UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

MUEBLERIA DISEÑO Y ESTILOS SAC: UNA PROPUESTA DE FACTIBILIDAD PARA UNA EMPRESA DE MUEBLES MULTIFUNCIONALES, LIMA 2017

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

PAOLA DEL ROSARIO APARCANA RIVERA –
Ingeniería Industrial

LUIS ANDRES MESTANZA DONGO –
Ingeniería Industrial

Asesores:
Oscar Mendez Saavedra
Juan Carlos Montero Ordinola

Lima - Perú
2017

INDICE

1.Resumen Ejecutivo 13

2. Información general 15

2.1. Nombre de la empresa, Horizonte de Evaluación 15

2.2. Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria 15

2.3. Definición del Negocio 15

2.4. Descripción del producto o servicio 16

2.4.1. Mueble estante y soporte para TV 16

2.4.2. Mesa desplegable para 8 personas 17

2.4.3. Bar expandible para 2 posiciones 17

2.4.4. Estante-Mesa compacta 18

2.4.5. Colores disponibles 19

2.5. Oportunidad de Negocio 20

2.6. Estrategia genérica de la empresa 21

2.7. Visión y misión de la empresa 21

2.7.1 Visión 21

2.7.2 Misión 21

2.8. Análisis FODA 23

3. Análisis del Macro entorno 24

3.1 Capital, ciudades importantes. Superficie, Número de habitantes 24

3.2 Tasa de crecimiento de la población, Ingreso per cápita, Población económicamente activa 25

3.2.1 Tasa de Crecimiento de la Población 25

3.2.2 Ingreso per Cápita 26

3.2.3 Población económicamente activa 27

3.2.4 Ingresos y Gastos por familia 29

3.2.5 Distribución y tipo de vivienda según NSE 29

3.3 Balanza comercial: importaciones y exportaciones. Producto Importaciones y Exportaciones 31

3.4 PBI. Tasa de inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riego país 35

3.4.1. PBI (Producto Bruto Interno) 35

3.4.2. Tasa de Inflación 37

3.4.3. Tasa de interés 38

3.4.4. Tasa de interés para pequeña empresa 39
3.4.5 Riesgo del país 39
3.4.6. Tipo de cambio 40
3.5 Leyes o reglamentos vinculados al proyecto 41
3.6 Las 4 Fuerzas de Porter 42
4. Cuantificación de la Demanda 46
4.1. Investigación de Mercado 46
4.1.1 Investigación de Mercado 47
4.1.2 Tipos de Investigación 51
4.1.2.1. Exploratoria: Focus group 51
4.1.2.2 Método de Encuesta: Muestra 67
4.2 Demanda Presente y Futura 100
4.2.1. Estimación del Mercado Potencial 102
4.2.2. Estimación del Mercado Disponible 104
4.2.3. Estimación del Mercado Efectivo 106
4.2.4. Estimación del Mercado Objetivo 116
4.2.5. Cuantificación anual de la demanda 117
4.2.6. Programa de Ventas Anual en unidades físicas por tipo de producto y/o servicio 118
4.2.7. Programa de ventas del primer año en porcentajes y unidades físicas, desagregado en forma mensual 121
4.2.8. Programa de ventas del segundo y tercer año (2018-2019) porcentajes y unidades físicas, desagregado en forma mensual 122
4.3 Micro Entorno (2016) 125
4.3.1. Competidores actuales: nivel de competitividad 125
4.3.2. Fuerza Negociadora de los Clientes 126
4.3.3 Fuerza negociadora de los proveedores 127
4.3.4. Amenaza de productos sustitutos 129
4.3.5 Competidores potenciales: barreras de entrada 132
5. Plan de Comercialización 133
5.1 Estrategias 133
5.2 Mezcla de Marketing 134
5.2.1 Producto 134
5.2.2 Precio 141

5.2.3 Plaza 146
5.2.3.1. Describir los canales de comercialización que operan en el mercado 146
5.2.4 Promoción 148
6. Estudio Técnico 153
6.1. Tamaño del Proyecto: Capacidad instalada de maquinarias y equipos. Tamaño Normal, Tamaño Máximo, Porcentaje de utilización de la capacidad instalada 153
6.2. Procesos 154
6.2.1 Diagrama de Flujo de Proceso de Producción. Descripción. 154
6.2.2. Programa de producción 2017-2019 158
6.2.3. Relación de materias primas e insumos a utilizar, consumos por producto. 162
6.2.4. Programa de compras de materias primas e insumos 2017-2019 166
6.2.5. Requerimiento de mano de obra 2017-2019 169
6.3. Tecnología para el proceso 170
6.3.1. Maquinarias y Equipos 170
6.3.2. Herramientas 175
6.4. Terrenos e Inmuebles 179
6.4.1. Descripción del Centro de Operaciones 179
6.4.2. Plano con Proyecto: distribución de las máquinas y equipos 180
6.5. Localización: Macro Localización y Micro Localización 182
6.6. Diagrama de Gantt de implementación de la fase pre operativa 189
6.7 Responsabilidad social frente al entorno 190
6.7.1. Impacto ambiental 190
6.7.2. Con los trabajadores 193
6.7.3. Con la comunidad 193
7. Estudio Legal y Organizacional 194
7.1 Estudio Legal 194
7.1.1. Forma Societaria 194
7.1.2. Registro de marcas y patentes 196
7.1.3. Licencias y autorizaciones 197
7.1.4. Legislación Laboral 198
7.1.5. Legislación Tributaria 199

7.1.6. Otros Aspectos Legales 200
7.2. Estudio Organizacional 200
7.2.1. Organigrama Funcional 200
7.2.2. Puestos de Trabajo: Tareas, Funciones y Responsabilidades 201
7.2.3. Aspectos Laborales: Forma de Contratación, Régimen Laboral, Remuneración, Horario de Trabajo, Beneficios Sociales 209
8. Estudio de Inversiones y Financiamiento 216
8.1. Inversiones 2017-2019 216
8.1.1. Inversión en Activo Fijo 216
8.1.2. Inversión Activo Intangible 220
8.1.3. Inversión en capital de trabajo (método déficit acumulado) 223
Liquidación de IGV 226
8.1.4. Estructura de inversiones 228
8.2. Financiamiento 229
8.2.1. Estructura de Financiamiento 229
8.2.2 Financiamiento del activo fijo y del capital de trabajo. Nota:s de financiamiento: Cronogramas 231
9. Estudio de Ingresos y Costos 233
9.1. Ingresos anuales 2017-2019 233
9.1.1. Ingresos por ventas: al contado, al crédito, ventas totales, exportaciones 233
9.1.2. Recuperación de Capital de trabajo 234
9.1.3. Valor de Desecho Neto del activo fijo 235
9.2. Costos y Gastos anuales 2016-2019 236
9.2.1. Egresos Desembolsables 236
9.2.2. Egresos no Desembolsables 249
9.2.3. Costos fijos y costos variables 250
9.2.4. Costo de producción unitario y costo total unitario 251
10. Estados Financieros Proyectados 2017-2019 252
10.1. Premisas del Estado de Ganancias y Pérdidas y del Flujo de Caja 252
10.2. Estado de Ganancias y Pérdidas Proyectado (costeo absorbente) 253
10.3. Flujo de Caja Proyectado Operativo 255
10.4. Flujo de Capital proyectado 255
10.5. Flujo de Caja Económico proyectado 256

10.6. Flujo del Servicio de la deuda 257
10.7. Flujo de Caja Financiero 257
11. Evaluación Económico Financiera 258
11.1. Cálculo de la Tasa de Descuento 258
11.1.1. Costo de Oportunidad (Ke) 258
11.1.2. Costo de la deuda (Kd) 260
11.1.3. Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC) 261
11.2 Evaluación económica Financiera 262
11.2.1 Indicadores de Rentabilidad 262
11.2.2. Análisis del Punto de equilibrio 267
11.3 Análisis de Sensibilidad unidimensional 272
12. Conclusiones y Recomendaciones 274
12.1 Conclusiones 274
12.2 Recomendaciones 275
13. Referencias Bibliográficas 276
14. Anexos 279

Indice de Tablas

Tabla 1: Código CIIU y descripción 15
Tabla 2: Áreas promedio de dptos. (Zonas Lima) 20
Tabla 3: FODA 23
Tabla 4: De Población y Superficie, año 2015. 24
Tabla 5 : Tasa de crecimiento 26
Tabla 6: Población en edad de trabajar 27
Tabla 7: Exportación e importación 31
Tabla 8: PBI total por habitante 36
Tabla 9: Tasa de inflación 38
Tabla 10: Tasa de interés por tipo de crédito 39
Tabla 11: Riesgo del país 40
Tabla 12 Población total 47
Tabla 13: Lima moderna 48
Tabla 14: Población sexo y edad 49
Tabla 15: Nivel Socio Económico por Zonas Geográficas 50
Tabla 16: Ficha Técnica de la Encuesta 67
Tabla 17: Cuotas 69
Tabla 18: Marco Muestral 101
Tabla 19: Criterio de Segmentación: Mercado Potencial 102
Tabla 20: Mercado potencial proyectado 103
Tabla 21: M. Potencial anual 103
Tabla 22: M. Potencial hogares 104
Tabla 23: Pregunta #6 105
Tabla 24: Pregunta #7 105
Tabla 25: Proyección de mercado disponible por año 2017 -2019 106
Tabla 26: Pregunta #12 107
Tabla 27: Pregunta #14 107
Tabla 28: Mercado Efectivo 108
Tabla 29: Mercado Efectivo 2017-2019 108
Tabla 30: Pregunta #15 109
Tabla 31: Pregunta #17 109
Tabla 32: Mercado Efectivo 110
Tabla 33: Mercado Efectivo 2017-2019 110
Tabla 34: Pregunta #18 111
Tabla 35: Pregunta #20 111
Tabla 36: Mercado Efectivo 112
Tabla 37: Mercado Efectivo 2017-2019 112
Tabla 38: Pregunta #21 113
Tabla 39: Pregunta #23 113
Tabla 40: Mercado Efectivo 114
Tabla 41: Mercado Efectivo 2017-2019 114

Tabla 42: Mercado efectivo durante los próximos 3 años horizonte 115
Tabla 43: Proyección Participación de mercado 2017 – 2019 116
Tabla 44: Proyección de Mercado Objetivo 117
Tabla 45: Frecuencia de compra 118
Tabla 46: Ventas anuales por unidades 118
Tabla 47: Precio promedio soporte TV 119
Tabla 48: Precio promedio mesa expandible 119
Tabla 49: Precio promedio bar expandible 119
Tabla 50: Precio promedio estante de mesa 120
Tabla 51: Ventas por año en nuevos soles 120
Tabla 52: Unidades Vendidas para el año 2017 121
Tabla 53: Ingreso por Ventas para el año 2017 121
Tabla 54: Unidades Vendidas para el año 2018 122
Tabla 55: Ingreso por Ventas del año 2018 122
Tabla 56: Unidades Vendidas para el año 2019 123
Tabla 57: Ingreso por Ventas para el año 2019 124
Tabla 58: Competencia 125
Tabla 59: Competidores Indirectos 126
Tabla 60: Características de proveedores 128
Tabla 61: Puntos de Venta de Productos Sustitutos 130
Tabla 62: Productos Sustitutos 131
Tabla 63: Precios de la competencia directa 142
Tabla 64: Costo de Página Web 150
Tabla 65: Publicaciones 151
Tabla 66: Ferias 151
Tabla 67: Gastos de Marketing para el primer Año 152
Tabla 68: Diagrama de Gantt 152
Tabla 69: Herramientas para la planta 175
Tabla 70: Artículos de limpieza 176
Tabla 71: Utiles de oficina 177
Tabla 72: Impuesto a la renta 216
Tabla 73: Inversiones en Activos Fijos 217
Tabla 74: Resumen Depreciación Anual de Activo Fijo 219
Tabla 75: Inversión Activo Intangible 220
Tabla 76: Gastos Pre - Operativos 221
Tabla 77: Detalle de bienes no depreciables 222
Tabla 78: Inversión en Capital de trabajo 223
Tabla 79: Capital de Trabajo Anual 226
Tabla 80: Liquidación de IGV 227
Tabla 81: Estructura de Inversiones 228
Tabla 82: Estructura de Financiamiento 229
Tabla 83: Aporte de Cada Socio 230
Tabla 84: Financiamiento Mi Banco 231
Tabla 85: Cronograma de Financiamiento 232

Tabla 86: Resumen de Financiamiento 233
Tabla 87: Ventas totales en unidades 233
Tabla 88: precio de venta por unidad 234
Tabla 89: Ingresos por ventas totales al crédito 234
Tabla 90: Recuperación de capital de trabajo 235
Tabla 91: Valor de Desecho neto del activo fijo 235
Tabla 92: Cantidad de materia prima por año 236
Tabla 93: Costo de materia prima por año 237
Tabla 94: Costo total de materia prima por producto 238
Tabla 95: Presupuesto de Mano de Obra Directa 238
Tabla 96: Presupuesto de materiales indirectos. 239
Tabla 97: Presupuesto de personal indirecto. 240
Tabla 98: Presupuesto de costos indirectos 240
Tabla 99: Estados de Ganancias y Pérdidas de los Costos Indirectos. 241
Tabla 100: Flujo de caja de los Costos Indirectos 241
Tabla 101: Gastos Administrativos del personal 242
Tabla 102: Gastos Administrativos de materiales de oficina 242
Tabla 103 Gastos Administrativos 243
Tabla 104: Gastos por Responsabilidad social 244
Tabla 105: Estado de Ganancias y pérdidas de los Gastos Administrativos 244
Tabla 106: Flujo de Caja de los gastos Administrativos. 245
Tabla 107: Gastos de Ventas del personal 245
Tabla 108: Gastos de Ventas de los Materiales de oficina y limpieza 246
Tabla 109: Gastos de Ventas 246
Tabla 110: Gastos de Ventas en promoción y publicidad 247
Tabla 111: Estado de Ganancias y Pérdidas de los Gastos de Ventas 248
Tabla 112: Flujo de caja de los Gastos de Ventas 248
Tabla 113: Egresos no desembolsables 249
Tabla 114: Amortización de Activos Intangibles 250
Tabla 115: Costos fijos y costos variables 250
Tabla 116: Costos de producción unitarios y costos totales unitarios. 251
Tabla 117: Estado de Ganancias y Pérdidas Proyectadas 253
Tabla 118: Flujo de Caja Proyectado Operativo. 255
Tabla 119: Flujo de caja proyectada. 255
Tabla 120: Flujo de Caja Económica proyectada 256
Tabla 121: Flujo del servicio de la deuda 257
Tabla 122: Flujo de Caja Financiero proyectado 257
Tabla 123: COK 259
Tabla 124: Kd 260
Tabla 125: WACC Perú 261
Tabla 126: VAN Económico 263
Tabla 127: VAN Financiero 263
Tabla 128: TIR Económica 264
Tabla 129: TIR Financiera 264

Tabla 130 TIR Modificada 265
Tabla 131: Periodo de Recuperación Descontado Económico 266
Tabla 132: Periodo de Recuperación Descontado Financiero 266
Tabla 133: Análisis Costo – Beneficio Económico y Financiero 267
Tabla 134: Punto de equilibrio 268
Tabla 135: Estado de Resultado (Costeo Directo) 269
Tabla 136: Estimación y análisis del punto de equilibrio 271
Tabla 137: Análisis de Sensibilidad en función al precio 272
Tabla 138: Análisis de Sensibilidad en función a la demanda/venta proyectada 273
Tabla 139: Sensibilidad en función a los costos proyectados 273

Indice de Imágenes

Figura 1. Estante y soporte para TV. 16
Figura 2. Mesa desplegable. 17
Figura 3. Estante -mesa compacta. 19
Figura 4. Población proyecta por departamentos. 25
Figura 5. Producto bruto interno, variación porcentual. 27
Figura 6. Pirámide de la población peruana. 28
Figura 7. Exportación e importación. 33
Figura 8. PBI. 37
Figura 9. Inflación y expectativas de inflación próximo año 37
Figura 10. Tasa interés (Overnight). 38
Figura 11. Tipo de cambio. 41
Figura 12: Fuerzas de Porter 42
Figura 13. Nivel Socio Económico. 50
Figura 14. Jefe de familia. 79
Figura 15. Género. 80
Figura 16. Cantidad de personas. 81
Figura 17. Ingreso Familiar. 82
Figura 18. Distrito donde residen. 83
Figura 19. Áreas de vivienda. 84
Figura 20. Intención de compra de muebles multifuncionales y expandibles. 84
Figura 21. Material de Muebles. 85
Figura 22. Características al comprar muebles. 86
Figura 23. Preferencia de ambientes. 86
Figura 24. Lugar de preferencia de muebles. 87
Figura 25. Dispuesto a comprar M1. 88
Figura 26: Unidades de compra 89
Figura 27. Disposición de pago M1. 90
Figura 28. Disposición de compra M2. 91
Figura 29. Unidad de compra M2. 92
Figura 30. Disposición de pago M2. 93
Figura 31. Disposición de compra M3. 94
Figura 32. Unidad de compra M3. 95
Figura 33. Disposición de pago M3. 96
Figura 34. Disposición de compra M4. 97
Figura 35. Unidad de compra M4. 98
Figura 36. Disposición de pago M4. 99
Figura 37. Logotipo. 135
Figura 38. Mueble estante y soporte para TV. 136
Figura 39. Mesa desplegable. 137
Figura 40. Bar para 2 posiciones. 138
Figura 41. Estante – Mesa Compacta. 139
Figura 42. Embalaje. 141

Figura 43. Disposición de pago “Estante y soporte para TV”..... 143
Figura 44. Disposición de pago “Mesa expandible para 8 personas”..... 144
Figura 45. Disposición de pago “Bar Expandible para 2 posiciones”. 145
Figura 46. Disposición de pago “Estante-Mesa Compacta”. 146
Figura 47. Proceso de comercialización. 148

1. Resumen Ejecutivo

Los objetivos de este estudio fueron:

- Demostrar la factibilidad de la fabricación y venta de muebles multifuncionales en Lima Moderna como negocio rentable.
- Determinar qué tipo de negocio nos generará mayor rentabilidad, utilizando empresas terceras o comercializando los productos con local propio.
- Establecer cuánto sería el capital propio y cuando el préstamo recibido para tener una mayor rentabilidad.
- Determinar si el COK será positivo para la empresa dentro del tiempo estimado para el estudio
- Precisar que variable es la más sensible a la variación para poder ser una empresa competitiva en el mercado.

