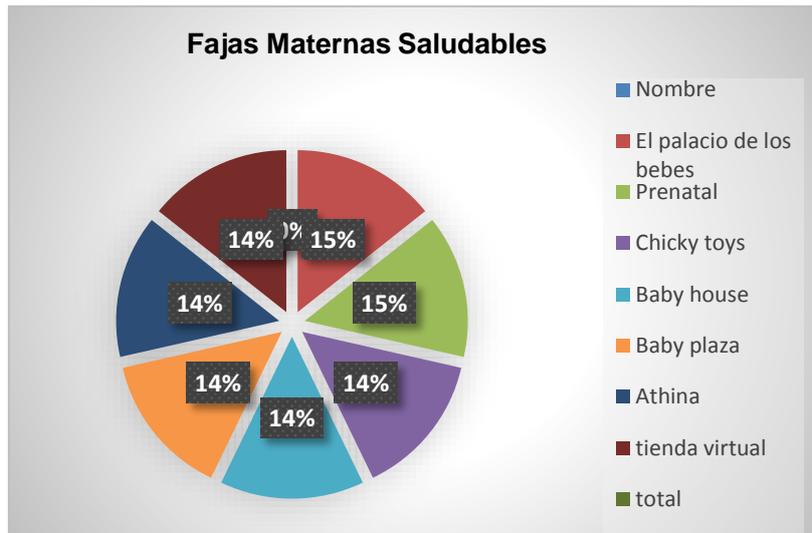


Figura 31: Distribución ventas en sedes – Fajas Maternas Saludables.

Promoción.

Campaña de Lanzamiento.

Según los encuestados desea recibir información, acerca del uso, modelos, tallas y promociones a través de la página web y en los gimnasios

Fajas Hot Body

Estrategia de Lanzamiento

La estrategia del proyecto está orientada a captar el mercado objetivo constituido por personas que reúnan los requisitos siguientes:

- Que sean residentes en los Distritos de San Isidro, San Borja, Surco y Miraflores, La molina, Chorrillos, Los olivos, Barranco, San Juan de Miraflores, Jesús María, San Miguel, Magdalena; donde existen gimnasios y tiendas deportivas especializadas.
- Que pertenezcan a los sectores NSE A y NSE B.
- Que sean de ambos sexos.
- Que estén comprendidos en el rango de edad de 25 a 55 años.
- Para el efecto, se desarrollará un Plan de Marketing que involucre diversas líneas de acción, tales como:
 - ✓ Evento de Lanzamiento.
 - ✓ Publicidad en medios, tales como: Revistas deportivas.

Estrategia de Ventas

- Se colocará un acrílico con brochure de las fajas *Hot Body*, en la recepción en los gimnasios Gold's Gym, Bodytech y Sportlife, en ella se mencionara las bondades del producto y las tallas que tenemos.
- Se contará con un representante que se encargara de visitar a los personal training de los gimnasios Gold's Gym, Bodytech y Sportlife, de los distritos de la zona 7, con el fin de lograr la recomendación de compra de sus alumnos.
- Se incentivará económicamente a los personal trainers que recomienden las fajas *HOT BODY*, a ellos se les entregara un código a cada uno, luego entregaran un brochure con su código a cada alumno, para que al momento de realizar la compra en el punto de venta o por la página web, ingresen el código del profesor, de esta manera se llevará la contabilidad de las recomendaciones, para el pago de comisiones a los profesores.

Publicidad en la Web

Crear Página Web para detallar entre otros, lo siguiente:

- Quienes somos, Misión, Visión.
- Beneficios y bondades de las fajas.
- Información sobre la materia prima, así como relación de proveedores.
- Imágenes del producto en sus diferentes presentaciones y precios.
- Promociones.
- Información sobre formas de pago (tarjeta de crédito, efectivo contra entrega) y el carrito de compras.
- Artículos de interés relacionados con el producto.
- Buzón de sugerencias e Hipervínculo para los que desean recibir más Información sobre el producto puedan dejar sus datos y así enviarles información.

Utilizar Facebook, Twitter y redes sociales similares para complementar la difusión del producto.

Tabla 51:

Cronograma de actividades de lanzamiento.

Actividades de lanzamiento.	Ener 17	Febrero 17	Marzo 17	Abril 17	Mayo 17	Junio 17	Julio 17
Demostraciones	x	x	x				
Periódicos	x	x	x	x			
Ferias deportivas	x	x		x			
Eventos deportivos	x	x		x	x		x
Auspicios	x		x		x		x
Publicidad en la web							
Envíos de Mailing			x	x	x		
Redes Sociales	x	x	x	x	x	X	x

Fuente: Elaboración Propia

Promoción para todos los Años.

Presupuesto Estimado para Desarrollar la Promoción del Producto

Fajas Maternas

Según las gestantes entrevistadas argumentan que desean recibir información de las fajas materna a través de la página web de la empresa y de las clínicas donde se atienden

Estrategia de Lanzamiento

- Captar mujeres gestantes residentes en los Distritos de San Isidro, San Borja, Surco y Miraflores, la Molina, San Miguel, Los olivos, Chorrillos, Lince, Jesús María, San Juan de Miraflores; donde acudan a clínicas, hospitales, tiendas especializadas de gestantes y recién nacidos.
- Que pertenezcan a los sectores NSE A y NSE
- Que estén comprendidos en el rango de edad de 22 a 40 años.
- se va desarrollar un Plan de Marketing que involucre líneas de acción, tales como:
 - ✓ Evento de Lanzamiento.
 - ✓ Publicidad en medios, tales como: Revistas de gestantes y de recién nacidos.

Estrategia de Ventas

- Se colocará un acrílico con brochure de las fajas Materna, en la recepción en los consultorios de los ginecólogos, en ella se mencionara las bondades del producto y las tallas que tenemos.
- Se contará con un representante que se encargara de visitar a los médicos ginecólogos y obstetras de las clínicas, de los distritos de la zona 7, con el fin de lograr la recomendación de compra de sus pacientes.
- Se incentivará económicamente a los médicos que recomienden las fajas Materna, a ellos se les entregara un código a cada uno, luego entregaran un brochure con su código a cada paciente, para que al momento de realizar la compra en el punto de venta o por la página web, ingresen el código del médico, de esta manera se llevara la contabilidad de las recomendaciones, para el pago de comisiones a los doctores.

Publicidad en la Web

Crear Página Web para detallar entre otros, lo siguiente:

- Quienes somos, Misión, Visión
- características y beneficios de las fajas.
- Información sobre la materia prima e insumos utilizados, así como relación de proveedores.
- Exposición del producto en sus diferentes presentaciones y precios.
- Promociones.
- Información sobre formas de pago (tarjeta de crédito, efectivo contra entrega) y el carrito de compras.
- Artículos de interés relacionados con el producto.
- Buzón de sugerencias e Hipervínculo para recibir más Información del producto puedan dejar sus datos y así ser contactarlos.

Utilizar Facebook, Twitter y redes sociales similares para complementar la difusión del producto.

Tabla 52:

Cronograma de actividades de lanzamiento.

Actividades de lanzamiento.	Ener 17	Febrero 17	Marzo 17	Abril 17	Mayo 17	Junio 17	Julio 17
Demostraciones	x	x	x				
Periódicos	x	x	x	x			
Ferias deportivas	x	x		x			
Eventos deportivos	x	x		x	x		x
Auspicios	x		x		x		x
Publicidad en la web							
Envíos de Mailing			x	x	x		
Redes Sociales	x	x	x	x	x	X	x

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 53:

Presupuesto Estimado para Desarrollar la Promoción del Producto.

Concepto	Unidad S/.	Pre operativo	2018	2019	2020	2021	2022
Eventos de lanzamiento		20000					
Publicidad							
Revistas		8000	8000	8000	8000	3500	3500
Redes sociales		10000	5000	5000	5000	2000	2000
Mailing		1000	1000	1000	1000	800	800
Promoción de ventas							
Ferias			15000	15000	15000	5000	5000
Incentivo a médicos personal training			9600	10600	11600	8000	7000
Eventos		20000	20000	20000	20000	5000	5000
Auspicios		15000	15000	15000	15000	5000	5000
Total gastos de marketing		74000	73600	74600	75600	29300	28300

Fuente: Elaboración Propia

Capítulo V: Estudio legal

Estudio legal

Forma societaria.

EPCOFAM S.A.C (Empresa de Producción y Comercialización de Fajas Moldeadoras) se desarrollará como una Sociedad Anónima Cerrada (SAC) y presentará las siguientes características:

La organización contará con la participación de cinco socios y aportaran la misma cantidad de dinero, de esta manera todos los socios tendrán la misma cantidad de acciones y todos participarán activamente de las decisiones que se tome en la empresa. La organización contará con un Gerente General, quien será el único administrador, no habrá Directorio.

El capital social de EPCOFAM SAC estará conformado de la siguiente manera:

Tabla 54:

Aporte de Capital de Accionistas.

ACCIONISTAS	APORTES	PARTICIPACIÓN
CABRERA JOSEPH, VICTOR MARTIN	S/. 30,000.00	20%
SEGURA CABADA ROGER JACINTO	S/. 30,000.00	20%
VARGAS HILARIO LUIS ANGEL	S/. 30,000.00	20%
VILCA MENDIOLA JAVIER ARMANDO	S/. 30,000.00	20%
ZAMBRANO VILCHEZ DAVID ADOLFO	S/. 30,000.00	20%
TOTAL	S/. 150,000.00	100%

Fuente: Elaboración Propia

Actividades.

Para poder constituir la empresa, se debe cumplir con los procedimientos que exige la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP), de igual forma con los requerimientos que exige la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. El Ministerio de Producción ofrece a través de su web o de sus oficinas información importante para la constitución de empresas. Revisar el Anexo sobre constitución de empresas en el que se detalla los pasos a seguir.

Valorización.

Tabla 55:
Pasos para Constitución de Empresa.

ACTIVIDAD	DURACIÓN	PRECIO VENTA
Búsqueda del nombre de la Empresa SUNARP	1 día útil	GRATUITO
Reserva de nombre SUNARP	1 día útil	S/. 20.00
Elaboración de la minuta de constitución y escritura pública	12 días útiles	S/. 1560.00
Inscripción en Registros Públicos SUNARP		
Inscripción Persona Jurídica en SUNAT	1 día útil	GRATUITO
Compra y legalización de libros contables	2 días útiles	S/. 159.00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN EMPRESA		S/. 1739

Fuente: Elaboración Propia

Registro de marcas y patentes.

Actividades.

Después de constituida la empresa, se debe registrar la marca con la que se trabajará con la finalidad de asegurar la autoría. Para realizar este trámite se debe hacer la gestión en la oficina del INDECOPI, ente competente para lo relacionado a marcas, nombres y lemas comerciales. Revisar Anexo de registro de marcas y patentes en el que se detalla los pasos a seguir.

Valorización.

Tabla 56:

Pasos para Registro de Marcas y Patentes.

ACTIVIDAD	DURACIÓN	PRECIO VENTA
Búsqueda de antecedentes y evaluación de registrabilidad	5 días útiles	S/. 34.02
Expediente y solicitud de registro de marca	5 días útiles	S/. 562.95
Publicación en el diario oficial El Peruano	5 días útiles	S/. 250.00
TOTAL GASTOS MARCAS Y PATENTES		S/. 846.97

Fuente: Elaboración Propia

Licencias y autorizaciones.

Actividades.

La autorización que otorga el municipio de Surquillo para el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento determinado debe cumplir ciertos requisitos. Para esta autorización municipal, la **Ley 28976 – Ley Marco de Licencia de Funcionamiento**, ha establecido las reglas de cumplimiento obligatorio (para el caso del proyecto corresponde a una licencia de tipo II). Revisar Anexo, en el que se detalla los pasos a seguir.

Valorización.

Tabla 57:

Pasos para obtención de Licencia y autorización municipal.

ACTIVIDAD	DURACIÓN	PRECIO VENTA
Licencia de Funcionamiento (más 100 m2 hasta 500 m2)	15 días útiles	S/. 156.74
Pago de Inspección de INDECI (desde 100 m2 hasta 500 m2)	15 días útiles	S/. 625.73
TOTAL GASTOS LICENCIAS Y AUTORIZACIONES		S/. 782.47

Fuente: Elaboración Propia

Legislación laboral.

Actividades.

EPCOFAM S.A.C se encuentra en el Régimen Laboral de “Pequeña Empresa”, debido que las ventas no sobrepasaran el monto máximo permitido equivalente a 1,700 UIT. Dentro de las características que establece este régimen tenemos:

Tabla 58:

Régimen Laboral Especial MYPE.

RÉGIMEN LABORAL ESPECIAL DE LA MYPE	
Remuneración	RMV (S/.850).
Jornada de Trabajo	8 horas.
Horario de Trabajo	Normativa RLC.
	Horario nocturno: No se aplicará la sobretasa del 35%.
Trabajo en Sobretiempo	Normativa RLC.
Descanso Semanal	Normativa RLC.
Descanso Vacacional	15 días calendario de descanso por cada año completo de servicios.
	Puede reducirse a 7 días, recibiendo la respectiva compensación económica.
Descanso en Días Feriados	Normativa RLC.
Indemnización por Despido Injustificado	20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 120 remuneraciones diarias.
S.C.T.R.	De acuerdo a lo dispuesto en la Ley N° 26790.
Seguro de Vida	De acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 688.
Derechos Colectivos	Normativa RLC.
Participación en las Utilidades	De acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 892.
C.T.S.	15 remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de 90 remuneraciones diarias.
Gratificaciones de Fiestas Patrias y Navidad	El monto de las gratificaciones es equivalente a media remuneración cada una.
Aseguramiento en Salud	Los trabajadores serán (carácter obligatorio) asegurados obligatorios de ESSALUD.
Sistema de Pensiones	Los trabajadores deberán (carácter obligatorio) afiliarse al SNP (ONP) o al SPP (AFP).

Fuente: Ministerio de Trabajo

Legislación tributaria.

Actividades.

A partir del ejercicio 2017, los contribuyentes pueden acogerse al Régimen MYPE Tributario, el cual será el del proyecto. Se pagará impuesto a la renta de tercera categoría, que grava las rentas derivadas de actividades comerciales, industriales, servicios o negocios. La tasa impositiva tributaria va entre 10 % (Hasta 15 UIT) y 29.5 %. (Más de 15 UIT). El IGV se pagará mensualmente según calendario establecido por SUNAT, los pagos que excedan el total del impuesto a pagar, quedará como crédito fiscal (el cual va a favor de la empresa).

Valorización.

Tabla 59:

Régimen MYPE Tributario

RÉGIMEN MYPE TRIBUTARIO	
Persona Natural	Sí
Persona Jurídica	Sí
Límite de ingresos	Ingresos netos que no superen 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior).
Límite de compras	Sin límite
Comprobantes que pueden emitir	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual - Renta	Sí
Pago de tributos mensuales	Renta: Si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagarán 1.5% o coeficiente.
	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Restricción por tipo de actividad	No tiene
Trabajadores	Sin límite
Valor de activos fijos	Sin límite
Posibilidad de deducir gastos	Si tiene
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	Si tiene

Fuente: SUNAT

Estudio organizacional

Organigrama funcional.

Empresa de Producción y comercialización de fajas moldeadoras SAC – EPCOFAM SAC contara con un organigrama funcional, en él se menciona las funciones de cada área de la organización mostrando las interrelaciones y jerarquías entre las mismas.

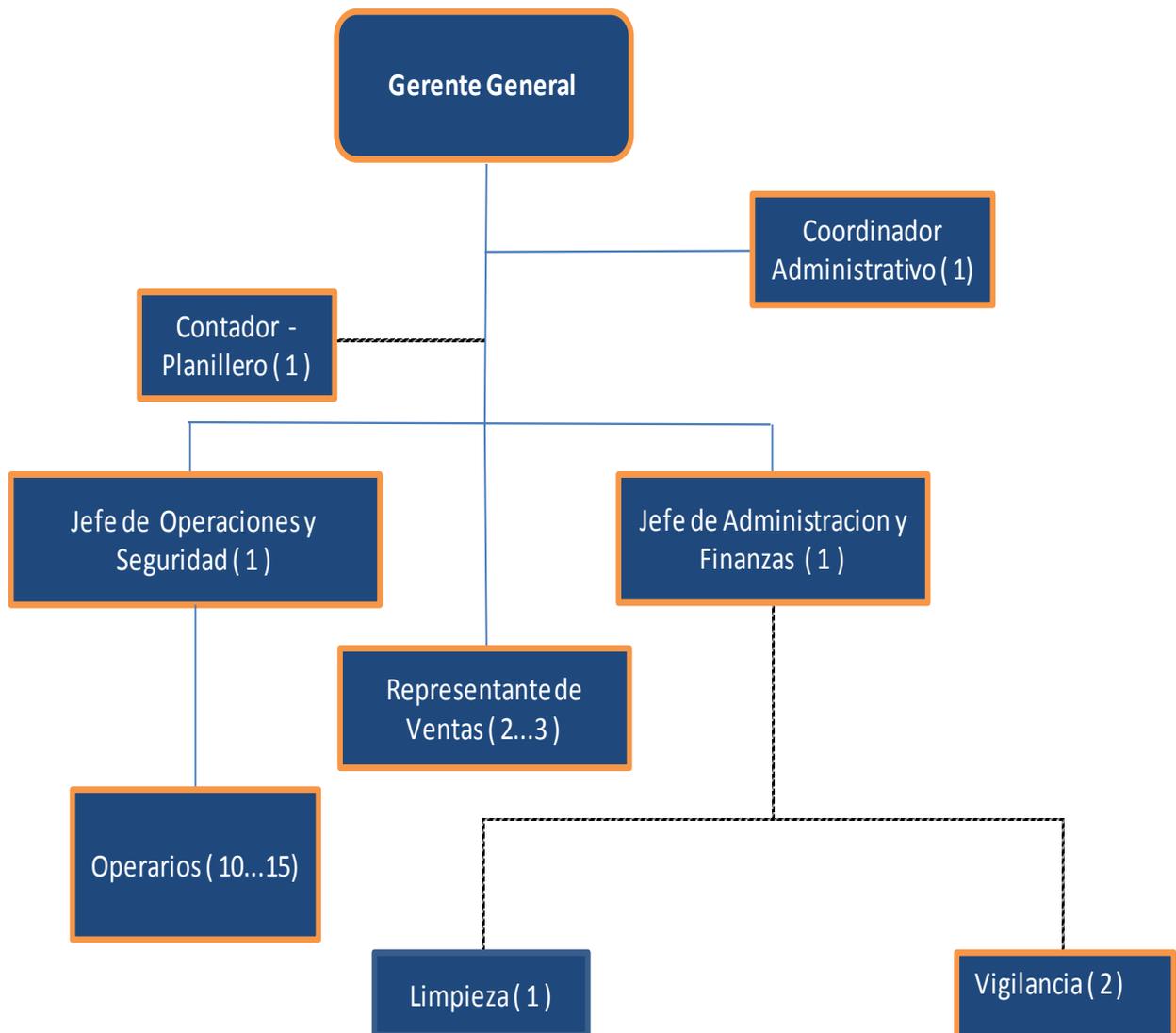


Figura 32: Organigrama de EPCOFAM – Fuente: Elaboración Propia.

El organigrama muestra la estructura funcional de la empresa así como el número de personas con la que contara cada área. La función de los Operarios y Representante de Ventas se inicia con un número determinado de personas, sin embargo este se verá incrementado en los años posteriores considerando el periodo de vigencia del proyecto.

La empresa se encontrará bajo el Régimen Especial de Pequeña y Mediana Empresa (PYME), se fijara una política de ascensos en base a rendimiento y cumplimiento de objetivos, la jornada laboral será de 8 horas diarias de acuerdo a ley y sus áreas de trabajo serán distribuidas en Gerencia, Administración, Producción y Ventas.

Servicios tercerizados.

Los servicios tercerizados en la empresa serán el área Contable, Elaboración de Planillas para el pago de remuneración del personal, Servicio de limpieza de Oficinas y Taller y el Servicio privado de vigilancia.

Descripción de puestos de trabajo.

Cada puesto de trabajo cumple una determinada función o tarea dentro de la organización, así mismo cada persona tiene una responsabilidad de acuerdo a la actividad a realizar según el puesto que se le asigna.

A continuación se presenta la descripción del puesto de trabajo en base al organigrama de la Empresa de Producción y Comercialización de Fajas Moldeadoras SAC – EPCOFAM.

Identificación y Perfil del Puesto			
Posición	GERENTE GENERAL		
Departamento	Gerencia	Área	Administración
Dependencia Jerárquica Funcional	Reporta a Junta General de Accionistas		
Supervisa a	Coordinador Administrativo		
	Jefaturas		
	Representante de Ventas		
Funciones del Puesto			
Función General	Cumplir con los objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo.		
Funciones Específicas	1. Tomar decisiones estratégicas en todas las áreas de la empresa. 2. Comunicar a los accionistas sobre gestión y desempeño en la empresa. 3. Establecer reuniones mensuales de trabajo con la finalidad de realizar seguimiento de avance al plan anual de trabajo. 4. Planificar, dirigir y controlar los objetivos de cada área. 5. Negociación y cierre de contratos comerciales con nuevos clientes. 6. Control de presupuesto de gasto de compras, ventas y remuneraciones. 7. Administración de Personal, Contrataciones y Ceses laborales. 8. Planificación de captación de nuevos clientes. 9. Organización de Canales de Distribución 10. Coordinar actividades de Marketing y cumplir con los objetivos de ventas mensuales. 11. Asignar presupuestos de gastos a las áreas de la empresa. 12. Coordinación directa con los representante de Ventas		
Coordinaciones del Puesto			
Coordinaciones internas			
	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinador Administrativo. • Jefe de Producción, Operaciones y Seguridad. • Jefe de Administración y Finanzas. • Representante de Ventas. 		
Coordinaciones externas			
	<ul style="list-style-type: none"> • Clientes. 		
	Requisitos del Puesto		
Formación Académica	<input type="checkbox"/> Secundaria completa	<input checked="" type="checkbox"/> Universitario completo	
	<input type="checkbox"/> Secundaria incompleta	<input type="checkbox"/> Universitario incompleto	
	<input type="checkbox"/> Técnico completo	<input type="checkbox"/> Postgrado	
	<input type="checkbox"/> Técnico incompleto		
Profesión	Administración de Empresas - Ingeniero Industrial		
Grado Académico Mínimo	<input type="checkbox"/> Ninguno	<input checked="" type="checkbox"/> Licenciado	
	<input type="checkbox"/> Estudiante	<input type="checkbox"/> Maestría	
	<input type="checkbox"/> Diplomados, Cursos, etc.	<input type="checkbox"/> Doctorado	
	<input type="checkbox"/> Bachiller		
Perfil Técnico	• Administración General		
	• Conocimiento de Leyes Laborales		
	• Contabilidad básica y manejo de presupuesto		
	• Conocimiento de Proceso de Producción		
	• Psicología laboral en manejo de Personal		
Perfil de Competencias	• Manejo de Técnicas y Estrategias de Marketing.		
	• Manejo de Conflictos		
	• Liderazgo		
	• Gestión de Talento		
	• Socialización y Comunicación		
Condiciones del Puesto			
Ubicación Física	<input checked="" type="checkbox"/> Trabajo en oficina		<input type="checkbox"/> Trabajo en oficina y campo
	<input type="checkbox"/> Trabajo en campo		
Viajes	<input type="checkbox"/> Frecuentes		<input type="checkbox"/> Eventuales
	<input checked="" type="checkbox"/> Programados		<input type="checkbox"/> No viaja
Jornada Laboral	<input checked="" type="checkbox"/> Diurno	<input type="checkbox"/> Trabajo vs. Descanso	<input type="checkbox"/> Otros (Especificar)
	<input type="checkbox"/> Nocturno	<input type="checkbox"/> Rotativo (día y noche)	
Tipo de Contrato	Contrato a Plazo Indeterminado		
Remuneración	S/. 5,200.00		
Beneficios Sociales	Si		
Horario	De 09:00 am a 18:00 pm		
Tipo de Sueldo	Fijo Mensual		

Descripción de actividades de los servicios tercerizados.

Los servicios tercerizados serán el área contable y planillas, servicio de limpieza y mantenimiento del local así como la vigilancia privada en la empresa.

Aspectos laborales.

a. Forma de contratación de puestos de trabajo y servicios tercerizados.

El personal y los servicios tercerizados serán contratados a través de una búsqueda exhaustiva en páginas de redes laborales como bumeran.com o empresas especializadas como Adecco y Manpower Perú.

Una vez culminado el proceso de búsqueda y reclutamiento se procederá a seleccionar a los postulantes con mayor experiencia por tiempo de servicio considerando su desempeño y gestión, para ello se realizara una llamada de verificación laboral a su anterior empleador según las referencias indicadas en su hoja de vida.

El personal en planilla laborara en la empresa 48 horas semanales y gozaran de todos sus beneficios laborales de acuerdo a ley.

La empresa iniciara operaciones con 16 trabajadores en planilla: Gerente General, Coordinador Administrativo, Jefe de Operaciones y Seguridad, Jefe de Administración y Finanzas, 02 Representantes de ventas y 10 Operarios de producción.

Tabla 60:

Modalidad de contrato laboral de EPCOFAM SAC.

CONTRATO LABORAL	
POSICION	TIPO DE CONTRATO
Gerente General	Contrato a Plazo Indeterminado
Coordinador Administrativo	Contrato a Plazo Fijo
Jefe de Operaciones y Seguridad	Contrato a Plazo Indeterminado
Jefe de Administración y Finanzas	Contrato a Plazo Indeterminado
Representante de Ventas	Contrato a Plazo Fijo
Operarios	Contrato a Plazo Fijo
Contador Planillero	Locación de Servicios
Limpieza	Locación de Servicios
Vigilancia Privada	Locación de Servicios

Fuente: Elaboración Propia

b. Régimen laboral de puestos de trabajo.

El régimen laboral de puestos de trabajo para el personal de la Empresa de Producción y Comercialización de Fajas Moldeadoras SAC – EPCOFAM se realizara mediante el régimen laboral general empresa, por lo que cumplirá con las siguientes características:

- La remuneración mínima vital es S/. 850 Nuevos Soles.
- La jornada laboral es de 08 horas diarias o 48 horas semanales y trabajo en sobre tiempo.
- Descanso semanal, descanso por días feriados, despido injustificado.

Los beneficios sociales de acuerdo a ley son los siguientes:

- Pago de dos medias gratificaciones de sueldo (Julio y Diciembre).
- Pago de compensación por tiempo de servicio (50% Mayo y Noviembre)
- Derecho obligatorio a Seguro Social – ESSALUD (9%) y régimen pensionario.
- Vacaciones pagadas durante 15 días por un año de trabajo.

c. Planilla para todos los años del proyecto.

Líneas abajo se muestra la planilla para los siguientes 05 años de operaciones.

Tabla 61:

Planilla de Administración y Operaciones de la Empresa.

Área	Posición	Número de empleados					Remuneración
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Mensual S/.
Administración	Gerente General	1	1	1	1	1	5200
Administración	Coordinador Administrativo	1	1	1	1	1	1700
Operaciones y Seguridad	Jefe de Operaciones y Seguridad	1	1	1	1	1	3000
Administración	Jefe de Administración y Finanzas	1	1	1	1	1	3700
Ventas	Representante de Ventas	2	2	3	3	3	1500
Producción	Operarios	10	11	12	14	15	1000

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 62:

Gastos de Personal Administrativo Proyectado en Nuevos Soles 2018 – 2022.

Gastos	dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	2018	2019	2020	2021	2022
Gerente G.	5200	5200	5200	5200	5200	5200	5200	5200	5200	5200	5200	5200	5200	62400	62400	62400	62400	62400
Coord. Administrativo	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	20400	20400	20400	20400	20400
Jefe de Adm. Y Finan.	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	44400	44400	44400	44400	44400
Total Sueldo Bruto	10600	127200	127200	127200	127200	127200												
Gratificacion	883	883	883	883	883	883	883	883	883	883	883	883	883	10596	10596	10596	10596	10596
Total Sueldo	11483	137796	137796	137796	137796	137796												
CTS	478	478	478	478	478	478	478	956	478	478	478	478	956	6692	6692	6692	6692	6692
ESSALUD	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	2066	1033	1033	1033	1033	2066	14462	14462	14462	14462	14462
Gasto Total	12994	14505	12994	12994	12994	12994	14505	158950	158950	158950	158950	158950						

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 63:

Proyección de Sueldos para Capital de Trabajo en Nuevos Soles 2018 – 2022.