En el primer capítulo, se definió la razón social de la empresa como Mueblería Diseño y Estilos S.A.C. y como nombre comercial: Muebles y Estilos, que realizará la actividad de ensamblaje y venta B2C de muebles multifuncionales en melamina, que aprovechan y optimizan el espacio en ambientes reducidos. Estos muebles son expandibles que permite cambiar el tamaño para aprovechar los espacios en los ambientes de sala, comedor y dormitorio.

El negocio está orientado a un mercado conformado por jefes de familia entre 25 y 55 años, interesados en muebles que buscan optimizar el espacio.

Mueblería Diseño y Estilos S.A.C. representa una propuesta innovadora, realiza la venta directamente al consumidor final a través de la tienda de ventas ubicada en Lima y en el local de producción.

Se realizó el estudio a personas cuyo nivel socioeconómico son el “A”, “B” y “C”, debido a que estos sectores presentan una mayor inclinación a la compra de muebles innovadores. Este estudió ayudó a comprender preferencias, frecuencia de compra, fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

Los muebles que se ofrecen son: Estante y Soporte para TV, Mesa expandible, Bar expandible y Mesa-Estante para ambientes de: Sala, comedor y dormitorio, y podrán

encontrarse en color wengue, terra, cedro brillante, cerezo, vulcan, tobaco, roble viejo y Klein.

Se cuenta con una estrategia de marketing para el lanzamiento y posicionamiento de los modelos de muebles. Entre las estrategias que se pueden señalar son uso en redes sociales, publicaciones en revistas, participación en ferias.

En el capítulo técnico, se define la localización óptima del local para la producción y distribución de los productos; además de identificar las especificaciones de los equipos y herramientas que usaremos.

En el aspecto legal y organizacional, se establecen los requerimientos legales para la producción y comercialización de los muebles y el organigrama de la empresa con los detalles de las funciones del personal.

Finalmente el estudio económico y financiero, determinó que la inversión inicial de S/. 309,583 Incluido IGV, el cual sería financiado 58% por los accionistas y 42% por intermedio de un préstamo bancario. Además de presentar los estados financieros y la sensibilidad del proyecto.

El tener como resultado el valor actual neto económico (VANE) en S/. 19,231 y una tasa Interna de Retorno Económica (TIRE) de 31.63% con un periodo de recuperación de la inversión de 2 años y 9 meses permite considerar viable el presente proyecto.

2. Información general

2.1. Nombre de la empresa, Horizonte de Evaluación.

Nombre de la empresa: Mueblería Diseño y Estilos S.A.C.

Horizonte de evaluación: 3 años con un retorno de inversión por la adquisición de equipos e implementación de la infraestructura.

2.2. Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria.

Actividad económica: Producción y venta de muebles decorativos y funcionales.

Tabla 1:

Código CIIU y descripción

CÓDIGO CIIU 4.0	DESCRIPCION
3100	FABRICACIÓN DE MUEBLES

Nota: http://proyectos.inei.gob.pe/ciiu/

2.3. Definición del Negocio.

Mueblería Diseño y Estilos S.A.C. es una empresa que se dedica al diseño y fabricación de muebles multifuncionales y expandibles, se propone conceptos que aprovechen y optimicen el espacio en ambientes reducidos, estos muebles son expandibles lo cual les permite cambiar de tamaño para aprovechar los espacios en los ambientes de sala, comedor y dormitorio.

2.4. Descripción del producto o servicio.

Se fabricarán muebles de melanina cuya característica es poder expandirse, plegarse y tener múltiple usos. Con el objetivo de aprovechar los espacios, incorporamos nuevos diseños en melanina, plastificado, acero, y otros materiales, estos podrán ser adquiridos en cajas para ser ensamblados en el ambiente que se requiera.

Los muebles que se ofrecen son: estante-mesa, mesas y bares, estante soporte de televisor, para ambientes de: Sala, comedor y dormitorio, podrán encontrarse en color wengue, terra, cedro brillante, cerezo, vulcan, tobaco, roble viejo y Klein.

Los muebles ofrecidos son los siguientes:

2.4.1. Mueble estante y soporte para TV.

Es un mueble de dimensiones de 130 x 95 cm, hecho de melamine que soporta una tv hasta de 56” y a su vez sirve como estante para guardar objetos en compartimentos, cuenta con su brazo articulado con un rango de movilidad de 100°.

***Figura 1*. Estante y soporte para TV.**

Nota: http://www.baixmoduls.com/

2.4.2. Mesa desplegable para 8 personas.

Mesa elaborada con material melamine, de dimensiones 250 x 85 cm que se reduce a 160 x 85 cm, cuenta con dos rieles de metal y 2 piezas que se doblan hacia abajo para lograr reducir el espacio juntando los extremos.

Figura 2. **Mesa desplegable.**

Nota: http://www.muyhouse.com

2.4.3. Bar expandible para 2 posiciones.

Este producto es un bar elaborado con material melamine que puede ser plegado en 2 posiciones según el tamaño del ambiente, la parte superior está cubierta con un material plastificado y en su interior cuenta con compartimentos para guardar objetos como licores, copas, etc, sus dimensiones son:

Primera posición: (plegado).

Largo : 95 cm

Ancho : 60 cm

Alto : 116 cm

Peso : 87 Kg

Segunda posición: (Expandido).

Largo : 196 cm

Ancho : 60 cm

Alto : 116 cm

Nota: http://www.artesanodelmueble.blogspot.com

2.4.4. Estante-Mesa compacta.

El siguiente mueble es un estante de habitación que va posicionado en la pared y que al abrirse se despliega una mesa que se apoya en el suelo, está hecha de melamine y sus dimensiones son 70 x 55 x 10 cm, contiene divisiones para guardar diferentes objetos.

Figura 3. **Estante -mesa compacta.**

Nota: http://es.letsbonus.com

2.4.5. Colores disponibles.

Todos los productos están disponibles en los diferentes colores mencionados a continuación:

*Nota:*http://www.maderasmedina.com

2.5. Oportunidad de Negocio.

La empresa está enfocada en ingresar a un sector donde la construcción masiva hizo que al construirse edificios se ponga el foco en el rendimiento del metro cuadrado, donde la tendencia de departamentos en área m2 se está reduciendo.

Tabla 2:

Áreas promedio de dptos. (Zonas Lima)

Áreas promedio de departamentos (en m²) según zonas de Lima

ZONA DE LA	AÑOS							
CIUDAD	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
LIMA TOP	111.9	138.1	134.7	136.6	140.0	138.0	133.8	141.6
LIMA MODERNA	85.5	86.0	88.6	83.4	84.0	85.2	80.7	79.2
LIMA CENTRO	74.0	79.5	68.4	67.8	69.3	68.6	72.3	68.9
LIMA ESTE	64.9	61.2	63.5	70.0	72.0	68.2	74.4	75.9
LIMA NORTE	62.1	74.2	77.5	66.7	65.6	66.7	69.6	72.7
LIMA SUR	83.4	88.9	74.6	85.3	73.3	80.2	79.7	73.1
CALLAO	76.9	83.1	80.9	62.2	63.5	62.9	62.9	60.7
TOTAL	92.6	103.8	102.7	101.0	91.1	88.7	89.9	86.3

Fuente y elaboración: CAPECO

Nota: CAPECO

El sector vivienda estima un crecimiento del 4% a 5% para finales de 2016 en la construcción de departamentos para finales de este año y es una oportunidad para la optimización de los espacios reducidos y contribuir con el orden en el hogar con la incorporación de muebles multifuncionales.

El bono demográfico se ha convertido en un generador de mercado para el sector inmobiliario en Lima. Jóvenes que ingresan por primera vez al mercado laboral ahorran, acceden a un crédito hipotecario y compran su primera vivienda, conforman las llamadas ‘nuevas familias’.

La mayoría de estos nuevos compradores son trabajadores solteros o convivientes, de entre 25 y 35 años, que aún no tienen hijos. “Tienen un estilo de vida distinto: prefieren espacios pequeños y no les molesta vivir en comunidad, algo que a las familias

tradicionales sí les incomoda", dice Roberto Rothschild, gerente general de Phorma Inmobiliaria.

En cuanto a niveles socioeconómicos, este nuevo nicho se concentra en el segmento B, de donde proviene la mayor parte del bono demográfico. "Tienen capacidad de endeudamiento, ya que no cuentan con una carga familiar (hijos) y pueden acceder a créditos hipotecarios", sostiene Eduardo Fiestas, subdirector general de la consultora inmobiliaria Tinsa (Nota:: Semana Económica 1 de junio de 2015)

Por otro lado, el mercado de muebles multifuncionales y expandibles es un mercado no saturado, ya que, no hay muchas empresas concentradas en estos tipos de muebles.

2.6. Estrategia genérica de la empresa.

La estrategia a utilizar será la de diferenciación con enfoque, se trata de una línea de productos innovadores en el mercado, busca tener una ventaja competitiva frente a la competencia destacando por su diseño compacto, calidad, seguridad y utilidad.

2.7. Visión y misión de la empresa.

2.7.1 Visión.

"Ser la empresa líder en la producción y diseño de muebles compactos, plegables y funcionales con una importante presencia nacional".

2.7.2 Misión.

"Somos una empresa dedicada a la producción y venta de muebles como mesas, estantes y bares, de diseño compacto, plegables y funcionales para ambientes como habitaciones, sala y comedor, cuyo propósito es la de

brindar productos que superen y satisfagan las necesidades y expectativas de los clientes bajo estrictos estándares de calidad".

2.8. Análisis FODA.

Tabla 3: FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	1-Innovación en nuestros diseños de muebles:Multifuncionales y expandibles 2-Ofrecimiento de productos modulares para varios ambientes 3-Calidad en nuestra fabricación de productos (Buenos acabados) 4-Profesionales altamente calificados con experiencia en manufactura , logística y marketing	**1**-No contamos con maquinarias para corte y enchape 2- No contar con experiencia en el mercado de muebles de melamine
OPORTUNIDADES	**ESTRATEGIA FO**	**ESTRATEGIA DO**
1-Aumento en la construcción y venta del sector inmmobiliario. **2**-Tendencia a departamentos con areas más pequeñas **3**-Presencia de proveedores a buen precio en el mercado. **4**-Mercado de muebles multifuncionales y expandibles no saturado	(F1:O2) Diseñar una estrategia de marketing para dar a conocer los modelos propuestos que ayudarán a aprovechar los espacios en las viviendas y departamentos. (F2:O1) Identificar los productos con mayor potencial de demanda (F3:O3) Establecer relaciones estratégicas con proveedores de materiales de calidad, a través de convenios, contratos para mantener los precios, fechas, lugar de entrega, etc.	(D1:O3) Establecer acuerdos de nivel de servicio con nuestros proveedores para garantizar el servicio y producto o producto solicitado.
AMENAZAS	**ESTRATEGIA FA**	**ESTRATEGIA DA**
1-Productos importados a menor precio 2-Los diseños de los muebles pueden ser copiados. 3-Competencia de empresas informales.	**(F1:A3:A4)** Innovar en el diseño y funcionalidad de nuestros productos para no caer en un océano rojo	(D2:A1) Contratar personal experto en producción de muebles en melamime con el objetivo de reducir nuestros costos(mejorar los procesos).

3. Análisis del Macro entorno

3.1 Capital, ciudades importantes. Superficie, Número de habitantes.

En la Población proyectada por departamento al 2015(miles), Lima representa el 31.5% de la población total.

Lima tiene 9 904 727 habitantes, según estimaciones del Instituto Nacional de Estadística e Informática al 30 de junio de 2015 .Lima Metropolitana, conformada por 43 distritos y la Provincia Constitucional del Callao (7 distritos), es considerada el centro político, cultural, financiero y comercial más importante del país.

Tabla 4:

De Población y Superficie, año 2015.

Nombre Oficial	**República del Perú**			
Año 2015				
Población	**Superficie**		**Población**	
	Km2	**%**	**Absoluta**	**%**
Total	1’285,215.60	100.00	31’151,643	100.00
Costa	150,872.82	11.74	17’524,121	56.30
Sierra	358,988.94	27.93	9’265,072	29.70
Selva	775,353.84	60.33	4’362,450	14.00
Habitantes mujeres			15’545,829	49.90
Habitantes varones			15’605,814	50.10
Nacimientos			578,130	
Muertes			175,589	
Saldo migratorio			-64,546	
Crecimiento anual			337,995	

Nota: Elaboración propia INEI2015
boletinN17

En la Población proyectada por departamento al 2015(miles) , Lima representa el 31.5% de la población total.

Lima tiene 9 904 727 habitantes, según estimaciones del Instituto Nacional de Estadística e Informática al 30 de junio de 2015 .Lima Metropolitana, conformada por 43 distritos y la Provincia Constitucional del Callao (7 distritos), es considerada el centro político, cultural, financiero y comercial más importante del país.

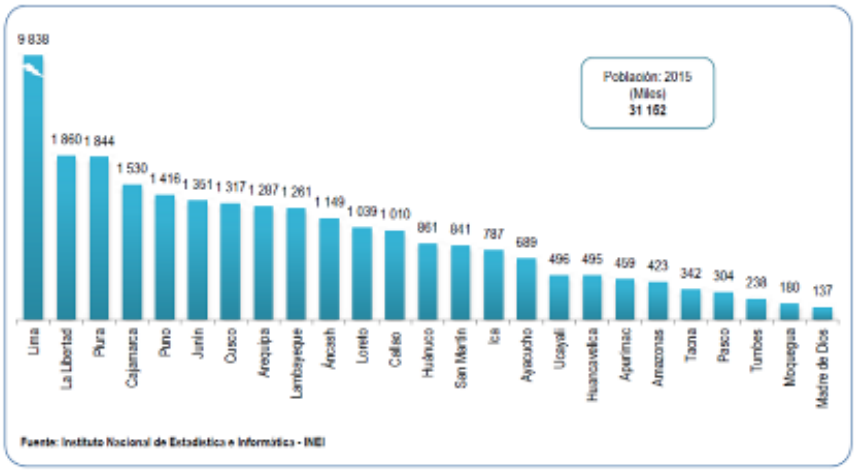


Figura 4. **Población proyecta por departamentos.**

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

3.2.1 Tasa de Crecimiento de la Población.

Según el INEI , Perú tiene una población estimada de 31 488 625 habitantes en el año 2016.

Tabla 5 :

Tasa de crecimiento

POBLACIÓN TOTAL Y TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL							
AÑO	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**
Población Total (miles)	29132	29462	29798	30136	30475	30814	31152
variación (miles)		330	336	338	339	339	338
Tasa de crecimiento %		**1,13%**	**1,14%**	**1,13%**	**1,12%**	**1,11%**	**1,10%**

Nota: INEI, 2015

3.2.2 Ingreso per Cápita.

La economía peruana es afectada por dos factores, externos e internos. Desde el exterior, China ,el principal socio comercial de Perú, tuvo un menor crecimiento y afectó la economía y a la región , desmejorando el desempeño económico de los vecinos de la región, que junto a la variación de las tasas del banco central de USA (FED) fueron las principales razones que disminuyeron el desempeño de la actividad económica en nuestro país. Internamente, las bajas expectativas provocò una disminuciòn de la inversiòn privada (- 5.5% según los pronósticos del último reporte de inflación del Banco Central) y un menor gasto pùblico (-11.2%).

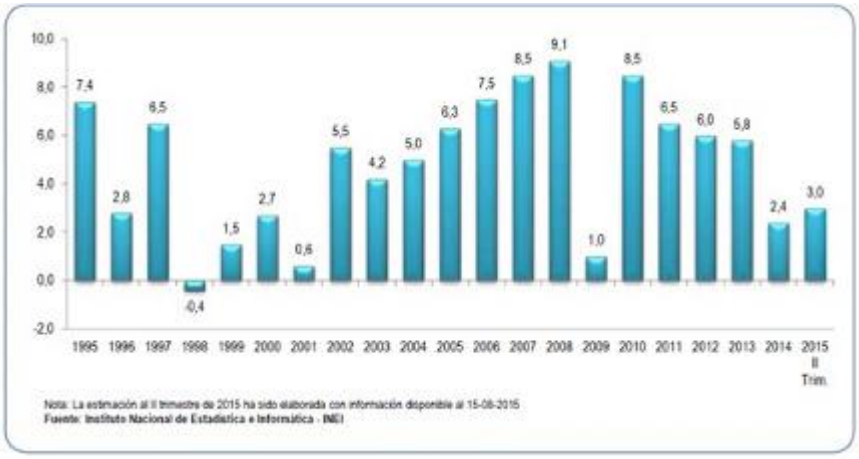


***Figura 5*. Producto bruto interno, variación porcentual.**

Nota: INEI

3.2.3 Población económicamente activa.

En el Tabla se observa que en el periodo 2010 -2015, la poblaciòn en edad de trabajar a aumentado pero el PEA disminuyò en -2.7% , esto se puede deber a la disminuciòn en la tasa de creciemiento de la poblaciòn.

Tabla 6:

Población en edad de trabajar

PERÚ: POBLACIÓN EN EDAD DE TRABAJAR SEGÚN CONDICIÓN DE ACTIVIDAD, 2008 – 2015 (I Semestre) /
PERU: WORKING AGE POPULATION IN BY STATUS, 2008 – 2015 (I Semester)
Porcentaje / *Percentage*

Condición de actividad	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 P/ I Sem.
PET	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(En miles)	20 533,2	20 875,0	21 223,5	21 579,4	21 939,9	22 303,4	22 668,6	23 017,7
PEA	73,8	74,0	74,1	73,9	73,6	73,2	72,3	71,4
PEA Ocupada	95,4	95,5	95,9	96,0	96,3	96,0	96,3	95,8
PEA Desocupada	4,6	4,5	4,1	4,0	3,7	4,0	3,7	4,2
PEI	26,2	26,0	25,9	26,1	26,4	26,8	27,7	28,6

Nota:
PET : Población en Edad de Trabajar
PEA : Población Económicamente Activa
PEI : Población Económicamente Inactiva
P/ Información preliminar
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI

Nota: INEI

En la piramide de la poblacion peruana se observa que hacia el año 2025 hay un incremento de población joven la adulta que se mantiene homogenea hasta los 35 años aproximadamente , esto se debe a la disminuciòn de mortalidad en esas edades , mejora de servicios de salud, calidad de vida entre otros. Se ve una tendencia en una poblaciòn envejecida, esta situación traera cambios en la sociedad en la forma de vida, tambien se puede esperar una mayor cantidad de poblaciòn en edad de trabajar y que puede impulsar el desarrollo y la productividad del país con un adecuado plan de capicitación y educación.

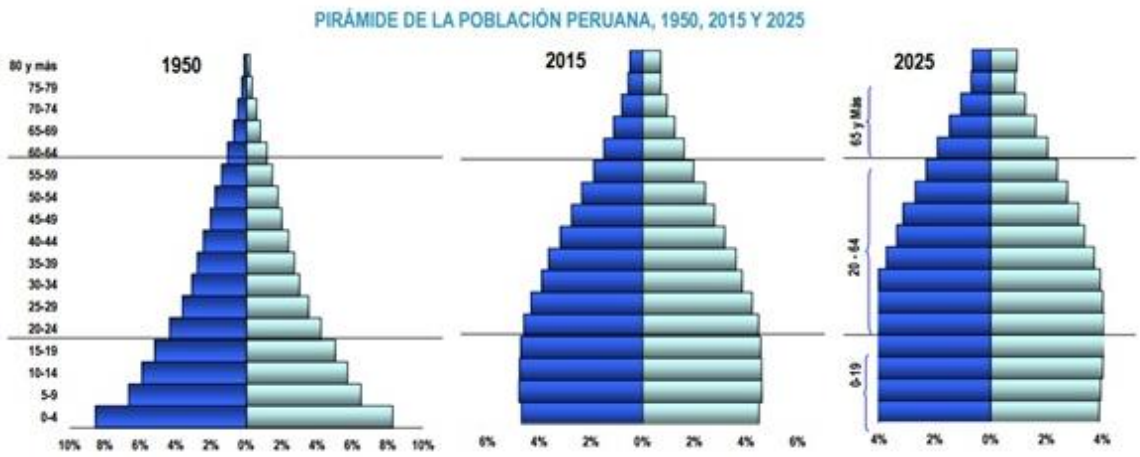


***Figura 6*. Pirámide de la población peruana.**

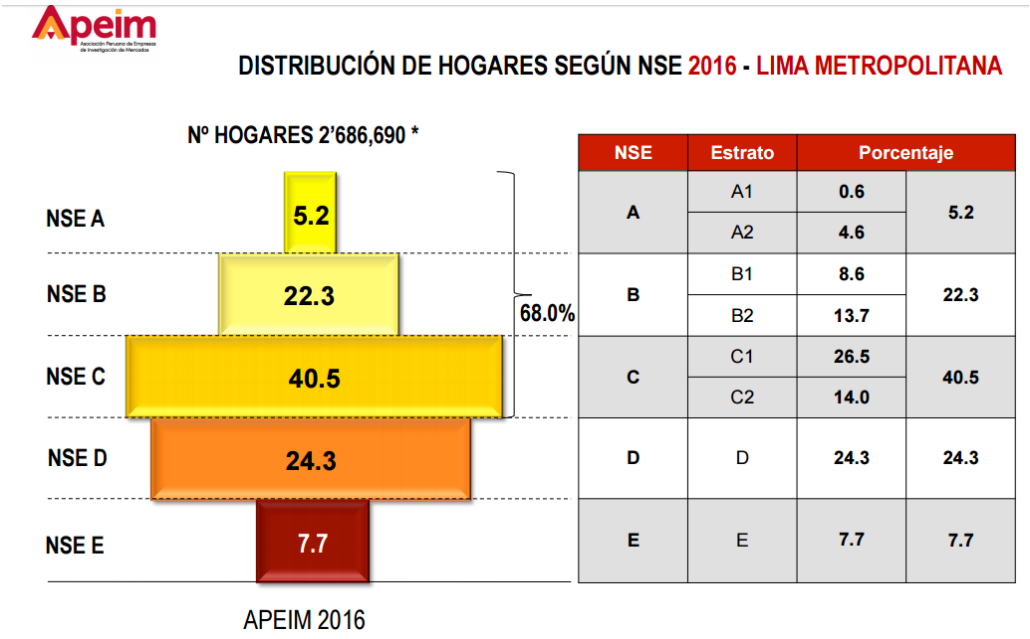
Nota: INEI, 2015

3.2.4 Ingresos y Gastos por familia.

PROMEDIOS	Lima Metropolitana							
	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Grupo 1 : Alimentos – **gasto promedio**	S/. 688	S/. 997	S/. 787	S/. 692	S/. 709	S/. 662	S/. 582	S/. 467
Grupo 2 : Vestido y Calzado – **gasto promedio**	S/. 98	S/. 253	S/. 136	S/. 87	S/. 92	S/. 78	S/. 62	S/. 44
Grupo 3 : Alquiler de vivienda, Combustible, Electricidad y Conservación de la Vivienda – **gasto promedio**	S/. 256	S/. 566	S/. 382	S/. 236	S/. 258	S/. 195	S/. 153	S/. 84
Grupo 4 : Muebles, Enseres y Mantenimiento de la vivienda – **gasto promedio**	S/. 110	S/. 611	S/. 165	S/. 65	S/. 71	S/. 55	S/. 48	S/. 37
Grupo 5 : Cuidado, Conservación de la Salud y Servicios Médicos – **gasto promedio**	S/. 126	S/. 301	S/. 175	S/. 117	S/. 133	S/. 87	S/. 77	S/. 53
Grupo 6 : Transportes y Comunicaciones – **gasto promedio**	S/. 209	S/. 861	S/. 361	S/. 150	S/. 168	S/. 116	S/. 74	S/. 46
Grupo 7 : Esparcimiento, Diversión, Servicios Culturales y de Enseñanza – **gasto promedio**	S/. 233	S/. 879	S/. 375	S/. 182	S/. 200	S/. 151	S/. 95	S/. 56
Grupo 8 : Otros bienes y servicios – **gasto promedio**	S/. 113	S/. 286	S/. 154	S/. 101	S/. 109	S/. 86	S/. 72	S/. 57
PROMEDIO GENERAL DE GASTO FAMILIAR MENSUAL	**S/. 3,110**	**S/. 7,362**	**S/. 4,249**	**S/. 2,840**	**S/. 3,012**	**S/. 2,527**	**S/. 2,034**	**S/. 1,479**
PROMEDIO GENERAL DE INGRESO FAMILIAR MENSUAL*	**S/. 3,927**	**S/. 10,860**	**S/. 5,606**	**S/. 3,446**	**S/. 3,649**	**S/. 3,075**	**S/. 2,321**	**S/. 1,584**

*Nota:*APEIM 2016

3.2.5 Distribución y tipo de vivienda según NSE.



NSE	Estrato	Porcentaje	
A	A1	0.6	5.2
	A2	4.6	
B	B1	8.6	22.3
	B2	13.7	
C	C1	26.5	40.5
	C2	14.0	
D	D	24.3	24.3
E	E	7.7	7.7

Nota: APEIM 2016

PERFIL DE HOGARES SEGÚN NSE 2016 - LIMA METROPOLITANA

		Lima Metropolitana							
		Total	NSE A	NSE B	NSE C	NSE C1	NSE C2	NSE D	NSE E
Tipo de vivienda	Casa independiente	74.5%	45.0%	59.1%	78.4%	76.0%	82.9%	84.0%	92.8%
	Departamento en edificio	21.2%	52.5%	38.5%	17.8%	20.7%	12.2%	9.8%	0.7%
	Vivienda en quinta	2.7%	2.5%	2.2%	3.3%	3.0%	3.9%	2.8%	0.8%
	Vivienda en casa de vecindad (Callejón, solar o corralón)	1.4%	0.0%	0.3%	0.5%	0.3%	1.0%	3.4%	4.2%
	Choza o cabaña	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	Vivienda improvisada	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%
	Local no destinado para habitación humana	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
	Otro	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%

Nota: APEIM 2016

3.3 Balanza comercial: importaciones y exportaciones. Producto Importaciones y Exportaciones .

En el 2015, el valor nominal de las exportaciones FOB totalizó US$ 33 246,8 millones, menor en US$ 5 212,4 millones al año 2014, por efecto de la disminución en los precios y del volumen, principalmente de productos no tradicionales. Igualmente, el valor nominal de las importaciones disminuyó 9,9% al totalizar US$ 36 020,1 millones. El índice de precios promedio anual de exportación e importación FOB disminuyó en 11,7% y 7,3%, respectivamente. El descenso de los precios de los productos tradicionales se debió principalmente a la caída de las cotizaciones de los principales commodities, como es el caso de los minerales, productos pesqueros, petróleo crudo y sus derivados. El saldo comercial en valores reales y nominales fue deficitario en US$ 12 913,4 millones y US$ 2 773,2 millones, respectivamente.

Tabla 7:

Exportación e importación

CUADRO Nº 01

Exportación e importación: 2014-2015

Variables FOB	Millones de US dólares de 2002			Millones de US dólares			Índice de precios promedio FOB		
	2014	2015	Var. %	2014	2015	Var. %	2014	2015	Var. %
Exportación	**14 168,0**	**13 877,1**	**-2,1**	**38 459,3**	**33 246,8**	**-13,6**	**271,5**	**239,6**	**-11,7**
I Productos Tradicionales	7 238,0	7 242,5	0,1	26 611,4	22 350,7	-16,0	367,7	308,6	-16,1
II Productos No Tradicionales	6 881,6	6 600,0	-4,1	11 682,5	10 819,2	-7,4	169,8	163,9	-3,4
Importación (Uso y destino) 1/	**27 553,7**	**26 790,5**	**-2,8**	**39 969,5**	**36 020,1**	**-9,9**	**145,1**	**134,5**	**-7,3**
I Bienes de Consuno	6 924,9	6 945,3	0,3	8 543,9	8 433,3	-1,3	123,4	121,4	-1,6
II Materias Primas y Productos Intermedios	8 844,5	8 991,8	1,7	18 380,1	15 451,5	-15,9	207,8	171,8	-17,3
III Bienes de Capital y Materiales de Construcción	11 731,7	10 825,1	-7,7	12 981,7	12 097,3	-6,8	110,7	111,8	1,0
IV Diversos	31,9	7,7	-75,9	33,7	10,1	-69,9	105,7	132,0	24,9
Saldo comercial	-13 385,7	-12 913,4		-1 510,2	-2 773,2				

Nota: Información preliminar.
1/ Incluye donaciones.
Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.
Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Nota: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria INEI

En el gráfico que se detalla a continuación del año 2015, el volumen total exportado de bienes disminuyó en 2,1% con respecto al 2014, por los menores envíos de productos no tradicionales (-4,1%), contrariamente, los productos tradicionales mostraron una ligera variación positiva de 0,1%. Por otro lado, el volumen total importado descendió en 2,8% debido a la contracción en las compras de bienes de capital y materiales de construcción (-7,7%) y fue atenuado por el incremento de los bienes de consumo (0,3%) y materias primas y productos intermedios (1,7%).

	Mayo 2015 (US$ Millones)					
	May-14	May-15	Var 15/14	Ene-May 14	Ene-May 15	Var 15/14
Bienes de Consumo	**707,8**	**593,1**	**-16,2%**	**3 446,0**	**3 267,5**	**-5,2%**
Bienes de Consumo No Duradero	**341,7**	**303,2**	**-11,2%**	**1 795,7**	**1 743,1**	**-2,9%**
Productos alimenticios	109,2	111,5	2,1%	586,6	582,5	-0,7%
Otros bienes de consumo no duradero	77,2	62,9	-18,5%	412,7	400,4	-3,0%
Productos farmacéuticos y de tocador	75,6	77,4	2,4%	385,4	396,4	2,9%
Vestuarios y otras confecciones textiles	66,5	41,0	-38,4%	361,3	314,5	-13,0%
Bebidas	10,8	9,4	-12,3%	37,3	37,4	0,3%
Tabaco	2,4	1,0	-58,4%	12,4	11,9	-3,9%
Bienes de Consumo Duradero	**366,1**	**289,9**	**-20,8%**	**1 650,3**	**1 524,3**	**-7,6%**
Vehículos de transporte particular	149,9	118,7	-20,8%	733,5	678,4	-7,5%
Máquinas y aparatos de uso doméstico	119,3	89,1	-25,3%	433,2	394,9	-8,8%
Obj. de uso personal, inst. musical y otros	53,8	44,3	-17,7%	263,0	238,2	-9,4%
Muebles y otro equipo para el hogar	28,4	23,0	-19,1%	135,1	131,5	-2,7%
Utensilios domésticos	14,6	13,3	-8,8%	84,0	78,4	-6,7%
Armas y equipo militar	0,1	1,6	1031,9%	1,5	3,0	102,9%
Materias Primas y Productos Intermedios	**1 571,5**	**1 239,7**	**-21,1%**	**7 693,3**	**6 427,6**	**-16,5%**
Combustibles, lubricantes y productos conexos	**471,0**	**328,1**	**-30,3%**	**2 522,1**	**1 502,8**	**-40,4%**

Nota:: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria INEI

En este Tabla podemos encontrar la evolución de las importaciones considerando el mes de mayo del 2014 – 2015 de los productos de muebles y otros equipos para el hogar.