Pagos	dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	2018	2019	2020	2021	2022
Total Sueldo Bruto	10600	10600	10600	10600	10600	10600	10600	10600	10600	10600	10600	10600	10600	127200	127200	127200	127200	127200
Gratificacion	883	0	0	0	0	0	0	5298	0	0	0	0	5298	10596	10596	10596	10596	10596
CTS		0	0	0	0	3346	0	0	0	0	0	3346	0	6692	6692	6692	6692	6692
ESSALUD		1033	1033	1033	1033	1033	1033	2066	1033	1033	1033	1033	2066	14462	14462	14462	14462	14462
Pago Total ADM	11483	11633	11633	11633	11633	14979	11633	17964	11633	11633	11633	14979	17964	158950	158950	158950	158950	158950

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 64:

Gastos de Personal de Operaciones Proyectado en Nuevos Soles 2018 – 2022.

Gastos	dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	2018	2019	2020	2021	2022
Jefe de Oper. Y Seg.	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000	36000	36000	36000	36000
Total Sueldo Bruto	3000	36000	36000	36000	36000	36000												
Gratificacion	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3000	3000	3000	3000	3000
Total Sueldo	3250	39000	39000	39000	39000	39000												
CTS	135	135	135	135	135	135	135	270	135	135	135	135	270	1890	1890	1890	1890	1890
ESSALUD	293	293	293	293	293	293	293	586	293	293	293	293	586	4102	4102	4102	4102	4102
Gasto Total	3678	4106	3678	3678	3678	3678	4106	44992	44992	44992	44992	44992						

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 65:

Proyección de Sueldos para Capital de Trabajo en Nuevos Soles 2018 – 2022.

Pagos	dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	2018	2019	2020	2021	2022
Total Sueldo Bruto	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000	36000	36000	36000	36000
Gratificacion	250	0	0	0	0	0	0	1500	0	0	0	0	1500	3000	3000	3000	3000	3000
CTS		0	0	0	0	945	0	0	0	0	0	945	0	1890	1890	1890	1890	1890
ESSALUD		293	293	293	293	293	293	586	293	293	293	293	586	4102	4102	4102	4102	4102
Pago Total MOI	3250	3293	3293	3293	3293	4238	3293	5086	3293	3293	3293	4238	5086	44992	44992	44992	44992	44992

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 66:
Gastos de Personal de Producción en Nuevos Soles 2018 – 2022.

		N° Empleados					
Área	Posición	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Sueldo Bruto S/.
Operaciones y Producción	Operarios	10	11	12	14	15	1000

Gastos	dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	2018	2019	2020	2021	2022
Operarios	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000	132000	144000	168000	180000
SCTR	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	1476	1624	1771	2066	2214
Total Sueldo Bruto	10123	121476	133624	145771	170066	182214												
Gratificación	843	843	843	843	843	843	843	843	843	843	843	843	843	10116	11131	12143	14166	15178
Total Sueldo	10966	131592	144755	157914	184232	197392												
CTS	456	456	456	456	456	456	456	912	456	456	456	456	912	6384	6934	7481	8576	9124
ESSALUD	987	987	987	987	987	987	987	1974	987	987	987	987	1974	13818	15002	16186	18555	19739
Gasto Total	12409	13852	12409	12409	12409	12409	13852	151794	166691	181581	211363	226255						

Fuente: Elaboración Propia
Tabla 67:
Proyección de Sueldos para Capital de Trabajo en Nuevos Soles 2018 – 2022.

Pagos	dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	2018	2019	2020	2021	2022
Total Sueldo Bruto	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	121476	133624	145771	170066	182214
Gratificación	843	0	0	0	0	0	0	5058	0	0	0	0	5058	10116	11131	12143	14166	15178
CTS		0	0	0	0	3192	0	0	0	0	0	3192	0	6384	6934	7481	8576	9124
ESSALUD		987	987	987	987	987	987	1974	987	987	987	987	1974	13818	15002	16186	18555	19739
Pago Total MOD	10966	11110	11110	11110	11110	14302	11110	17155	11110	11110	11110	14302	17155	151794	166691	181581	211363	226255

Fuente: Elaboración Propia
Tabla 68:
Gastos de Personal de Ventas en Nuevos Soles 2018 – 2022.

		N° Empleados					
Área	Posición	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Sueldo Bruto S/.
Ventas	Rep. De Ventas	2	2	3	3	3	1500

Gastos	dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	2018	2019	2020	2021	2022
Representante de Ventas	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000	36000	54000	54000	54000
Total Sueldo Bruto	3000	36000	36000	54000	54000	54000												
Gratificación	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3000	3000	4498	4498	4498
Total Sueldo	3250	39000	39000	58498	58498	58498												
CTS	126	126	126	126	126	126	126	252	126	126	126	126	252	1764	1764	2686	2686	2686
ESSALUD	273	273	273	273	273	273	273	546	273	273	273	273	546	3822	3822	5811	5811	5811
Gasto Total	3649	4048	3649	3649	3649	3649	4048	44586	44586	66995	66995	66995						

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 69:

Proyección de Sueldos para Capital de Trabajo en Nuevos Soles 2018 – 2022.

Pagos	dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	2018	2019	2020	2021	2022
Total Sueldo Bruto	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000	36000	54000	54000	54000
Gratificación	250	0	0	0	0	0	0	1500	0	0	0	0	1500	3000	3000	4498	4498	4498
CTS		0	0	0	0	882	0	0	0	0	0	882	0	1764	1764	2686	2686	2686
ESSALUD		273	273	273	273	273	273	546	273	273	273	273	546	3822	3822	5811	5811	5811
Gasto Total Ventas	3250	3273	3273	3273	3273	4155	3273	5046	3273	3273	3273	4155	5046	44586	44586	66995	66995	66995

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 70:

Resumen de Sueldos en Nuevos Soles Proyectado 2018 – 2022.

Detalle	2018	2019	2020	2021	2022
Sueldos Totales	347388	360551	393208	419526	432686
Ventas Totales sin IGV	1024376	1134417	1246821	1361590	1478575
%en relacion a las ventas	33,91	31,78	31,537	30,81	29,26

Fuente: Elaboración Propia

d. Gastos por servicios tercerizados para todos los años del proyecto.

Tabla 71:

Servicios Tercerizados.

CONTRATO LABORAL			COSTO
POSICION	TIPO DE CONTRATO	MENSUAL S/.	
Contador Planillero	Locación de Servicios / Contrato de Tercerización	1300	
Limpieza	Locación de Servicios / Contrato de Tercerización	850	
Vigilancia Privada (2)	Locación de Servicios / Contrato de Tercerización	3000	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 72:

Gastos de Servicios Tercerizados en Nuevos Soles 2018 – 2022.

Servicios Tercerizados	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	Total	Gasto Adm.	Gasto Ventas	Operaciones 60%
Contador Planillero	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	15600	3120	3120	9360
Limpieza	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	10200	2040	2040	6120
Vigilancia Privada (2)	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000	7200	7200	21600
Totales	5150	61800	12360	12360	37080											

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 73:

Resumen de Gastos de Servicios Tercerizados en Nuevos Soles 2018 – 2022.

Detalle	2018	2019	2020	2021	2022
Contador	15600	15600	15600	15600	15600
Limpieza	10200	10200	10200	10200	10200
Vigilancia Privada (2)	36000	36000	36000	36000	36000
Total Servicios Tercerizados	61800	61800	61800	61800	61800

Fuente: Elaboración Propia

e. Horario de trabajo de puestos de trabajo.

El personal de EPCOFAM SAC laborará de lunes a sábado y el horario de trabajo será de 09:00 am a 18:00 pm. El personal trabajará 08 horas diarias o 48 horas semanales como máximo y contará de 45 minutos una hora diaria de refrigerio. El refrigerio no es parte de la jornada laboral ni del horario de trabajo.

Tabla 74:

Horario de trabajo personal Administrativo y Operario.

Puesto	Clasificación	Turno	Lunes a Viernes	Sábado	Domingo
Gerente General	Administrativo	1	09:00 am a 18:00 pm	09:00 am a 13:00 pm	NO LABORABLE
Coordinador Administrativo	Administrativo	1	09:00 am a 18:00 pm	09:00 am a 13:00 pm	
Jefe de Operac. Y Segur.	Operaciones y Producción	1	09:00 am a 18:00 pm	09:00 am a 13:00 pm	
Jefe de Adm. Y Finanz.	Administrativo	1	09:00 am a 18:00 pm	09:00 am a 13:00 pm	
Representante de Ventas	Ventas	1	09:00 am a 18:00 pm	09:00 am a 13:00 pm	
Operarios	Producción	1	09:00 am a 18:00 pm	09:00 am a 13:00 pm	

Fuente: Elaboración Propia

Capítulo VI: Estudio técnico

Tamaño del proyecto

Capacidad instalada.

Criterios:

Para obtener la capacidad instalada de las fajas Hot Body y Fajas Saludables se tomara en cuenta los siguientes criterios:

- La planta trabajará en 1 turno de 8 horas diarias (de lunes a Viernes) de 8:30 a 17:30 horas con una hora de refrigerio a las 12 horas serán 22 días al mes.
- Nuestra capacidad instalada cubre en su totalidad la demanda
- Se ha tomado en cuenta las siguientes maquinarias:
 - ✓ Máquina de coser Recta Industrial SIRUBA
 - ✓ Maquina Remalladora Mellicera Industrial DEYEE
 - ✓ Maquina Recubridora Industrial K SIRUBA
 - ✓ Cortadora circular de 4 " DEYEE

Cálculos:

Tabla 75:

Producción Capacidad Instalada.

<u>Capacidad de máquina por día UND</u>	<u>70</u>				
<u>Días al año(laborables 22 días al mes)</u>	<u>264</u>				
<u>Días al año(máximo)</u>	<u>365</u>				
Producción anual	2017	2018	2019	2020	2021
Capacidad instalada	18,480	18,480	18,480	18,480	18,480

Fuente: Elaboración Propia

Capacidad utilizada.

Criterios.

Para obtener la capacidad Utilizada para las fajas Hot Body y Fajas Saludables se tomara en cuenta los siguientes criterios:

- Factores Interno e externos que hacen que la capacidad de recursos se vea afectados entre ellos
- Tiempos de mantenimiento de maquina
- Horario de trabajo efectivo y de refrigerio
- Horario de Maquina en hora efectivas

Cálculos.

Tabla 76:

Producción Capacidad Utilizada.

<u>Capacidad de máquina por día UND</u>	<u>70</u>
<u>Días al año(laborables 22 días al mes)</u>	<u>264</u>
<u>Días al año(máximo)</u>	<u>365</u>

Fuente: Elaboración Propia

Porcentaje de utilización de la capacidad instalada con respecto a la utilizada.

Tabla 77:

Producción Capacidad Utilizada.

Producción anual	2017	2018	2019	2020	2021
Capacidad utilizada	13,671	15,024	16,529	18,065	19,631
Capacidad instalada	18,480	18,480	18,480	18,480	18,480
Porcentaje de utilización de la capacidad instalada	74%	81%	89%	98%	106%

Fuente: Elaboración Propia

Capacidad máxima.

Criterios.

Para obtener la capacidad Maxima de las fajas Hot Body y Fajas Saludables se tomara en cuenta los siguientes criterios:

- Turno Utópicos de 3 turno Diarios
- Horas 100% efectivas de las maquinas
- Todo a recuso a la máxima capacidad

b. Cálculos.

Tabla 78:

Producción Capacidad Utilizada.

<u>Capacidad de máquina por día UND</u>	<u>70</u>
<u>Días al año(laborables 22 días al mes)</u>	<u>264</u>
<u>Días al año(máximo)</u>	<u>365</u>

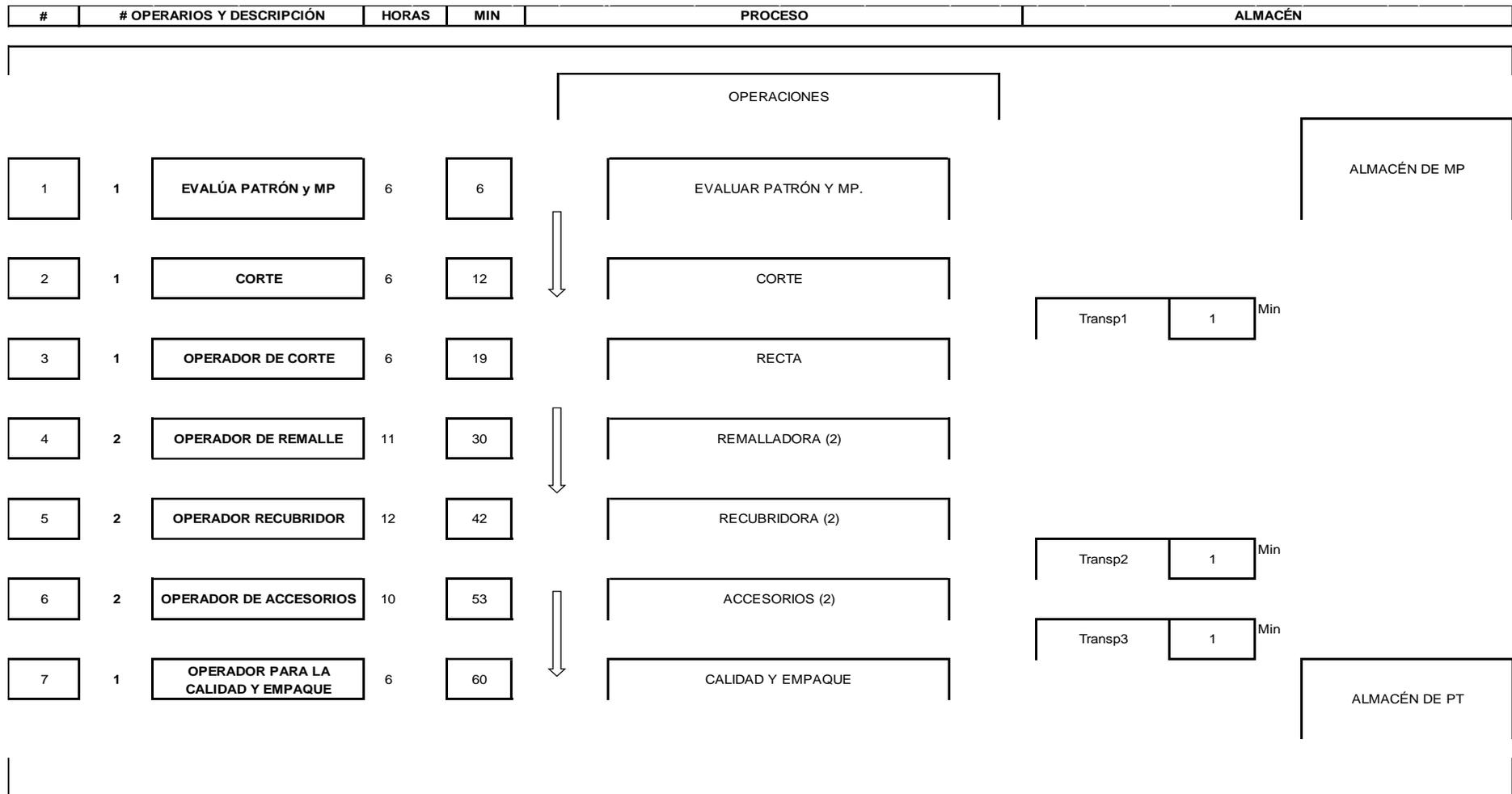
Producción anual	2017	2018	2019	2020	2021
Capacidad máxima	25,550	25,550	25,550	25,550	25,550

Fuente: Elaboración Propia

Procesos

Diagrama de flujo de proceso de producción.

Tabla 79:
Diagrama de flujo de proceso de producción



Fuente: Elaboración Propia

1. Evalúa patrón y MP. Se evalúa visualmente que la tela no tenga roturas, manchas y ningún tipo de defecto que pueda afectar la calidad del producto con el que se va a iniciar la fabricación

2. Corte. Se tiene los rollos de tela spandex y de algodón sobre la mesa de corte. El operario sigue los siguientes pasos:

- Tendido de la tela. El operario tendera la tela sobre la mesa de corte para que este le facilite visualmente el caculo del tamaño del producto
- Marcado de los diseños. Consiste en marcar con la tiza según el diseño de la faja ya sea para gestante o deportista con ayuda de los mondes para proceder los el respectivo corte de tela manualmente.

3. Operador de corte. Se Procede a hacer los cortes más significativos con las maquinas cortadoras.

- El corte se hará con las maquinas cortadoras circular DEYEE.

4. Operador de remalle

- Se procede a unir las costuras previamente cortadas con las máquinas de remalle o overlock.

5. Operador recubridor. Se cubre todas las costuras bordes con las maquinas Recubridora

6. Operador de accesorio. Se instalan en las fajas las habilitaciones que correspondan al producto (broches, cierres y velcro). Y al finalizar se procede a poner las etiquetas que corresponden a cada producto

7. Operador para la calidad y empaque. Es la parte final del proceso donde el operario se cerciora que el producto terminado cuente con todas las características que le corresponden según su diseño a través de una control de calidad visual después se procede a poner el producto en las bolsas de polietileno que correspondan y se cuelgan en los ganchos transportadores

Programa de producción.

Según el la proyección de la demanda se hace el programa de producción para los años 2018 a 2022 para los productos Hot Body y Fajas Saludables. Para eso se tomaran los siguientes criterios

Tabla 80:

Programa de producción de Hot Body y fajas Saludables Para 2018 a 2022.

Items	dic-17	2018	2019	2020	2021	2022
% Sampling	2%	2%	1.50%	1%	0.80%	0.60%
% Merma	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Stock PT	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Fajas Deportistas	82	12278	13565	14961	16387	17840
Fajas para Gestantes	40	1393	1459	1568	1678	1791

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 81:

Programa de producción de Hot Body y Fajas Saludables para el año 2018.

AÑO 2018	%	dic-17	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Estacionalidad			16%	17%	15%	3%	2%	2%	12%	12%	11%	4%	3%	3%	100%
Fajas Deportistas															
Demanda			1853	1969	1738	348	232	232	1390	1390	1274	463	348	348	11584
Sampling	2%	40	37	39	35	7	5	5	28	28	25	9	7	7	272
Merma	3%	2	56	59	52	10	7	7	42	42	38	14	10	10	348
Inventario Final PT	10%	40	185	197	174	35	23	23	139	139	127	46	35	35	1158
Inventario Inicial PT		0	40	-185	-197	-174	-35	-23	-23	-139	-139	-127	-46	-35	-1084
Total		82	2131	2079	1801	226	232	243	1575	1460	1326	405	353	365	12278
															TOTAL
Estacionalidad			8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	100%
Fajas Gestantes															
Demanda			107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	1279
Sampling	2%	20	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	46
Merma	3%	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	38
Inventario Final PT	10%		11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	128
Inventario Inicial PT		20	0	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-97
Total		40	123	112	112	112	112	112	112	112	112	112	112	112	1393

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 82:
Programa de producción de Hot Body y Fajas Saludables para el año 2019.

AÑO 2019	%	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Estacionalidad		16%	17%	15%	3%	2%	2%	12%	12%	11%	4%	3%	3%	100%
Fajas deportistas														
Demanda		2061	2190	1932	386	258	258	1546	1546	1417	515	386	386	12882
Sampling	2%	41	44	39	8	5	5	31	31	28	10	8	8	258
Merma	3%	0	62	66	58	12	8	8	46	46	43	15	12	386
Inventario Final PT	10%	0	206	219	193	39	26	26	155	155	142	52	39	1288
Inventario Inicial PT		0	0	-206	-219	-193	-39	-26	-26	-155	-155	-142	-52	-1250
Total	0	2370	2312	2003	251	258	271	1752	1623	1475	451	393	406	13565
														TOTAL
Estacionalidad		8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	96%
fajas Gestantes														
Demanda		115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	1379
Sampling	2%	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	28
Merma	3%	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	41
Inventario Final PT	10%	0	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	138
Inventario Inicial PT		0	0	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-11	-126
Total	0	132	121	121	121	121	121	121	121	121	121	121	121	1459

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 83:
Programa de producción de Hot Body y Fajas Saludables para el año 2020.

AÑO 2020	%	dic-17	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Estacionalidad			16%	17%	15%	3%	2%	2%	12%	12%	11%	4%	3%	3%	100%
Fajas Deportistas															
Demanda			2273	2415	2131	426	284	284	1705	1705	1563	568	426	426	14208
Sampling	2%	0	45	48	43	9	6	6	34	34	31	11	9	9	284
Merma	3%	0	68	72	64	13	9	9	51	51	47	17	13	13	426
Inventario Final PT	10%	0	227	242	213	43	28	28	170	170	156	57	43	43	1421
Inventario Inicial PT		0	0	-227	-242	-213	-43	-28	-28	-170	-170	-156	-57	-43	-1378
Total	0	2614	2550	2209	277	284	298	1932	1790	1627	497	433	448	14961	
															TOTAL
Estacionalidad			8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	100%
Fajas Gestantes															
Demanda			123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	1481
Sampling	2%	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	30
Merma	3%	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	44
Inventario Final PT	10%	0	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	148
Inventario Inicial PT		0	0	-12	-12	-12	-12	-12	-12	-12	-12	-12	-12	-12	-136
Total	0	142	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	1568

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 84:
Programa de producción de Hot Body y Fajas Saludables para el año 2021.

AÑO 2021	%	dic-17	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Estacionalidad			16%	17%	15%	3%	2%	2%	12%	12%	11%	4%	3%	3%	100%
Fajas Deportistas															
Demanda			2490	2646	2334	467	311	311	1867	1867	1712	622	467	467	15562
Sampling	2%	0	50	53	47	9	6	6	37	37	34	12	9	9	311
Merma	3%	0	75	79	70	14	9	9	56	56	51	19	14	14	467
Inventario Final PT	10%	0	249	265	233	47	31	31	187	187	171	62	47	47	1556
Inventario Inicial PT		0	0	-249	-265	-233	-47	-31	-31	-187	-187	-171	-62	-47	-1510
Total		0	2863	2793	2420	303	311	327	2116	1961	1782	545	475	490	16387
															TOTAL
Estacionalidad			8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	100%
Fajas Gestantes															
Demanda			132	132	132	132	132	132	132	132	132	132	132	132	1586
Sampling	2%	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	32
Merma	3%	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
Inventario Final PT	10%	0	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	159
Inventario Inicial PT		0	0	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-13	-145
Total		0	152	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	1678

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 85:
Programa de producción de Hot Body y Fajas Saludables para el año 2022.

AÑO 2022	%	dic-17	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Estacionalidad			16%	17%	15%	3%	2%	2%	12%	12%	11%	4%	3%	3%	100%
Fajas Deportistas															
Demanda			2711	2880	2541	508	339	339	2033	2033	1864	678	508	508	16942
Sampling	2%	0	54	58	51	10	7	7	41	41	37	14	10	10	339
Merma	3%	0	81	86	76	15	10	10	61	61	56	20	15	15	508
Inventario Final PT	10%	0	271	288	254	51	34	34	203	203	186	68	51	51	1694
Inventario Inicial PT		0	0	-271	-288	-254	-51	-34	-34	-203	-203	-186	-68	-51	-1643
Total		0	3117	3041	2634	330	339	356	2304	2135	1940	593	517	534	17840
															TOTAL
Estacionalidad			8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	100%
Fajas Gestantes															
Demanda			141	141	141	141	141	141	141	141	141	141	141	141	1692
Sampling	2%	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	34
Merma	3%	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	51
Inventario Final PT	10%	0	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	169
Inventario Inicial PT		0	0	-14	-14	-14	-14	-14	-14	-14	-14	-14	-14	-14	-155
Total		0	162	148	148	148	148	148	148	148	148	148	148	148	1791

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 86:
Resumen de Programa de Producción.

Resumen de Programa de Producción						
	dic-17	2018	2019	2020	2021	2022
FAJAS DEPORTISTAS	80	12278	13565	14961	16387	17840
FAJAS GESTANTES	40	1393	1459	1568	1678	1791
TOTAL	120	13671	15024	16529	18065	19631

Fuente: Elaboración Propia

Necesidad de materias primas e insumos.

Según las sugerencias de los expertos sobre la producción de Hot Body y Fajas Saludables, Se sugieren los siguientes indicadores para el programa de Necesidad de Materia Primas e insumos la los años 2018 a 2022.

Tabla 87:
Necesidad de materias primas e insumos.

Materiales directos	Und Medida	Merma	Hot Body sin Merma por Unidad	Hot Body con Merma por Unidad	Fajas Saludables sin Merma por Unidad	Fajas Saludables con Merma por Unidad
Tela Spandex	Metro	3%	1.5	1.55	2	2.1
Tela Algodón Pyma	Metro	3%	1	1.03	1.5	1.5
Velcro o pegador	Metro	3%	0.4	0.41	0.8	0.8
Elástico	Metro	3%	1	1.03	1	1.0
Hilos	Metro	15%	90	103.5	95.0	109.25
Sticker	UND	5%	1	1.05	1.0	1.05
Bolsa de polietileno	UND	3%	1	1.03	1.0	1.03
Cajas	UND	1%	1	1.01	1.0	1.01

Fuente: Elaboración Propia

Para el sector textil según el experto la merma asciende a de 3%, Mientras para Hilos la merma aumenta en un 15% esto porque es el insumo que más es utilizado y que siempre tiene este promedio de merma según nuestro experto.

Tabla 88:
Programa de Necesidad de Materia Prima de ambos productos para Dic 2017 y 2018.

AÑO 2018	Unidad de medida	dic-17	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Materiales Directos Deportistas															
Tela Spandex	Metro	124	3293	3213	2783	349	358	376	2434	2255	2049	626	546	564	18969
Tela Algodón pyma	Metro	82	2195	2142	1855	233	239	251	1623	1503	1366	418	364	376	12646
Velcro o pegador	Metro	33	878	857	742	93	95	100	649	601	546	167	146	150	5059
Elástico	Metro	82	2195	2142	1855	233	239	251	1623	1503	1366	418	364	376	12646
Hilos	Metro	8280	220606	215210	186436	23379	23979	25178	163056	151067	137279	41963	36568	37767	1270768
Sticker	UND	84	2238	2183	1891	237	243	255	1654	1533	1393	426	371	383	12892
Bolsa de polietileno	UND	82	2195	2142	1855	233	239	251	1623	1503	1366	418	364	376	12646
Cajas	UND	81	2153	2100	1819	228	234	246	1591	1474	1340	409	357	369	12401
Materiales Directos Gestantes															
Tela Spandex	Metro	82	252	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	230	2870
Tela Algodón pyma	Metro	62	189	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	173	2153
Velcro o pegador	Metro	33	101	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	1148
Elástico	Metro	41	126	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	1435
Hilos	Metro	4370	13388	12224	12224	12224	12224	12224	12224	12224	12224	12224	12224	12224	152219
Sticker	UND	42	129	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	1463
Bolsa de polietileno	UND	41	126	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	115	1435
Cajas	UND	40	124	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	113	1407

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 89:
Programa de Necesidad de Materia Prima de ambos productos para el año 2019.

AÑO 2019	Unidad de medida	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Materiales Directos Deportistas														
Tela Spandex	Metro	3662	3573	3095	388	398	418	2707	2508	2279	697	607	627	20958
Tela Algodón pyma	Metro	2441	2382	2063	259	265	279	1805	1672	1519	464	405	418	13972
Velcro o pegador	Metro	977	953	825	103	106	111	722	669	608	186	162	167	5589
Elástico	Metro	2441	2382	2063	259	265	279	1805	1672	1519	464	405	418	13972
Hilos	Metro	245325	239325	207326	25999	26666	27999	181327	167994	152661	46665	40665	41999	1403951
Sticker	UND	2489	2428	2103	264	271	284	1840	1704	1549	473	413	426	14243
Bolsa de polietileno	UND	2441	2382	2063	259	265	279	1805	1672	1519	464	405	418	13972
Cajas	UND	2394	2335	2023	254	260	273	1769	1639	1490	455	397	410	13700
Materiales Directos Gestantes														
Tela Spandex	Metro	272	249	249	249	249	249	249	249	249	249	249	249	3006
Tela Algodón pyma	Metro	204	186	186	186	186	186	186	186	186	186	186	186	2255
Velcro o pegador	Metro	109	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	1203
Elástico	Metro	136	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124	1503
Hilos	Metro	14438	13182	13182	13182	13182	13182	13182	13182	13182	13182	13182	13182	159441
Sticker	UND	139	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	1532
Bolsa de polietileno	UND	136	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124	124	1503
Cajas	UND	133	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	1474

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 90:
Programa de Necesidad de Materia Prima de ambos productos para el año 2020.