***Figura 7*. Exportación e importación.**

REPORTE DE IMPORTACIONES POR PARTIDA

PARTIDA: 441011 /TABLEROS DE PARTICULAS

PERIODO: TODO EL AÑO 2016

ADUANA: TODAS LAS ADUANAS

ITEM	PARTIDA	ADUANA	PAIS	MES	FOB $	CIF $	ADV $	IMP. ARANCEL $
1	4410110000	PAITA/CALLAO	CHILE /ESPAÑA/ BRAZIL/CHINA /RUSIA /USA	Enero-Septiembre 2016	120,639,010.46	128,253,165.60	1,473,855.64	12,966,507.60

Fuente: SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA

REPORTE DE MOVIMIENTO DE IMPORTACIONES ACUMULADO POR IMPORTADOR, PERIODO, AGENTE, ADUANA Y PAÍS

IMPORTADOR: 4 - 20337538968 - MELAMINEX S.A.C.

PERIODO: TODO EL AÑO 2016

ADUANA: TODAS LAS ADUANAS

ITEM	IMPORTADOR	MES	AGENTE	ADUANA	PAÍS	FOB $	CIF $	ADV $	IMP. ARANCEL $
1	20337538968 - MELAMINEX S.A.C.	Enero 2016	ORBIS AGENTES DE ADUANA S.A.C.	MARITIMA DEL CALLAO	MEXICO	34,151.75	34,912.39	0	6,284.23
2	20337538968 - MELAMINEX S.A.C.	Julio 2016	ORBIS AGENTES DE ADUANA S.A.C.	MARITIMA DEL CALLAO	MEXICO	34,415.00	34,799.60	0	6,263.93
3	20337538968 - MELAMINEX S.A.C.	Setiembre 2016	ORBIS AGENTES DE ADUANA S.A.C.	MARITIMA DEL CALLAO	CHINA	7,200.00	7,370.00	442.2	1,848.39
				TOTAL		**75,766.75**	**77,081.99**	**442.2**	**14,396.55**

FUENTE: SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

Importación de muebles

ITEM	IMPORTADOR	MES	AGENTE	ADUANA	PAÍS	FOB $	CIF $	ADV $	IMP. ARANCEL $
1	20600160126 - MUEBLES EMPORIUM SOCIEDAD	Febrero 2016	PEDRO A. ARANIBAR ORTIZ	MARITIMA DEL CALLAO	ITALY	20,229.25	22,495.75	1,349.74	5,641.94
2	20100359961 - MUEBLES FERRINI S.	Abril 2016	AGENCIA DE ADUANA ANTANA SOCIEDAD	MARITIMA DEL CALLAO	CHINA	21,156.00	23,116.93	1,386.97	5,797.69
3	20100359961 - MUEBLES FERRINI S.	Agosto 2016	AGENCIA DE ADUANA ANTANA SOCIEDAD	MARITIMA DEL CALLAO	BRAZIL	1,185.00	1,385.00	83.10	347.36
4	20100359961 - MUEBLES FERRINI S.	Agosto 2016	AGENCIA DE ADUANA ANTANA SOCIEDAD	MARITIMA DEL CALLAO	ITALY	17,705.60	19,032.01	1,141.92	4,773.27
5	20100359961 - MUEBLES FERRINI S.	Enero 2016	AGENCIA DE ADUANA ANTANA SOCIEDAD	MARITIMA DEL CALLAO	CHINA	21,523.00	22,735.35	1,364.17	5,702.10
6	20100359961 - MUEBLES FERRINI S.	Marzo 2016	AGENCIA DE ADUANA ANTANA SOCIEDAD	MARITIMA DEL CALLAO	ITALY	13,431.47	14,732.55	883.94	3,694.89
7	20100359961 - MUEBLES FERRINI S.	Marzo 2016	AGENCIA DE ADUANA ANTANA SOCIEDAD	AEREA DEL CALLAO	UNITED STATES	151.26	293.15	17.58	73.52
8	20100359961 - MUEBLES FERRINI S.	Mayo 2016	AGENCIA DE ADUANA ANTANA SOCIEDAD	MARITIMA DEL CALLAO	DENMARK	2,138.45	2,795.47	167.35	700.65
9	20509342688 - MUEBLES HOLIDAY S.A.	Julio 2016	NEOCORP S.A.C. AGENCIA DE ADUANA	MARITIMA DEL CALLAO	MEXICO	9,433.50	10,051.42	0.00	1,809.26
10	20600996518 - MUEBLES INTERNACIONALES S.A.	Julio 2016	ADUALINK S.A.C.	MARITIMA DEL CALLAO	BRAZIL	24,243.61	24,942.10	24.58	4,518.70
11	20600996518 - MUEBLES INTERNACIONALES S.A.	Noviembre 2016	ADUALINK S.A.C.	AEREA DEL CALLAO	BRAZIL	1,564.38	2,185.07	0.00	393.32
12	20600996518 - MUEBLES INTERNACIONALES S.A.	Octubre 2016	ADUALINK S.A.C.	AEREA DEL CALLAO	BRAZIL	485.04	1,026.13	31.61	221.98
13	20533073451 - MUEBLES LUCAS EMPRESA	Abril 2016	VILDOSO ALBARRACIN AGENTES DE ADUANA	TACNA	CHINA	3,608.20	4,166.89	111.13	464.50
14	20533073451 - MUEBLES LUCAS EMPRESA	Abril 2016	VILDOSO ALBARRACIN AGENTES DE ADUANA	TACNA	TAIWAN, PROVINCE OF	457.80	549.94	14.35	60.01
15	20533073451 - MUEBLES LUCAS EMPRESA	Julio 2016	VILDOSO ALBARRACIN AGENTES DE ADUANA	TACNA	CHINA	4,396.00	5,052.74	177.32	741.26
16	20533073451 - MUEBLES LUCAS EMPRESA	Marzo 2016	VILDOSO ALBARRACIN AGENTES DE ADUANA	TACNA	CHINA	7,109.20	7,779.34	255.60	1,068.31
17	20533073451 - MUEBLES LUCAS EMPRESA	Marzo 2016	VILDOSO ALBARRACIN AGENTES DE ADUANA	TACNA	TAIWAN, PROVINCE OF	176.40	197.68	5.15	21.54
18	20533073451 - MUEBLES LUCAS EMPRESA	Noviembre 2016	VILDOSO ALBARRACIN AGENTES DE ADUANA	TACNA	CHINA	4,532.80	5,107.69	147.33	615.82

Pag. 1 de 2

NOTA: SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA

3.4 PBI. Tasa de inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riego país.

3.4.1. PBI (Producto Bruto Interno).

En la última década el Perú ha mostrado que tiene grandes expectativas de crecimiento y proyección para los siguientes años gracias la gestión del nuevo gobierno.

Tabla 8:

PBI total por habitante.

PERÚ: PRODUCTO BRUTO INTERNO TOTAL Y POR HABITANTE, 1994-2015

Valores a precios corrientes

Año	Producto Bruto Interno		Población[1/]	Producto Bruto Interno por habitante	
	Millones de Soles	Tasas Anuales de Crecimiento		Soles	Tasas Anuales de Crecimiento
2010	416.784	14,5	29.461.933	14.147	13,2
2011	473.049	13,5	29.797.694	15.875	12,2
2012	508.131	7,4	30.135.875	16.861	6,2
2013	543.670	7,0	30.475.144	17.840	5,8
2014	570.780	5,0	30.814.175	18.523	3,8
2015	602.527	5,6	31.151.643	19.342	4,4

Perú: Estimaciones y Proyecciones de población 1950-2050

Nota: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

En la siguiente gráfica podemos identificar la variación del crecimiento porcentual con las alzas y declives de los últimos años.

Figura 8. **PBI.**

Nota: MEF, BCRP, INEI

3.4.2. Tasa de Inflación.

El BCR subió la tasa de interés de referencia en 25 puntos porcentuales de 3.75% a 4% para inicios de este año 2016. Es lo que el mercado espera ya que el Banco Central tendrá más espacio para subir su tasa clave en la medida que se espera una recuperación de la actividad económica en los siguientes meses del año.

Figura 9. **Inflación y expectativas de inflación próximo año**

Nota: BCR

Tabla 9:

Tasa de inflación

TASA DE INFLACIÓN 2011-2015	
2011	4.25%
2012	2.70%
2013	2.90%
2014	3.00%
2015	4.17%

Nota: Elaboración propia

3.4.3. Tasa de interés.

Tasa de interés (Overnight)

Son las operaciones financieras realizadas un día con vencimiento el día hábil siguiente.

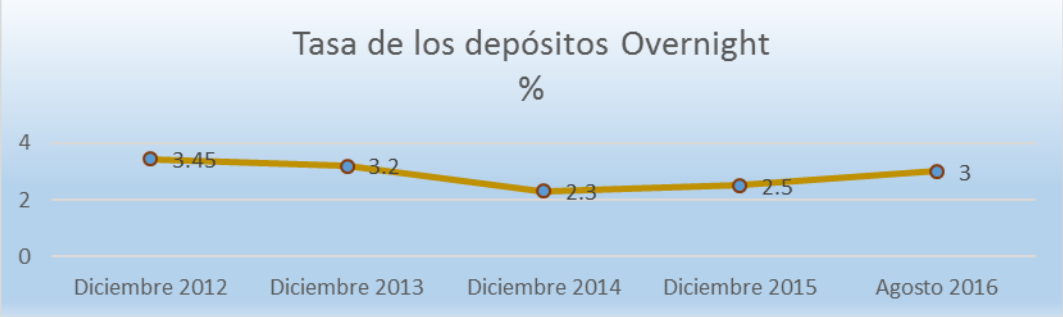


Figura 10. **Tasa interés (Overnight).**

Nota: Elaboración propia.

3.4.4. Tasa de interés para pequeña empresa.

Este gráfico indica que la tendencia descendente de las tasas del mercado monetario ha influido en las tasas de interés de préstamos en moneda nacional, las cuales disminuyeron en la mayoría de los segmentos de crédito en el primer trimestre de 2015.

Tabla 10:

Tasa de interés por tipo de crédito

Tasas de interés por tipo de crédito en Moneda Nacional [1/]
(en porcentajes)

	Corporativos	Grandes Empresas	Medianas Empresas	Pequeñas Empresas	Microempresas	Consumo	Hipotecario
dic-12	5,8	7,4	11,0	22,5	33,2	41,2	8,8
dic-13	5,4	7,1	10,1	21,0	33,1	42,3	9,0
mar-14	5,8	7,0	10,8	21,2	32,5	42,9	9,2
jun-14	5,9	7,5	10,8	21,1	32,1	42,7	9,4
sep-14	5,3	6,9	10,8	21,0	33,0	43,0	9,2
oct-14	5,5	7,1	10,6	20,9	32,8	42,7	9,1
nov-14	5,8	7,1	10,5	21,2	32,8	42,4	9,0
dic-14	5,6	6,8	9,5	20,6	33,0	43,3	9,0
ene-15	5,2	6,6	9,5	20,4	32,5	42,3	8,9
feb-15	5,1	6,7	10,0	20,5	32,2	40,5	8,9
mar-15	5,2	6,6	9,8	21,2	34,4	40,6	8,5
abr-15	5,0	6,6	9,8	21,3	35,1	41,1	8,5
Variación Acumulada (pbs)							
Abr.15-Dic.14	-62	-21	30	74	218	-226	-51
Abr.15-Dic.13	-42	-46	-39	28	204	-121	-58
Abr.15-Dic.12	-79	-77	-121	-114	199	-11	-31

[1/] Tasas activas anuales de las operaciones realizadas en los últimos 30 días útiles.
Fuente: SBS y BCRP

Nota: SBS y BCRP.

3.4.5 Riesgo del país.

Es todo riesgo inherente a operaciones transnacionales y, en particular, a las financiaciones desde un país a otro. La importancia de tener en cuenta el riesgo país, en las operaciones crediticias, creció rápidamente con el desarrollo del comercio exterior, de las compañías multinacionales y, sobre todo, de las operaciones bancarias internacionales.

El Perú se encuentra en el segundo lugar de los países latinoamericanos de menor riesgo.

Tabla 11

Riesgo del país.

Siete Grandes de América Latina
RIESGO PAÍS-EMBIG
(en puntos porcentuales)
Agosto del 2015*

	País	2013	2014	2015*
1	Chile	1.57	1.43	1.81
2	**Perú**	**1.62**	**1.62**	**2.03**
3	México	1.94	1.83	2.47
4	Colombia	1.64	1.67	2.61
5	Brasil	2.15	2.35	3.45
6	Argentina	10.69	7.87	5.94
7	Ecuador	6.85	5.10	10.19
8	Venezuela	10.95	13.36	30.50

* Del 1 al 12 de agosto
Fuente: BCRP Elaboración: Desarrollo Peruano

Nota: BCRP.

3.4.6. Tipo de cambio.

Podemos observar en el Tabla que el tipo de cambio ha ido de manera creciente desde el año 2014. La proyección de tipo de cambio para finales del 2016 es de S/. 3.35, el tipo de cambio para el mes de setiembre del presente año es de S/ 3,3940 para la venta.

Figura 11. Tipo de cambio.

Nota: BCRP.

3.5 Leyes o reglamentos vinculados al proyecto.

Decreto Supremo N.° 29-1994-EF, publicado el 29.3.1994, sustituido por el 136-96-EF, publicado el 31.12.1996, vigente desde el 1.1.1997

Artículo 2°:

La venta en el país de bienes muebles ubicados en el territorio nacional, que se realice en cualquiera de las etapas del ciclo de producción y distribución, sean éstos nuevos o usados, independientemente del lugar en que se celebre el contrato, o del lugar en que se realice el pago.

También se consideran ubicados en el país los bienes cuya inscripción, matrícula, patente o similar haya sido otorgada en el país, aun cuando al tiempo de efectuarse la venta se encuentren transitoriamente fuera de él.