AÑO 2020	Unidad de medida	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Materiales Directos	Deportistas													
Tela Spandex	Metro	4039	3940	3413	428	439	461	2985	2766	2513	768	670	691	23115
Tela Algodón pyma	Metro	2693	2627	2276	285	293	307	1990	1844	1676	512	446	461	15410
Velcro o pegador	Metro	1077	1051	910	114	117	123	796	738	670	205	179	184	6164
Elástico	Metro	2693	2627	2276	285	293	307	1990	1844	1676	512	446	461	15410
Hilos	Metro	270577	263960	228667	28675	29411	30881	199992	185287	168375	51468	44851	46322	1548466
Sticker	UND	2745	2678	2320	291	298	313	2029	1880	1708	522	455	470	15709
Bolsa de polietileno	UND	2693	2627	2276	285	293	307	1990	1844	1676	512	446	461	15410
Cajas	UND	2640	2576	2231	280	287	301	1952	1808	1643	502	438	452	15111
Materiales Directos	Gestantes													
Tela Spandex	Metro	292	267	267	267	267	267	267	267	267	267	267	267	3229
Tela Algodón pyma	Metro	219	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2422
Velcro o pegador	Metro	117	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	107	1292
Elástico	Metro	146	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	1615
Hilos	Metro	15509	14160	14160	14160	14160	14160	14160	14160	14160	14160	14160	14160	171269
Sticker	UND	149	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	1646
Bolsa de polietileno	UND	146	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	133	1615
Cajas	UND	143	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131	131	1583

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 91:
Programa de Necesidad de Materia Prima de ambos productos para el año 2021.

AÑO 2021	Unidad de medida	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Materiales Directos	Deportistas													
Tela Spandex	Metro	4424	4316	3739	469	481	505	3270	3029	2753	842	733	757	25318
Tela Algodón pyma	Metro	2949	2877	2492	313	321	337	2180	2020	1835	561	489	505	16878
Velcro o pegador	Metro	1180	1151	997	125	128	135	872	808	734	224	196	202	6751
Elástico	Metro	2949	2877	2492	313	321	337	2180	2020	1835	561	489	505	16878
Hilos	Metro	296363	289115	250459	31408	32213	33824	219051	202944	184421	56373	49125	50736	1696032
Sticker	UND	3007	2933	2541	319	327	343	2222	2059	1871	572	498	515	17206
Bolsa de polietileno	UND	2949	2877	2492	313	321	337	2180	2020	1835	561	489	505	16878
Cajas	UND	2892	2821	2444	306	314	330	2138	1980	1800	550	479	495	16551
Materiales Directos	Gestantes													
Tela Spandex	Metro	313	286	286	286	286	286	286	286	286	286	286	286	3457
Tela Algodón pyma	Metro	235	214	214	214	214	214	214	214	214	214	214	214	2593
Velcro o pegador	Metro	125	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	114	1383
Elástico	Metro	157	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	1729
Hilos	Metro	16602	15158	15158	15158	15158	15158	15158	15158	15158	15158	15158	15158	183339
Sticker	UND	160	146	146	146	146	146	146	146	146	146	146	146	1762
Bolsa de polietileno	UND	157	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	1729
Cajas	UND	153	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	140	1695

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 92:
Programa de Necesidad de Materia Prima de ambos productos para el año 2022.

AÑO 2022	Unidad de medida	dic-17	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Materiales Directos	Deportistas														
Tela Spandex	Metro		4816	4698	4070	510	524	550	3560	3298	2997	916	798	825	27563
Tela Algodón pyma	Metro		3211	3132	2714	340	349	366	2373	2199	1998	611	532	550	18375
Velcro o pegador	Metro		1284	1253	1085	136	140	147	949	879	799	244	213	220	7350
Elástico	Metro		3211	3132	2714	340	349	366	2373	2199	1998	611	532	550	18375
Hilos	Metro		322643	314753	272669	34193	35070	36823	238476	220941	200775	61372	53482	55235	1846432
Sticker	UND		3273	3193	2766	347	356	374	2419	2241	2037	623	543	560	18732
Bolsa de polietileno	UND		3211	3132	2714	340	349	366	2373	2199	1998	611	532	550	18375
Cajas	UND		3149	3071	2661	334	342	359	2327	2156	1959	599	522	539	18018
Materiales Directos	Gestantes														
Tela Spandex	Metro		334	305	305	305	305	305	305	305	305	305	305	305	3689
Tela Algodón pyma	Metro		251	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	229	2767
Velcro o pegador	Metro		134	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	1476
Elástico	Metro		167	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	1845
Hilos	Metro		17717	16176	16176	16176	16176	16176	16176	16176	16176	16176	16176	16176	195653
Sticker	UND		170	155	155	155	155	155	155	155	155	155	155	155	1880
Bolsa de polietileno	UND		167	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	153	1845
Cajas	UND		164	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1809

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 93:
Resumen de Necesidad de Materia Prima de ambos productos desde Dic 2017 al año 2022.

RESUMEN DE NECESIDAD DE MATERIA PRIMA E INSUMOS						
Materiales Directos	Deportistas	2018	2019	2020	2021	2022
Tela Spandex	Metro	18969	20958	23115	25318	27563
Tela Algodón pyma	Metro	12646	13972	15410	16878	18375
Velcro o pegador	Metro	5059	5589	6164	6751	7350
Elástico	Metro	12646	13972	15410	16878	18375
Hilos	Metro	1270768	1403951	1548466	1696032	1846432
Sticker	UND	12892	14243	15709	17206	18732
Bolsa de polietileno	UND	12646	13972	15410	16878	18375
Cajas	UND	12401	13700	15111	16551	18018
Materiales Directos	Gestantes					
Tela Spandex	Metro	2870	3006	3229	3457	3689
Tela Algodón pyma	Metro	2153	2255	2422	2593	2767
Velcro o pegador	Metro	1148	1203	1292	1383	1476
Elástico	Metro	1435	1503	1615	1729	1845
Hilos	Metro	152219	159441	171269	183339	195653
Sticker	UND	1463	1532	1646	1762	1880
Bolsa de polietileno	UND	1435	1503	1615	1729	1845
Cajas	UND	1407	1474	1583	1695	1809

Fuente: Elaboración Propia

Programa de compras de materias primas e insumos.

Los Pedidos de las telas en caso de telas de algodón es por kg sin embargo por fines de presentación de unidad de medida se muestran en Metros. 100 metros equivalen a 25 KG de tela por 1.5 metros de ancho. Con respecto a la tela spandex el pedido es por fardos de 100 metros de tela de la misma medida, Los hilos también el pedido es por KG.

Tabla 94:
Programa de compras de materias primas e insumos.

Materiales	Unidad de medida	Unidad de Compra	Equivalencia	Costo		Precio compra
				unitario (sin IGV)	IGV	con (IGV)
Materiales Directos Deportistas						
Tela Spandex	Metro	Fardo	100	S/. 338.98	S/. 61.02	S/. 400.00
Tela Algodón	Metro	Fardo	100	S/. 487.29	S/. 87.71	S/. 575.00
Velcro o pegador	Metro	rollo	100	S/. 50.85	S/. 9.15	S/. 60.00
Elástico	Metro	rollo	100	S/. 42.37	S/. 7.63	S/. 50.00
Hilos	Metro	Kg	100000	S/. 25.42	S/. 4.58	S/. 30.00
Sticker	UND	Rollo	1000	S/. 16.95	S/. 3.05	S/. 20.00
Bolsa de polietileno	UND	Millar	1000	S/. 57.63	S/. 10.37	S/. 68.00
Cajas	UND	Und	1	S/. 1.27	S/. 0.23	S/. 1.50
Materiales Directos Gestantes						
Tela Spandex	Metro	Fardo	100	S/. 338.98	S/. 61.02	S/. 400.00
Tela Algodón	Metro	Fardo	100	S/. 487.29	S/. 87.71	S/. 575.00
Velcro o pegador	Metro	rollo	100	S/. 50.85	S/. 9.15	S/. 60.00
Elástico	Metro	rollo	100	S/. 42.37	S/. 7.63	S/. 50.00
Hilos	Metro	Kg	100000	S/. 25.42	S/. 4.58	S/. 30.00
Sticker	UND	Rollo	1000	S/. 16.95	S/. 3.05	S/. 20.00
Bolsa de polietileno	UND	Millar	1000	S/. 57.63	S/. 10.37	S/. 68.00
Cajas	UND	Und	1	S/. 1.27	S/. 0.23	S/. 1.50

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 95:

Programa de compras de materias primas e insumos valorados en nuevos soles para el periodo Dic 2017 al 2018.

AÑO 2018	Unidad de Medida	dic-17	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Materiales Directos Deportistas															
Tela Spandex	Metro	S/. 431,55	S/. 7.718,11	S/. 7.935,94	S/. 8.572,96	S/. 3.475,12	S/. 4.610,82	S/. 5.247,85	S/. 3.216,78	S/. 4.085,81	S/. 4.722,83	S/. 4.097,36	S/. 4.844,17	S/. 5.481,19	S/. 64.440,48
Tela Algodón pima	Metro	S/. 413,57	S/. 7.396,53	S/. 7.605,27	S/. 8.215,75	S/. 3.330,32	S/. 4.418,71	S/. 5.029,19	S/. 3.082,74	S/. 3.915,56	S/. 4.526,04	S/. 3.926,64	S/. 4.642,33	S/. 5.252,81	S/. 61.755,46
Velcro o pegador	Metro	S/. 17,26	S/. 308,72	S/. 317,44	S/. 342,92	S/. 139,00	S/. 184,43	S/. 209,91	S/. 128,67	S/. 163,43	S/. 188,91	S/. 163,89	S/. 193,77	S/. 219,25	S/. 2.577,62
Elastico	Metro	S/. 35,96	S/. 643,18	S/. 661,33	S/. 714,41	S/. 289,59	S/. 384,24	S/. 437,32	S/. 268,06	S/. 340,48	S/. 393,57	S/. 341,45	S/. 403,68	S/. 456,77	S/. 5.370,04
Materiales Directos Gestantes															
Tela Spandex	Metro	S/. 279,32	S/. 855,73	S/. 781,32	S/. 9.729,56										
Tela Algodón pima	Metro	S/. 301,14	S/. 922,58	S/. 842,36	S/. 10.489,68										
Velcro o pegador	Metro	S/. 16,76	S/. 51,34	S/. 46,88	S/. 583,77										
Elastico	Metro	S/. 17,46	S/. 53,48	S/. 48,83	S/. 608,10										

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 96:

Programa de compras de materias primas e insumos valorados en nuevos soles para el periodo 2019.

AÑO 2019	Unidad de Medida	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Materiales Directos Deportistas														
Tela Spandex	Metro	S/. 8.815,90	S/. 8.825,17	S/. 9.533,57	S/. 3.864,51	S/. 5.127,47	S/. 5.835,87	S/. 3.577,22	S/. 4.543,63	S/. 5.252,03	S/. 4.556,48	S/. 5.386,96	S/. 6.095,36	S/. 71.414,17
Tela Algodón pima	Metro	S/. 8.448,57	S/. 8.457,45	S/. 9.136,34	S/. 3.703,49	S/. 4.913,83	S/. 5.592,71	S/. 3.428,17	S/. 4.354,31	S/. 5.033,19	S/. 4.366,62	S/. 5.162,50	S/. 5.841,39	S/. 68.438,58
Velcro o pegador	Metro	S/. 352,64	S/. 353,01	S/. 381,34	S/. 154,58	S/. 205,10	S/. 233,43	S/. 143,09	S/. 181,75	S/. 210,08	S/. 182,26	S/. 215,48	S/. 243,81	S/. 2.856,57
Elastico	Metro	S/. 734,66	S/. 735,43	S/. 794,46	S/. 322,04	S/. 427,29	S/. 486,32	S/. 298,10	S/. 378,64	S/. 437,67	S/. 379,71	S/. 448,91	S/. 507,95	S/. 5.951,18
Materiales Directos Gestantes														
Tela Spandex	Metro	S/. 922,82	S/. 842,57	S/. 10.191,14										
Tela Algodón pima	Metro	S/. 994,91	S/. 908,40	S/. 10.987,32										
Velcro o pegador	Metro	S/. 55,37	S/. 50,55	S/. 611,47										
Elastico	Metro	S/. 57,68	S/. 52,66	S/. 636,95										

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 97:
Programa de compras de materias primas e insumos valorados en nuevos soles para el periodo 2020.

AÑO 2020	Unidad de Medida	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Materiales Directos Deportistas														
Tela Spandex	Metro	S/. 9.723,36	S/. 9.733,58	S/. 10.514,90	S/. 4.262,30	S/. 5.655,27	S/. 6.436,59	S/. 3.945,44	S/. 5.011,32	S/. 5.792,64	S/. 5.025,49	S/. 5.941,46	S/. 6.722,78	S/. 78.765,14
Tela Algodón pima	Metro	S/. 9.318,22	S/. 9.328,02	S/. 10.076,78	S/. 4.084,70	S/. 5.419,63	S/. 6.168,39	S/. 3.781,05	S/. 4.802,52	S/. 5.551,28	S/. 4.816,10	S/. 5.693,90	S/. 6.442,67	S/. 75.483,26
Velcro o pegador	Metro	S/. 388,93	S/. 389,34	S/. 420,60	S/. 170,49	S/. 226,21	S/. 257,46	S/. 157,82	S/. 200,45	S/. 231,71	S/. 201,02	S/. 237,66	S/. 268,91	S/. 3.150,61
Elastico	Metro	S/. 810,28	S/. 811,13	S/. 876,24	S/. 355,19	S/. 471,27	S/. 536,38	S/. 328,79	S/. 417,61	S/. 482,72	S/. 418,79	S/. 495,12	S/. 560,23	S/. 6.563,76
Materiales Directos Gestantes														
Tela Spandex	Metro	S/. 991,28	S/. 905,08	S/. 905,08	S/. 905,08	S/. 905,08	S/. 905,08	S/. 905,08	S/. 905,08	S/. 905,08	S/. 905,08	S/. 905,08	S/. 905,08	S/. 10.947,19
Tela Algodón pima	Metro	S/. 1.068,72	S/. 975,79	S/. 975,79	S/. 975,79	S/. 975,79	S/. 975,79	S/. 975,79	S/. 975,79	S/. 975,79	S/. 975,79	S/. 975,79	S/. 975,79	S/. 11.802,44
Velcro o pegador	Metro	S/. 59,48	S/. 54,30	S/. 54,30	S/. 54,30	S/. 54,30	S/. 54,30	S/. 54,30	S/. 54,30	S/. 54,30	S/. 54,30	S/. 54,30	S/. 54,30	S/. 656,83
Elastico	Metro	S/. 61,96	S/. 56,57	S/. 56,57	S/. 56,57	S/. 56,57	S/. 56,57	S/. 56,57	S/. 56,57	S/. 56,57	S/. 56,57	S/. 56,57	S/. 56,57	S/. 684,20

Fuente: Elaboración Propia
Tabla 98:
Programa de compras de materias primas e insumos valorados en nuevos soles para el periodo 2021.

AÑO 2021	Unidad de Medida	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Materiales Directos Deportistas														
Tela Spandex	Metro	S/. 10.649,98	S/. 10.661,18	S/. 11.516,96	S/. 4.668,49	S/. 6.194,20	S/. 7.049,98	S/. 4.321,43	S/. 5.488,89	S/. 6.344,67	S/. 5.504,42	S/. 6.507,68	S/. 7.363,45	S/. 86.271,33
Tela Algodón pima	Metro	S/. 10.206,23	S/. 10.216,96	S/. 11.037,08	S/. 4.473,97	S/. 5.936,11	S/. 6.756,23	S/. 4.141,37	S/. 5.260,19	S/. 6.080,31	S/. 5.275,07	S/. 6.236,52	S/. 7.056,64	S/. 82.676,69
Velcro o pegador	Metro	S/. 426,00	S/. 426,45	S/. 460,68	S/. 186,74	S/. 247,77	S/. 282,00	S/. 172,86	S/. 219,56	S/. 253,79	S/. 220,18	S/. 260,31	S/. 294,54	S/. 3.450,85
Elastico	Metro	S/. 887,50	S/. 888,43	S/. 959,75	S/. 389,04	S/. 516,18	S/. 587,50	S/. 360,12	S/. 457,41	S/. 528,72	S/. 458,70	S/. 542,31	S/. 613,62	S/. 7.189,28
Materiales Directos Gestantes														
Tela Spandex	Metro	S/. 1.061,14	S/. 968,86	S/. 968,86	S/. 968,86	S/. 968,86	S/. 968,86	S/. 968,86	S/. 968,86	S/. 968,86	S/. 968,86	S/. 968,86	S/. 968,86	S/. 11.718,65
Tela Algodón pima	Metro	S/. 1.144,04	S/. 1.044,56	S/. 1.044,56	S/. 1.044,56	S/. 1.044,56	S/. 1.044,56	S/. 1.044,56	S/. 1.044,56	S/. 1.044,56	S/. 1.044,56	S/. 1.044,56	S/. 1.044,56	S/. 12.634,17
Velcro o pegador	Metro	S/. 63,67	S/. 58,13	S/. 58,13	S/. 58,13	S/. 58,13	S/. 58,13	S/. 58,13	S/. 58,13	S/. 58,13	S/. 58,13	S/. 58,13	S/. 58,13	S/. 703,12
Elastico	Metro	S/. 66,32	S/. 60,55	S/. 60,55	S/. 60,55	S/. 60,55	S/. 60,55	S/. 60,55	S/. 60,55	S/. 60,55	S/. 60,55	S/. 60,55	S/. 60,55	S/. 732,42

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 99:

Programa de compras de materias primas e insumos valorados en nuevos soles para el periodo 2021.

AÑO 2022	Unidad de Medida	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Materiales Directos Deportistas														
Tela Spandex	Metro	S/. 11.594,40	S/. 11.606,58	S/. 12.538,25	S/. 5.082,48	S/. 6.743,49	S/. 7.675,16	S/. 4.704,65	S/. 5.975,63	S/. 6.907,30	S/. 5.992,53	S/. 7.084,76	S/. 8.016,43	S/. 93.921,66
Tela Algodón pima	Metro	S/. 11.111,30	S/. 11.122,98	S/. 12.015,82	S/. 4.870,71	S/. 6.462,51	S/. 7.355,36	S/. 4.508,62	S/. 5.726,65	S/. 6.619,50	S/. 5.742,85	S/. 6.789,56	S/. 7.682,41	S/. 90.008,26
Velcro o pegador	Metro	S/. 463,78	S/. 464,26	S/. 501,53	S/. 203,30	S/. 269,74	S/. 307,01	S/. 188,19	S/. 239,03	S/. 276,29	S/. 239,70	S/. 283,39	S/. 320,66	S/. 3.756,87
Elastico	Metro	S/. 966,20	S/. 967,22	S/. 1.044,85	S/. 423,54	S/. 561,96	S/. 639,60	S/. 392,05	S/. 497,97	S/. 575,61	S/. 499,38	S/. 590,40	S/. 668,04	S/. 7.826,81
Materiales Directos Gestantes														
Tela Spandex	Metro	S/. 1.544,06	S/. 1.545,68	S/. 1.669,76	S/. 676,85	S/. 898,05	S/. 1.022,12	S/. 626,53	S/. 795,79	S/. 919,87	S/. 798,04	S/. 943,50	S/. 1.067,57	S/. 12.507,83
Tela Algodón pima	Metro	S/. 1.664,69	S/. 1.666,44	S/. 1.800,21	S/. 729,73	S/. 968,21	S/. 1.101,98	S/. 675,48	S/. 857,96	S/. 991,73	S/. 860,39	S/. 1.017,21	S/. 1.150,98	S/. 13.485,00
Velcro o pegador	Metro	S/. 92,64	S/. 92,74	S/. 100,19	S/. 40,61	S/. 53,88	S/. 61,33	S/. 37,59	S/. 47,75	S/. 55,19	S/. 47,88	S/. 56,61	S/. 64,05	S/. 750,47
Elastico	Metro	S/. 96,50	S/. 96,61	S/. 104,36	S/. 42,30	S/. 56,13	S/. 63,88	S/. 39,16	S/. 49,74	S/. 57,49	S/. 49,88	S/. 58,97	S/. 66,72	S/. 781,74

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 100:
Resumen de compras de materia prima e insumos expresados en soles.

RESUMEN DE PROGRAMAS DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA E INSUMOS EXPRESADOS EN SOLES					
Materiales Directos	2018	2019	2020	2021	2022
Deportistas					
Tela Spandex	S/. 64,303	S/. 71,042	S/. 78,355	S/. 85,822	S/. 93,433
Tela Algodón pima	S/. 61,624	S/. 68,082	S/. 75,090	S/. 82,246	S/. 89,540
Velcro o pegador	S/. 2,572	S/. 2,842	S/. 3,134	S/. 3,433	S/. 3,737
Elástico	S/. 5,359	S/. 5,920	S/. 6,530	S/. 7,152	S/. 7,786
Hilos	S/. 323	S/. 357	S/. 394	S/. 431	S/. 469
Sticker	S/. 219	S/. 241	S/. 266	S/. 292	S/. 317
Bolsa de polietileno	S/. 729	S/. 805	S/. 888	S/. 973	S/. 1,059
Cajas	S/. 15,764	S/. 17,416	S/. 19,208	S/. 21,039	S/. 22,905
Materiales Directos					
Gestantes					
Tela Spandex	S/. 9,729.56	S/. 10,191.14	S/. 10,947.19	S/. 11,718.65	S/. 12,505.75
Tela Algodón pima	S/. 10,489.68	S/. 10,987.32	S/. 11,802.44	S/. 12,634.17	S/. 13,482.76
Velcro o pegador	S/. 583.77	S/. 611.47	S/. 656.83	S/. 703.12	S/. 750.34
Elástico	S/. 608.10	S/. 636.95	S/. 684.20	S/. 732.42	S/. 781.61
Hilos	S/. 39	S/. 41	S/. 44	S/. 47	S/. 50
Sticker	S/. 25	S/. 26	S/. 28	S/. 30	S/. 32
Bolsa de polietileno	S/. 83	S/. 87	S/. 93	S/. 100	S/. 106
Cajas	S/. 1,789	S/. 1,874	S/. 2,013	S/. 2,155	S/. 2,299
Total Compras sin IGV	S/. 174,237.94	S/. 191,159.75	S/. 210,133.68	S/. 229,506.92	S/. 249,254.16
IGV 18%	S/. 31,362.83	S/. 34,408.76	S/. 37,824.06	S/. 41,311.25	S/. 44,865.75
Tota Precio de compra Con IGV	S/. 205,600.77	S/. 225,568.51	S/. 247,957.75	S/. 270,818.16	S/. 294,119.91

Fuente: Elaboración Propia

- Se comprará el mejor algodón para ofrecer la mejor calidad a nuestros sectores A y B
- Nuestro primer año 2018 de compra de materia prima asciende a **S/. 205600.77**
- Para el año 2022 la suma es de **S/. 294119.91**

Requerimiento de mano de obra directa.

Tabla 101:
Requerimiento de mano de obra directa.

RESUMEN GENERAL		
PROCESO DE FAJA	60	Min
Procesos	57	Min
Transporte	3	Min
TRANSPORTE		
Al finalizar proceso 2	1	Min
Al finalizar proceso 5	1	Min
Al finalizar proceso 6	1	Min
# Procesos Total	7	
Total de Operarios	10	Trabajadores
Activos	9	
Volante	1	
PROCESO EN CORTE		
Se asume para efecto de cálculos que los cortes son individuales, un corte por faja.		
Producción de CERO	61	Fajas
Producción con MP mesa	70	Fajas
Local Total	300	m2
Adm-Vtas	120	m2
Operac.	180	m2

Fuente: Elaboración Propia

- Se necesita 9 Operarios, sin embargo nosotros consideraremos 10 para cubrir Vacaciones, faltas, permisos y otras situaciones inherentes de planta.
- El tiempo que se tomará para la producción de una faja será 6 minutos aproximado.
- Al día se producirá 70 fajas diarias.

Tecnología para el proceso.

Se identificará toda la tecnología que implica la fabricación y/o producción de las fajas en sus 02 versiones, que se va a producir, las fajas HOT BODY y las fajas MATERNAS, el cual se incluirá y/o detallará la maquinaria, equipos, inmobiliario, las herramientas, utensilios, útiles de oficina, entre otros que son parte del proceso de fabricación.

Maquinarias.

En el cuadro se muestra la **MAQUINARIA** que es parte del área de Operaciones, que se comprará en el AÑO 0, y que es el año de la inversión, en el cual se muestra también el precio desglosado y sus características, todo ello como parte del proceso para la fabricación de FAJAS.

Tabla 102:

Lista de maquinaria para la producción.

MAQUINARIAS -OPERACIONES						
Item		Cantidad	Descripción	Voltaje (V)	Potencia (W)	Precio Unitario (€)
1	MAQUINARIA	1	Maquina de coser Recta Industrial SIRUBA	220	750	1100
2	MAQUINARIA	2	Maquina Remalladora Mellicera Industrial DEYEE	220	800	1650
3	MAQUINARIA	2	Maquina Recubridora Industrial K SIRUBA	220	550	3630
4	MAQUINARIA	1	Cortadora circular de 4 " DEYEE	220	300	310

Fuente: Elaboración Propia

Descripción	Imagen de Maquinaria
<p>Máquina de Coser RECTA SIRUBA 917 Alimentación 220Vac Potencia 750W Lubricación Automática 5000 RPM</p>	
<p>Remalladora Mellicera Industrial DEYEE 747f Alimentación 220Vac Potencia 800W Lubricación Automática 7500 RPM</p>	
<p>Máquina Recubridora Industrial K SIRUBA Alimentación 220Vac Potencia 550W Lubricación Automática 7500 RPM</p>	
<p>Cortadora de tela de 4 " DY100 Marca DEYEE Alimentación 220Vac Potencia 300W Lubricación Automática 660 RPM</p>	

Figura 33: Lista de maquinarias para producción – Fuente web de proveedores.

Equipos.

En este cuadro observamos los **EQUIPOS**, que son parte del área de Operaciones, Administración y Ventas, el cual se muestra 01 computadora como gestor de la información en el área de operaciones, así mismo se adquirirá luminarias personalizadas LED, con el objetivo de alcanzar una buena iluminación y colabore con la calidad que deben tener los acabados de las FAJAS.

EQUIPOS - OPERACIONES						
1	EQUIPO	1	Computadora All In One HP Intel Celeron 2-C001	220	450	1950
2	EQUIPO	3	Ventiladores de Pared	220	100	120
3	EQUIPO	2	Microondas 2KW	220	2000	350
4	EQUIPO	1	Impresora 2 Laser Color A3 Duplex	220	500	1400
5	EQUIPO	8	Luminaria Reflector LED 150w	220	150	380

En el siguiente cuadro se muestra los **EQUIPOS** del área de Administración, el cual se ha considerado como compra inicial en el año 0, computadores con sus respectivos repetidores de señal inalámbrica e impresora de alta calidad de pixeles y con características de impresión a colores.

EQUIPOS - ADMINISTRACION						
1	EQUIPO	2	Computadora All In One HP Intel Celeron 2-C001	220	350	1400
2	EQUIPO	1	Computadora LAPTOP I5, 14", 1Tb Hdd	220	450	2200
3	EQUIPO	1	Access Point TP Link 3 Antenas	220	20	150
4	EQUIPO	1	Aire Acondicionado 24btu	220	1000	3000
5	EQUIPO	3	Impresora Laser Color/Negro HP M176	220	150	1450

EQUIPOS - VENTAS						
1	EQUIPO	2	Computadora All In One HP Intel Celeron 2-C001	220	350	1400
2	EQUIPO	1	Aire Acondicionado 24btu	220	1000	3000
3	EQUIPO	1	Impresora Laser HP	220	150	900

Herramientas.

En el cuadro siguiente se muestra a continuación las **HERRAMIENTAS** usadas en el proceso de producción, en lo que se observa, son set de tijeras y cortadores que es lo más frecuente en el proceso de elaboración.

HERRAMIENTAS - OPERACIONES							AÑO 0		
1	HERRAMIENTAS	5	SET TIJERAS GRANDE			90	450	81	531
2	HERRAMIENTAS	5	SET TIJERAS MEDIANAS			70	350	63	413
3	HERRAMIENTAS	5	SET TIJERAS PEQUEÑAS			50	250	45	295
4	HERRAMIENTAS	5	SET CORTADORES LINEALES			40	200	36	236
5	HERRAMIENTAS	2	SET DESARMADORES MEDIANOS			40	80	14.4	94.4
6	HERRAMIENTAS	2	SET DESARMADORES PEQUEÑOS			40	80	14.4	94.4
							1410	253.8	1663.8

Utensilios.

En el cuadro siguiente se muestra los **UTENSILIOS** más frecuentes del área de producción. Observamos que los afiladores portátiles son de gran importancia, dado que ayuda de forma instantánea realizar sacar filo a las cuchillas cortadoras de las máquinas de coser.

UTENSILIOS - OPERACIONES							AÑO 0		
1	UTENSILIOS	4	AFILADORES PORTATILES			50	200	36	236
2	UTENSILIOS	6	SET DE PINZAS			30	180	32.4	212.4
3	UTENSILIOS	6	SET DE CENTIMETROS			30	180	32.4	212.4
4	UTENSILIOS	4	REGLAS Y ESCUADRAS PARA TELAS			60	240	43.2	283.2
							800	144	944

Mobiliario.

En los siguientes cuadros se mostrará el **MOBILIARIO** para cada área. Operaciones, Administración y Ventas.

MOBILIARIO - OPERACIONES

1	MOBILIARIO	1	MESA PARA CORTE 3.5X2.0m
2	MOBILIARIO	2	MESA PARA ACCESORIOS C/Cajones 12
3	MOBILIARIO	1	MESA PARA EVAL. PATR Y MP
4	MOBILIARIO	2	MESA PARA COMEDOR 3.0M
5	MOBILIARIO	1	ESTANTE 1 2.0m largo,
6	MOBILIARIO	1	ESCRITORIO 1
7	MOBILIARIO	5	MESAS DE APOYO PORTATIL 1.0X0.8m
8	MOBILIARIO	23	SILLAS CON RESPALDAR
9	MOBILIARIO	1	MESA PARA REVISION Y CONTROL DE CALIDAD 2.0X2.0m
10	MOBILIARIO	6	ANAQUELES 4 NIVELES 3TN

MOBILIARIO - ADMINISTRACION

1	MOBILIARIO	8	SILLAS CON RESPALDAR
2	MOBILIARIO	1	MESA 1 PARA ADM. 1.5m x 1.0 m c/3 cajones
3	MOBILIARIO	4	MESA 2 PARA ADM. 1.0m x 0.8m
4	MOBILIARIO	1	MESA 3 PARA GERENCIA 2.5m x 1.3m, (6)
5	MOBILIARIO	2	ESCRITORIO 1 PARA ADM. 1.4m x 1.0m c/3 cajones
6	MOBILIARIO	1	ESCRITORIO 2 PARA GERENCIA

MOBILIARIO - VENTAS

1	MOBILIARIO	2	SILLAS CON RESPALDAR
2	MOBILIARIO	2	ESCRITORIO 1 PARA ADM. 1.4m x 1.0m c/3 cajones

Útiles de oficina.

En el siguiente cuadro se mostrara los **UTILES DE OFICINA** de las áreas de Operaciones, Administración y Ventas.

UTILES - OPERACIONES

1	UTILES DE OFIC.	30	PAPEL DE MOLDE 1.2X.1.2m
2	UTILES DE OFIC.	4	ARCHIVADOR A GRANDE
3	UTILES DE OFIC.	3	CUADERNO CARGO 100H
4	UTILES DE OFIC.	2	PEGAMENTO EN BARRA X 40GR 3M
5	UTILES DE OFIC.	2	PERFORADOR
6	UTILES DE OFIC.	2	ENGRAMPADOR
7	UTILES DE OFIC.	1	GRAPAS CAJA 26/6 X 5000 RAPID
8	UTILES DE OFIC.	10	BOLIGRAFOS
9	UTILES DE OFIC.	10	LAPIZ DE GRAFITO
10	UTILES DE OFIC.	2	CORRECTOR T/LAPIC P MET
11	UTILES DE OFIC.	3	REGLA 30 CM TRANSP
12	UTILES DE OFIC.	5	RESALTADOR AMARILLO
13	UTILES DE OFIC.	12	CAJA DE TIZAS
14	UTILES DE OFIC.	2	CALCULADORA

UTILES - ADMINISTRACION

1	UTILES DE OFIC.	10	ARCHIVADOR A GRANDE
2	UTILES DE OFIC.	5	CUADERNO CARGO 100H
3	UTILES DE OFIC.	2	PEGAMENTO EN BARRA X 40GR 3M
4	UTILES DE OFIC.	2	PERFORADOR
5	UTILES DE OFIC.	2	ENGRAMPADOR
6	UTILES DE OFIC.	1	GRAPAS CAJA 26/6 X 5000 RAPID
7	UTILES DE OFIC.	10	BOLIGRAFOS
8	UTILES DE OFIC.	10	LAPIZ DE GRAFITO
9	UTILES DE OFIC.	2	CORRECTOR T/LAPIC P MET
10	UTILES DE OFIC.	3	REGLA 30 CM TRANSP
11	UTILES DE OFIC.	5	RESALTADOR AMARILLO
12	UTILES DE OFIC.	3	CALCULADORA

UTILES - VENTAS

1	UTILES DE OFIC.	3	ARCHIVADOR A GRANDE	20
2	UTILES DE OFIC.	4	CUADERNO CARGO 100H	15
3	UTILES DE OFIC.	2	PEGAMENTO EN BARRA X 40GR 3M	5
4	UTILES DE OFIC.	2	PERFORADOR	10
5	UTILES DE OFIC.	2	ENGRAMPADOR	25
6	UTILES DE OFIC.	1	GRAPAS CAJA 26/6 X 5000 RAPID	10
7	UTILES DE OFIC.	10	BOLIGRAFOS	3
8	UTILES DE OFIC.	10	LAPIZ DE GRAFITO	1.5
9	UTILES DE OFIC.	2	CORRECTOR T/LAPIC P MET	4
10	UTILES DE OFIC.	3	REGLA 30 CM TRANSP	6
11	UTILES DE OFIC.	5	RESALTADOR AMARILLO	4
12	UTILES DE OFIC.	3	CALCULADORA	20

Programa de Compras posteriores en los años de operación.

PROGRAMA DE COMPRAS POSTERIORES DE MAQ., EQ, HERRAM., UTENSILIOS Y MOBILIARIO

MAQUINARIA - OPERACIONES

Item	Cantidad	Descripción
1	MAQUINARIA 1	Maquina de coser Recta Industrial
2	MAQUINARIA 1	Cortadora circular de 4" DEYEE
3	MAQUINARIA 1	Maquina Recubridora Industrial K
4	MAQUINARIA 1	Maquina Remalladora Mellicera l

EQUIPOS - OPERACIONES

Item	Cantidad	Descripción
1	EQUIPOS 1	COMP. HP Intel Celeron 2-C001

HERRAMIENTAS - OPERACIONES

Item	Cantidad	Descripción
1	HERRAMIENTAS 1	SET TIJERAS GRANDE
2	HERRAMIENTAS 1	SET TIJERAS MEDIANAS
3	HERRAMIENTAS 1	SET TIJERAS PEQUEÑAS
4	HERRAMIENTAS 1	SET CORTADORES LINEALES
5	HERRAMIENTAS 1	SET DESARMADORES MEDIANOS
6	HERRAMIENTAS 1	SET DESARMADORES PEQUEÑOS

UTENSILIOS - OPERACIONES

Item	Cantidad	Descripción
1	UTENSILIOS 1	AFILADORES PORTATILES
2	UTENSILIOS 1	SET DE PINZAS
3	UTENSILIOS 1	SET DE CENTIMETROS
4	UTENSILIOS 1	REGLAS Y ESCUADRAS PARA TELAS

MOBILIARIO - OPERACIONES

Item	Cantidad	Descripción
1	EQUIPOS 1	Mesa para PC - Operaciones

UTILES - OPERACIONES

Item	Cantidad	Descripción
1	30	PAPEL DE MOLDE 1.2X.1.2m
2	4	ARCHIVADOR A GRANDE
3	3	CUADERNO CARGO 100H
4	2	PEGAMENTO EN BARRA X 40GR 3M
5	2	PERFORADOR
6	2	ENGRAMPADOR
7	1	GRAPAS CAJA 26/6 X 5000 RAPID
8	10	BOLIGRAFOS
9	10	LAPIZ DE GRAFITO
10	2	CORRECTOR T/LAPIC P MET
11	3	REGLA 30 CM TRANSP
12	5	RESALTADOR AMARILLO
13	12	CAJA DE TIZAS
14	3	CALCULADORA

UTILES - ADMINISTRACION

Item	Cantidad	Descripción
1	10	ARCHIVADOR A GRANDE
2	5	CUADERNO CARGO 100H
3	2	PEGAMENTO EN BARRA X 40GR 3M
4	2	PERFORADOR
5	2	ENGRAMPADOR
6	1	GRAPAS CAJA 26/6 X 5000 RAPID
7	10	BOLIGRAFOS
8	10	LAPIZ DE GRAFITO
9	2	CORRECTOR T/LAPIC P MET
10	3	REGLA 30 CM TRANSP
11	5	RESALTADOR AMARILLO
12	3	CALCULADORA

UTILES - VENTAS

Item	Cantidad	Descripción
1	10	ARCHIVADOR A GRANDE
2	5	CUADERNO CARGO 100H
3	2	PEGAMENTO EN BARRA X 40GR 3M
4	2	PERFORADOR
5	2	ENGRAMPADOR
6	1	GRAPAS CAJA 26/6 X 5000 RAPID
7	10	BOLIGRAFOS
8	10	LAPIZ DE GRAFITO
9	2	CORRECTOR T/LAPIC P MET
10	3	REGLA 30 CM TRANSP
11	5	RESALTADOR AMARILLO
12	3	CALCULADORA

Toda la adquisición acerca de la Maquinaria, Equipos, Utensilios, Mobiliario y Útiles de oficina correspondiente para la implementación y la producción de Fajas Hot Body y Fajas Saludables.

Incluye:

- Maquinaria Operaciones
- Equipos Operaciones
- Equipos Administración
- Equipos Ventas
- Herramientas Operaciones
- Utensilios Operaciones
- Mobiliario Operaciones
- Mobiliario Administración
- Mobiliario Ventas
- Útiles Operaciones
- Útiles Administración
- Útiles Ventas

Localización

Es básico realizar un análisis que nos ayude a ubicar el taller de Fajas Saludables en Lima, con el fin de obtener las mayores condiciones de trabajo y de distribución. A continuación presentaremos los principales factores de localización.

Macro localización.

La macro localización comprende la ubicación del taller dentro de un contexto geográfico, de esta manera Las Fajas Saludables se va encontrar ubicado en el departamento de Lima, provincia de Lima, distrito Surquillo.

Uno de los factores principales es por la cercanía de la ubicación del proveedor, la seguridad en la zona, cercanía a nuestro a proveedores, estacionamiento de carga y descarga.

Se asignará un % a cada uno de ellos, cuya ponderación dan 100%, y posteriormente se multiplica cada uno de ellos por una escala de calificación (del 1 a 5, siendo 5 el más importante), el resultado será el puntaje otorgado

Tabla 103:
Tabla de Valorización de Importancia por Distrito.

Variable	Peso	Distritos Evaluados			
		Surquillo		Ate Vitarte	
		Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Cercanía a las principales Avenidas	15%	4	0.6	3	0.45
Cercanía al distribuidor	25%	4	1	3	0.75
Estacionamiento para carga y descarga	15%	3	0.45	3	0.45
Seguridad	20%	2	0.4	2	0.4
Cercanía al proveedor	25%	4	1	3	1
	Total		3.45		3.05

Fuente: Elaboración Propia.

Micro localización.

Cómo fue expuesto anteriormente, el taller será en el distrito de Surquillo.

Tabla 104:
Propuesta de Inmuebles - Taller y Oficina.

Número	Dirección	Mts	Alquiler/venta	Distribución del Local
Inmueble 01	Jr Carmen 805	400 mts	2,500 \$	Buena
Inmueble 02	Av. Paseo de la República 4925	300 mts	2200 \$	Buena

Fuente: Elaboración Propia.

Para el desarrollo de la micro localización se han tomado en cuenta factores como el Alquiler, los accesos viales y la seguridad.

Descripción inmueble 1

- Almacén y planta techada de 400 m².
- Muy cerca a nuestro Proveedor, aproximadamente a unos 20 minutos.
- Accesibilidad a las principales avenidas (la Av. Angamos y Av. República de Panamá).
- Referencia: Jr El Carmen 807 - Surquillo.
- Alquiler mensual: \$ 2700.
- Garantía: 2 meses de adelanto.

Descripción inmueble 2

- Construcción con buenos acabados, servicios, instalaciones de agua, luz y desagüe.
- Almacén y planta: 300 m².
- Ubicación: Av. Paseo de la Republica 4925 - Surquillo
- Alquiler: \$ 2200.
- Garantía: 2 meses.



Figura 34: Imágenes del local para el proyecto - Fuente: Elaboración propia.

Tabla 105:

Micro Localización: Evaluación de Criterios.

Variable	Peso	Distritos Evaluados			
		Surquillo			
		Inmueble 1		Inmueble 2	
		Calificación	Puntaje	Calificación	Puntaje
Accesibilidad	25%	3	0.75	4	1
Costo de alquiler	30%	2	0.6	4	1.2
Costo de acondicionamiento	20%	3	0.6	4	0.8
	Total		1.95		3.00

Fuente: Elaboración Propia.

Alquiler

- El inmueble a alquilar será destinado para taller, oficina y almacén, ubicado en el distrito de Surquillo Av. Paseo de la Republica 4925.
- Local con área de 300 m², incluye el área de oficina, planta, almacén.
- Fuente: adondevivir.com
- Precio: \$ 2200, incluye IGV.

Garantía

- El contrato establece que la garantía del inmueble es por 2 meses de y uno de adelanto.
- Precio: \$ 2200.00 + \$ 2200.00 + \$ 2200.00 = \$ 6600.00

Gastos de Adecuación.

Tabla 106:
Gastos de adecuación.

Descripción de trabajo	unidad medida	cantidad	costo unitario	total valor vta	igv 18%	precio de vta
instalacion de reflectores led	unidad	6	60	360	64.8	404.8
cableado y mano de obra	pto/electrico	30	15	450	81	531
instalacion de aire acondicionado	unidad	2	280	560	104.4	684.4
instalacion de extintores	unidad	2	30	60	10.8	70.8
luces de emergencia	unidad	2	20	40	7.2	47.2
detectotres de humo	unidad	2	20	40	7.2	47.2
Adecuacion de baño/ vestuario	unidad	2	1300	2600	468	3068
						4853.4

Fuente: Elaboración Propia.

Gastos de servicios.

a) Agua: Tarifa industrial de agua.



SERVICIO DE AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO DE LIMA - SEDAPAL S.A.

ESTRUCTURA TARIFARIA APROBADA MEDIANTE RESOLUCIÓN DE CONSEJO DIRECTIVO N° 022-2015-SUNASS-CD
Por los Servicios de Agua Potable y Alcantarillado

1. CARGO FIJO (S/. / Mes) 4,886

2. CARGO POR VOLUMEN

CLASE CATEGORIA	RANGOS DE CONSUMOS m ³ /mes	Tarifa (S/. / m ³)	
		Agua Potable	Alcantarillado ⁽¹⁾
RESIDENCIAL			
Social	0 a más	1,116	0,504
Doméstico	0 - 10	1,116	0,504
	10 - 25	1,296	0,586
	25 - 50	2,865	1,293
	50 a más	4,858	2,193
NO RESIDENCIAL			
Comercial	0 a 1000	4,858	2,193
	1000 a más	5,212	2,352
Industrial	0 a 1000	4,858	2,193
	1000 a más	5,212	2,352
Estatal	0 a más	3,195	1,396

⁽¹⁾ Incluye los servicios de recolección y tratamiento de agua residuales.

Notas:
A.- No incluye I.G.V.
B.- En aplicación a lo dispuesto en el Anexo N° 3 de la Resolución de Consejo Directivo N° 022-2015-SUNASS-CD publicada en el Diario Oficial El Peruano el 17.06.2015.
C.- La presente Estructura Tarifaria se aplicará a partir del primer ciclo de facturación posterior a la entrada en vigencia de la citada Resolución.

Figura 35: Estructura tarifaria servicio de agua potable – Fuente: SEDAPAL.

b) **Luz:** La tarifa de nuestra planta se encuentra en la categoría BT3, ya que la potencia de nuestras maquinarias y demás energía es de 16.20 Kw.

EMPRESA DE DISTRIBUCION ELECTRICA LUZ DEL SUR S.A.A.														
PRECIOS PARA LA VENTA DE ENERGIA ELECTRICA (incluye IGV)														
PLIEGO TARIFARIO : VIGENCIA 04 JUNIO 2016 (/1)														
LDS2016-07														
SISTEMA LIMA SUR														
MEDICION DOBLE DE ENERGIA Y CONTRATACION O MEDICION DE DOS POTENCIAS (2E2P)		Unidad	Media Tensión		Baja Tensión									
			MT2	BT2										
Carga Fijo mensual		S./Usuario	4.63	4.63										
Carga por Energía en punta		cent S./kW.h	23.84	25.82										
Carga por Energía fuera de punta		cent S./kW.h	19.75	21.39										
Carga por potencia activa de generación en horas punta		S./kW-mes	55.90	58.96										
Carga por potencia activa por uso redes de distribución en horas punta		S./kW-mes	11.26	51.92										
Carga por exceso de potencia por uso redes distribución en horas fuera de punta		S./kW-mes	12.34	41.81										
Carga por energía reactiva que exceda del 30% del total de la energía activa		cent S./kvarh	5.04	5.04										
MEDICION DOBLE DE ENERGIA Y UNA POTENCIA CONTRATADA (2E1P)		Unidad	Media Tensión		Baja Tensión									
			MT3	BT3										
Carga Fijo mensual		S./Usuario	3.68	3.68										
Carga por Energía en punta		cent S./kW.h	23.84	25.82										
Carga por Energía fuera de punta		cent S./kW.h	19.75	21.39										
Carga por potencia activa de generación para calificación "Presentes punta"		S./kW-mes	49.93	54.53										
Carga por potencia activa de generación para calificación "Fuera punta"		S./kW-mes	34.02	37.35										
Carga por potencia activa por uso redes de distribución para calificación "Presentes punta"		S./kW-mes	12.39	54.45										
Carga por potencia activa por uso redes de distribución para calificación "Fuera punta"		S./kW-mes	12.38	49.86										
Carga por energía reactiva que exceda del 30% del total de la energía activa		cent S./kvarh	5.04	5.04										

LUZ DEL SUR																
Fecha Facturación	Carga Fijo	Mant. y Resp. de la Conexión	Energía Hora Punta	Energía Fuera Punta	Energía Industrial	Potencia Generación	Potencia Distribución	Alumbrado Público	IGV	Ley N° 287	Comper	Retefacturación	Redondeo	Total		
30/06/2016	3.12	15.51	201.19	512.34	470.18	554.70	148.05	42.00	350.45	32.04	0.00	0.00	-0.05	2329.43		
31/05/2016	3.12	15.51	194.46	517.41	455.42	551.10	147.66	42.00	346.80	32.14	0.00	4.83	-0.01	2310.44		
30/04/2016	3.12	15.64	145.58	389.06	438.45	457.73	137.86	31.50	287.80	23.08	0.00	0.00	0.08	1909.90		
31/03/2016	3.12	15.84	151.13	454.14	420.67	465.45	139.65	39.75	309.08	26.31	0.00	-8.28	-0.06	2004.80		
29/02/2016	3.12	15.67	136.79	430.20	441.66	351.72	130.25	31.50	270.17	23.61	0.00	0.00	0.01	1794.70		
31/01/2016	3.12	15.64	74.27	389.54	413.02	289.14	109.92	31.50	236.04	14.98	0.00	0.00	0.03	1431.20		
OBSERVACIONES												PROMEDIO DE	>>>	S/. 1,963.41		
Cliente cercano a Separadora Industrial con tarifa BT3 (Baja Tension) que tiene una carga							30 Kw									
Des turnos de trabajo, lunes a domingo												CONSUMO DE				
												6 ULTIMOS MES ES				
												PARA 30 Kw instalados				
CARGA ELECTRICA DE PERU QDRI																
CANTIDAD					MAQUINARIA											
					CARGA ELECTRICA (WATTS)											
1					Horno de Fusion con control de temperatura (1200 oC)										1250	
1					Laminadora de metal, Mario DiMaio										3750	
1					Prensa Excéntrica, Marca: TRAT, de 10 Ton.										4500	
1					Contador Laser										1500	
1					Equipo UV										1200	
1					Horno de Secado con control de temperatura (105oC)										1500	
1					Campana de extracción de Gases en Acero Inoxidable										1250	
1					Equipo de Aire Acondicionado										0.55	
1					Sistemas de computo, Alumbrado Interno, Alarmas, Camara										1250	
TOTAL CARGA ELECTRICA															16200.55 =	16.2 Kw

Figura 36: Estructura tarifaria servicio de energía eléctrica – Fuente: Luz del Sur.

c. Telefonía: Trabajaremos con una línea *Claro empresa*, tendremos paquetes corporativos, el cual incluye llamadas a teléfonos fijos y celulares, además de identificador de llamadas y casilla de voz. Algunas características son:

- Navegación Internet a Velocidad 8 Mb.
- Claro TV cine HD.
- Tarifa: S/.225.00 incluye IGV.

Plano del Centro de Operaciones.

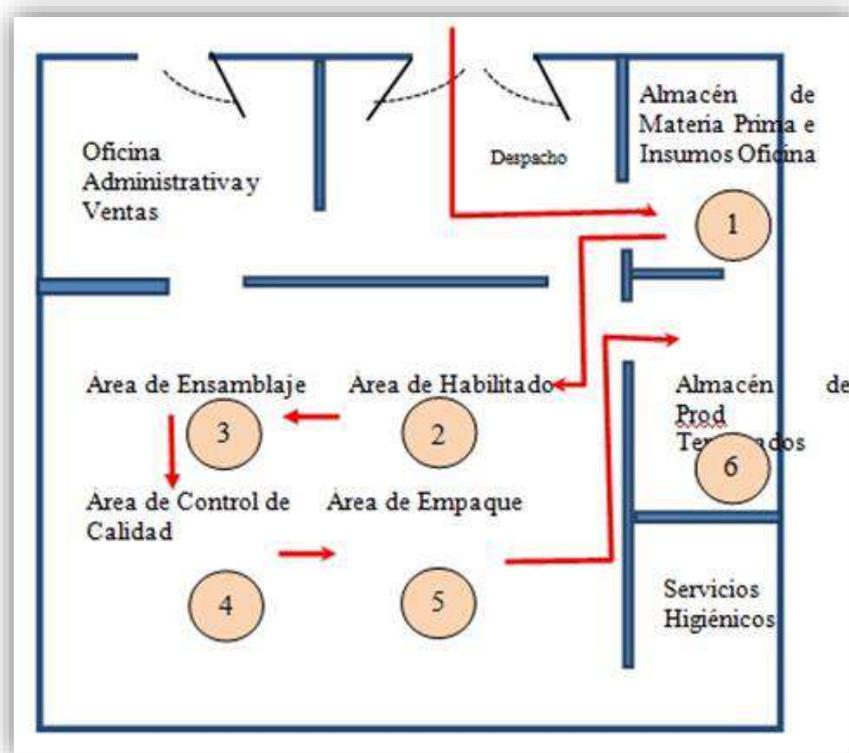


Figura 37: Plano del Centro de Operaciones – Fuente: Elaboración Propia.

Descripción del Centro de Operaciones.

El taller y oficina de nuestra empresa estará ubicado en el distrito de Surquillo (Av. Paseo de la Republica 4925), siendo esta localización ideal para atender oportunamente a nuestros clientes.

Nuestro taller y oficina estarán distribuidos de la siguiente manera:

- Área de Ensamblaje
- Área de Habilitado
- Área de Recepción de materia prima e insumos
- Área de Control de Calidad
- Área de Almacén de productos terminados
- Área Administrativa
- Área de Empaque

Con la finalidad de tener una buena distribución del local, se ha considerado:

- Traslado directo de la materia prima.
- Los técnicos contarán con medidas de seguridad, las cuales son importantes para la realización de su trabajo.
- En el taller de los operarios contarán con casco de protección, lentes de protección, mascarillas, además de protectores auditivos.

Responsabilidad social frente al entorno

Impacto ambiental Naturalmente.

Estamos comprometidos con el medio ambiente, por lo que haremos un plan de separación de residuos en bolsas de colores para mantener un orden y separación de los residuos. Los colores de las bolsas indican el tipo de residuos y serán de color azul, amarillo y verde. En las bolsas de color azul pondremos los papeles, así como también de las áreas de administración. Así mismo, en las bolsas de color amarillo irán los plásticos y en las bolsas de color verde irán los vidrios.

Con los trabajadores.

Fajas Saludables en su compromiso con los trabajadores mantendrá y respetará los horarios de trabajo, el descanso semanal y los beneficios sociales. Por otro lado contaremos con un plan de capacitación que incluirá:

- Conocimiento de la empresa.
- Enseñanza en el manejo de equipos y nuevas técnicas.
- Salud en el trabajo.
- Manejo de contaminación sonora.
- Capacitación en el uso de EPP.



Figura 38: Equipos de Protección Personal – Fuente: Imágenes internet.

Tabla 107:

Tabla de costo de equipos de seguridad Operarios.

Descripción de trabajo	Unidad	Cantidad	Costo	Total Valor		Precio de
			Unitario	vta.	Igv 18%	vta.
Tapón de oído	unidad	30	2.5	75	13.5	88.5
Overol (tela drill color azul)	unidad	12	70	940	169.2	1109.2
Lentes de seguridad	unidad	12	3	36	6.48	42.48
Botín de cuero con punta de acero	unidad	12	45	540	97.2	637.2
Camisas de algodón 100%	unidad	12	25	300	54	354
Mascarillas	unidad	240	1.5	360	64.8	460.8

Fuente: Elaboración Propia.

Con la comunidad.

Buscamos contribuir con la comunidad brindando un producto como son las Fajas Saludables para estimular la práctica del deporte y que contribuye a mejorar el embarazo de las gestantes, se desarrollarán las siguientes actividades tales como:

- Les enseñaremos a los miembros de la comunidad de Surquillo como preservar el cuidado del medio ambiente.
- Participar en visitas a diferentes barrios del populoso distrito en días festivos.
- Eventos para niños y madres, se escogerá un colegio y organizaremos un evento que incluyan regalos. Las fechas que escogeremos son Día de la Madre, del niño y Navidad.

Tabla 108:
Tabla de costo de equipos de seguridad Operarios.

Descripción	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Jun	Jul	Agos	Sep	Oct	Nov	Dic
Charlas Informativos	350	350	350	350		350	350		350	350	350	350
Exposiciones acerca del cuidado del MA	300	300	300				300		300	300	300	
Charla al personal de producción y operarios	250	250	250	250	250	250	200	200	250	250	250	210
Evento informativo /Día de la Tierra			300									
Día de la madre				1000								
Plantaciones de árboles					300							
Homenaje al Perú/ concursos						1200						
Día del niño	1130						800					
Actividades navideña												1200
Totales	2030	900	1200	1600	550	1800	1650	200	900	900	900	1760

Fuente: Elaboración Propia.

Capítulo VII: Estudio económico y financiero

Inversiones

Inversión en Activo Fijo Depreciable.

Los cuadros a continuación muestran la información de activos fijos depreciables considerando que el costo unitario sobrepasa un cuarto de la UIT.

Tabla 109:
Activo Fijo Depreciable de Operaciones y Producción.