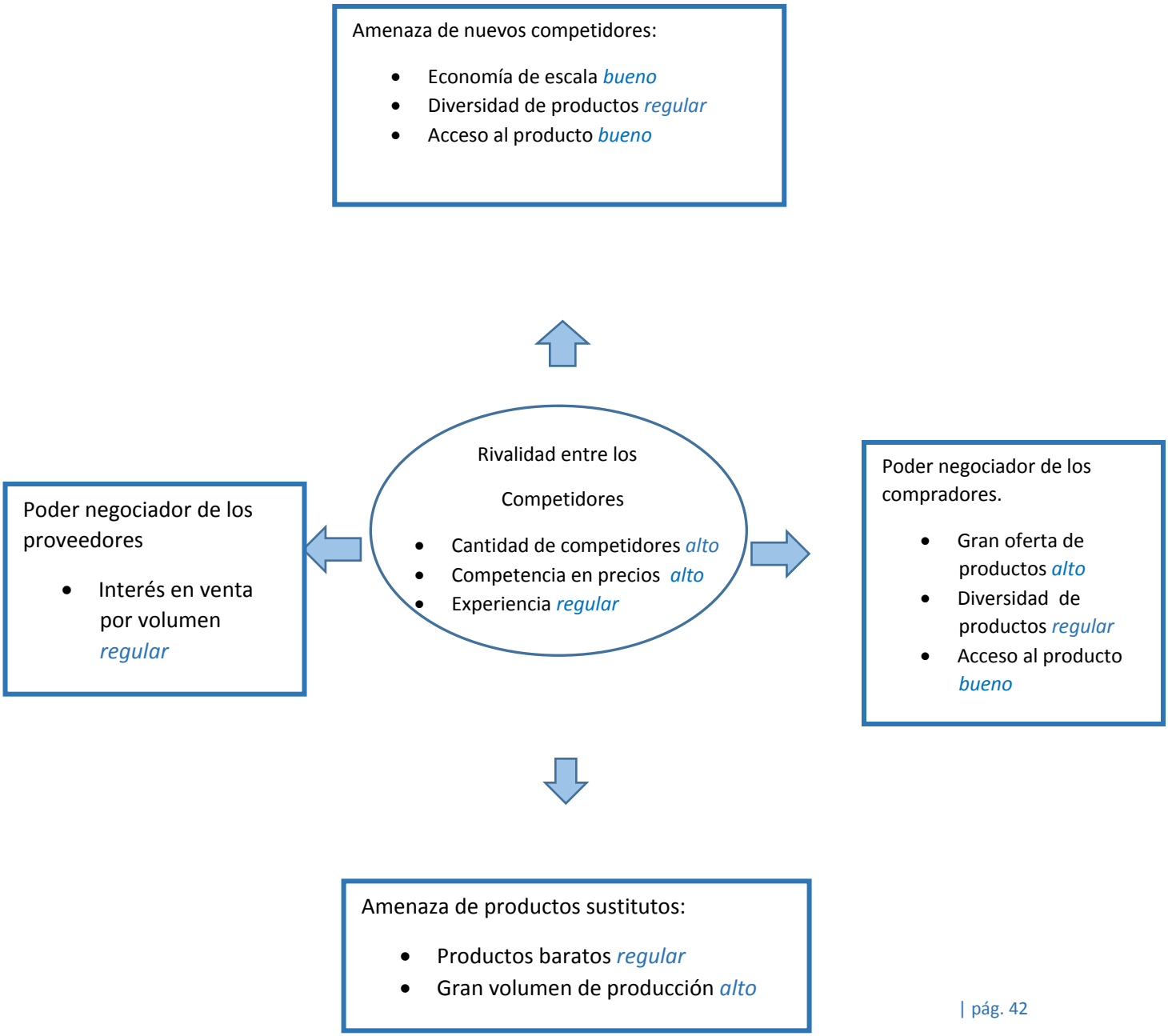
Decreto Supremo N.° 64-2000-EF, publicado el 30.6.2000, vigente desde el 30.6.2000, artículo 9°:

En la venta de bienes muebles, los pagos recibidos anticipadamente a la entrega del bien o puesta a disposición del mismo, dan lugar al nacimiento de la obligación tributaria, por el monto percibido. En este caso, no da lugar al nacimiento de la obligación tributaria, la entrega de dinero en calidad de arras de retractación, antes que

exista la obligación de entregar o transferir la propiedad del bien, siempre que éstas no superen en conjunto el quince por ciento (15%) del valor total de venta. En caso de superar dicho porcentaje, se producirá el nacimiento de la obligación tributaria por el importe total entregado.

3.6 Las 4 Fuerzas de Porter.

Figura 12: Fuerzas de Porter



Poder de negociación de los proveedores es medio: Se puede adquirir los materiales en empresas importadoras como Castor, Masisa, Novopan entre otros, y también en centros comerciales como Sodimac, Promart, Ace entre otros, esta situación permite mayor estandarización y menores precios. Los distribuidores de tableros fabricados otorgan financiamiento directo solo a los medianos y grandes fabricantes de muebles. Existen distribuidores de tableros aglomerados que también producen muebles lo que les permite tener costos más bajos y aprovisionarse de insumos con diseños únicos.

- Realizar acuerdos con los proveedores de tableros, así se podrá negociar costos más bajos y tiempos de entrega según el plan de producción.

Poder de negociación de los compradores es alto: El poder de negociación de los clientes es alto, debido a la gran oferta de muebles en diferentes lugares como mueblerías, tiendas por departamentos, y pequeños y medianos fabricantes, además las redes sociales son de ayuda para el cliente para comparar precios, conocer características y opiniones de los usuarios que expresan sus grado de satisfacción con los productos.

- Realizar estrategias de marketing para dar a conocer los productos y sus características.

Amenaza de productos sustitutos es medio: Existe una gran oferta de muebles como son sillas, mesas, roperos entre otros y que son de diferentes materiales tales como plásticos, metal, plástico y metal y que son más baratos que la madera. También hay oferta de muebles de aluminio con vidrio templado que por su diseño son demandadas por empresas para amoblar sus oficinas. Un mueble de madera tiene una vida útil de cinco a 30 años según el tipo de madera, el metal una duración de cinco a 10 años, el plástico de cinco a 15 años. Los muebles de plástico son los más baratos en el mercado y de mayor acceso al cliente, su producción es industrializada y no presenta una gran diferenciación en su diseño es más que todo funcional; los muebles hechos de metal son más caros, de difícil transporte, son fáciles de fabricar en comparación con los de madera; el material melamina se adapta a cualquier diseño pero son poco durables.

- Dar a conocer las ventajas que ofrece el producto en cuanto a calidad y adaptabilidad.

Amenaza de nuevos competidores es alto: No existen barreras que impidan el ingreso de nuevas empresas en el sector. Las ofertas de muebles importados ensamblables tienen como ventaja su alto grado de estandarización y precios competitivos, pero en algunos casos de menor calidad y que son importados del Brasil, China, Malasia por las grandes tiendas por departamento que otorgan facilidades crediticias.

- Ofrecer productos innovadores, de precios competitivos que se diferencien de los productos ofrecidos en el mercado.

Rivalidad de los competidores es alto: Entre 2014 y 2015 la producción de muebles a nivel nacional registró un avance interanual de 3.5% (Nota:: INEI y oficinas sectoriales de estadística). Entre los factores que explican este dinamismo destacan el aumento de los ingresos de la población y el crecimiento del número de nuevas viviendas y oficinas. La rivalidad que se da entre los actuales competidores está determinada por dos factores como son precio y exclusividad en los diseños, que va a depender del consumidor al que está dirigido. Existe gran cantidad de muebles que se producen en el parque industrial de Villa El Salvador en Lima con calidad buena y mala y con precios competitivos.

- Impulsar el producto y dar a conocer sus características, ventajas. Ofrecer un portafolio variado, diverso que cubra las expectativas y necesidades del cliente.

Industria del mueble en melanina en Perú

Industria de la mueble crece al mismo ritmo que sector construcción, entre 6% y 9%. Venta de muebles en parque industrial de Villa El Salvador llega a US$ 250 millones.

La industria de la melamine en el país le viene acercándose a la industria de la madera.

La directora ejecutiva de CITEmadera, Jessica Moscoso, precisó que esto se da sobre todo en la fabricación de muebles de oficina y de cocina, debido a los bajos costos de las planchas de melamine, además de que el proceso de fabricación con este material es más simple y requiere de un menor tiempo.

Destacó que esta situación ha generado que aparezca una nueva especialización en la industria, además de la de muebles de madera, que es la de muebles en melamine.

Indicó así que la mayor parte de la población prefiere sus muebles de oficina y de cocina en melamine, dándose aún una excepción en los niveles socioeconómicos más altos, que los prefieren de madera.

Tendencias

Las características de la vida moderna, que implican menores espacios y cambio de tecnología en los productos electrónicos, los muebles tienden a ser más pequeños y se crean nuevos tipos de productos, destacando la fabricación de más muebles para accesorios.

En parque industrial de VES el m2 llega a US$ 1,200

El precio del metro cuadrado en el parque industrial de VES se ha incrementado hasta en un 50% en los últimos dos años, señaló el jefe del área de Innovación y Desarrollo de Producto de CITEmadera, Miguel Sánchez. Indicó que en el 2010, el precio del m2 en la zona era de hasta US$ 800 y actualmente llega a los US$ 1,200. Explicó que esto se debe a que el parque industrial ha pasado a ser una zona comercial, que cuenta con un centro financiero y la presencia de tiendas especializadas, además de tener una estación del Tren Eléctrico cerca. La directora ejecutiva del CITEmadera, Jessica Moscoso, mencionó que el parque industrial mueve US$ 250 millones en ventas, mientras que el monto de exportación de muebles en el 2011 fue de solo USS 8 millones.

Potencial

La industria del mueble en el país tiene potencial de crecimiento, teniendo en cuenta que se prevé un crecimiento del mismo ritmo que el sector construcción, que se estima entre 6%y 9%.

Y es que los nuevos proyectos inmobiliarios en el país hacen que crezca la demanda de muebles.

LAS CLAVES

Sobrecostos: La industria del mueble eleva sus costos hasta en 40% por malas prácticas en la producción.

Demanda: La producción nacional atiende en un 90% de la demanda interna del mercado del mueble.

NOTA: Gestión/Negocios

15 junio 2012

4. Cuantificación de la Demanda

4.1. Investigación de Mercado.

Esta investigación de mercado tiene como objetivo brindar data cualitativa y cuantitativa para conocer el mercado objetivo y la percepción de los clientes acerca de los productos a lanzar en el mercado. Así mismo, nos brindará información importante para conocer las características necesarias que debe contar el producto para competir en el mercado antes mencionado y adaptarnos a las preferencias de los consumidores hombres y mujeres, jefes de familia, entre 25 y 55 años de los niveles socioeconómicos A, B y C de los distritos de San Miguel, Lince, Jesús María, Pueblo Libre, Magdalena, San Isidro, San Borja, Miraflores.

Creemos que hay una oportunidad de mercado en el sector muebles, debido a que muchas familias están adquiriendo departamentos, por lo que necesitan muebles prácticos para optimizar el espacio y con un impacto visual agradable.

Objetivos Generales

Analizar qué tan atractivo son los productos para los consumidores.

Objetivos Específicos

- Identificar y evaluar las preferencias del mercado en cuanto al producto y por consiguiente escoger entre ser un mercado B2B o B2C.
- Recabar información en cuanto a gustos y preferencias.

- Desarrollar una estrategia comercial y de marketing más ajustada al segmento objetivo o “target”.
- Incrementar la fidelidad del cliente hacia los productos, al ajustarse mejor a las necesidades del segmento de consumidores.

4.1.1 Investigación de Mercado.

Criterio de segmentación.

Los criterios de segmentación que se han considerado son: ubicación geográfica, demográfica, nivel socioeconómico y psicográfico.

Segmentación Geográfica.

Dentro de las variables geográficas se ha tomado como referencia los distritos comprendidos en Lima Moderna (San Miguel, Lince, Jesús María, Pueblo Libre, Magdalena, San Isidro, San Borja, Miraflores, Surco).

Tabla 12

Población total.

DISTRITO	2016
SAN MIGUEL	138,300
LINCE	51,300
JESUS MARIA	73,200
PUEBLO LIBRE	77,800
MAGDALENA	55,800
SAN BORJA	114,400
SAN ISIDRO	55,600
MIRAFLORES	82,310
SURQUILLO	93,200
SURCO	347,242
Total	**1,089,152**

Nota: Elaboración Propia

Tabla 13

Lima moderna.

Nota: Apeim 2016

Segmentación Demográfica.

Para el estudio en el aspecto demográfico se han considerado hombres y mujeres, jefes de familia, entre 25 y 55 años

Este rango se ha considerado porque presenta una mayor tendencia a la adquisición de muebles para el hogar.

Tabla 14

Población sexo y edad.

LIMA METROPOLITANA: POBLACIÓN POR SEXO Y GRUPOS DE EDAD - 2016 -						
GRUPOS DE EDAD	TOTAL		MASCULINO		FEMENINO	
	Miles	%	Miles	%	Miles	%
00 - 05 años	951.4	9.5	486.1	10.0	465.3	9.0
06 - 12 años	1,104.3	11.0	564.4	11.6	539.9	10.4
13 - 17 años	834.5	8.3	417.6	8.5	416.9	8.1
18 - 24 años	1,324.0	13.2	653.2	13.4	670.8	13.0
25 - 39 años	2,459.4	24.3	1,187.0	24.2	1,272.4	24.5
40 - 55 años	1,918.4	19.1	917.8	18.8	1,000.6	19.4
56 - + años	1,463.2	14.6	658.6	13.5	804.6	15.6
TOTAL	10,055.2	100.0	4,884.7	100.0	5,170.5	100.0

FUENTE: APEIM - Estructura socioeconómica de hogares y población 2015.

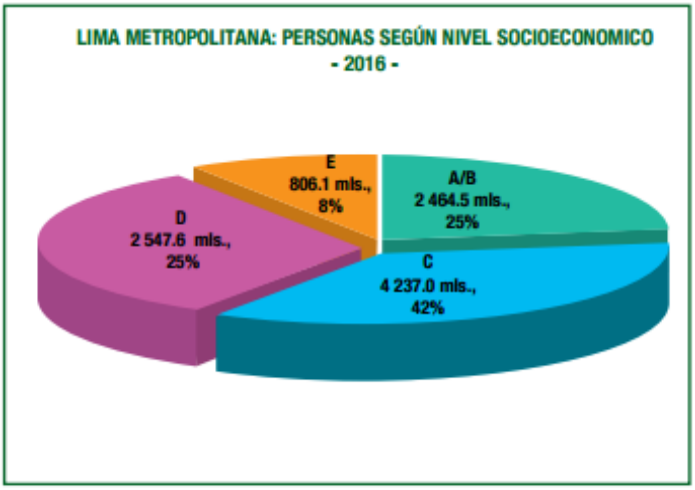
Nota: APEIM

Segmentación Socioeconómico.

Los sectores socioeconómicos elegidos son el “A”, “B” y “C”, debido a que estos sectores presentan mayor inclinación a la compra de muebles.

Según el estudio realizado en el 2016 por Ipsos en los niveles socioeconómicos A y B respectivamente. Ambos grupos en conjunto cuentan con el 12.7% del total de la población de Lima Moderna.

A continuación presentamos la data de la Nota: APEIM- CPI



FUENTE: APEIM - Estructura socioeconómica de hogares 2015.
ELABORACIÓN: Departamento de Estadística - CPI.

Figura 13. Nivel Socio Económico.

Nota: APEIM

Tabla 15

Nivel Socio Económico por Zonas Geográficas.

LIMA METROPOLITANA: PERSONAS POR ZONAS GEOGRÁFICAS SEGÚN NIVEL SOCIOECONÓMICO
- 2016 -

ZONAS	PERSONAS		ESTRUCTURA SOCIOECONÓMICA APEIM (% HORIZONTAL)				
	Miles	% sobre Lima Metrop.	A	B	C	D	E
Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino.	1,388.1	13.8	2.2	13.0	41.7	33.6	9.5
Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras.	1,308.5	13.0	1.9	22.8	52.2	18.6	4.5
Puente Piedra, Comas, Carabayllo.	1,196.3	11.9	0.5	13.7	46.6	26.4	12.8
San Juan de Lurigancho.	1,105.8	11.0	1.1	9.6	43.4	38.6	9.3
Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac.	1,010.1	10.0	0.0	9.8	45.5	35.5	9.2
Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores.	864.2	8.6	4.5	20.9	40.4	25.3	8.9
Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina.	780.2	7.8	29.4	45.1	17.6	5.6	2.3
Cercado, Rimac, Breña, La Victoria.	696.8	6.9	2.0	21.8	45.4	25.7	5.1
Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel.	396.5	3.9	22.5	46.7	23.9	5.4	1.5
Resto de Lima	284.3	2.8	0.0	10.1	48.5	26.3	15.1
Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla y Mi Perú	1,024.4	10.2	1.8	17.3	42.8	25.9	12.4
TOTAL LIMA METROPOLITANA	**10,055.2**	**100.0**	**4.7**	**19.7**	**42.0**	**25.5**	**8.1**

Nota: CPI 2016

Segmentación Psicográfico.

Progresistas: Hombres que buscan permanentemente el progreso personal o familiar. Aunque están en todos los NSE, en su mayoría son obreros y empresarios emprendedores (formales e informales). Los mueve el deseo de revertir su situación y avanzar, y están siempre en busca de oportunidades. Son extremadamente prácticos y modernos, tienden a estudiar carreras cortas para salir a producir lo antes posible.

La investigación será un negocio B2C

4.1.2 Tipos de Investigación.

4.1.2.1. Exploratoria: Focus group.

Dentro del tipo de investigación, en este caso exploratoria, se utilizará el focus group (grupos focales), y entrevistas a profundidad para recabar información de los consumidores potenciales y de los expertos en cuanto a los productos.

Datos	Focus Group 1
Fecha	9 de octubre de 2016
Participantes	Personas de 35 a 55 años
Número de participantes	6
Distrito donde residen	Miraflores y Surco
Nivel socio económico	A y B
Duración	1 hora
Objetivos	Identificar sus preferencias en el momento de elegir un tipo de mueble. Reconocer que es lo que más valoran y las variables a elegir el momento de comprar un diseño de muebles. Evaluar la aceptación de los productos

Participantes

Nombre y Apellidos: Madeleine Martin

Nombre y Apellido: María Jorge

Nombre y Apellido: Rosario Jorge

Nombre y Apellido: Lita María Vásquez

Nombre y Apellido: Ignacio Sabogal

Nombre y Apellido: Sandra Ruiz

Grupo de Personas de 35 a 55 años

Guía de Pautas: Objetivo Principal

Determinar la aceptación en el target de los diseños de productos de muebles

Variables a evaluar.