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio	%
Maquina de coser Recta Industrial SIRUBA	1	1100	1.100,00	198,00	1.298,00	3,88%
Maquina Remalladora Mellicera Industrial DEYEE	2	1650	3.300,00	594,00	3.894,00	11,64%
Maquina Recubridora Industrial K SIRUBA	2	3630	7.260,00	1.306,80	8.566,80	25,62%
Cortadora circular de 4 " DEYEE	1	310	310,00	55,80	365,80	1,09%
Total maquinaria depreciable			11.970,00	2.154,60	14.124,60	
Computadora All In One HP Intel Celeron 2-C001	2	1.950,00	3.900,00	702,00	4.602,00	13,76%
Total equipo de operaciones y producción			3.900,00	702,00	4.602,00	
MESA PARA ACCESORIOS C/Cajones 12	2	1200	2.400,00	432,00	2.832,00	8,47%
MESA PARA COMEDOR 3.0M	2	900	1.800,00	324,00	2.124,00	6,35%
SILLAS CON RESPALDAR	23	190	4.370,00	786,60	5.156,60	15,42%
ANAQUELES 4 NIVELES 3TN	6	650	3.900,00	702,00	4.602,00	13,76%
Total mobiliario área de producción y operaciones			12.470,00	2.244,60	14.714,60	
Activos fijos depreciables área de producción y operaciones			28.340,00	5.101,20	33.441,20	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 110:
Activo Fijo Depreciable de Administración.

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio	%
Computadora All In One HP Intel Celeron 2-C001	2	1950	3900	702	4602	49,37%
Impresora 2 Laser Color A3 Duplex	1	1400	1400	252	1652	17,72%
Equipos de administración			5.300,00	954,00	6.254,00	
MESA 3 PARA GERENCIA 2.5m x 1.3m, (6)	1	1400	1.400,00	252,00	1.652,00	17,72%
ESCRITORIO 2 PARA GERENCIA	1	1200	1.200,00	216,00	1.416,00	15,19%
Total Mobiliario área de administración			2.600,00	468,00	3.068,00	
Activos fijos depreciables administración			7.900,00	1.422,00	9.322,00	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 111:
Activo Fijo Depreciable Ventas.

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio	%
Computadora All In One HP Intel Celeron 2-C001	2	1400	2.800,00	504,00	3.304,00	48,28%
Aire Acondicionado 24btu	1	3000	3.000,00	540,00	3.540,00	51,72%
Equipos de Ventas			5.800,00	1.044,00	6.844,00	
Activos fijos depreciables ventas			5.800,00	1.044,00	6.844,00	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 112:
Cuadro Resumen Activo Fijo Depreciable Ventas.

Cuadro resumen	Valor	Igv	Monto	%
Activos fijos depreciable area de produccion y operaciones	28.340,00	5.101,20	33.441,20	67,41%
Activos fijos depreciables administración	7.900,00	1.422,00	9.322,00	18,79%
Activos fijos depreciables ventas	5.800,00	1.044,00	6.844,00	13,80%
Total Activos fijos depreciables	42.040,00	7.567,20	49.607,20	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Inversión en Activo Intangible.

Tabla 113:
Inversiones en activos intangibles.

Descripción	Cant.	Costo unitario S/.sin igv	Total Valor Venta	IGV 18 %	Total Precio de Venta
Constitucion de la empresa			S/. 2.133	S/. 246	S/. 2.239
Busqueda de nombre	1	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
Reserva de nombre	1	S/. 20	S/. 20	S/. 0	S/. 20
Elaboración de minuta y escritura pública	1	S/. 898	S/. 1.560	S/. 162	S/. 1.560
Inscripción SUNAT	1	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
Compra de libros contables	3	S/. 24	S/. 28	S/. 4	S/. 84
Legalización de libros contables	3	S/. 21	S/. 25	S/. 4	S/. 75
Impresión de Boletas y Facturas	1	S/. 424	S/. 500	S/. 76	S/. 500
Marcas y patentes			S/. 847	S/. 38	S/. 847
Búsqueda de antecedentes y evaluación de registrabilidad	1	S/. 0	S/. 34	S/. 0	S/. 34
Expediente y solicitud de registro de marca	1	S/. 0	S/. 563	S/. 0	S/. 563
Publicación en el diario El Peruano	1	S/. 212	S/. 250	S/. 38	S/. 250
Licencias y autorizaciones			S/. 782	S/. 0	S/. 782
Licencia Municipal	1	S/. 0	S/. 157	S/. 0	S/. 157
Inspección de INDECI	1	S/. 0	S/. 626	S/. 0	S/. 626
Total			S/. 3.762	S/. 284	S/. 3.868

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 114:
Cuadro Resumen.

Resumen Intangibles	Valor de venta total	Igv	Monto total	%
Constitucion de la empresa	S/. 2.133	S/. 246	S/. 2.239	57,88%
Marcas y patentes	S/. 847	S/. 38	S/. 847	21,89%
Licencias y autorizaciones	S/. 782	S/. 0	S/. 782	20,23%
Total activo intangible	S/. 3.762	S/. 284	S/. 3.868	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Inversión en Gastos Pre-Operativos.

Tabla 115:
Cuadro Resumen de gastos Pre Operativos.

Cuadro resumen de Gastos preoperativos	Valor	Igv	Monto total	%
Activo Fijo No Depreciable	16.960,00	3.052,80	20.012,80	15,03%
Herramientas, utensilios y útiles de oficina	4.063,00	731,34	4.794,34	3,60%
Acondicionamiento de Local	9.435,00	1.698,30	11.133,30	8,36%
Marketing de Lanzamiento(etapa preoperativa)	33.500,00	6.030,00	39.530,00	29,69%
Remuneraciones diciembre	28.949,00	0,00	28.949,00	21,74%
Servicios básicos y diversos diciembre	6.188,14	879,86	7.068,00	5,31%
Alquiler Adelantado (diciembre)	6.115,25	1.100,75	7.216,00	5,42%
SUBTOTAL GASTOS PRE OPERATIVOS	105.210,39	13.493,05	118.703,44	
Garantía de Alquiler	12.230,51	2.201,49	14.432,00	10,84%
TOTAL GASTOS PRE OPERATIVOS	117.440,90	15.694,54	133.135,44	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Inversión en Inventarios Iniciales.

Tabla 116:
Inversión Fajas Deportistas.

DESCRIPCION	cantidad			
FAJAS DEPORTISTAS	82			
Materia prima y materiales	unidad	Costo total	Igv	Monto
Tela Spandex	Metro	S/. 431,55	S/. 77,68	S/. 509,23
Tela Algodón pima	Metro	S/. 413,57	S/. 74,44	S/. 488,01
Velcro o pegador	Metro	S/. 17,26	S/. 3,11	S/. 20,37
Elastico	Metro	S/. 35,96	S/. 6,47	S/. 42,44
Hilos	Metro	S/. 2,17	S/. 0,39	S/. 2,56
Sticker	UND	S/. 1,47	S/. 0,26	S/. 1,73
Bolsa de polietileno	UND	S/. 4,89	S/. 0,88	S/. 5,77
Cajas	UND	S/. 105,79	S/. 19,04	S/. 124,84
		S/. 1.012,67	S/. 182,28	S/. 1.194,95

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 117:
Inversión Fajas Maternas.

DESCRIPCION	cantidad			
Fajas Mujeres Gestantes	40			
Materia prima y materiales	unidad	Costo total	Igv	Monto
Tela Spandex	Metro	S/. 279,32	S/. 50,28	S/. 329,60
Tela Algodón pima	Metro	S/. 301,14	S/. 54,21	S/. 355,35
Velcro o pegador	Metro	S/. 16,76	S/. 3,02	S/. 19,78
Elastico	Metro	S/. 17,46	S/. 3,14	S/. 20,60
Hilos	Metro	S/. 1,11	S/. 0,20	S/. 1,31
sticker	Metro	S/. 0,71	S/. 0,13	S/. 0,84
bolsa de polietileno	UND	S/. 2,37	S/. 0,43	S/. 2,80
cajas	UND	S/. 51,36	S/. 9,24	S/. 60,60
		S/. 670,24	S/. 120,64	S/. 790,88

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 118:
Cuadro Resumen de Inventarios.

Resumen de inventarios	valor	Igv	Monto	%
FAJAS DEPORTISTAS	S/. 1.012,67	S/. 182,28	S/. 1.194,95	60,17%
Fajas Mujeres Gestantes	S/. 670,24	S/. 120,64	S/. 790,88	39,83%
Total	S/. 1.682,90	S/. 302,92	S/. 1.985,83	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Inversión en capital de trabajo.

Tabla 119:
Inversión en Capital de Trabajo Método de Déficit acumulado de Caja.

Concepto		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	mes 13	mes 14
Saldo Inicial de Caja		0	(90.469)	41.757	48.340	32.082	(7.057)	1.298	(34.082)	(1.818)	(1.977)	8.113	(9.019)	(15.530)	4.932
Ventas mensuales		100.976	108.829	116.683	59.982	67.835	75.689	53.509	61.363	69.216	62.859	70.712	78.566	111.895	120.629
Ventas 100% al credito	100%	100.976	108.829	116.683	59.982	67.835	75.689	53.509	61.363	69.216	62.859	70.712	78.566	111.895	120.629
IGV Ventas		18.176	19.589	21.003	10.797	12.210	13.624	9.632	11.045	12.459	11.315	12.728	14.142	20.141	21.713
Total Ingresos en Efectivo		119.151	128.419	137.686	70.779	80.046	89.313	63.141	72.408	81.675	74.173	83.440	92.708	132.036	142.342
Cobranza a 30días			119.151	128.419	137.686	70.779	80.046	89.313	63.141	72.408	81.675	74.173	83.440	92.708	132.036
Total Egresos en Efectivo		90.469	77.395	80.079	105.604	77.835	78.748	123.395	64.958	74.385	73.562	83.192	98.971	87.776	100.661
Materiales															
Insumos (Incl. IGV)		21.181	21.522	23.087	10.565	13.355	14.920	9.930	12.065	13.630	12.094	13.928	15.493	22.239,65	22.598,58
Materiales (Incl IGV)		2.613	2.664	2.863	1.270	1.625	1.824	1.189	1.461	1.660	1.464	1.698	1.897	2.744,05	2.797,21
Sueldos y Salarios															
Sueldo bruto personal administrativo		10.600	10.600	10.600	10.600	10.600	10.600	10.600	10.600	10.600	10.600	10.600	10.600	10.600	10.600
sueldo bruto personal MOI		3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Sueldo bruto personal ventas		3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Sueldo bruto personal MOD		10.123	10.123	10.123	10.123	10.123	10.123	10.123	10.123	10.123	10.123	10.123	10.123	10.123	10.123
Gratificación		0	0	0	0	0	0	13.356	0	0	0	0	13.356	0	0
Pago de CTS		0	0	0	0	8.365	0	0	0	0	0	8.365	0	0	0
Essalud		2.586	2.586	2.586	2.586	2.586	2.586	5.172	2.586	2.586	2.586	2.586	5.172	2.586	2.586
comision ventas 1%		1.010	1.088	1.167	600	678	757	535	614	692	629	707	786	1.119	1.206
Servicios															
Energía eléctrica		900	970,00	1.040,00	534,62	604,62	674,62	476,93	546,93	616,93	560,26	630,26	700,26	997,33	1.075,17
Agua		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Teléfono e Internet		225	225	225	225	225	225	225	225	225	225	225	225	225	225
Mantenimiento de equipos de produccion y oficina		0	0	0	0	0	635	0	0	0	0	0	3.000	0	0
Alquiler del local		7.216	7.216	7.216	7.216	7.216	7.216	7.216	7.216	7.216	7.216	7.216	7.216	7.216	7.216
Suministros Diversos(reposicion de herramientas,utiles,etc)		0	0	100	0	0	374	0	0	100	0	0	1.224	0	0
Servicios tercerizados		5.150	5.150	5.150	5.150	5.150	5.150	5.150	5.150	5.150	5.150	5.150	5.150	5.150	5.150
Promoción y Publicidad															
Gastos de Prom. y Publicidad		14.000			25.600			35.000							14.000
Activ. de Responsabilidad Social															
Actividades sociales y eventos de beneficencia		2.030	900	1.200	1.600	550	1.800	1.650	200	900	900	900	1.760	2.030	900
Impuestos															
Pago a Cuenta Imp. Renta (1.5% de las ventas del mes pasado)		0	1.515	1.632	1.750	900	1.018	1.135	803	920	1.038	943	1.061	1.178	1.678
Pagos de IGV al Estado				254	14.950	3.023	8.012	8.801	534	7.131	8.142	7.286	8.374	8.732	7.670
Préstamo e Imprevistos															
Cuotas del Préstamo activo fijo		1.485	1.485	1.485	1.485	1.485	1.485	1.485	1.485	1.485	1.485	1.485	1.485	1.485	1.485
Cuotas del prestamo capital de trabajo		5.250	5.250	5.250	5.250	5.250	5.250	5.250	5.250	5.250	5.250	5.250	5.250	5.250	5.250
Ingresos menos Egresos del mes		(90.469)	41.757	48.340	32.082	(7.057)	1.298	(34.082)	(1.818)	(1.977)	8.113	(9.019)	(15.530)	4.932	31.375
Saldo Acumulado		(90.469)	(48.712)	(372)	31.709	24.653	25.951	(8.131)	(9.949)	(11.925)	(3.812)	(12.831)	(28.361)	(23.429)	7.946
Máximo Déficit Mensual Acumul.		(90.469)													
Caja Mínima Requerida 1 % del egreso mas alto		(1.234)													
Inversión en Capital de Trabajo		(91.703)													

Fuente: Elaboración Propia.

Liquidación del IGV.

Tabla 120:
Liquidación de IGV.

	dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	ene-19
lgv ventas		18.176	19.589	21.003	10.797	12.210	13.624	9.632	11.045	12.459	11.315	12.728	14.142	20.141
lgv egresos	23.849	7.950	5.712	6.053	7.774	4.199	4.823	9.097	3.915	4.317	4.028	4.355	5.410	12.471
lgv compras m prima		3.630	3.689	3.959	1.805	2.285	2.554	1.696	2.063	2.332	2.068	2.384	2.653	3.811
lgv servicios		1.875	1.886	1.912	1.819	1.830	1.994	1.810	1.821	1.847	1.823	1.834	2.489	8.350
lgv publicidad		2.135,59	-	-	3.905,08	-	-	5.338,98	-	-	-	-	-	-
lgv responsabilidad social		309,66	137,29	183,05	244,07	83,90	274,58	251,69	30,51	137,29	137,29	137,29	268,47	309,66
lgv inversiones	23.848,85													
lgv neto	(23.849)	10.226	13.877	14.950	3.023	8.012	8.801	534	7.131	8.142	7.286	8.374	8.732	7.670
credito fiscal	(23.849)	(23.849)	(13.623)											
neto a pagar		(13.623)	254	14.950	3.023	8.012	8.801	534	7.131	8.142	7.286	8.374	8.732	7.670

Fuente: Elaboración Propia.

Resumen de estructura de inversiones.

Tabla 121:
Resumen de Inversiones.

	Valor	lgv	Monto total	%
Activo fijo depreciable	S/. 42.040,00	S/. 7.567,20	S/. 49.607,20	17,698%
Activo Intangible	S/. 3.762,44	S/. 284,18	S/. 3.868,44	1,380%
Gastos pre-operativos	117.440,90	15.694,54	133.135,44	47,498%
Inventarios	S/. 1.682,90	S/. 302,92	S/. 1.985,83	0,708%
Capital de trabajo	S/. 91.702,82	S/. 0,00	S/. 91.702,82	32,716%
	256.629,06	23.848,85	280.299,73	100,000%

Fuente: Elaboración Propia.

Financiamiento

Estructura de financiamiento.

Tabla 122:
Estructura Financiera.

	Monto de inversion	Deuda	Patrimonio
Activo fijo depreciable	S/. 49.607,20	S/. 39.685,76	S/. 9.921,44
Activo Intangible	S/. 3.868,44		S/. 3.868,44
Gastos pre-operativos	S/. 133.135,44		S/. 133.135,44
Inventarios	S/. 1.985,83		S/. 1.985,83
Capital de trabajo	S/. 91.702,82	S/. 90.613,97	S/. 1.088,85
	S/. 280.300	S/. 130.300	150000
		46,486%	53,514%

Fuente: Elaboración Propia.

Financiamiento del activo fijo.

Tabla 123:
Estructura Financiamiento.

Préstamo activo fijo	39.686	
TCEA(MI BANCO)	37,67%	https://www.mibanco.com.pe/categoria/maquinas-y-equipos
TEM	2,69988%	
Plazo	4	años
Plazo	48	meses
Cuota Mensual	1.485	

Cronograma de Pagos							
Mes	Saldo Inicial	Interés	Capital	Cuota	Escudo Fiscal		Saldo Final
1	39.686	1.071	413	1.485		316	39.272
2	39.272	1.060	425	1.485		313	38.848
3	38.848	1.049	436	1.485		309	38.412
4	38.412	1.037	448	1.485		306	37.964
5	37.964	1.025	460	1.485		302	37.504
6	37.504	1.013	472	1.485		299	37.032
7	37.032	1.000	485	1.485		295	36.547
8	36.547	987	498	1.485		291	36.049
9	36.049	973	512	1.485		287	35.537
10	35.537	959	525	1.485		283	35.012
11	35.012	945	540	1.485		279	34.473
12	34.473	931	554	1.485		275	33.919
13	33.919	916	569	1.485		270	33.349
14	33.349	900	584	1.485		266	32.765
15	32.765	885	600	1.485		261	32.165
16	32.165	868	616	1.485		256	31.548
17	31.548	852	633	1.485		251	30.915
18	30.915	835	650	1.485		246	30.265
19	30.265	817	668	1.485		241	29.598
20	29.598	799	686	1.485		236	28.912
21	28.912	781	704	1.485		230	28.208
22	28.208	762	723	1.485		225	27.484
23	27.484	742	743	1.485		219	26.742
24	26.742	722	763	1.485		213	25.979
25	25.979	701	783	1.485		207	25.195
26	25.195	680	805	1.485		201	24.391
27	24.391	659	826	1.485		194	23.564
28	23.564	636	849	1.485		188	22.716
29	22.716	613	872	1.485		181	21.844
30	21.844	590	895	1.485		174	20.949
31	20.949	566	919	1.485		167	20.030
32	20.030	541	944	1.485		160	19.086
33	19.086	515	970	1.485		152	18.116
34	18.116	489	996	1.485		144	17.121
35	17.121	462	1.023	1.485		136	16.098
36	16.098	435	1.050	1.485		128	15.048
37	15.048	406	1.079	1.485		120	13.969
38	13.969	377	1.108	1.485		111	12.862
39	12.862	347	1.138	1.485		102	11.724
40	11.724	317	1.168	1.485		93	10.556
41	10.556	285	1.200	1.485		84	9.356
42	9.356	253	1.232	1.485		75	8.124
43	8.124	219	1.265	1.485		65	6.858
44	6.858	185	1.300	1.485		55	5.559
45	5.559	150	1.335	1.485		44	4.224
46	4.224	114	1.371	1.485		34	2.853
47	2.853	77	1.408	1.485		23	1.445
48	1.445	39	1.446	1.485		12	(0)
Totales		31.585	24.638	53.454		8.501	

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Prestamo	39.686					
Amortizacion		(5.767)	(7.940)	(10.931)	(15.048)	
Interes		(12.051)	(9.878)	(6.887)	(2.770)	
escudo fiscal 29.5%		3.554,92	2.914,02	2.031,70	817,01	-
Flujo de la deuda neto	39.686	(14.263)	(14.904)	(15.786)	(17.001)	0

Fuente: Elaboración Propia.

Financiamiento del capital de trabajo.

Tabla 124:
Préstamo Capital de Trabajo.

Préstamo capital de trabajo	90.614	
TCEA (MI BANCO)	39,70%	com.pe/categoria/capital-de-trabajo
TEM	2,82523%	
Plazo	2	años
Plazo	24	meses
Cuota Mensual	5.250	

Cronograma de Pagos							
Mes	Saldo Inicial	Interés	Capital	Cuota	Escudo Fiscal	Saldo Final	
1	90.614	2.560	2.690	5.250	755	87.924	
2	87.924	2.484	2.766	5.250	733	85.158	
3	85.158	2.406	2.844	5.250	710	82.313	
4	82.313	2.326	2.925	5.250	686	79.388	
5	79.388	2.243	3.007	5.250	662	76.381	
6	76.381	2.158	3.092	5.250	637	73.289	
7	73.289	2.071	3.180	5.250	611	70.109	
8	70.109	1.981	3.270	5.250	584	66.839	
9	66.839	1.888	3.362	5.250	557	63.477	
10	63.477	1.793	3.457	5.250	529	60.021	
11	60.021	1.696	3.555	5.250	500	56.466	
12	56.466	1.595	3.655	5.250	471	52.811	
13	52.811	1.492	3.758	5.250	440	49.053	
14	49.053	1.386	3.864	5.250	409	45.188	
15	45.188	1.277	3.974	5.250	377	41.215	
16	41.215	1.164	4.086	5.250	344	37.129	
17	37.129	1.049	4.201	5.250	309	32.927	
18	32.927	930	4.320	5.250	274	28.607	
19	28.607	808	4.442	5.250	238	24.165	
20	24.165	683	4.568	5.250	201	19.598	
21	19.598	554	4.697	5.250	163	14.901	
22	14.901	421	4.829	5.250	124	10.072	
23	10.072	285	4.966	5.250	84	5.106	
24	5.106	144	5.106	5.250	43	0	

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Prestamo	90.614					
Amortizacion		(37.803)	(52.811)			
Interes		(25.200)	(10.193)			
escudo fiscal 29.5%		7.434,14	3.006,83			-
Flujo de la deuda neto	90.614	(55.569)	(59.997)	0	0	0

Fuente: Elaboración Propia.

Ingresos Anuales

Ingresos por Ventas.

Se muestra a continuación los ingresos por ventas, calculados en base a la demanda, en este caso mostramos el ingreso individual de cada línea de faja sin considerar el IGV en un horizonte y en otro horizonte con IGV. Asimismo, el cuadro muestra el ingreso al detalle del año 1 y los ingresos correspondientes a los siguientes años, hasta el año 5.

Según los valores de ventas observamos también que las fajas deportivas, es el ingreso principal con un promedio de ingreso del 88%.

Tabla 125:
Cuadro de Ventas 2018.

7.3.1. Ingresos por Ventas (Importes en Nuevos Soles)														
RUBRO	2018												2018	
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic		
Fajas deportivas	67.80	S/. 89,237.15	S/. 97,090.71	S/. 104,944.27	S/. 48,243.29	S/. 56,096.85	S/. 63,950.41	S/. 41,770.58	S/. 49,624.14	S/. 57,477.70	S/. 51,120.05	S/. 58,973.61	S/. 66,827.17	S/. 785,355.93
Fajas gestantes	110.16	S/. 11,738.64	S/. 11,738.64	S/. 11,738.64	S/. 11,738.64	S/. 11,738.64	S/. 11,738.64	S/. 11,738.64	S/. 11,738.64	S/. 11,738.64	S/. 11,738.64	S/. 11,738.64	S/. 11,738.64	S/. 140,863.66
Tiendas deportivas	100%	S/. 100,976	S/. 108,829	S/. 116,683	S/. 59,982	S/. 67,835	S/. 75,689	S/. 53,509	S/. 61,363	S/. 69,216	S/. 62,859	S/. 70,712	S/. 78,566	S/. 926,220
TOTAL VENTA		S/. 100,976	S/. 108,829	S/. 116,683	S/. 59,982	S/. 67,835	S/. 75,689	S/. 53,509	S/. 61,363	S/. 69,216	S/. 62,859	S/. 70,712	S/. 78,566	S/. 926,220
I.C.V. de Ventas		S/. 18,176	S/. 19,589	S/. 21,003	S/. 10,797	S/. 12,210	S/. 13,624	S/. 9,632	S/. 11,046	S/. 12,459	S/. 11,315	S/. 12,728	S/. 14,142	S/. 166,720
VENTA CON I.G.V.		S/. 119,151	S/. 128,419	S/. 137,686	S/. 70,779	S/. 80,046	S/. 89,313	S/. 63,141	S/. 72,408	S/. 81,675	S/. 74,173	S/. 83,440	S/. 92,708	S/. 1,092,939
Politica comercial Cobranza a 30 días			S/. 119,151	S/. 128,419	S/. 137,686	S/. 70,779	S/. 80,046	S/. 89,313	S/. 63,141	S/. 72,408	S/. 81,675	S/. 74,173	S/. 83,440	

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 126:
Cuadro de Ventas 2018 – 2022.

2018	2019	2020	2021	2022
S/. 785,355.93	S/. 873,355.93	S/. 963,254.24	S/. 1,055,050.85	S/. 1,148,610.17
S/. 140,863.66	S/. 151,907.37	S/. 163,177.00	S/. 174,676.18	S/. 186,408.59
S/. 926,220	S/. 1,025,263	S/. 1,126,431	S/. 1,229,727	S/. 1,335,019
S/. 926,220	S/. 1,025,263	S/. 1,126,431	S/. 1,229,727	S/. 1,335,019
S/. 166,720	S/. 184,547	S/. 202,758	S/. 221,351	S/. 240,303
S/. 1,092,939	S/. 1,209,811	S/. 1,329,189	S/. 1,451,078	S/. 1,575,322

Fuente: Elaboración Propia.

Recuperación de Capital de Trabajo.

Tabla 127:
Recuperación de Capital.

7.3.2. Recuperación de Capital de trabajo (Importes en Nuevos Soles)						
	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas		926,220	1,025,263	1,126,431	1,229,727	1,335,019
Capital de trabajo necesario		91,757	101,569	111,591	121,824	132,255
Inversion capital de trabajo	(91,757)	(9,812)	(10,022)	(10,233)	(10,431)	
Recuperacion de capital de trabajo						132,255

Fuente: Elaboración Propia.

El ratio calculado para este proyecto es de 9.91%. En el cuadro de la recuperación de capital de trabajo, se calcula el ratio, que se obtiene de la relación entre las ventas y el capital de trabajo necesario, calculado para cada año, en este caso asciende a S/. 131 495, se muestra también la inversión de capital de trabajo de manera real, que viene a ser la diferencia año a año.

Valor de Desecho Neto del Activo Fijo.

En el cuadro siguiente mostramos los activos fijos de la inversión de las 03 áreas correspondientes del proyecto, así mismo también los activos que se adquieren y que se adquirirán en los años siguientes, del cual se obtiene como valor de desecho con IGV para el año CERO a S/. 20369.75.

Los valores comerciales de los equipos se han tomado de fuentes validas de información a considerar.

Tabla 128:
Valor de desecho año 0.

7.3.3. Valor de Desecho del Activo Fijo (Importes en Nuevos Soles)													
Valor desecho neto activos año 0													
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio	Vida Util (años)	Deprec. (5 años)	V.Libros (5º año)	V.Merc. (%)	V. Mercado (Soles)	Utilidad/Pérdida	Ir 29.5%	Valor de Desecho
Operaciones			28,340.00	5,101.20	33,441.20		28,340.00	0.00		9,919.00	9,919.00	2,926.11	6,992.90
Maquina de coser Recta Industrial	1	1100	S/. 1,100.00	S/. 198.00	S/. 1,298.00	3	1,100.00	0	35%	385.00	385.00	113.575	271.43
Maquina Remalladora Mellicera	2	1650	S/. 3,300.00	S/. 594.00	S/. 3,894.00	3	3,300.00	0	35%	1,155.00	1,155.00	340.725	814.28
Maquina Recubridora Industrial K	2	3630	S/. 7,260.00	S/. 1,306.80	S/. 8,566.80	3	7,260.00	0	35%	2,541.00	2,541.00	749.595	1,791.41
Cortadora circular de 4" DEYEE	1	310	S/. 310.00	S/. 55.80	S/. 365.80	3	310.00	0	35%	108.50	108.50	32.0075	76.49
Computadora All In One HP Intel	2	1950	S/. 3,900.00	S/. 702.00	S/. 4,602.00	3	3,900.00	0	35%	1,365.00	1,365.00	402.675	962.33
MESA PARA ACCESORIOS	2	1200	S/. 2,400.00	S/. 432.00	S/. 2,832.00	3	2,400.00	0	35%	840.00	840.00	247.8	592.20
MESA PARA COMEDOR 3.0M	2	900	S/. 1,800.00	S/. 324.00	S/. 2,124.00	3	1,800.00	0	35%	630.00	630.00	185.85	444.15
SILLAS CON RESPALDAR	23	190	S/. 4,370.00	S/. 786.60	S/. 5,156.60	3	4,370.00	0	35%	1,529.50	1,529.50	451.2025	1,078.30
ANAQUELES 4 NIVELES 3TN	6	650	S/. 3,900.00	S/. 702.00	S/. 4,602.00	3	3,900.00	0	35%	1,365.00	1,365.00	402.675	962.33
Administración			7,900.00	1,422.00	9,322.00		7,900.00	0.00		2,765.00	2,765.00	815.68	1,949.33
Computadora All In One HP Intel	2	1950	3,900.00	702.00	4,602.00	3	3,900.00	0.00	35%	1,365.00	1,365.00	402.675	962.33
Impresora 2 Laser Color A3 Duplex	1	1400	1,400.00	252.00	1,652.00	3	1,400.00	0.00	35%	490.00	490.00	144.55	345.45
MESA 3 PARA GERENCIA 2.5m x	1	1400	1,400.00	252.00	1,652.00	3	1,400.00	0.00	35%	490.00	490.00	144.55	345.45
ESCRITORIO 2 PARA GERENCIA	1	1200	1,200.00	216.00	1,416.00	3	1,200.00	0.00	35%	420.00	420.00	123.9	296.10
Ventas			2,800.00	504.00	3,304.00		2,800.00	0.00		2,030.00	2,030.00	598.85	1,431.15
Computadora All In One HP Intel	2	1400	2,800.00	504.00	3,304.00	3	2,800.00	0.00	35%	980.00	980.00	289.1	690.90
Aire Acondicionado 24btu	1	3000	3,000.00	540.00	3,540.00	3	3,000.00	0.00	35%	1,050.00	1,050.00	309.75	740.25
TOTAL ACTIVO FIJO			39,040.00	7,027.20	46,067.20		39,040.00	0.00		14,714.00	14,714.00	4,340.63	10,373.37
												IGV/Valor	2,648.52
												Valor de	13,021.89

Valor de Desecho (VD) = VL + [(VM - VL) * (1 - tIR)]
 en donde:
 VM = Valor de Mercado (estimado)
 VL = Valor en Libros
 tIR = Tasa de Impuesto a la Renta (29.5%)

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 129:
Valor de desecho de las compras de activo fijo.

Valor desecho neto activos año 1													
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio	Vida Util (años)	Deprec. (4 años)	V.Libros (5º año)	V.Merc. (%)	V. Mercado (Soles)	Utilidad/Pérdida	Ir 29.5%	Valor de Desecho
Operaciones			1,100.00	198.00	1,298.00		1,100.00	0.00		385.00	385.00	113.58	271.43
Maquina de coser Recta Industrial SIRUBA	1	1100	S/. 1,100.00	S/. 198.00	S/. 1,298.00	3	1,100.00	0	35%	385.00	385.00	113.575	271.43
TOTAL ACTIVO FIJO			1,100.00	198.00	1,298.00		1,100.00	0.00		385.00	385.00	113.58	271.43
												IGV(Valor mercado)	69.30
												Valor de Desecho con IGV	340.73
Valor desecho neto activos año 2													
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio	Vida Util (años)	Deprec. (3 años)	V.Libros (5º año)	V.Merc. (%)	V. Mercado (Soles)	Utilidad/Pérdida	Ir 29.5%	Valor de Desecho
Operaciones			1,950.00	351.00	2,301.00		1,950.00	0.00		682.50	682.50	201.34	481.16
Computadora All In One HP Intel Celeron 2-C001	1	1950	S/. 1,950.00	S/. 351.00	S/. 2,301.00	3	1,950.00	0	35%	682.50	682.50	201.3375	481.16
TOTAL ACTIVO FIJO			1,950.00	351.00	2,301.00		1,950.00	0.00		682.50	682.50	201.34	481.16
												IGV(Valor mercado)	122.85
												Valor de Desecho con IGV	604.01
Valor desecho neto activos año3													
Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total Precio	Vida Util (años)	Deprec. (2 años)	V.Libros (5º año)	V.Merc. (%)	V. Mercado (Soles)	Utilidad/Pérdida	Ir 29.5%	Valor de Desecho
Operaciones			3,630.00	653.40	4,283.40		2,420.00	1,210.00		1,815.00	605.00	178.48	1,636.53
Maquina Recubridora Industrial K SIRUBA	1	3630	S/. 3,630.00	S/. 653.40	S/. 4,283.40	3	2,420.00	1,210	50%	1,815.00	605.00	178.475	1,636.53
TOTAL ACTIVO FIJO			3,630.00	653.40	4,283.40		2,420.00	1,210.00		1,815.00	605.00	178.48	1,636.53
												IGV(Valor mercado)	326.70
												Valor de Desecho con IGV	1,963.23

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 130:
Resumen Valor de desecho de las compras de activo fijo.

Resumen	
Valor salvamer	17,596.50
Valor en libros	1,210.00
Utilidad perdida	16,386.50
Ir 29.5%	4834.0175
VDN	12,762.48

Fuente: Elaboración Propia.

Costos y Gastos Anuales

Egresos desembolsables.

Presupuesto de materias primas e insumos.

En los cuadros siguientes mostramos todos los insumos y materia prima, para todos los años y el cual se detalla año por año de forma valorizada.

Tabla 131:
Materiales directos.

7.4.1.1. Materia Prima (Importes en Nuevos Soles)															
AÑO 2018	Unidad de Medida	dic-17	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	2018
Materiales Directos															
Deportistas															
Tela Spandex	Metro	S/. 481.85	S/. 7,718.11	S/. 7,935.94	S/. 8,572.96	S/. 3,475.32	S/. 4,610.82	S/. 5,247.85	S/. 3,216.78	S/. 4,085.81	S/. 4,722.83	S/. 4,097.36	S/. 4,844.17	S/. 5,481.19	S/. 64,008.93
Tela Algodón pima	Metro	S/. 413.57	S/. 7,396.53	S/. 7,605.27	S/. 8,215.75	S/. 3,330.32	S/. 4,418.71	S/. 5,029.19	S/. 3,082.74	S/. 3,915.56	S/. 4,526.04	S/. 3,926.64	S/. 4,642.33	S/. 5,252.81	S/. 61,341.89
Velcro o pegador	Metro	S/. 17.26	S/. 308.72	S/. 317.44	S/. 342.92	S/. 139.00	S/. 184.43	S/. 209.91	S/. 128.67	S/. 163.43	S/. 188.91	S/. 163.89	S/. 193.77	S/. 219.25	S/. 2,560.36
Elastico	Metro	S/. 31.96	S/. 643.18	S/. 661.33	S/. 714.41	S/. 289.59	S/. 384.24	S/. 437.32	S/. 288.06	S/. 340.48	S/. 393.57	S/. 341.45	S/. 403.68	S/. 456.77	S/. 5,334.08
Materiales Directos															
Gestantes															
Tela Spandex	Metro	S/. 279.82	S/. 855.73	S/. 781.32	S/. 781.32	S/. 781.32	S/. 781.32	S/. 781.32	S/. 781.32	S/. 781.32	S/. 9,450.24				
Tela Algodón pima	Metro	S/. 301.34	S/. 922.58	S/. 842.36	S/. 842.36	S/. 842.36	S/. 842.36	S/. 842.36	S/. 842.36	S/. 842.36	S/. 10,188.54				
Velcro o pegador	Metro	S/. 16.76	S/. 51.34	S/. 46.88	S/. 46.88	S/. 46.88	S/. 46.88	S/. 46.88	S/. 46.88	S/. 46.88	S/. 567.01				
Elastico	Metro	S/. 17.46	S/. 53.48	S/. 48.83	S/. 48.83	S/. 48.83	S/. 48.83	S/. 48.83	S/. 48.83	S/. 48.83	S/. 590.64				
Total Material directo		S/. 1,513	S/. 17,950	S/. 18,239	S/. 19,565	S/. 8,953	S/. 11,318	S/. 12,644	S/. 8,416	S/. 10,225	S/. 11,551	S/. 10,249	S/. 11,803	S/. 13,129	S/. 154,042
Igv		S/. 272.35	S/. 3,230.94	S/. 3,283.09	S/. 3,521.78	S/. 1,611.62	S/. 2,037.17	S/. 2,275.86	S/. 1,514.82	S/. 1,840.44	S/. 2,079.13	S/. 1,844.77	S/. 2,124.60	S/. 2,363.29	S/. 27,727.50
Monto total de material directo		S/. 1,785.38	S/. 21,180.82	S/. 21,522.46	S/. 23,087.21	S/. 10,565.05	S/. 13,354.76	S/. 14,919.52	S/. 9,930.46	S/. 12,065.12	S/. 13,629.88	S/. 12,093.50	S/. 13,927.93	S/. 15,492.89	S/. 181,769.19

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 132:
Resumen Materiales directos.

2018	2019	2020	2021	2022
S/. 64,008.93	S/. 71,414.17	S/. 78,765.14	S/. 86,271.33	S/. 93,921.66
S/. 61,341.89	S/. 68,438.58	S/. 75,483.26	S/. 82,676.69	S/. 90,008.26
S/. 2,560.36	S/. 2,856.57	S/. 3,150.61	S/. 3,450.85	S/. 3,756.87
S/. 5,334.08	S/. 5,951.18	S/. 6,563.76	S/. 7,189.28	S/. 7,826.81
S/. 9,450.24	S/. 10,191.14	S/. 10,947.19	S/. 11,718.65	S/. 12,507.83
S/. 10,188.54	S/. 10,987.32	S/. 11,802.44	S/. 12,634.17	S/. 13,485.00
S/. 567.01	S/. 611.47	S/. 656.83	S/. 703.12	S/. 750.47
S/. 590.64	S/. 636.95	S/. 684.20	S/. 732.42	S/. 781.74
S/. 154,042	S/. 171,087	S/. 188,053	S/. 205,376	S/. 223,039
S/. 27,727.50	S/. 30,795.73	S/. 33,849.62	S/. 36,967.77	S/. 40,146.95
S/. 181,769.19	S/. 201,883.09	S/. 221,903.04	S/. 242,344.27	S/. 263,185.58

Fuente: Elaboración Propia.

En el cuadro siguiente mostramos los materiales necesarios complementarios, del cual detallamos mes por mes y del cual también se presenta un cuadro final con el resumen valorizado de la materia prima necesaria para la producción de fajas para los 5 años. Mencionamos que el principal material a comprar es la tela Spandex y la tela de algodón pima, que son básicamente la materia prima principal.

Tabla 133:
Materiales Indirectos.

Materiales		dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	set-18	oct-18	nov-18	dic-18
Hilos	Metro	S/. 3.28	S/. 42.18	S/. 42.98	S/. 46.18	S/. 20.57	S/. 26.27	S/. 29.47	S/. 19.27	S/. 23.64	S/. 26.84	S/. 23.69	S/. 27.45	S/. 30.65
Sticker	UND	S/. 2.18	S/. 28.41	S/. 28.96	S/. 31.12	S/. 13.80	S/. 17.66	S/. 19.82	S/. 12.92	S/. 15.88	S/. 18.04	S/. 15.91	S/. 18.45	S/. 20.62
Bolsa de polietileno	UND	S/. 7.27	S/. 94.75	S/. 96.58	S/. 103.80	S/. 46.03	S/. 58.90	S/. 66.12	S/. 43.10	S/. 52.95	S/. 60.17	S/. 53.08	S/. 61.54	S/. 68.76
Cajas	UND	S/. 137.15	S/. 2,049.40	S/. 2,089.11	S/. 2,245.28	S/. 995.56	S/. 1,273.98	S/. 1,430.14	S/. 932.23	S/. 1,145.27	S/. 1,301.43	S/. 1,148.10	S/. 1,331.18	S/. 1,487.34
Total Materiales		S/. 169.87	S/. 2,214.73	S/. 2,257.63	S/. 2,426.38	S/. 1,075.96	S/. 1,376.81	S/. 1,545.55	S/. 1,007.52	S/. 1,237.73	S/. 1,406.48	S/. 1,240.79	S/. 1,438.62	S/. 1,607.37
Igv		S/. 30.58	S/. 398.65	S/. 406.37	S/. 436.75	S/. 193.67	S/. 247.83	S/. 278.20	S/. 181.35	S/. 222.79	S/. 253.17	S/. 223.34	S/. 258.95	S/. 289.33
Monto total de material directo		S/. 200.45	S/. 2,613.38	S/. 2,664.01	S/. 2,863.13	S/. 1,269.63	S/. 1,624.63	S/. 1,823.75	S/. 1,188.88	S/. 1,460.52	S/. 1,659.64	S/. 1,464.13	S/. 1,697.57	S/. 1,896.69

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 134:
Resumen de Materiales Indirectos.

	2018	2019	2020	2021	2022
S/.	359.19	399.34	439.28	480.06	521.64
S/.	241.59	268.64	295.55	323.02	351.03
S/.	805.76	895.99	985.72	1,077.35	1,170.76
S/.	17,429.02	19,380.61	21,321.67	23,303.62	25,324.16
S/.	18,835.56	20,944.57	23,042.22	25,184.05	27,367.59
S/.	3,390.40	3,770.02	4,147.60	4,533.13	4,926.17
S/.	22,225.96	24,714.60	27,189.82	29,717.18	32,293.76

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 135:
Total materiales directos e indirectos.

Resumen	2018	2019	2020	2021	2022
Total Material directo	S/. 154,042	S/. 171,087	S/. 188,053	S/. 205,376	S/. 223,039
Total Materiales	S/. 18,835.56	S/. 20,944.57	S/. 23,042.22	S/. 25,184.05	S/. 27,367.59
Total valor venta	S/. 172,877	S/. 192,032	S/. 211,096	S/. 230,561	S/. 250,406
Igv	S/. 31,117.90	S/. 34,565.75	S/. 37,997.22	S/. 41,500.90	S/. 45,073.12
Monto	S/. 203,995.15	S/. 226,597.68	S/. 249,092.86	S/. 272,061.45	S/. 295,479.34

Fuente: Elaboración Propia.

Presupuesto de mano de obra directa.

En el cuadro siguiente mostramos el presupuesto de mano de obra directa, en la que se observan y/o considera el SCTR, Gratificación, CTS, Essalud. Se ha realizado los cálculos para los 05 años 2018 -2022.

Tabla 136:
Mano de obra de Mano de Obra Directa.

Area	Posicion	N° Trabaj. Año 1	Trabaj. Año 2	N° Trabaj. Año 3	N° Trabaj. Año 4	N° Trabaj. Año 5	Sueldo Bruto S/.								
Operaciones y Produc.	Operarios	10	11	12	14	15	1000								
Gastos		dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18	jul-18	ago-18	set-18	oct-18	nov-18	dic-18	2018
Operarios		10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	120000
SCTR		123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	123	1476
Total Sueldo Bruto		10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	10123	121476
Gratificacion		843	843	843	843	843	843	843	843	843	843	843	843	843	10116
Total Sueldo		10966	10966	10966	10966	10966	10966	10966	10966	10966	10966	10966	10966	10966	131592
CTS		456	456	456	456	456	456	456	912	456	456	456	456	912	6384
ESSALUD		987	987	987	987	987	987	987	1974	987	987	987	987	1974	13818
Gasto Total		12409	12409	12409	12409	12409	12409	12409	13852	12409	12409	12409	12409	13852	151794

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 137:
Resumen de obra de Mano de Obra Directa.

2018	2019	2020	2021	2022
120000	132000	144000	168000	180000
1476	1624	1771	2066	2214
121476	133624	145771	170066	182214
10116	11131	12143	14166	15178
131592	144755	157914	184232	197392
6384	6934	7481	8576	9124
13818	15002	16186	18555	19739
151794	166691	181581	211363	226255

Fuente: Elaboración Propia.

Presupuesto de costos indirectos.

En el siguiente cuadro se muestra los costos indirectos de mano de obra indirecta, en la que se muestra los sueldos, gratificación, ESSALUD. Asimismo, se muestra las herramientas y utensilios que participan en la producción de las fajas, en la que se considera también los servicios que se consumen en el área de producción, así como el respectivo alquiler del local en sus respectivos porcentajes de uso.

Tabla 138:
Costos Indirectos.

7.4.1.3. Costos Indirectos (Importes en Nuevos Soles)					
Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Mano de Obra Indirecta					
Jefe de Oper. Y Seg.					
Básicos	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
Gratificación	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Sub Total	39,000.00	39,000.00	39,000.00	39,000.00	39,000.00
CTS	1,890.00	1,890.00	1,890.00	1,890.00	1,890.00
ESSALUD	4,102.00	4,102.00	4,102.00	4,102.00	4,102.00
Total Gasto	44,992.00	44,992.00	44,992.00	44,992.00	44,992.00
Total reposiciones	1,617.46	2,197.46	1,617.46	1,587.46	1,617.46
Total herramientas	290.00	370.00	290.00	370.00	290.00
Utensilios	230	120	230	120	230
Reposición de maquinaria no depreciable		310.00			
Reposicion de Mobiliario no depreciable		300.00			
Útiles de oficina para operaciones y producción	250	250.00	250.00	250.00	250.00
Útiles de limpieza	847.5	847.5	847.5	847.5	847.5
IGV reposiciones	291.14	395.54	291.14	285.74	291.14
Servicios	31,543.94	32,058.06	32,583.21	33,119.40	33,665.95
Energía Eléctrica 60%	4,197.67	4,646.54	5,105.04	5,573.18	6,050.37
Agua 60%	610.17	675.42	742.06	810.11	879.48
Teléfono e Internet 60%	1,372.88	1,372.88	1,372.88	1,372.88	1,372.88
servicios tercerizados(seguridad, limpieza)	23,491.53	23,491.53	23,491.53	23,491.53	23,491.53
Mantenimiento de maquinarias y equipos de producción	1,871.69	1,871.69	1,871.69	1,871.69	1,871.69
I.G.V. Serv.	5,677.91	5,770.45	5,864.98	5,961.49	6,059.87
Alquiler de Local 60%	44,029.83	44,029.83	44,029.83	44,029.83	44,029.83
Igv alquiler	7,925.37	7,925.37	7,925.37	7,925.37	7,925.37
Total Gasto sin IGV	122,183.23	123,277.35	123,222.49	123,728.68	124,305.23
Total Gasto con IGV	136,077.65	137,368.71	137,303.98	137,901.29	138,581.62
Igv de CIF	13,894.42	14,091.36	14,081.49	14,172.60	14,276.38

Fuente: Elaboración Propia.

Presupuesto de gastos de administración.

En el cuadro siguiente se muestra los gastos de administración, entre lo que se observa son los sueldos, sus respectivos desgloses como gratificación, cts, essalud, a ello también, se considera el respectivo porcentaje del uso de los servicios y del alquiler del local. También se está considerando dentro de los gastos administrativos actividades sociales y eventos de beneficencia.

Tabla 139:
Gastos de Administración.

7.4.1.4. Gastos de Administración (Importes en Nuevos Soles)						
Concepto		2018	2019	2020	2021	2022
Gerente G.						
Coord. Administrativo						
Jefe de Adm. Y Finan.						
Básicos		127,200.00	127,200.00	127,200.00	127,200.00	127,200.00
Gratificación		10,596.00	10,596.00	10,596.00	10,596.00	10,596.00
Sub Total		137,796.00	137,796.00	137,796.00	137,796.00	137,796.00
CTS		6,692.00	6,692.00	6,692.00	6,692.00	6,692.00
ESSALUD		14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00	14,462.00
Total Gasto		158,950.00	158,950.00	158,950.00	158,950.00	158,950.00
Servicios		6,082.78	6,254.16	6,429.20	6,607.93	6,790.12
Energía Eléctrica	20%	1,399.22	1,548.85	1,701.68	1,857.73	2,016.79
Agua	20%	203.39	225.14	247.35	270.04	293.16
Teléfono e Internet	20%	457.63	457.63	457.63	457.63	457.63
Mantenimiento Equipos de oficina		902.54	902.54	902.54	902.54	902.54
servicios tercerizados(abogado +contador)		3,120.00	3,120.00	3,120.00	3,120.00	3,120.00
IGV Servicios		533.30	564.15	595.66	627.83	660.62
Alquiler de Local	20%	14,676.61	14,676.61	14,676.61	14,676.61	14,676.61
Igv local		2,641.79	2,641.79	2,641.79	2,641.79	2,641.79
Reposiciones		325.42	325.42	325.42	325.42	325.42
Utiles de Oficina		325.42	325.42	325.42	325.42	325.42
IGV Utiles de Oficina		58.58	58.58	58.58	58.58	58.58
Total Gasto sin IGV		180,034.82	180,206.19	180,381.24	180,559.97	180,742.15
Total Gasto con IGV		183,268.48	183,470.70	183,677.26	183,888.16	184,103.14
IGV Gastos administrativos		3,233.67	3,264.51	3,296.02	3,328.19	3,360.99

Fuente: Elaboración Propia.

Presupuesto de gastos de ventas.

Se presenta a continuación el presupuesto de Gastos de ventas que a diferencia de los anteriores, aquí se muestra tantos los sueldos, porcentajes de alquileres y energía, pero también se observa la publicidad en marketing, indispensable para introducirnos en el mercado y realizar nuestros lanzamientos de periódicos, muestras, y hoy en día lo importante que son los anuncios en las redes sociales.

Tabla 140:
Gastos de Ventas.

7.4.1.5. Gastos de Venta (Importes en Nuevos Soles)						
Concepto		2018	2019	2020	2021	2022
Ventas						
Básicos		36,000.00	36,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00
Gratificación		3,000.00	3,000.00	4,498.00	4,498.00	4,498.00
Sub Total		39,000.00	39,000.00	58,498.00	58,498.00	58,498.00
CTS		1,764.00	1,764.00	2,686.00	2,686.00	2,686.00
ESSALUD		3,822.00	3,822.00	5,811.00	5,811.00	5,811.00
Total Gasto		44,586.00	44,586.00	66,995.00	66,995.00	66,995.00
Comision vendedores 1%		9,262.20	10,252.63	11,264.31	12,297.27	13,350.19
Serv.		2,560.24	2,731.61	2,906.66	3,085.39	3,267.58
Energía Eléctrica	20%	1,399.22	1,548.85	1,701.68	1,857.73	2,016.79
Agua	20%	203.39	225.14	247.35	270.04	293.16
Teléfono e Internet	20%	457.63	457.63	457.63	457.63	457.63
Mantenimiento equipos de ventas		500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
IGV Serv.		460.84	491.69	523.20	555.37	588.16
Alquiler de Local	20%	14,676.61	14,676.61	14,676.61	14,676.61	14,676.61
Igv alquiler		2,641.79	2,641.79	2,641.79	2,641.79	2,641.79
Publicidad y Marketing		66,464.76	66,886.91	67,247.13	67,614.94	67,989.84
revistas		6,779.66	6,779.66	6,779.66	6,779.66	6,779.66
Redes sociales		4,237.29	4,237.29	4,237.29	4,237.29	4,237.29
mailing		847.46	847.46	847.46	847.46	847.46
Ferias		12,711.86	12,711.86	12,711.86	12,711.86	12,711.86
Incentivo a médicos/ personal training		8,983.05	8,983.05	8,983.05	8,983.05	8,983.05
Eventos		16,949.15	16,949.15	16,949.15	16,949.15	16,949.15
auspicios		12,711.86	12,711.86	12,711.86	12,711.86	12,711.86
Sampling		3,244.42	3,666.57	4,026.80	4,394.60	4,769.50
IGV Publicidad y Marketing		11,379.66	11,379.66	11,379.66	11,379.66	11,379.66
Actividades de responsabilidad social		12,194.92	12,194.92	12,194.92	12,194.92	12,194.92
Igv responsabilidad social		2,195.08	2,195.08	2,195.08	2,195.08	2,195.08
Total Gasto sin IGV		149,744.72	151,328.68	175,284.63	176,864.13	178,474.13
Igv gastos de ventas		16,677.38	16,708.23	16,739.73	16,771.91	16,804.70
Pago area de ventas sin sampling		163,177.68	164,370.34	187,997.57	189,241.43	190,509.33

Fuente: Elaboración Propia.

Egresos No desembolsables.

Depreciación.

En los siguientes cuadros se muestra la depreciación en el tiempo de los equipos y maquinaria utilizada en las áreas de operaciones, administración y ventas, asimismo de los equipos que se adquieren posterior al año de la inversión.

Tabla 141:
Resumen de Depreciación de 2018 a 2022.

Depreciación de Activos fijos depreciables año 0									
Concepto	Cantidad	Valor de compra unitario	Valor de compra total	Tasa de depreciación según sunat	2018	2019	2020	2021	2022
Operaciones			S/. 28,340.00		S/. 9,352.20	S/. 9,352.20	S/. 9,352.20	S/. 0.00	S/. 0.00
Maquina de coser Recta Industrial SIRUBA	1	1100	S/. 1,100.00	33%	S/. 363.00	S/. 363.00	S/. 363.00		
Maquina Remalladora Mellicera Industrial DEYEE	2	1650	S/. 3,300.00	33%	S/. 1,089.00	S/. 1,089.00	S/. 1,089.00		
Maquina Recubridora Industrial K SIRUBA	2	3630	S/. 7,260.00	33%	S/. 2,395.80	S/. 2,395.80	S/. 2,395.80		
Cortadora circular de 4 * DEYEE	1	310	S/. 310.00	33%	S/. 102.30	S/. 102.30	S/. 102.30		
Computadora All In One HP Intel Celeron 2-C001	2	1950	S/. 3,900.00	33%	S/. 1,287.00	S/. 1,287.00	S/. 1,287.00		
MESA PARA ACCESORIOS C/Cajones 12	2	1200	S/. 2,400.00	33%	S/. 792.00	S/. 792.00	S/. 792.00		
MESA PARA COMEDOR 3.0M	2	900	S/. 1,800.00	33%	S/. 594.00	S/. 594.00	S/. 594.00		
SILLAS CON RESPALDAR	23	190	S/. 4,370.00	33%	S/. 1,442.10	S/. 1,442.10	S/. 1,442.10		
ANAQUELES 4 NIVELES 3TN	6	650	S/. 3,900.00	33%	S/. 1,287.00	S/. 1,287.00	S/. 1,287.00		
Administración			S/. 7,900.00		S/. 1,749.00	S/. 1,749.00	S/. 1,749.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Computadora All In One HP Intel Celeron 2-C001	2	1950	S/. 3,900.00	33%	S/. 1,287.00	S/. 1,287.00	S/. 1,287.00		
Impresora 2 Laser Color A3 Duplex	1	1400	S/. 1,400.00	33%	S/. 462.00	S/. 462.00	S/. 462.00		
MESA 3 PARA GERENCIA 2.5m x 1.3m, (6)	1	1400	S/. 1,400.00	33%	S/. 462.00	S/. 462.00	S/. 462.00		
ESCRITORIO 2 PARA GERENCIA	1	1200	S/. 1,200.00	33%	S/. 396.00	S/. 396.00	S/. 396.00		
Ventas			5800		S/. 1,914.00	S/. 1,914.00	S/. 1,914.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Computadora All In One HP Intel Celeron 2-C001	2	1400	S/. 2,800.00	33%	S/. 924.00	S/. 924.00	S/. 924.00		
Aire Acondicionado 24btu	1	3000	S/. 3,000.00	33%	S/. 990.00	S/. 990.00	S/. 990.00		
Total Depreciación					13,015.20	13,015.20	13,015.20	0.00	0.00

Fuente: Elaboración Propia.

Amortización de intangibles.

La amortización de intangibles se realiza a valor venta y se resumen básicamente en la constitución de la empresa, marcas y patentes, así como licencias y autorizaciones.

Tabla 142:
Amortización.

Amortización de Intangibles			
Total Intangibles			
Resumen Intangibles	Valor de venta total	Igv	Monto total
Constitución de la empresa	S/. 2,133	S/. 246	S/. 2,239
Marcas y patentes	S/. 847	S/. 38	S/. 847
Licencias y autorizaciones	S/. 782	S/. 0	S/. 782
Total activo Intangible	S/. 3,762	S/. 284	S/. 3,868
<p>La norma permite amortizar los intangibles tanto en el primer año como en los 5 años de proyección , ning Para un efecto tributario mayor en el primer año procederemos a amortizar todos los intangibles en el pri</p>			
	2018	2019	2020
Amortización de Intangibles	3,762.44		
amortizacion administrativa 100%	3,762.44		

Fuente: Elaboración Propia.