- ¿Cuáles son los hábitos que se expresan al momento de decidir la compra de un mueble?.

Propuesta de los diseños de muebles

Se muestran los diseños de los muebles

- Evaluar el grado de atracción hacia los modelos de muebles
- Considerar los aspectos positivos y negativos de los diseños
- Conocer los colores de preferencia
- Precio estimado.
- Medios de contacto preferidos.

Fase de calentamiento.

Presentación.

Moderador:

Buenos días/tardes/noches, mi nombres es Sergio Ruiz/Raul Prinz/Paola Aparcana/Luis Mestanza estudiantes de la Universidad San Ignacio de Loyola, en esta oportunidad nos hemos reunido porque estamos realizando una investigación de mercado y necesitamos de su apoyo para llevarla a cabo. Ustedes han sido seleccionados porque cumplen ciertas características asociadas al producto que deseamos ofrecer.

Objetivos de la sesión.

El objetivo de la reunión del día de hoy es conocer los gustos y preferencias relacionados a muebles, específicamente sobre los diseños que más adelante se presentarán. Con la finalidad de no omitir aspectos fundamentales, esta sesión será grabada, sin embargo, los datos que se obtengan se garantizan su confidencialidad y solamente serán empleados en este estudio.

Descripción de la dinámica.

La duración del presente Focus Group será de aproximadamente 60 minutos. No existen respuestas buenas o malas, favorables o

desfavorables, lo único que se pretende es conocer sus gustos y preferencias. Lo que se pide encarecidamente es que sus celulares los mantengan en modo vibrador y brindar sus comentarios en forma ordenada.

Presentación de los participantes.

Antes de comenzar con la dinámica nos gustaría conocerlos un poco.

1) ¿Cuáles son sus nombres?
2) ¿A qué se dedican actualmente?
3) ¿Cuáles son sus Hobbies, a qué dedican su tiempo libre?
4) ¿En qué distrito residen?

Conocimiento de concepto y perfil del producto.

Ahora vamos a conversar sobre sus gustos y preferencias de tipo y diseño de muebles

1) ¿Qué alternativas conocen en cuanto a muebles?
2) ¿Qué características toman en cuenta para elegir un tipo de mueble?
3) ¿Qué tipos de diseños son los que más le gustan?
4) ¿Alguna marca de muebles de preferencia?
5) ¿Por qué la prefieren?
6) Por favor ubicar en orden de importancia las siguientes características de los muebles: Precio / calidad / diseño / marca / material /comodidad/ promoción , otro que consideren relevante
7) ¿Qué lugares usualmente compra los muebles?
8) De los lugares donde venden muebles en Lima, ¿cuál recuerdan con mayor facilidad? ¿A cuál asisten?

Hábitos de compra y consumo.

1) ¿Cuál es su frecuencia de compra con los muebles?

2) ¿Cuáles son los meses que ha comprado muebles?
3) ¿Compra muebles solo para sus viviendas o también para otras situaciones?
4) ¿Por qué razones compran un modelo de muebles? ¿Cuáles son sus objetivos?
5) ¿Cuánto es el monto promedio que suelen gastar por muebles?
6) ¿Han tenido alguna mala experiencia con la compra de un tipo de mueble?
7) ¿Cuáles serían los canales de venta donde les gustaría encontrar los muebles?

Percepción de concepto.

A continuación les explicaremos un concepto, lo leeremos un par de veces para luego hacerles unas preguntas.

La nueva marca de muebles Estilos y Diseños SAC, fabrica una variedad de diseños de muebles multifuncionales y expandibles, con buenos acabados para que las personas puedan aprovechar el espacio en sus viviendas.

1) ¿Qué entienden de aprovechar espacios en sus viviendas? ¿Qué ofrecerían?
2) ¿Qué expectativas les puede generar esta marca?
3) El material melanina les parece bien
4) ¿Sería una opción para ustedes?
5) ¿Compraría los productos de muebles? ¿Por qué?

Evaluación de la propuesta.

Mostraremos los productos para continuar con las preguntas.

1) ¿Qué opina de estos diseños de muebles? ¿Le gusta, no le gusta? ¿Qué cambiaría?

¿Le parece adecuado?

2) ¿Qué opina del material con que se ha diseñado? ¿Cree que es adecuado?
3) ¿Qué les gusta de estas propuestas? ¿Qué no les gusta?
4) ¿Qué opina de estos diseños en comparación con otros diseños tradicionales?
5) ¿Cuál considera que sería la mejor opción en la compra?
6) ¿Cuándo estaría dispuesto a comprarlo?
7) ¿Cómo se imagina la venta y distribución de estos muebles?
8) ¿Dónde le gustaría encontrarlo?
9) ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por estos tipos de muebles?
10) ¿Cree que son mejores a los que ha podido ver antes?

Cierre.

1) Opiniones finales sobre el focus group

Agradecimiento por su asistencia

Conclusiones del Focus Group.

El Focus Group fue de gran ayuda, dió pautas para replantear y/o reforzar algunos conceptos que se estaban considerando. A continuación se detallan las principales conclusiones.

Conocimiento de concepto y perfil del producto.

- Las características que toman en cuenta para comprar un mueble es: El espacio, la comodidad, la calidad, la practicidad, la durabilidad. Luego de analizar esas características evalúan el precio. Estos son factores importantes en su decisión de compra de un mueble.
- A pesar de las promociones que pueden haber durante el año sobre este producto, las características antes mencionadas suelen ser prioritarias.
- Saben que la madera es un material de alta calidad, pero consideran que el melamine es un material que se está utilizando más y que es bueno y práctico (fácil de limpiar y manejable) en comparación a la madera.
- Para elegir un tipo de diseño de mueble y color, primero observan cómo es el lugar que desean ambientar.
- Los diseños que en estos momentos les interesan, son diseños modernos con buenos acabados.
- Marcas de preferencia de muebles tienen Ferrini y Alida.
- Los lugares que usualmente compran son: Saga, Ripley, Maestro. Y cuando deciden el modelo son a maestros o carpinteros los llamados a su elaboración.
- Una alternativa es encargar los diseños de muebles a diferentes lugares, luego de su ubicación en internet. Lo negativo de esto, es que la persona que lo diseña, demora en hacerlo por lo complejo del diseño.
- La zona de preferencia del cliente optada es en la Av. Conquistadores.

Hábitos de compra y consumo.

- No hay un tiempo de preferencia a la compra de un mueble; lo hacen en el momento que necesiten y en el tiempo que deseen. No tienen prioridad por meses como julio o diciembre que reciben gratificación u otro tipo de ingresos.
- Solo compran muebles para sus viviendas que pueden ser: La casa donde residen, casa de playa, de campo, etc.
- Las razones por la que compran un modelo de muebles es porque realmente lo necesitan. Sus objetivos es que los modelos sean los indicados para el ambiente que desean decorar.
- No tienen un monto promedio destinado para gastar. Si cumplen con las características lo compran.
- No han tenido una mala experiencia a la compra de un mueble.
- Los canales de venta que más les gustan para encontrar muebles son: Internet y tiendas de muebles.

Percepción de concepto.

- Entienden por aprovechar el espacio, a las áreas donde se pueda ver más amplio.
- Las expectativas que le pueden generar la marca es que sean muebles novedosos para las personas.
- El material melamine le parece bien ya que es un material más flexible que la madera.
- Si están de acuerdo en comprar estos tipos de muebles ya que les ayudaría aprovechar espacios en las áreas de sus viviendas que más necesiten.

- Definitivamente, consideran que estos tipos de muebles tienen que ir dirigido a personas jóvenes que tiene departamentos de espacios chicos.

Evaluación de la propuesta.

- Si les gusta los diseños de muebles que les mostramos (Soporte de TV con estante, el bar expandible, el escritorio plegable y la mesa expandible).
- El material melamine les parece el material indicado.
- El diseño que valoraron más es el soporte de TV con estante; el bar expandible, es indicado para personas jóvenes y lo podrían ver con un mejor acabo en madera con un plastificado para que no se moje; el escritorio plegable, lo ven para el dormitorio y la cocina; y la mesa expandible; tendría que tener sillas dispuestas.
- En comparación a otros diseños, estos diseños de mueble les parecen novedosos.
- De los diseños mostrados el que consideran la mejor opción es el modelo de soporte de TV con estante.
- Desearían ver las ventas de estos muebles en internet y en un lugar de venta cercano a donde viven.
- Por ser material de melamine y productos en serie: EL soporte de TV con soporte, lo comprarían por un rango de precio entre S/. 600.00 a S/.800.00; mesa expandible, lo comprarían por un rango de precio entre S/.1200.00 a S/.1400.00; el escritorio plegable, lo comprarían por rango de precio entre S/.200.00 a S/.400.00; y por el bar expandible, lo comprarían en un rango de S/.600.00 a S/. 800.00.
- Creen que una cama multifuncional sería un buen diseño y que podría ser muy interesante verlo en un futuro.

Entrevistas a profundidad N°1

Maestro Carpintero: Felipe Siguenza

Experiencia: 15 años

A continuación, alguna de las conclusiones según la entrevista realizada:

¿Cuál es la tendencia en la venta de muebles de Lima, que nos puede comentar?

Actualmente la tendencia en la compra de muebles es para cocina y dormitorio, al ser espacios pequeños se utilizan reposteros, estantes, closet empotrados en la pared para poder utilizar mejor el espacio.

Y el material preferido es la melanina, a comparación de la madera es más económica, resistente, tiene una duración de 6 a 8 años. Hay variedad de calidades y colores.

¿Qué materiales alternativos a la melamina hay?

Podemos encontrar un material llamado MDF que además de ser resistente, tiene un buen acabado.

Se utilizan dos capas de base, la pintura y luego se aplica el poliuretano, es más resistente y duradero que el melamine.

¿Cuál es su opinión por los muebles ofrecidos, sugerencias en cuanto el tamaño, color, material, diseño?

- Mueble estante y soporte para TV, es novedoso, pero dudo si es funcional para los jóvenes que están acostumbrados a tener sus artículos al alcance. Debe instalarse en una pared de concreto para mayor fijación. La puerta al momento de cerrar debe tener un imán que permita fijar la puerta.
- Mesa desplegable para 8 personas, es útil para utilizar en reuniones, pero no recomiendo ese tipo de patas, puede hacerse unas más firmes, esas son descartables, se puede buscar una opción más

resistente. En cuanto al sistema de rieles son de importación, se puede buscar la opción de hacerlos localmente con una muestra.

- Bar expandible de 2 posiciones, es un mueble novedoso y se puede hacer sin problema, se podría poner una fórmica encima de la mesa para protegerlo del licor, pero podríamos probar con la melamina que también es resistente.
- Estante-Mesa compacta, recomiendo que la base se haga en otro modelo porque si lo utilizan niños no duraría, sugiero realizar la base en forma de “T”.

¿A qué precio usted vendería estos muebles?

- Mueble estante y soporte para TV, de acuerdo a mi experiencia y el modelo sugiero que pueda venderse entre 400-450 soles.
- Mesa desplegable para 8 personas, por la complejidad del modelo y del costo de los rieles recomendaría ofrecerlo en más de 700 soles.
- Bar expandible de 2 posiciones, por lo novedoso del modelo puede ofrecerse en 550 soles a más.
- Estante-Mesa compacta, podría venderse entre 250-300 soles.

¿Cuál cree que sería el mayor inconveniente al construir cada tipo de mueble?

- Mueble estante y soporte para TV, No hay inconveniente es sencillo de hacer
- Mesa desplegable para 8 personas, No hay inconveniente es sencillo de hacer
- Bar expandible de 2 posiciones, No hay inconveniente es sencillo de hacer
- Estante-Mesa compacta, No hay inconveniente es sencillo de hacer

¿Dónde podría adquirir melanina a un precio cómodo y de calidad, que proveedor? (al por mayor)

Proveedores como Masisa y Novopan, comercializan Melamina importados de buena calidad.

¿Dónde podría adquirir los elementos de sujeción (tornillos, bisagras, etc) a un precio cómodo y de calidad? (al por mayor)

Hay proveedores en Lima que comercializan los elementos de sujeción tales como Pucón Perú, son importadores sobre todo de las articulaciones, los demás materiales de ferretería se pueden ubicar en Maestro Home Center, Sodimac y otras ferreterías.

¿Cuáles son las ferias de muebles en melamina?

Hay varias ferias en Lima, la más conocida se realiza en el Parque Industrial en Villa El Salvador. En Angamos hay tiendas donde exhiben los muebles.

¿Cuántas H-H son necesarias para la ejecución de cada mueble (un estimado, si ya se tiene las piezas cortadas solo sería el armado)?

Puesto que el trabajo básicamente se trata de realizar el ensamblado de las piezas, el ensamblaje puede tomar entre 1 a 2 horas.
El trabajo consistiría en armar el mueble habilitarlo, ponerle tornillos, etc y luego desarmarlo y embalarlo en cajas. Y comercializarlo con sus indicaciones para el armado por el cliente.

¿Cuál es el costo de un operario?

Al operario se le paga como jornal de 8 horas, de 100-120 soles, en planilla.

¿Cuál es la forma de pago de un operario, a destajo?

Dependiendo el volumen de trabajo, se programarían las labores a realizar por cada operario y el pago podría ser por jornal.

¿Qué equipos deberíamos considerar para implementar la empresa (tipo)

Hay algunos equipos que son necesarios para el trabajo de ensamblaje que se realizará como por ejemplo, la ruteadora, que permitirá hacer canales en la melanina de costo 1300-1500 soles, el taladro tiene un costo de 250 soles, circular de mano para realizar el corte en el material, tiene un costo aproximado de 650 soles, circular de mesa tiene un costo de 2000-2500 soles, atornillador manual un costo de 650-700 soles.

¿Qué herramientas deberíamos adquirir, para realizar el ensamblaje de los muebles? (tipo)?

Materiales como, formones, puntillas, martillos, cepillos, lijas.

¿Cuál debería ser nuestra capacidad instalada (m2) de maquinarias y equipos, lugar?

En su caso puesto que desean un espacio para realizar el ensamblaje de los muebles y el almacenamiento de los muebles embalados ya desarmados, recomiendo un local de 150-200m2. Sugiero que en el Parque Industrial Villa El Salvador.

Se podría ver la opción de ubicar un local en cono Norte y realizar transportes semanales para abastecer la tienda.

¿Qué recomienda para preservar los materiales en el tiempo (resina, limpiador, etc.)?

Para la limpieza de estos muebles se puede hacer con líquido con silicona, con brillo, eso los mantiene en buen estado.

Si usted produjera grandes cantidades de cada tipo de mueble, ¿preferiría venderlo directamente a los Clientes (tener en cuenta costos por publicidad y marketing) o venderlo a tiendas por departamento (mayor llegada al público objetivo, menos gasto en marketing), Explicar por qué?

Es preferible venderlo directamente al cliente, al venderlo a través del canal de distribución tendrían menor margen de ganancia.

Entrevistas a profundidad N°2

Nombre: Juliana Segura Solis

Puesto: Ejecutiva de ventas

Empresa: Mahecor S.A.C.

¿Qué tipo de negocio tiene su empresa?

Como empresa estamos dedicados más de 60 años a la venta de máquinas. Equipos, herramientas, cola termofusible, servicio técnico y repuestos para la industria de madera. Se brinda tecnología de calidad que va a dar éxito y progreso a los clientes. En MAHECOR estamos comprometidos al desarrollo tecnológico y sostenible del sector maderero.

¿Con qué tipo de máquinas cuenta su empresa?

Tenemos variedad de máquinas para sector de madera y melamine también. Tenemos máquinas enchapadoras (Tapacantos), variedad de máquinas para corte, fresadoras, para uso múltiples en taladrado, tenemos máquinas para tablero con software para diseño flexible en la producción.

¿Cómo son los precios?

Dependen donde provengan, las que provienen de Europa son más costosas y son de muy buena calidad. Pero eso no quiere decir que

otras máquinas por ejemplo provenientes de China sean malas, por los costos de exportación facilitan que sean más baratas.

En el proyecto sobre muebles vamos a trabajarlo con melamine, vamos a tener diseños como mesas, estantes para TV, bares, estantes de mesa. Queremos saber que sería conveniente comprar máquinas o planificar subcontratar servicios. ¿Qué nos podría ofrecer para el proyecto?

Una empresa que recién empieza en el mercado puede empezar con una máquina más económica le podríamos ofrecer máquinas de alta producción, tenemos una Pro9 marca CEHISA esta es una marca española esta es una máquina de alta producción trabajamos placa centros con esta máquina, es una máquina automática todo se conecta mediante panel de control puede trabajar cantos gruesos y delgados. Trabaja mediante lasers, es una máquina que no utiliza de censores. Puede trabajar todo lo que es canto oscuro, por ejemplo pones un color negro tiene un desagüe fácil, lo desagua rápido y porque es importante esto, porque la gente busca calidad en el enchape. También vendemos los colores. Trabaja con pegamento caliente a 200 grados. Esta máquina trabaja todo lo que es lineal, te trabaja todo el enchape en forma lineal. Tiene dos velocidades: Canto grueso 10metros por minutos; Canto delgado 14 metros por minuto. Esta línea española tiene un precio de USD 36900.00 y el resto lo acabas a mano.

¿Tienes máquinas para trabajar esas esquinas y dejarlo con buen acabado?

Tenemos máquinas ribeteadoras que está costando USD 5900.00 por oferta esta semana. Esta máquina te trabaja solo lo que es las formas de las esquinas. Hace tres formas de esquinas. Ahora una empresa que recién empieza y quiere economizar puede comprar la Pro9 CEHISA y esta ribeteadora y sale más económico. Más caro va salir comprar una máquina que hace también el acabado de las esquinas también tenemos en línea española y tiene un costo de USD 60900.00.

¿Tiene máquina de alta producción con acabado en el enchape pero que sean más económicas?

Tenemos una máquina oriental, una maquina marca Danker proveniente de China pero con motores italianos. Tiene buena fuerza hasta un poco más que las otras, su rendimiento lineal es de 18mts por minuto canto delgado; 9mts por minuto canto grueso. Esta máquina está USD 26,900.00. Cuesta menos porque es una máquina oriental puede trabajar 8 horas al día. Pero igual vas a necesitar un ribeteador para trabajar las esquinas.

Sobre enchapado ¿Cuál es la máquina que tiene de mayor calidad?

Sobre alta calidad, tenemos una máquina alemana que es la Homag de la marca Brandt, tiene el mejor acabado con óptimo rendimiento, tiene un precio de USD 60,900.00 esta máquina tiene ribeteador, pero la velocidad de esta máquina es de 8mts por minuto.

Las máquinas obligadas necesitan una comprensora pero no nosotros no la vendemos.

¿Sobre los mantenimientos?

Se hacen los mantenimientos, si en caso ustedes trabajan 8 horas diarias todo el año van a necesitar un mantenimiento cada 6 meses, pero si trabaja solo por obras o proyectos(A veces) tendría que ser un mantenimiento cada año. Hacemos toda la inspección a las máquinas.

¿Sobre el pegamento?

El pegamento que vendemos, un saco de 25 kg te dura 6 metros lineales y te lo podemos dejar a sólo S/.270.00 por saco.

¿Sobre máquinas de taladrado múltiples?

Sobre el uso múltiple de taladrado tenemos la más económica tenemos la marca Robland que es de uso neumático y es de fabricación belga. Esta máquina puedes perforaciones al mismo tiempo en paralelo. Tiene un cabezal de 21 mandriles, tiene para posiciones horizontales, verticales e intermedias. Viene con una barra de lectura métrica, un

revolver de 6 posiciones. Tiene tope laterales para los taladros en cremalleras. Utiliza 21 chucks de uso rápido.

4.1.2.2 Cuantitativa – Descriptiva: Método de Encuestas: Muestra (tamaño y cuotas).

Para recabar información de carácter cuantitativo utilizamos las herramientas de las cuentas dirigida al público objetivo, para posteriormente realizar un análisis de los resultados.

Formato del cuestionario, análisis de los resultados de las encuestas.

Después de la investigación cualitativa se realizó la investigación cuantitativa (encuestas) para complementar la información recopilada en el focus group.

Se realizaron encuestas a 385 personas donde obtenemos 374 encuestas válidas. La técnica de muestreo empleada es por cuotas. Esta técnica separa el número personas en porciones, para poder enfocarse en el caso al NSE A, B y C, Jefes de familia, realizando el número de encuestas en forma proporcional a cada distrito al que nos dirigimos.

4.1.2.2 Método de Encuesta: Muestra.

Tabla 16

Ficha Técnica de la Encuesta

Tema	Investigación de mercado para la viabilidad de un proyecto de bebida con 32 gramos de proteína en base a suero de leche.
Diseño de la investigación	Investigación concluyente, descriptiva.
Técnica de recolección de datos	Encuesta personal de intercepción y electrónica
Instrumento	Cuestionario con 23 preguntas, las preguntas se dividen en cerradas, mixtas, y escala de Likert.
Tipo de muestreo	Probabilístico, estratificado.

<table>
<tr><td>Universo</td><td>1´089,152 habitantes de Lima Moderna</td></tr>
<tr><td>Tamaño de la muestra y Composición de la muestra:</td><td>La muestra estuvo compuesta por 385 personas encuestadas, pertenecientes a los segmentos A,B y C
<table>
<tr><th>DISTRITO</th><th># ENCUESTAS</th></tr>
<tr><td>SAN MIGUEL</td><td>43</td></tr>
<tr><td>LINCE</td><td>16</td></tr>
<tr><td>JESUS MARIA</td><td>23</td></tr>
<tr><td>PUEBLO LIBRE</td><td>34</td></tr>
<tr><td>MAGDALENA</td><td>17</td></tr>
<tr><td>SAN BORJA</td><td>52</td></tr>
<tr><td>SAN ISIDRO</td><td>17</td></tr>
<tr><td>MIRAFLORES</td><td>35</td></tr>
<tr><td>SURQUILLO</td><td>28</td></tr>
<tr><td>SURCO</td><td>120</td></tr>
<tr><td>Total</td><td>385</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>Error muestral</td><td>+/-5%</td></tr>
<tr><td>Nivel de confianza</td><td>95%</td></tr>
<tr><td>Zona Geográfica</td><td>Los distritos Lima Moderna: San Miguel, Lince, Jesús María, Pueblo Libre, Magdalena, San Borja, San Isidro, Miraflores, Surquillo, Surco.</td></tr>
<tr><td>Muestreo</td><td>Aleatorio</td></tr>
<tr><td>Margen de error</td><td>0.05%</td></tr>
<tr><td>Periodo de Recolección de la información</td><td>Octubre 2016</td></tr>
</table>

Nota: Elaboración propia

Tamaño: El tamaño de la muestra se refiere al número de elementos que se incluyen en el estudio. Por cuestiones académicas se asumirá un nivel de confianza de 95% (Z), con un nivel de tolerancia o error de 5% (E), tendremos:

$$385 = \frac{(1.96)^2 \times 0.50 \times 0.50}{0.05^2}$$

Z: 95% = 1.96 *E: 5% = 0.05* *P: 50% = 0.50* *Q: 50% = 0.50*

- Z: nivel de confianza, Valor distribución normal correspondiente a la probabilidad del error
- p: probabilidad de éxito
- q: probabilidad de fracaso (1 – p)
- E: error o nivel tolerancia
- N: Numero de encuestas

Cuota:

A continuación se presenta la población total por distritos y el número de entrevistas que se deberán realizar por cada uno de ellos

Tabla 17

Cuotas

DISTRITO	POBLACION TOTAL AÑO 2016	TOTAL AÑO 2016	% CUOTA	# ENCUESTAS
SAN MIGUEL	138,300	56,744	11%	43
LINCE	51,300	21,102	4%	16
JESUS MARIA	73,200	30,539	6%	23
PUEBLO LIBRE	77,800	44,908	9%	34
MAGDALENA	55,800	22,964	4%	17
SAN BORJA	114,400	68,925	13%	52
SAN ISIDRO	55,600	22,947	4%	17
MIRAFLORES	82,310	47,039	9%	35
SURQUILLO	93,200	37,926	7%	28
SURCO	347,242	159,649	31%	120
Total	**1,089,152.00**	**512,744.00**	**100%**	**385**

Nota: Investigación Propia.

Elaboración: Propia.

Formato del cuestionario

Sección 1: Mercado Potencial.

1) ¿Usted es Jefe de familia?

   ( ) Si ( ) No (fin de la encuesta)

2) Indique su género:

   ( ) Masculino ( ) Femenino

3) ¿Cuántos años tiene?
   ( ) 25 a 30 años
   ( ) 31 a 35 años
   ( ) 36 a 40 años
   ( ) 41 a 45 años
   ( ) 46 a 55 años
   ( ) Otros (fin de la encuesta)

4) Indique el rango de ingreso familiar mensual que se encuentra usted

   ( ) De S/. 10621 a más
   ( ) De S/. 5131 hasta S/.10620
   ( ) De S/. 3260 hasta S/.5130
   ( ) De S/. 3259 a menos (fin de la encuesta)

5) En qué distrito vive:

   ( ) San Miguel

( ) Lince
( ) Jesús María
( ) Pueblo Libre
( ) Magdalena
( ) San Borja
( ) San Isidro
( ) Surquillo
( ) Surco
( ) Otros (fin de la encuesta)

6) De qué área es la vivienda donde usted vive

( ) 39m2 a menos
( ) 40m2 a 70 m2
( ) 71m2 a 100m2
( ) 101 m2 a 120 m2
( ) 121 m2 a 200 m2
( ) 201 m2 a más

Sección 2: Mercado Disponible

7) ¿Estaría dispuesto a comprar tipos de muebles que le ayuden aprovechar el espacio en sus viviendas?

( ) Si ( ) No (fin de la encuesta)

8) De qué tipo de material son los muebles que usted compra (marcar más de una opción)

( ) Madera

( ) Melanina
( ) Plástico
( ) Metal
Otros:_____

9) De los muebles que usted compra qué es lo que más valora(puede marcas más de una opción)

( ) Calidad
( ) Diseño
( ) Material
( ) Estética
( ) Comodidad
Otros: _____

10) Para qué tipo de ambiente suele comprar sus muebles (puede marcar más de una opción)

( ) Sala
( ) Comedor
( ) Cocina
( ) Baño
( ) Dormitorio

11) ¿Dónde compra usualmente sus muebles? Puede marcar más de una opción.

( ) Tiendas por departamento
( ) Villa el Salvador
( ) Mueblerías
( ) Otros indique:
_____
_____

Sección 3: Mercado Objetivo

La nueva marca de muebles *Estilos y Diseños SAC, fabrica* una variedad de diseños de muebles multifuncionales y expandibles, con buenos acabados para que las personas puedan aprovechar el espacio en sus viviendas.

12) Estante y soporte para la TV

El siguiente mueble (M1) es un diseño multifuncional, sirve de estante para guardar objetos ya sea películas, libros, dispositivos multimedia, Cd´s de música, etc, y a su vez sirve de soporte para una TV de hasta 56".

Elaborado en material melamina con dimensiones de 130 cm x 95 cm x 20cm cuenta con un brazo articulado con movilidad desde los 0 hasta los 100°, y se abre y cierra de manera fácil, rápida y segura.

¿Estaría dispuesto a adquirirlo?

Se ofrecen en los siguientes colores:

( ) Definitivamente SI

( ) SI

( ) Tal vez

( ) No

( ) Definitivamente No

13) Si su respuesta fue "Si" o "Definitivamente Si", ¿Cuántas unidades compraría para tres años?

( ) Una unidad

( ) Dos unidades

( ) Tres unidades

( ) Cuatro unidades a más

14) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el estante y soporte para la TV? (M1)

( ) Entre S/. 1000 y S/.1200

( ) Entre S/. 800 y S/.999

( ) Entre S/. 600 y S/.799

( ) Entre S/. 400 y S/.599

( ) Entre S/. 200 y S/.399

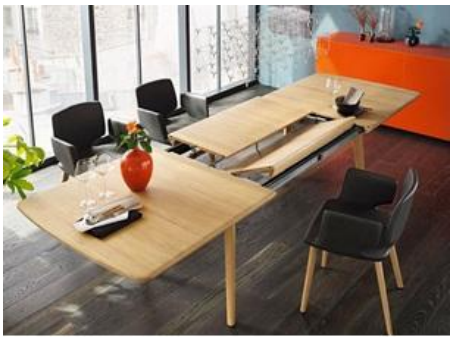
15) Mesa expandible para 8 a 10 personas

El siguiente Modelo (M2) es una mesa que cuenta con 2 posiciones, la primera para 6 personas y la segunda posición de 8 a 10 personas, al querer optar la segunda posición (expandida), los extremos corren a través de un riel y las piezas del centro se levantan para ser aseguradas y fijadas, de igual manera para contraerse se quita el seguro que sujetan las 2 piezas del centro, se giran hacia abajo y los extremos corren a través del riel para juntarse y asegurarse.

Elaborada con material melamina, de dimensiones 250cm x 85 cm que se reduce a 160cm x 85 cm, cuenta con dos rieles de metal y 2 piezas que se doblan hacia abajo para lograr reducir el espacio juntado los extremos.

¿Estaría dispuesto a adquirirlo?

Se ofrecen en los siguientes colores:



( ) Definitivamente SI
( ) SI
( ) Tal vez
( ) No
( ) Definitivamente No

16) Si su respuesta fue "Si" o "Definitivamente Si", ¿Cuántas unidades compraría para tres años?
( ) Una unidad
( ) Dos unidades
( ) Tres unidades
( ) Cuatro unidades a más

17) Cuánto estaría dispuesto a pagar por la mesa expandible (M2)

( ) Entre S/. 1800 a más

( ) Entre S/. 1500 y S/.1799

( ) Entre S/. 1200 y S/.1499

( ) Entre S/. 900 y S/.1199

( ) Entre S/. 600 y S/.899

18) Bar expandible de 2 posiciones

Este modelo (M3) es un bar modular que tiene unas bisagras la cual moviliza las cajones del centro hacia afuera y así poder tener más barra y disposición de licores y copas, cuenta con 6 cajones, 8 compartimentos para guardar licores o copas, un compartimento en forma de X para los vinos, y en la parte superior presenta una cubierta plastificada impermeable.

Elaborada con material melamina, de dimensiones: primera posición: (plegado), 95cm x 60cm x 116cm y segunda posición: (Expandido), 196cm x 60cm x 116cm.

¿Estaría dispuesto a adquirirlo?

Se ofrecen en los siguientes colores:

( ) Definitivamente SI

( ) SI

( ) Tal vez

( ) No

( ) Definitivamente No

19) Si su respuesta fue "Si" o "Definitivamente Si", ¿Cuántas unidades compraría para tres años?

( ) Una unidad

( ) Dos unidades

( ) Tres unidades

( ) Cuatro unidades a más

20) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el Bar expandible (M3)

( ) Entre S/. 1200 y S/.1400

( ) Entre S/. 1000 y S/.1199

( ) Entre S/. 800 y S/.999

( ) Entre S/. 600 y S/.799

( ) Entre S/. 400 y S/.599

21) Estante-Mesa compacta

Este modelo multifuncional (M4) consta de un estante para pared con compartimentos para guardar objetos personales o de uso diario, como segunda función tiene la particularidad de desplegar la cubierta y formar una mesa

Elaborada con material melamina y sus dimensiones son 70cm x 55cm x 10 cm, contiene divisiones para guardar diferentes objetos

¿Estaría dispuesto a adquirirlo?

( ) Definitivamente SI

( ) SI

( ) Tal vez

( ) No

( ) Definitivamente No

Se ofrecen en los siguientes colores:

22) Si su respuesta fue "Si" o "Definitivamente Si", ¿Cuántas unidades compraría para tres años?

( ) Una unidad

( ) Dos unidades

( ) Tres unidades

( ) Cuatro unidades a más

23) Cuanto estaría dispuesto a pagar por el Estante-Mesa compacta (M4)

( ) Entre S/. 350 y S/.400

( ) Entre S/. 300 y S/.349

( ) Entre S/. 250 y S/.299

( ) Entre S/. 200 y S/.249

( ) Entre S/. 150 y S/.199

Elaboración de la encuesta

1) ¿Usted es Jefe de familia?