Gastos por activos fijos no depreciables.

A continuación mostramos los activos fijos no depreciables de las áreas de operaciones, administración y ventas, de los cuales según ley, son los activos fijos, cuyo costo es menor al 25% de la UIT, siendo actualmente su valor fijado para este año 2017 de S/. 4050.

Tabla 144:
Costos Unitarios Deportistas.

7.4.3. Costos Unitarios (Importes en Nuevos Soles)					
Costo unitario fajas deportivas	84.79% se utilizara esta asignacion para los costos comunes				
Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Materia Prima	12.2	12.4	12.4	12.4	12.4
Mano de Obra Directa	10.46	10.37	10.24	10.88	10.70
Costos Indirectos	8.42	7.67	6.95	6.37	5.88
Total Costo de Producción unitario	31.09	30.47	29.61	29.66	28.98
Gastos Administrativos	13.18	11.86	10.76	9.84	9.05
Gastos de Venta	10.96	9.96	10.46	9.64	8.93
Depreciación Activo Fijo	0.95	0.88	0.84	0.12	0.09
Amortización de Intangibles	0.28	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortiz. Gasto Pre Operativo	6.51	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por activo fijo no depreciable	1.24	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo Total unitario	64.210	53.172	51.671	49.256	47.048
Margen del proyecto	2018	2019	2020	2021	2022
Valor venta	S/. 67.80	S/. 67.80	S/. 67.80	S/. 67.80	S/. 67.80
Costo unitario	64.21	53.17	51.67	49.26	47.05
Margen del producto	S/. 3.59	S/. 14.62	S/. 16.13	S/. 18.54	S/. 20.75
Margen en % con respecto al valor de venta	5.29%	21.57%	23.78%	27.35%	30.60%

Fuente: *Elaboración Propia.*

Tabla 145:
Costos Unitarios Gestantes.

Costo unitario fajas gestantes	15.21% se utilizara esta asignacion para los costos comunes				
Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Materia Prima	16.3	16.8	16.8	16.8	16.8
Mano de Obra Directa	16.57	17.37	17.62	19.15	19.21
Costos Indirectos	13.34	12.85	11.95	11.21	10.55
Total Costo de Producción unitario	46.18	46.97	46.33	47.12	46.52
Gastos Administrativos	21.41	19.87	18.52	17.32	16.24
Gastos de Venta	17.81	16.69	18.00	16.96	16.04
Depreciación Activo Fijo	1.55	1.48	1.44	0.21	0.17
Amortización de Intangibles	0.45	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortiz. Gasto Pre Operativo	10.58	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto por activo fijo no depreciable	2.02	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo Total unitario	100.00	85.01	84.28	81.62	78.97
Margen del proyecto	2018	2019	2020	2021	2022
Valor venta	S/. 110.16	S/. 110.16	S/. 110.16	S/. 110.16	S/. 110.16
Costo unitario	100.00	85.01	84.28	81.62	78.97
Margen del producto	S/. 10.16	S/. 25.15	S/. 25.88	S/. 28.54	S/. 31.19
Margen en % con respecto al valor de venta	9.22%	22.83%	23.49%	25.91%	28.31%

Fuente: *Elaboración Propia.*

Costos fijos y variables unitarios.

Los cuadros siguientes muestran los costos variables y fijos unitarios de cada producto, proyectado para los 05 años (2018-2022).

Tabla 146:
Costos Fijos y Variables Unitarios Deportistas.

7.4.4 costos variable y fijos unitarios					
Costo unitario fajas deportivas	84.79% se utilizara esta asignacion para los costos comunes				
Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Materia Prima	12.2	12.4	12.4	12.4	12.4
Luz	0.33	0.42	0.47	0.52	0.55
Agua	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07
Comision de ventas 1%	0.68	0.68	0.68	0.68	0.68
Costo variable unitario	13.3	13.6	13.6	13.7	13.7
Mano de Obra Directa	10.46	10.37	10.24	10.88	10.70
Costos Indirectos Fijo	8.59	7.76	7.00	6.39	5.87
Gastos Administrativos Fijo	13.06	11.74	10.65	9.72	8.93
Gastos de Venta Fijo	9.93	8.93	9.43	8.61	7.91
Depreciación Activo Fijo	0.95	0.88	0.84	0.12	0.09
Amortización de Intangibles	0.28	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización de Pre Operativos	6.51	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto de activos fijos no depreciables	1.24	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo fijo unitario	51.0	39.7	38.2	35.7	33.5
Total costo	64.210	53.172	51.671	49.256	47.048

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 147:
Costos Fijos y Variables Unitarios Gestantes.

Costo unitario fajas gestantes	15.21% se utilizara esta asignacion para los costos comunes				
Concepto	2018	2019	2020	2021	2022
Materia Prima	16.3	16.8	16.8	16.8	16.8
Luz	1.34	1.45	1.54	1.62	1.69
Agua	0.12	0.12	0.13	0.13	0.13
Comision de ventas 1%	1.10	1.10	1.10	1.10	1.10
Costo variable unitario	18.8	19.4	19.5	19.6	19.7
Mano de Obra Directa	16.57	17.37	17.62	19.15	19.21
Costos Indirectos Fijo	12.81	12.29	11.39	10.63	9.97
Gastos Administrativos Fijo	21.22	19.68	18.32	17.11	16.04
Gastos de Venta Fijo	16.13	14.96	16.23	15.16	14.20
Depreciación Activo Fijo	1.55	1.48	1.44	0.21	0.17
Amortización de Intangibles	0.45	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización de Pre Operativos	10.58	0.00	0.00	0.00	0.00
Gasto de activos fijos no depreciables	2.02	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo fijo unitario	81.3	65.8	65.0	62.3	59.6
Total costo	99.999	85.013	84.282	81.617	78.972

Fuente: Elaboración Propia.

Premisas del Estado de Ganancias y Pérdidas y del Flujo de Caja

- El inicio de las operaciones serán para enero del año 2018.
- La tasa del Impuesto a la renta es de 29.5% del 2017 para adelante.
- El horizonte del proyecto es de 5 años desde el 2018 a 2022.
- Los centros de costos son administración, ventas y producción.
- Las cobranzas serán a 30 días.
- Para la financiación con Mi Banco la tasa de costo efectiva anual (TCEA) es de 37.67%.
- Todos los cuadros están expresados en nuevos soles.

Estado de Ganancias y Pérdidas sin Gastos Financieros

A continuación se presenta el Estado de Ganancias y pérdidas sin los Gastos financieros, expresados en soles para un horizonte de 5 años desde 2018 a 2022 en soles.

Tabla 148:

Estado de Ganancias y Pérdidas sin Gastos Financieros.

Estado de Ganancias y Pérdidas sin Gastos Financieros						
(Importes en Nuevos Soles)						
Rubro	2018	2019	2020	2021	2022	Liquidacion
Ventas	926.220	1.025.263	1.126.431	1.229.727	1.335.019	0
(-) Costo de Ventas	448.368	482.000	515.899	565.652	600.966	0
(-) Materia Prima	174.390	192.032	211.096	230.561	250.406	0
(-) Mano de Obra	151.794	166.691	181.581	211.363	226.255	0
(-) Costos Indirectos	122.183	123.277	123.222	123.729	124.305	0
Utilidad Bruta	477.852	543.263	610.532	664.075	734.052	0
(-) Gastos Operativos	451.796	344.913	369.688	359.628	361.058	
(-)Gastos Administrativos	180.035	180.206	180.381	180.560	180.742	0
(-)Gastos de Venta	149.773	151.329	175.285	176.864	178.474	0
(-)Depreciación Activo Fijo	13.015	13.378	14.022	2.204	1.841	0
(-)Amortización de Intangibles	3.762	0	0	0	0	0
(-) Amortiz. Gasto Pre Operativo	88.250	0	0	0	0	0
(-) Gasto por activo fijo no depreciable	16.960	0	0	0	0	0
EBIT o Resultado Operativo	26.056	198.350	240.845	304.446	372.995	0
(+) Ingresos Financieros						
(-) Gastos Financieros						
(+) Otros Ingresos (Valor salvamento)						17.596,50
(-) Pérdida Venta Activo Fijo(Valor en libros)						1.210,00
Resultado antes de I. Renta	26.056	198.350	240.845	304.446	372.995	16.387
(-) Impuesto a la Renta 29.5%	7.687	58.513	71.049	89.812	110.033	4.834
Resultado Neto	18.370	139.837	169.795	214.635	262.961	11.552

Fuente: Elaboración Propia.

Estado de Ganancias y Pérdidas con Gastos Financieros y Escudo Fiscal

Se presenta el estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y el escudo fiscal para un horizonte de 5 años desde 2018 a 2022 en nuevos soles.

Tabla 149:

Estado de Ganancias y Pérdidas con Gastos Financieros y Escudo Fiscal.

Estado de Ganancias y Pérdidas con Gastos Financieros y Escudo Fiscal						
(Importes en Nuevos Soles)						
Rubro	2018	2019	2020	2021	2022	Liquidación
Ventas	926.220	1.025.263	1.126.431	1.229.727	1.335.019	0
(-) Costo de Ventas	448.368	482.000	515.899	565.652	600.966	0
(-) Materia Prima	174.390	192.032	211.096	230.561	250.406	0
(-) Mano de Obra	151.794	166.691	181.581	211.363	226.255	0
(-) Costos Indirectos	122.183	123.277	123.222	123.729	124.305	0
Utilidad Bruta	477.852	543.263	610.532	664.075	734.052	0
(-) Gastos Operativos	451.796	344.913	369.688	359.628	361.058	0
(-) Administrativos	180.035	180.206	180.381	180.560	180.742	0
(-) De Ventas	149.773	151.329	175.285	176.864	178.474	0
(-) Depreciación	13.015	13.378	14.022	2.204	1.841	0
(-) Amortización de Intangibles	3.762	0	0	0	0	0
(-) Amortiz. Gasto Pre Operativo	88.250	0	0	0	0	0
(-) Gasto por activo fijo no depreciable	16.960	0	0	0	0	0
EBIT o Resultado Operativo	26.056	198.350	240.845	304.446	372.995	0
(+) Ingresos Financieros						
(-) Gastos Financieros	37.251	20.071	6.887	2.770	0	
(+) Otros Ingresos (Valor salvamento)						17.597
(-) Pérdida Venta Activo Fijo (Valor en libros)						1.210
Resultado antes de I. Renta	(11.195)	178.279	233.957	301.677	372.995	16.387
(-) Impuesto a la Renta 29.5%		49.290	69.017	88.995	110.033	4.834
Resultado Neto	(11.195)	128.989	164.940	212.682	262.961	11.552
Escudo Fiscal	0	16.910	2.032	817	0	0

Fuente: Elaboración Propia.

Flujo de Caja Operativo

Se expresa el flujo de caja Operativo con solo los gastos administrativos, ventas y producción además del Impuesto General a las ventas IGV en nuevos soles.

Tabla 150:
Tabla Flujo de Caja Operativo.

CONCEPTO	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022	Liquidación
Ingresos por Ventas		1.092.939	1.209.811	1.329.189	1.451.078	1.575.322	0
(-) Costos operativos		917.773	1.060.616	1.141.345	1.229.844	1.305.750	8.001
(-) Materia Prima		205.781	226.598	249.093	272.061	295.479	0
(-) Mano de Obra Directa		151.794	166.691	181.581	211.363	226.255	0
(-) Costos Indirectos		136.078	137.369	137.304	137.901	138.582	0
(-) Gastos Administrativos		183.268	183.471	183.677	183.888	184.103	0
(-) Gastos de Venta		163.178	164.370	187.998	189.241	190.509	
(-) Impuesto a la Renta		0	66.200	71.049	89.812	110.033	4.834
(-) Pago de IGV		77.675	115.918	130.643	145.577	160.788	3.167
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		175.166	149.195	187.844	221.234	269.572	(8.001)

Fuente: Elaboración Propia.

Flujo de Capital

Se expresa el flujo con respecto a nuestra estructura de capital en nuevos soles.

Tabla 151:
Tabla Flujo de Capital.

CONCEPTO	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022	Liquidación
Ingresos por Ventas		1.092.939	1.209.811	1.329.189	1.451.078	1.575.322	0
(-) Costos operativos		917.773	1.060.616	1.141.345	1.229.844	1.305.750	8.001
(-) Materia Prima		205.781	226.598	249.093	272.061	295.479	0
(-) Mano de Obra Directa		151.794	166.691	181.581	211.363	226.255	0
(-) Costos Indirectos		136.078	137.369	137.304	137.901	138.582	0
(-) Gastos Administrativos		183.268	183.471	183.677	183.888	184.103	0
(-) Gastos de Venta		163.178	164.370	187.998	189.241	190.509	
(-) Impuesto a la Renta		0	66.200	71.049	89.812	110.033	4.834
(-) Pago de IGV		77.675	115.918	130.643	145.577	160.788	3.167
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		175.166	149.195	187.844	221.234	269.572	(8.001)
Activo fijo depreciable	(49.607)	(1.298)	(2.301)	(4.283)			
Activo Intangible	(3.868)						
Gastos pre-operativos	(133.135)						
Inventarios	(1.986)						
Capital de trabajo	(91.703)	(9.806)	(10.016)	(10.227)	(10.425)	0	132.177
Recuperacion de garantía							14.432
Valor salvamento activo fijo + Igv							20.764
FLUJO DE CAPITAL	(280.300)	(11.104)	(12.317)	(14.510)	(10.425)	0	167.373

Fuente: Elaboración Propia.

Flujo de Caja Económico

Se presenta el flujo económico que es el flujo operativo y el flujo de capital se expresa en nuevos soles.

Tabla 152:
Tabla Flujo de Caja Económico.

CONCEPTO	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022	Liquidación
Ingresos por Ventas		1.092.939	1.209.811	1.329.189	1.451.078	1.575.322	0
(-) Costos operativos		917.773	1.060.616	1.141.345	1.229.844	1.305.750	8.001
(-) Materia Prima		205.781	226.598	249.093	272.061	295.479	0
(-) Mano de Obra Directa		151.794	166.691	181.581	211.363	226.255	0
(-) Costos Indirectos		136.078	137.369	137.304	137.901	138.582	0
(-) Gastos Administrativos		183.268	183.471	183.677	183.888	184.103	0
(-) Gastos de Venta		163.178	164.370	187.998	189.241	190.509	
(-) Impuesto a la Renta		0	66.200	71.049	89.812	110.033	4.834
(-) Pago de IGV		77.675	115.918	130.643	145.577	160.788	3.167
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		175.166	149.195	187.844	221.234	269.572	(8.001)
Activo fijo depreciable	(49.607)	(1.298)	(2.301)	(4.283)			
Activo Intangible	(3.868)						
Gastos pre-operativos	(133.135)						
Inventarios	(1.986)						
Capital de trabajo	(91.703)	(9.806)	(10.016)	(10.227)	(10.425)	0	132.177
Recuperacion de garantía							14.432
Valor salvamento activo fijo + Igv							20.764
FLUJO DE CAPITAL	(280.300)	(11.104)	(12.317)	(14.510)	(10.425)	0	167.373
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(280.300)	164.062	136.877	173.333	210.809	269.572	159.372
Préstamo	130.300						
Cuotas de reembolso del préstamo		(80.821)	(80.821)	(17.818)	(17.818)	0	0
Escudo Fiscal		0	16.910	2.032	817	0	0
FLUJO DEL SERVICIO DE LA DEUDA	130.300	(80.821)	(63.911)	(15.786)	(17.001)	0	0
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	(150.000)	83.240	72.966	157.547	193.808	269.572	159.372

Fuente: Elaboración Propia.

Flujo del Servicio de la Deuda

Se presenta el flujo de la deuda en la parte inferior del flujo económico, se expresa en nuevos soles.

Tabla 153:
Tabla Flujo del Servicio de la Deuda.

CONCEPTO	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022	Liquidación
Ingresos por Ventas		1.092.939	1.209.811	1.329.189	1.451.078	1.575.322	0
(-) Costos operativos		917.773	1.060.616	1.141.345	1.229.844	1.305.750	8.001
(-) Materia Prima		205.781	226.598	249.093	272.061	295.479	0
(-) Mano de Obra Directa		151.794	166.691	181.581	211.363	226.255	0
(-) Costos Indirectos		136.078	137.369	137.304	137.901	138.582	0
(-) Gastos Administrativos		183.268	183.471	183.677	183.888	184.103	0
(-) Gastos de Venta		163.178	164.370	187.998	189.241	190.509	
(-) Impuesto a la Renta		0	66.200	71.049	89.812	110.033	4.834
(-) Pago de IGV		77.675	115.918	130.643	145.577	160.788	3.167
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		175.166	149.195	187.844	221.234	269.572	(8.001)
Activo fijo depreciable	(49.607)	(1.298)	(2.301)	(4.283)			
Activo Intangible	(3.868)						
Gastos pre-operativos	(133.135)						
Inventarios	(1.986)						
Capital de trabajo	(91.703)	(9.806)	(10.016)	(10.227)	(10.425)	0	132.177
Recuperacion de garantía							14.432
Valor salvamento activo fijo + Igv							20.764
FLUJO DE CAPITAL	(280.300)	(11.104)	(12.317)	(14.510)	(10.425)	0	167.373
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(280.300)	164.062	136.877	173.333	210.809	269.572	159.372
Préstamo	130.300						
Cuotas de reembolso del préstamo		(80.821)	(80.821)	(17.818)	(17.818)	0	0
Escudo Fiscal		0	16.910	2.032	817	0	0
FLUJO DEL SERVICIO DE LA DEUDA	130.300	(80.821)	(63.911)	(15.786)	(17.001)	0	0
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	(150.000)	83.240	72.966	157.547	193.808	269.572	159.372

Fuente: Elaboración Propia.

Flujo de Caja Financiero

Se presenta los flujos consolidados en el flujo de caja financieros donde está estructurado por el flujo operativo, capital, económico, y servicio de la deuda

Tabla 154:
Tabla Flujo de Caja Financiero.

CONCEPTO	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022	Liquidación
Ingresos por Ventas		1.092.939	1.209.811	1.329.189	1.451.078	1.575.322	0
(-) Costos operativos		917.773	1.060.616	1.141.345	1.229.844	1.305.750	8.001
(-) Materia Prima		205.781	226.598	249.093	272.061	295.479	0
(-) Mano de Obra Directa		151.794	166.691	181.581	211.363	226.255	0
(-) Costos Indirectos		136.078	137.369	137.304	137.901	138.582	0
(-) Gastos Administrativos		183.268	183.471	183.677	183.888	184.103	0
(-) Gastos de Venta		163.178	164.370	187.998	189.241	190.509	
(-) Impuesto a la Renta		0	66.200	71.049	89.812	110.033	4.834
(-) Pago de IGV		77.675	115.918	130.643	145.577	160.788	3.167
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		175.166	149.195	187.844	221.234	269.572	(8.001)
Activo fijo depreciable	(49.607)	(1.298)	(2.301)	(4.283)			
Activo Intangible	(3.868)						
Gastos pre-operativos	(133.135)						
Inventarios	(1.986)						
Capital de trabajo	(91.703)	(9.806)	(10.016)	(10.227)	(10.425)	0	132.177
Recuperacion de garantía							14.432
Valor salvamento activo fijo + Igv							20.764
FLUJO DE CAPITAL	(280.300)	(11.104)	(12.317)	(14.510)	(10.425)	0	167.373
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(280.300)	164.062	136.877	173.333	210.809	269.572	159.372
Préstamo	130.300						
Cuotas de reembolso del préstamo		(80.821)	(80.821)	(17.818)	(17.818)	0	0
Escudo Fiscal		0	16.910	2.032	817	0	0
FLUJO DEL SERVICIO DE LA DEUDA	130.300	(80.821)	(63.911)	(15.786)	(17.001)	0	0
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	(150.000)	83.240	72.966	157.547	193.808	269.572	159.372

Fuente: Elaboración Propia.

Cálculo de la tasa de descuento

Costo de oportunidad.

Modelo CAPM.

En el siguiente cuadro se muestra el cálculo del modelo CAPM (Cost Asset Pricing Model), el cual no lo consideraremos al ser menor que el COK.

Tabla 155:
Cálculo CAPM

Concepto	Base	Sigla	Dato
Rendimiento del Mercado	Rendimiento USA (S&P 500) - Damodaran 2007-2016	RM	8,64%
Tasa Libre de Riesgo	Tasa USA (T-Bonds) - Damodaran 2007-2016	TLR	5,03%
% Capital Propio	Estructura de financiamiento del proyecto	E	53,51%
% Financiamiento	Estructura de financiamiento del proyecto	D	46,49%
Tasa Impuesto a la Renta	Legislación Vigente	I	29,50%
Beta Desapalancada	Healthcare Products - Damodaran	BD	0,89
Riesgo País	BCR	RP	1,35%
Beta Apalancado	$BA = BD * \{1 + ((D/E) * (1-I))\}$	BA	1,43
Costo Capital Propio <u>a/</u>	$KP = TLR + [BA * (RM - TLR)] + RP$	KP	11,549%
Riesgo Tamaño del Negocio	40%: $RTN = KP * 0.40$	RTN	4,62%
Riesgo Know How	30%: $RN = KP * 0.30$	RN	3,46%
Costo Capital Propio Ajustado <u>b/</u>	$KP_1 = KP + RTN + RN$	KP₁	19,634%

Fuente: Elaboración Propia

COK PROPIO.

Tabla 156:
COK Propio

Cok propio	
Socio1(Deposito a plazo fijo scotiabank)	3,15%
Socio2(Deposito a plazo fijo caja arequipa)	5,95%
Socio 3(Deposito a plazo fijo banco azteca, categoria)	5,10%
Socio 4(Fondo muturo BBVA renta variable)	3,87%
Socio 5(Deposito a plazo fijo BCp)	2,96%
Cok promedio	4,21%
Factor de riesgo	7,65
Cok neto	32,2%

Fuente: Elaboración Propia

TIRE y TIRF, TIR modificado.

Tabla 159:
Cálculo TIRE, TIRF

CONCEPTO	Año 0	2018	2019	2020	2021	2022	Liquidación
FLUJO ECONOMICO	(280.300)	165.575	136.423	173.333	210.809	269.572	159.372
FLUJO FINANCIERO	(150.000)	84.753	72.511	157.547	193.808	269.572	159.372

TIRE	56,75%
TIRF	72,41%

TIRME	41,51%
TIRMF	49,95%

Fuente: Elaboración Propia

Período de recuperación descontado.

En el siguiente cuadro se puede observar el tiempo en que se recupera el dinero invertido:

Tabla 160:
Período de recuperación económico y financiero

Período de Recuperación a partir de Flujos Descontados

Flujo Económico Descontado	(280.300)	127.329	80.678	78.829	73.727	72.501	32.962
Acumulado	(280.300)	(152.970)	(72.292)	6.536	80.263	152.764	185.727

Período de Recupero Económico 2,92 años
Equivalente a: 2 años 11 meses

Flujo Financiero Descontado	(150.000)	64.113	41.493	68.198	63.463	66.774	29.863
Acumulado	(150.000)	(85.887)	(44.394)	23.804	87.267	154.041	183.904

Período de Recupero Financiero 2,65 años
Equivalente a: 2 año 8 meses

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Beneficio / Costo (B/C).

El cuadro indica que el proyecto rinde S/. 0.66 por cada S/. 1.00 invertido y para los accionistas rinde S/. 1.23.

Tabla 161:
Relación costo - beneficio

Relación B/C Económico:	1,66
Relación B/C Financiero:	2,23

Fuente: Elaboración Propia

Análisis del punto de equilibrio

Costos variables, Costos fijos.

Tabla 162:
Costos variables, Costos fijos

	2018	2019	2020	2021	2022
Materia Prima	172.877	192.032	211.096	230.561	250.406
Luz	6.996	7.744	8.508	9.289	10.084
Agua	1.017	1.126	1.237	1.350	1.466
Comision de ventas 1%	9.262	10.253	11.264	12.297	13.350
Sampling	3.244	3.667	4.027	4.395	4.770
Costos Variables	193.397	214.821	236.132	257.891	280.076
Mano de Obra Directa	151.794	166.691	181.581	211.363	226.255
Costos Indirectos Fijo	117.375	117.955	117.375	117.345	117.375
Gastos Administrativos Fijo	178.432	178.432	178.432	178.432	178.432
Gastos de Venta Fijo	135.635	135.635	158.044	158.044	158.044
Depreciación Activo Fijo	13.015	13.378	14.022	2.204	1.841
Amortización de Intangibles	3.762	0	0	0	0
Amortización de Pre Operativos	88.250	0	0	0	0
Gasto de activos fijos no depreciables	16.960	0	0	0	0
Costos Fijos	705.225	612.092	649.455	667.389	681.948

Fuente: Elaboración Propia

Estado de resultados (costeo directo).

Tabla 163:
Estado de resultados

Resultados (Costeo Directo)	2018	2019	2020	2021	2022	Liquidación
Ventas	926.220	1.025.263	1.126.431	1.229.727	1.335.019	
(-) Costos Variables	193.397	214.821	236.132	257.891	280.076	
Margen de Contribución	732.823	810.442	890.299	971.836	1.054.943	
(-) Costos Fijos	705.225	612.092	649.455	667.389	681.948	
Utilidad Operativa	27.598	198.350	240.845	304.446	372.995	
(+) Ingresos Financieros	0	0	0	0	0	
(-) Gastos Financieros	37.251	20.071	6.887	2.770	0	0
(+) Otros Ingresos (Valor salvamento)	0	0	0	0	0	17.597
(-) Pérdida Venta Activo Fijo(Valor en libros)	0	0	0	0	0	1.210
Resultado antes de I. Renta	(9.654)	178.279	233.957	301.677	372.995	16.387
(-) Impuesto a la Renta 29.5%	0	49.745	69.017	88.995	110.033	4.834
Resultado Neto	(9.654)	128.535	164.940	212.682	262.961	11.552

Fuente: Elaboración Propia

Estimación y análisis del punto de equilibrio en unidades.

Tabla 164:

Estimación y análisis del punto de equilibrio en unid.

Valor de venta unitario		2018	2019	2020	2021	2022
S/. 67,80	Fajas deportivas	11.148	9.684	10.277	10.562	10.793
S/. 110,16	Fajas gestantes	1.231	1.069	1.134	1.166	1.191
	Punto de Equilibrio (Nº de Unidades)	12.378	10.753	11.411	11.728	11.985

Fuente: Elaboración Propia

Estimación y análisis del punto de equilibrio en nuevos soles.

Tabla 165:

Estimación y análisis del punto de equilibrio en soles.

	2018	2019	2020	2021	2022
Margen de contribucion marginal	79,120%	79,047%	79,037%	79,029%	79,021%
Costo fijo	705.225	612.092	649.455	667.389	681.948
Punto de Equilibrio (En Soles)	891.339	774.337	821.708	844.491	862.998
Fajas deportivas	S/. 755.780	S/. 656.573	S/. 696.739	S/. 716.057	S/. 731.750
Fajas gestantes	S/. 135.559	S/. 117.765	S/. 124.969	S/. 128.434	S/. 131.249

Fuente: Elaboración Propia

Análisis de Sensibilidad y de riesgo

Se establece el análisis de la sensibilidad del VAN a tres variables importantes: Demanda, precio y costos de materia prima.

Variables de Entrada.

Las variables a sensibilizar son las siguientes

Tabla 166.

Variables de entrada

Demanda
Precio
Costo de materia prima

Fuente: Elaboración Propia

Variables de Salida.

Tabla 167:

Variables de salida

VANE	185727
VANF	183904
TIRE	56.75%
TIRF	72.41%
COK	32.19%
WACC	30.04%

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Unidimensional.

Tabla 168:

Factor Demanda

Variable demanda		VANF=0
	Base	reducción máxima de la demanda
Demanda	0.00%	-30.51%
VANE	205934	-5401
VANF	204235	0
TIRE	59.29%	29.43%
TIRF	75.47%	32.19%
COK	32.19%	32.19%
WACC	30.13%	30.13%

Fuente: Elaboración Propia

La demanda máximo puede reducirse en 31.51% para que el proyecto sea indiferente para el accionista.

Tabla 169:

Factor precio

Variable Precio		VANF=0
	Base	reducción máxima del precio
Precio	0.00%	-9.39%
VANE	205934	-5029
VANF	204235	0
TIRE	59.29%	29.36%
TIRF	75.47%	32.19%
COK	32.19%	32.19%
WACC	30.13%	30.04%

Fuente: Elaboración Propia

El precio puede reducirse máximo en 10.56% para que el proyecto fuera indiferente para el accionista.

Tabla 170:
Factor Materia Prima

Variable Costo de materia primas	Base	VANF=0 aumento máximo el precio de todas las materias primas
Costo de materias primas	0.00%	54.87%
VANE	205934	-5327
VANF	204235	0
TIRE	59.29%	29.44%
TIRF	75.47%	32.19%
COK	32.19%	32.19%
WACC	30.13%	30.13%

Fuente: Elaboración Propia

Análisis Multidimensional.

Tabla 171:
Análisis Multidimensional

Análisis multidimensional.	Pesimista	Base	optimista
Demanda	-10%	0%	5%
Precio	-5%	0%	5%
Costo de materia prima	10%	0%	0%
VANE	113558	185727	313276
VANF	115628	183904	307248
TIRE	46%	56.75%	74%
TIRF	56%	72.41%	99%
Probabilidades de ocurrencia	25%	50%	25%
VANE esperado	199572		
VANF esperado	197671		

Fuente: Elaboración Propia

Variables críticas del proyecto.

- Costo de materias primas e insumos, ya que sólo puede aumentar un máximo de 54.87%.
- Demanda, ya que sólo puede soportar una reducción máxima de 30.51%
- Precio, ya que solo se puede reducir hasta 9.39%

Perfil de riesgo.

Las variables críticas del proyecto serían moderado alto: considerando que son 3 variables críticas se deben generar estrategias para contrarrestar esos posibles escenarios que no están fuera de la realidad.

CONCLUSIONES

Sobre el Proyecto:

- El proyecto se financia con capital propio de los accionistas por un importe de S/. 150,000 lo que equivale a un 54% de la inversión total y será asignado para cubrir los gastos pre operativos, activo intangible, inventarios, parte de activos fijos depreciables y del capital de trabajo. La diferencia de la inversión total que corresponde al 46% se financiará a través de dos préstamos con la entidad bancaria MiBanco. El importe de S/. 39,686 equivalente al 80% del activo fijo depreciable y el importe de S/. 90,614 que corresponde al capital de trabajo. La tasa de costo efectiva anual es de 37.67% y 39.70% respectivamente.
- Cabe mencionar que el proyecto es rentable en vista que se obtiene un VANE de S/. 185,726.59 y una TIRE de 56.75% siendo esta tasa mayor al WACC de 30.04%. Se menciona adicionalmente que el tiempo de recuperación es dos años once meses. El Estado de Ganancias y Pérdidas con gastos financieros y Escudo Fiscal arroja una pérdida para el primer año para luego obtener un resultado neto positivo desde el segundo al quinto año.
- En cuanto a su evaluación financiera se muestra una rentabilidad en vista que se obtiene un VANF de S/. 183,903.57 y una TIRF de 72.41% siendo esta tasa mayor al COK de 32.20% y el tiempo de recuperación es de dos años ocho meses.
- EPCOFAM SAC es una empresa nueva en el mercado por lo que sus resultados económicos y financieros podrían tener variación debido a factores de coyuntura tanto externo como interno.

Sobre el Producto:

- El producto cuenta con varios productos sustitutos tales como tratamientos, cremas y masajes reductores, pastillas adelgazantes así como fajas de yeso, cirugías, sin embargo todos ellos tienen un costo muy elevado por lo que nuestras fajas hot body tiene una ventaja respecto al precio y su durabilidad de uso es aproximadamente de un año, siendo este uno de los motivos principales en la decisión de compra de los clientes.

- Las muestras de fajas Hot body y Fajas maternas tuvieron una buena aceptación tanto por las personas que participaron del focus group así como por las encuestadas, esto debido a su diseño, suavidad de la materia prima y precio competitivo en el mercado.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda reducir los costos de materia prima en vista que estos son los más elevados en el proceso de producción, por lo que se deberá buscar nuevos proveedores nacionales o extranjeros logrando con ello reducir el costo de producción unitario y a su vez obtener un incremento en el margen por producto.
- Se debe revisar la incorporación de nuevos operarios a partir del segundo año en adelante así como de los representantes de ventas a partir del tercer año, esto permitirá reducir en dichos años los gastos por mano de obra directa y los gasto de venta. Solo en el caso de ampliar la demanda y por ende las ventas considerar la contratación de personal adicional para las áreas de producción y ventas. Al mantener el personal de inicio de operaciones se obtendrá un mayor resultado neto en el Estado de Ganancias y Pérdidas con Gastos Financieros y Escudo Fiscal.
- Se recomienda ampliar a partir del segundo año el segmento de mercado considerando las principales ciudades del interior del país tomando en cuenta el incremento de la PEA, el crecimiento del empleo y del poder adquisitivo de la población en dichas zonas, por lo que permitirá aumentar el ingreso por ventas.
- Se debe evaluar dejar de producir las fajas maternas para gestantes, esto por su alto costo de materia prima y gasto de producción así como por la poca demanda que esta representa en el mercado. Se aprecia una reducción de nacimientos inscritos por departamentos al año 2014 y las familias de los sectores A y B cada vez reducen el número de hijos en el hogar.

BIBLIOGRAFÍA

5. *Modelos básicos de organización - Blog de ADE.* (2017). *Blog de ADE - Universidad a Distancia de Madrid | UDIMA.* Recuperado 26 Abril 2017, de <http://blogs.udima.es/administracion-y-direccion-de-empresas/libros/introduccion-a-la-organizacion-de-empresas-2/unidad-didactica-2-el-sistema-de-direccion-y-organizacion-principios-y-modelos-organizativos/5-modelos-basicos-de-organizacion/>

Ardyss, Prendas Remodeladoras

<http://www.ardyss.com.pe/>

BCRP (2013). "Síntesis de la economía de Ica" Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Huancayo/2013/sintesis-ica-01-2013.pdf>

¿Cómo inicio mi negocio? | Emprendedor Sunat. (2017). *Emprendedor Sunat.* Recuperado 10 Mayo 2017, de <http://emprender.sunat.gob.pe/como-inicio-mi-negocio>

C. Fontenoy, M. Ortiz y J. Santillana (2015). "Relanzamiento y consolidación de la marca Trois en el NSE A". Lima Perú 2015 UPC recuperado de: <http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/596581/1/RELANZAMIENTO+Y+CONSOLIDACI%C3%93N+DE+LA+MARCA+TROIS+EN+EL+NSE+A.pdf>

Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda - Cuadros Estadísticos. (2017). *Censos.inei.gob.pe.* Recuperado 29 Marzo 2017, de <http://censos.inei.gob.pe/cpv2007/tabulados/#>

COMO CONSTITUIR UNA EMPRESA – PASOS PARA CONSTITUIR UNA EMPRESA | Estudio Contable, asesoría contable y tributaria, constitución de empresas, servicios contables. (2017). *Estudiocontablemerino.pe.* Recuperado 11 Mayo 2017, de http://www.estudiocontablemerino.pe/constitucion_de_empresas-html/

CPI (2016) "Perú población 2016". Lima Perú 2016 Recuperado de: http://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr_201608_01.pdf

Diario Gestión, Mujeres lideran compras por internet en Perú.

<http://gestion.pe/tendencias/mujeres-lideran-compras-internet-peru-2105803>

El Comercio (2014). "Cada año hay más de 600 mil nuevas madres en el país "Lima Perú recuperado de: <http://elcomercio.pe/sociedad/lima/cada-ano-hay-mas-600-mil-nuevas-madres-pais-noticia-1728627>

ESTRUCTURA DE COSTOS Y LICENCIAS. (2017). MUNICIPALIDAD DE SURQUILLO. Recuperado 12 Mayo 2017, de http://munisurquillo.gob.pe/portal/wp-content/uploads/2016/12/ESTRUTURA_DE_COSTOS_LICENCIAS_2013.pdf

FAJATE. (2017). Fajate.com. Recuperado 30 Marzo 2017, de <http://www.fajate.com/>

Fajas MarieE

<http://fajasmariae.com/es/content/8-conviertete-en-distribuidora?qclid=Cj0KEQjww0LHBRDD0beVheu3lt0BEiQAvU4CKID7-m4SnzW5qMguolfrs1p91LO3y-l27662Ry-FKN4aAmyc8P8HAQ>

INDECOPI Registro de Marca - MACROGESTION. (2017). Macrogestion.com.pe.

Recuperado 12 Mayo 2017, de http://www.macrogestion.com.pe/indecopi/registro-de-marca/?qclid=CjwKEAjwxurlBRDnt7P7rODiq0USJADwjt5DvXx94RVibaVJ4z-CWODaMFZ7c8uegKMu08V-hp2kHhoCzLTw_wcB

INDECI. (2017). Recuperado 12 Mayo 2017, de http://www.indeci.gob.pe/oit/cua_costo_renov_itsdc.pdf

INDECOPI. (2017). Recuperado 12 Mayo 2017, de <https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/ley28976.pdf>

Innovaderma, Fajas de Alta Calidad

<http://innovaderma.pe/index.php/es/>

Koketa

<http://www.koketa.com/>

Leonisa,

<http://www.leonisa.com/pe/?gclid=Cj0KEQjwwolHBRDD0beVheu3lt0BEiQAvU4CKkMd343SfA6PNjdlkNPDjhKT7y96n-Tv6sW8P3uwExlaAk1c8P8HAQ>

Licencia de funcionamiento | Municipalidad de Surquillo. (2017). Munisurquillo.gob.pe. Recuperado 12 Mayo 2017, de
<http://munisurquillo.gob.pe/portal/servicios-y-tramites/licencia-de-funcionamiento/>

LUZ DEL SUR. (2017). Recuperado 12 Mayo 2017, de
<https://www.luzdelsur.com.pe/media/pdf/tarifas/TARIFAS.pdf>

Mauricio, J. (2017). Régimen MYPE Tributario: Un nuevo régimen para los contribuyentes. Eboletin.sunat.gob.pe. Recuperado 12 Mayo 2017, de
<http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php/component/content/article/1-orientacion-tributaria/311-regimen-mype-tributario-un-nuevo-regimen-para-los-contribuyentes>

Ministerio de Trabajo. (2017). Recuperado 26 Abril 2017, de
http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf

Notarios San Miguel - Notaría Ramos. (2017). Notaria-ramos.com. Recuperado 13 Mayo 2017, de
<http://www.notaria-ramos.com/que-ofrecemos>

Organigrama Funcional: Definición, características y ejemplo. (2017). Dorganizacionaluni.blogspot.pe. Recuperado 29 Abril 2017, de
<http://dorganizacionaluni.blogspot.pe/2015/09/organigrama-funcional-definicion.html>

¿Qué libros contables debo llevar? | Emprendedor Sunat. (2017). Emprendedor Sunat. Recuperado 11 Mayo 2017, de
<http://emprender.sunat.gob.pe/que-libros-contables-debo-llevar>

PERU Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2017). Recuperado 29 Marzo 2017, de
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaes/Est/Lib0883/Libro.pdf

PERÚ Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2017). Inei.gob.pe. Recuperado 29 Marzo 2017, de
<http://www.inei.gob.pe>

Prada,D.(2013).Preguntas frecuentes.2017, deFajate.com

<http://www.fajate.co/colombia/>

Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa. Apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE. | Blog de Agustina Castillo Gamarra. (2017). Blog.pucp.edu.pe. Recuperado 12 Mayo 2017, de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/agustinacastillo/2016/10/09/regimen-laboral-especial-de-la-micro-y-pequena-empresa-apuntes-iniciales-a-proposito-de-las-modificaciones-introducidas-por-la-ley-no-30056-y-la-aprobacion-del-t-u-o-de-la-ley-mipyme-mediante-decre-2/>

Registro de Marca y otros Signos - Indecopi. (2017). Indecopi.gob.pe. Recuperado 12 Mayo 2017, de <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-y-otros-signos>

Reporte Financiero CENTRUM, Sector Textil del Perú

[http://www.latinburkenroad.com/docs/BRLA%20Peruvian%20Textile%20Industry%20\(201003\).pdf](http://www.latinburkenroad.com/docs/BRLA%20Peruvian%20Textile%20Industry%20(201003).pdf)

REQUISITOS LICENCIAS Y FUNCIONAMIENTO. (2017). MUNICIPALIDAD SURQUILLO. Recuperado 12 Mayo 2017, de http://munisurquillo.gob.pe/portal/wp-content/uploads/2016/12/120621_Requisitos_Licencias_Funcionamiento.pdf

Sash Perú, Fajas Post Parto, Post Natal

<http://www.sashperu.com/web/index.php>

Sunarp. (2017). Sunarp.gob.pe. Recuperado 10 Mayo 2017, de <https://www.sunarp.gob.pe/index.asp>

SUNARP. (2017). Recuperado 11 Mayo 2017, de <http://tutorregistrarvirtual.sunarp.gob.pe/tutorregistrarvirtual/requisitosj.jsp>

SUNARP | Conoce cómo reservar la Denominación o Razón Social de tu empresa en 24 horas. (2017). Sunarp.gob.pe. Recuperado 10 Mayo 2017, de <https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2017/01/05/conoce-como-reservar-la-denominacion-o-razon-social-de-tu-empresa-en-24-horas>

SUNARP - EMPRESAS Y ORGANIZACIONES. (2017). Sunarp.gob.pe. Recuperado 11 Mayo 2017, de <https://www.sunarp.gob.pe/seccion/servicios/empresas.html>

SUNAT – Regímenes Tributarios Recuperado 12 Mayo 2017, de <http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php/component/content/article/1-orientacion-tributaria/321-regimenes-tributarios->

SUNAT. (2017). Recuperado 11 Mayo 2017, de <http://www.sunat.gob.pe/empresas.htm>

SUNAT. (2017). Recuperado 11 Mayo 2017, de <http://www.sunat.gob.pe/exportaFacil/pasos/paso9.pdf>

Sunat: Régimen Mype Tributario pagará menos impuestos. (2017). Gestión. Recuperado 12 Mayo 2017, de <http://gestion.pe/economia/sunat-regimen-mype-tributario-pagara-menos-impuestos-2179990>

Trademap.org (2015) recuperado de:

http://www.trademap.org/Country_SelProduct_Graph.aspx?nvpm=3||||621220||6|1|1|1|1|2|1

Textiles Lupo

<https://www.lupoperu.com/>

ANEXOS

Anexo 1

Formato de la encuesta

ENCUESTA: FAJAS HOT BODY

Buenos días/tardes/noches soy alumno de la universidad San Ignacio de Loyola, estamos realizando un estudio de investigación de mercado para el lanzamiento de un nuevo producto. Será valiosa su opinión, solo le tomará unos minutos.

SECCIÓN 1: PREGUNTAS FILTRO

1. Género

- a. Hombre
- b. Mujer

2. Edad

- a. Menos de 25 años
- b. De 25 a 35 años
- c. De 36 a 45 años
- d. De 46 a 55 años
- e. De 56 a 65 años

3. Distrito de residencia

- a. Miraflores
- b. San Isidro
- c. Surco
- d. San Borja
- e. Otros _____

4. ¿Practica algún tipo de deporte?

- a. Si
- b. No

5. ¿Qué tipo de Deporte?

- a. Maratones/Carreras
- b. Deporte en Ruedas
- c. Domingo deportivos
- d. Urban Training
- e. Otros

6. ¿Cuál es la Frecuencia?

- a. Diario
- b. 1 vez por Semana
- c. 2 vez por Semana
- d. 3 vez por Semana
- e. Otros/ más veces

7. ¿Dónde suele hacer su deporte o ejercicio?

- a. Gimnasios
- b. Canchas deportivas
- c. Centro de entrenamientos
- d. En la Calle
- e. Otros

SECCIÓN 2: PERFIL DEL CONSUMIDOR

8. ¿Usaría algún tipo de faja?

- a. Si
- b. No

9. ¿Ha usado algún tipo de faja deportiva o quema grasa?

- a. Si
- b. No

10. El uso de una faja deportiva que aumente la sudoración natural y absorba la humedad es para usted:

- a. Poco Importante
- b. Importante
- c. Muy importante

11. Considera Ud. que al usar la faja se sentirá:

- a. Muy Cómodo
- b. Cómodo
- c. Indiferente
- d. Incomodo
- e. Muy incómodo

12. Usted usa talla:

- a. S
- b. M

- c. L
- d. XL

13. ¿En qué estación del año compraría una faja deportiva?

- a. Otoño
- b. Invierno
- c. Primavera
- d. Verano

14. ¿A través de qué medio le gustaría enterarse del producto?

- a. Revista
- b. Periódicos
- c. Radio
- d. Redes Sociales
- e. Otros _____

15. ¿Dónde le gustaría comprar la faja deportiva?

- a. Gimnasio
- b. Centro Comercial
- c. A través de revistas
- d. Vía Internet
- e. Otros

16. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar?

- a. Menos de 50 soles
- b. De 51 a 100 soles
- c. De 101 a 150 soles
- d. De 151 a 200 soles
- e. Más de 200 soles

¡MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO!

Anexo 2

Formato de la encuesta

ENCUESTA: FAJAS MATERNAS SALUDABLES

Buenos días/tardes/noches soy alumno de la universidad San Ignacio de Loyola, estamos realizando un estudio de investigación de mercado para el lanzamiento de un nuevo producto. Será valiosa su opinión, solo le tomará unos minutos. Muchas Gracias por su tiempo.

SECCIÓN 1: PREGUNTAS FILTRO

1. ¿Cuál es el rango de su edad?

- a. Menos de 25 años
- b. De 25 a 34 años
- c. De 35 a 44 años
- d. De 45 a 55 años
- e. Mayor a 55 años

2. ¿Cuál es su distrito de residencia?

- a. Miraflores
- b. San Isidro
- c. Surco
- d. San Borja
- e. Otros (especificar) _____

3. ¿Cuántos meses de embarazo tiene?

- a. Menos de 5 meses
- b. 5 meses
- c. 6 meses
- d. 7 meses a más

SECCIÓN 2: PERFIL DEL CONSUMIDOR

4. ¿Conoce Ud. sobre las fajas Pre Natales?

- a. Si
- b. No

5. ¿Considera Ud. que las fajas Pre Natales son importantes para su salud y/o mantener su figura?

- a. Si
- b. No

6. ¿Qué factor consideraría más importante en el uso de la faja Pre Natal?

- a. Seguridad del vientre
- b. Corrección de postura
- c. Comodidad general
- d. Calidad de material
- e. Precio

7. ¿Realiza actividades físicas durante su gestación?

- a. Sí, todo el tiempo
- b. Sí, 1 vez por semana
- c. Sí, 1 vez cada quincena
- d. Sí, 1 vez al mes
- e. No

8. ¿Cree Ud. que el uso de la faja Pre Natal afectará su piel?

- a. Si
- b. No

9. ¿Cree Ud. que el uso de la faja Pre Natal le favorecerá en la reducción de dolores durante su gestación?

- a. Si
- b. No

10. ¿Cree Ud. que el uso de la faja le ayudará en el proceso natural de recuperación, luego de su parto?

- a. En nada
- b. Poco
- c. Regular
- d. Regular

11. En caso de que haya tenido alguna experiencia en usar la faja Pre Natal, esta le fue:

- a. Satisfactoria
- b. Buena
- c. Regular
- d. Mala
- e. No ha usado antes

12. ¿Tiene Ud. Conocimiento donde puede obtener y/o adquirir las fajas Pre Natal?

- a. Si
- b. No

13. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por las fajas post parto?

- a. Menos de 50 soles
- b. De 51 a 100 soles
- c. De 101 a 150 soles
- d. De 151 a 200 soles
- e. Más de 200 soles

14. ¿A través de qué medios de comunicación le gustaría tener información?

- a. Redes sociales
- b. Web
- c. Blog
- d. Revistas
- e. Otros (especificar) _____

15. Usted usa talla: (*)

- a. S
- b. M
- c. L
- d. XL

¡MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO!

Anexo 3

Formato de la entrevista

ENTREVISTA DIRECTA A MUJERES GESTANTES

1.- Presentación del entrevistador e informar el por qué se realiza entrevista, los motivos que se quieren conseguir con la misma, de esta manera la entrevistada será consciente de la importancia de la misma.

2.- Invitar a la entrevistada a que nos brinde su perfil personal, su trabajo, si está involucrada con la tecnología y dominio de la misma.

3.- Metas que se propone a raíz de su nuevo rol de madre, que es lo que busca conseguir al momento de usar el producto, que la motivaría a tomar la decisión de compra.

4.- ¿Qué problemas podría encontrar si usa el producto, que demandaría o mejoraría en el producto?

PREGUNTAS A REALIZAR EN LA ENTREVISTA

Nombre:

Edad:

Distrito Domicilio:

1. ¿Cuántos meses de embarazo Ud. tiene?
2. ¿Considera Ud. importante el cuidado de la piel durante el periodo de embarazo?
3. ¿Cuál es su percepción respecto a las fajas para gestante?
4. ¿Piensa que es importante usarla? ¿Por qué?
5. ¿Qué atributos ideales debería tener para Usted una faja para gestante?
6. ¿Qué no la animaría a comprar una faja para gestante?
7. Le presentamos a continuación el siguiente producto:
Fajas Maternas Saludables
8. ¿Qué opina usted del nombre?
9. ¿Cómo desearía su presentación?
10. ¿Por qué medio o de qué manera desearía Ud. enterarse de este producto?
¿Desearía Usted comprar la faja en alguna tienda específica, Centro Comercial, tienda por departamento o en la misma clínica?
11. ¿Cuánto estaría Usted dispuesta a pagar?

Anexo 4

Formato del Focus Group

FOCUS GROUP

Objetivo: Determinar aspectos cualitativos que tienen los potenciales consumidores de las fajas para deportistas, de esta manera medir la percepción del cliente sobre la introducción al mercado del nuevo producto. También se desea conocer algunos aspectos cuantitativos de la adquisición del producto.

Información: El Focus Group se realizó el jueves 20 de abril del 2017 en Miraflores, contando con la participación de 6 personas, quienes cumplen con los criterios de segmentación exigidos de acuerdo al modelo de negocio.

PAUTAS A CONSIDERAR EN EL FOCUS GROUP

INTRODUCCIÓN

1.- Presentación del moderador, informar por qué han sido convocados, así como indicar la importancia del estudio. Plantear o definir los objetivos de la investigación. Realizar una breve introducción sobre el producto a discutir.

2.- Preguntar al grupo si han escuchado comentarios sobre el uso de fajas,

- ¿Qué tipos de fajas conocen?,

- ¿Si algún participante ha usado faja en algún momento? ¿Si aún la usa o si dejó de usarla y porque tomo la decisión de no seguir usándola?

- ¿Qué los motivaría a comprar una faja? ¿De qué manera les gustaría realizar la compra? ¿Si gustan realizar compras de manera presencial en algún punto de venta o de manera virtual?

- ¿Qué experiencias le gustaría vivir o experimentar al momento de usar una faja durante el desarrollo del ejercicio físico?

- Preguntar si conocen los beneficios de usar una faja al momento de realizar ejercicios o al momento de practicar algún deporte.

- Saber si los entrenadores personales o instructores fomentan el uso de fajas, ¿Cómo les gustaría que sea el material para su fabricación? Saber cómo percibe el uso de la misma y por qué deberían usarla.

- Preguntar por los lugares de compra preferidos o a través de que canales les gustaría adquirirlos.

- Preguntar por los medios que brinden información sobre el producto.

- Preguntar por las tallas a utilizar.

- Preguntar por los precios que estarían dispuestos a pagar por el producto.

3.- Escuchar con atención a los participantes y tomar nota después que el moderador haya concluido la sesión.

4.- Concluir la sesión agradeciendo la participación de los asistentes, señalándoles la importancia de sus valiosos comentarios y respuestas.

5.- Analizar los resultados desde su inicio hasta la finalización.

6.- Realizar el informe final de manera inmediata para no olvidar ningún detalle.

7.- Compartir los resultados, retroalimentar a los participantes.

Agradecimiento y despedida

Anexo 5

Pasos para Constitución de Empresa

Actividades.

- En primera instancia se debe buscar si el nombre de la razón social ya existe, caso contrario debe cambiarse, este tema debe verificarse en Registros Públicos.

- Al confirmar el paso anterior se debe realizar una reserva de nombre ante la SUNARP. En este caso el nombre elegido por los socios es Empresa de Producción y Comercialización de Fajas Moldeadoras SAC.

- Luego se elaborará la Minuta, en el cual se incluirán los datos de los socios, como nombres, apellidos, DNI y su aportación a la empresa.

- Procedimiento de la Escritura Pública.

- Inscripción en Registros Públicos.

- Luego corresponde inscribirse en la SUNAT para obtener el número de RUC y la autorización para la impresión de boletas y facturas.

- Comprar y legalizar libros contables.

Anexo 6

Pasos para Registro de Marcas y Patentes

Actividades.

- Se debe presentar tres copias del formato de la solicitud correspondiente.
- Indicar los datos de identificación del solicitante; para el caso de personas jurídicas: consignar el número del Registro Único del Contribuyente (RUC), de ser el caso.
- Indicar domicilio para el envío de notificaciones, incluir referencias.
- Indicar el signo que se desea registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros). Si la marca es mixta, figurativa o tridimensional se deberá adjuntar su reproducción (tres copias de aproximadamente 5 cm de largo y 5 cm de ancho en blanco y negro o a colores si se desea proteger los colores).
- Indicar de manera clara y precisa los productos y/o servicios que se desea distinguir con el signo solicitado, así como la clase y/o clases a la que pertenecen (Clasificación de Niza).
- Pagar el derecho de trámite, el costo corresponde al 13.90% de la UIT, el cual es S/.562.95 soles. El monto debe ser cancelado en las oficinas del INDECOPI.
- La Orden de Publicación correspondiente le será entregada después de 15 días hábiles de haber presentado la solicitud de registro, en la Unidad de Trámite Documentario.
- Se le otorgará un plazo de sesenta (60) días hábiles para subsanar los incumplimientos.
- Una vez que es aceptada la Solicitud de Registro, usted se deberá acercar a la Oficina del Diario Oficial "El Peruano" y solicitar la publicación por única vez (costo asumido por el solicitante). Si el signo solicitado está constituido por un logotipo, envase o envoltura debe adjuntarlo en un tamaño de 3x3cm.
- En caso se solicitara el registro de una misma marca en diferentes expedientes, se pedirá la emisión de una sola orden de publicación dentro de los 10 días siguientes.
- Dentro del plazo improrrogable de 30 días hábiles de recibida la orden de publicación, el solicitante debe realizar su publicación en el diario oficial El Peruano.
- El solicitante debe presentar un documento que le permita demostrar la cesión de su firma legalizada. Una vez efectuada por una persona natural, se presentará una declaración jurada de bien propio de libre disposición.

Anexo 7

Pasos para solicitud de Licencia y Autorización Municipal

Actividades.

- Entregar formato de Solicitud (de distribución gratuita o de libre reproducción) con carácter de Declaración Jurada, que incluye lo siguiente:

- Número de RUC y DNI o Carné de Extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
- Número del DNI o Carné de Extranjería del representante legal, en caso de persona jurídica u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúe mediante representación.

- Poder vigente del representante legal, en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. Carta poder con firma legalizada en caso de persona natural.

- Recibo de pago del derecho de trámite.

- Establecimientos de más de 100 m² hasta 500 m² de área (Ex – ante)

- Declaración Jurada de observancia de las condiciones de seguridad.
- Cartilla de Seguridad o Plan de Seguridad en Defensa Civil.
- Pago de derecho

- Requisitos adicionales (Según corresponda):

- Copia simple del título profesional en el caso de servicios relacionados con la salud.
- Informar sobre el número de estacionamientos de acuerdo a la normativa vigente en la Declaración Jurada.
- Copia simple de la autorización sectorial respectiva en el caso de aquellas actividades que conforme a Ley la requieren de manera previa al otorgamiento de la Licencia de Funcionamiento.
- Copia simple de la autorización expedida por el Instituto Nacional de Cultura, conforme a la Ley N° 28986, Ley General del Patrimonio Cultural de la Nación.

- Establecimientos que requieran Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil Básica EX ANTE al otorgamiento de la licencia de funcionamiento de la Municipalidad. En este caso la Municipalidad Aplica este procedimientos establecimientos a un área mayor a 100m².