SI	385	100.00%
NO	0	0.00%
Total	**385**	**100.00%**

***Figura 14*. Jefe de familia.**

Nota: Elaboración propia

2) Indique su género

Género	Nro. de personas	%
Masculino	213	55.32%
Femenino	172	44.68%
Total	**385**	**100.00%**

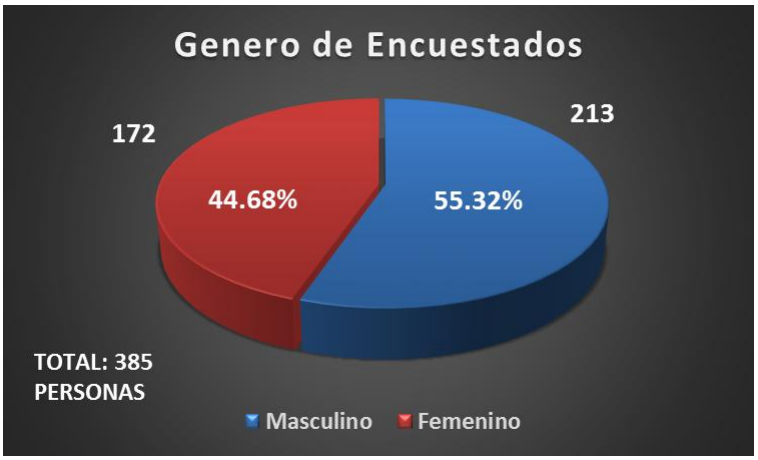


Figura 15. **Género.**

Nota: Elaboración propia

3) ¿Cuántos años tiene?

Rango de Edad	Personas	%
25 a 30 años	102	26.49%
31 a 35 años	81	21.04%
36 a 40 años	63	16.36%
41 a 45 años	75	19.48%
46 a 55 años	64	16.62%

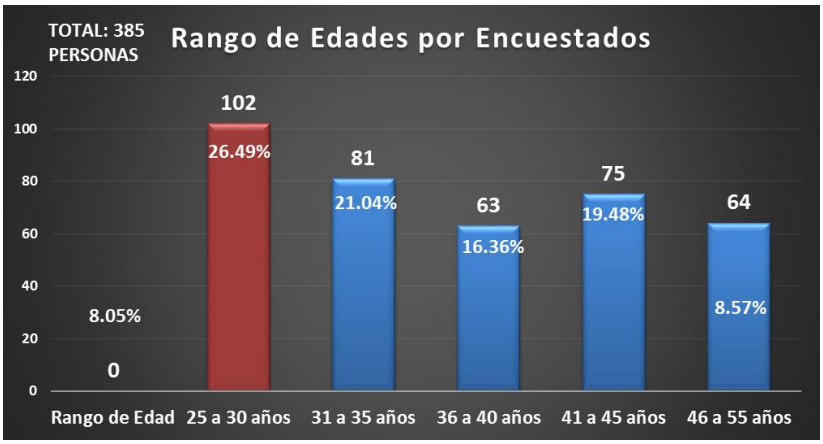


Figura 16. **Cantidad de personas.**

Nota: Elaboración propia.

4) Indique el rango de ingreso familiar mensual, en el que se encuentra usted

Ingreso familiar mensual	Nro. De Personas	%
De S/. 3259 a menos	24	6.23%
De S/. 3260 hasta S/.5130	144	37.40%
De S/. 5131 hasta S/.10620	164	42.60%
De S/. 10621 a más	53	13.77%

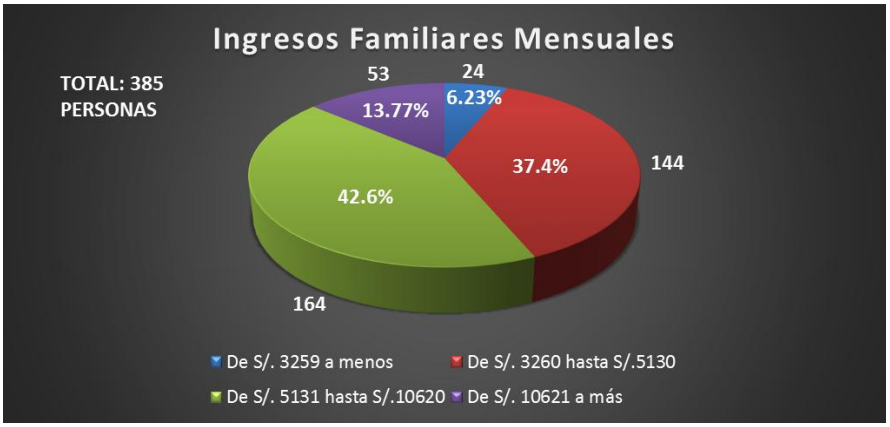


Figura 17. **Ingreso Familiar.**

Nota: Elaboración propia

5) ¿En qué distrito vive?

Distrito	Nro. De Personas	%
SAN MIGUEL	43	11%
LINCE	16	4%
JESUS MARIA	23	6%
PUEBLO LIBRE	34	9%
MAGDALENA	17	4%
SAN BORJA	52	13%
SAN ISIDRO	17	4%
MIRAFLORES	35	9%
SURQUILLO	28	7%
SURCO	120	31%

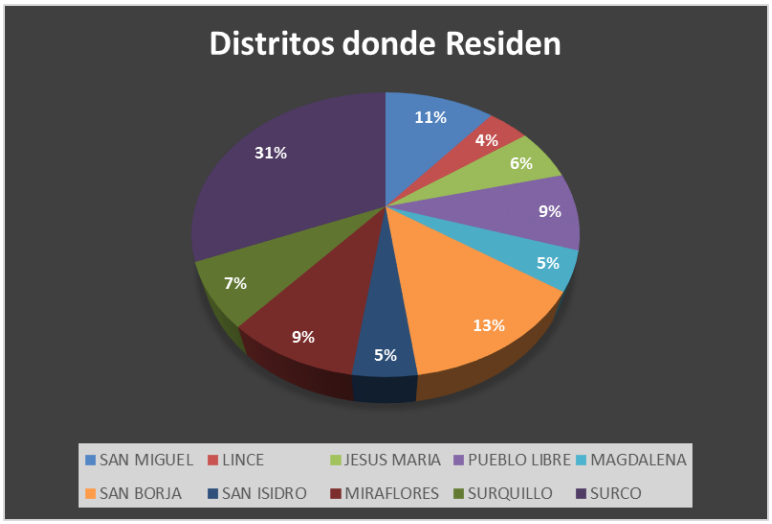


Figura 18. **Distrito donde residen.**

Nota: Elaboración propia

6) De qué área es la vivienda donde usted vive

Area de vivienda	Cantidad	%
39m2 a menos	1	0.26%
40m2 a 70 m2	5	1.30%
71m2 a 100m2	23	5.97%
101 m2 a 120 m2	130	33.77%
121 m2 a 200 m2	121	31.43%
201 m2 a más	105	27.27%
Total	**385**	**100.00%**

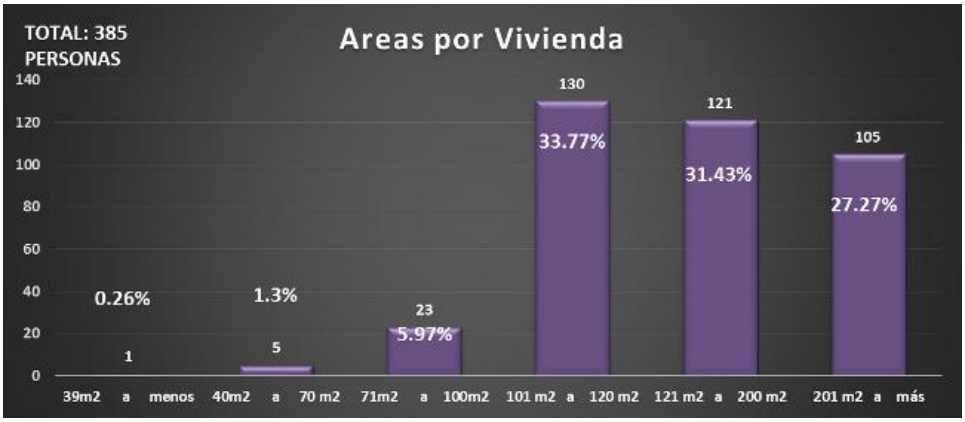


Figura 19. **Áreas de vivienda.**

Nota: Elaboración propia.

7) ¿Estaría dispuesto a comprar tipos de muebles que le ayuden aprovechar el espacio en sus viviendas?

Respuesta	cantidad	%
Si	374	97.14%
No (fin de la encuesta)	11	2.86%
Total	**385**	**100.00%**

Figura 20. **Intención de compra de muebles multifuncionales y expandibles.**

Nota: Elaboración propia.

8) ¿De qué tipo de material son los muebles que usted compra?

Tipo de material	Cantidad	%
Melamina	272	53.65%
Madera	100	19.72%
Metal	65	12.82%
Plástico	70	13.81%
Otros:	0	0.00%

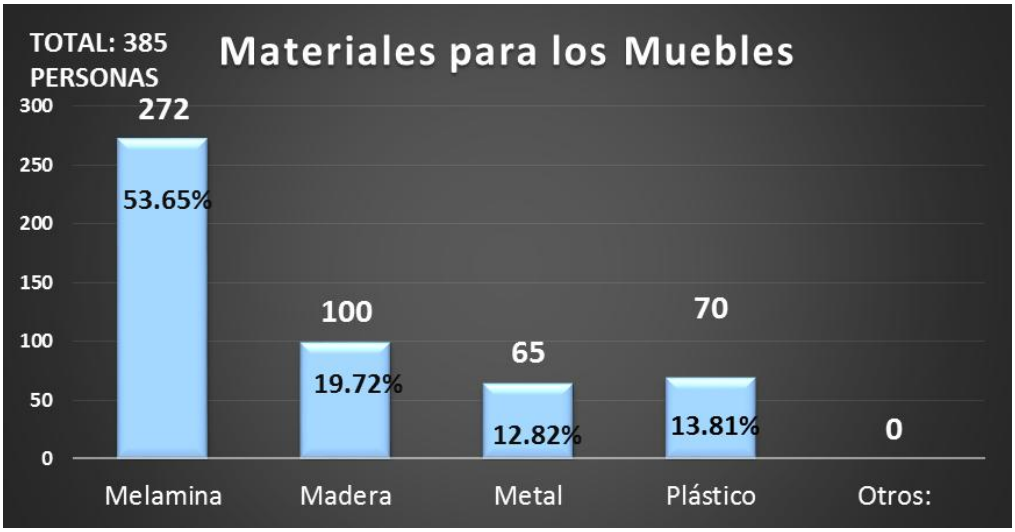


Figura 21. **Material de Muebles.**

Nota: Elaboración propia

9) De los muebles que usted compra qué es lo que más valora

Característica	Cantidad	%
Calidad	144	37.40%
Diseño	115	29.87%
Material	58	15.06%
Estética	47	12.21%
Comodidad	21	5.45%

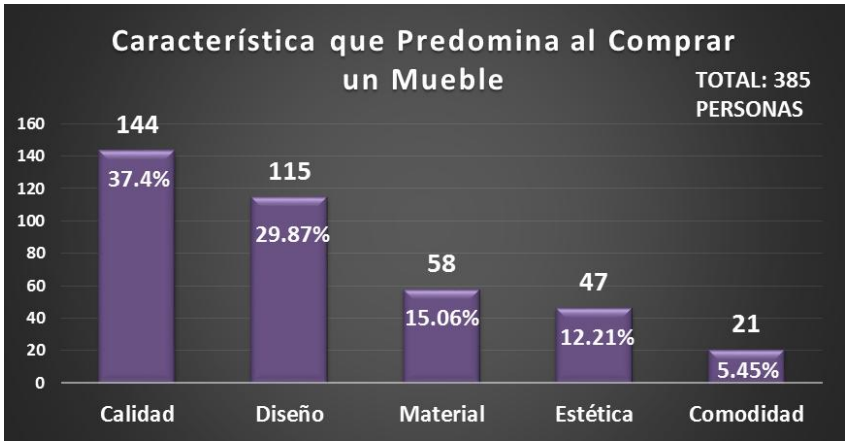


Figura 22. **Características al comprar muebles.**

Nota: Elaboración propia

10) ¿Para qué tipo de ambiente suele comprar sus muebles?

Ambiente	Cantidad	%
SALA	189	49.09%
COMEDOR	135	35.06%
COCINA	49	12.73%
BAÑO	8	2.08%
DORMITORIO	4	1.04%

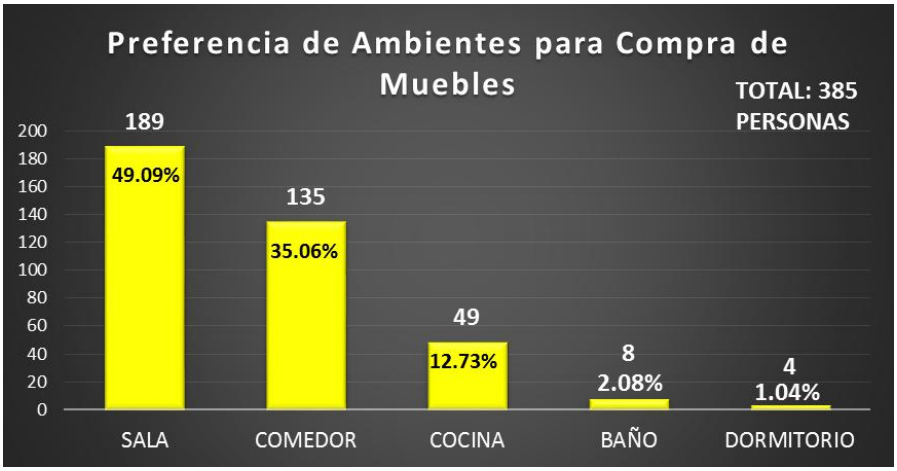


Figura 23. **Preferencia de ambientes.**

Nota: Elaboración propia

11) ¿Dónde compra usualmente sus muebles?

Lugar de compra	Cantidad	%
Tiendas por departamento	225	58.44%
Villa el Salvador	78	20.26%
Mueblerías	42	10.91%
Otros (Carpintero)	40	10.39%

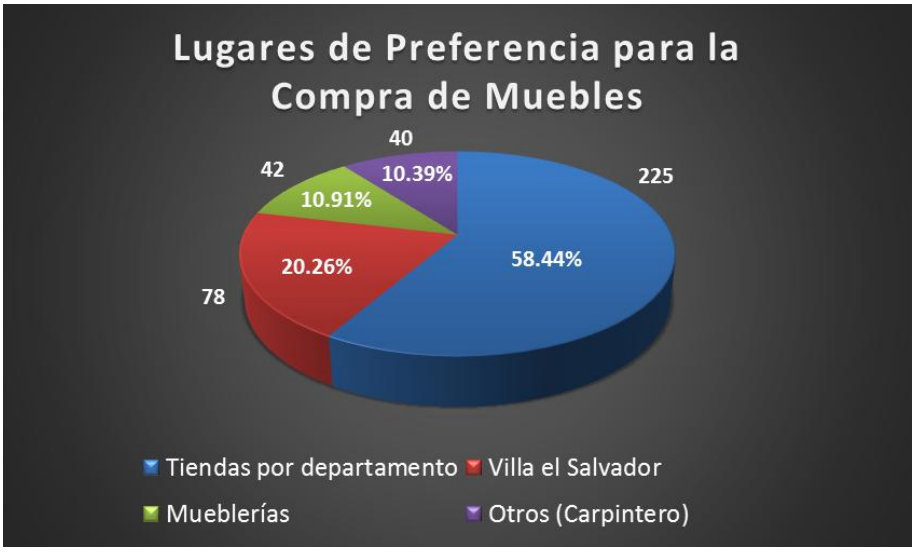


***Figura 24*. Lugar de preferencia de muebles.**

Nota: Elaboración propia.

12) Mueble estante y soporte para TV. ¿Estaría dispuesto a adquirirlo?

Definitivamente Si	131	35%
SI	158	42%
Tal vez	51	14%
No	20	5%
Definitivamente No	14	4%

Figura 25. **Dispuesto a comprar M1.**

Nota: Elaboración propia

13) Si su respuesta fue "Si" o "Definitivamente Si", ¿Cuántas unidades compraría para tres años?

Una unidad	0	0%
Dos unidades	0	0%
Tres Unidades	289	100%
Cuatro Unidades a más	0	0%

Figura 26: **Unidades de compra**

Nota:Elaboración propia

14) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el mueble estante y soporte para la TV?

Precio	Nro.Encuestados	%
Entre S/. 1000 y S/.1200	10	3%
Entre S/. 800 y S/.999	60	16%
Entre S/. 600 y S/.799	132	35%
Entre S/. 400 y S/.599	108	29%
Entre S/. 200 y S/.399	64	17%

Figura 27. **Disposición de pago M1.**

Nota: Elaboración propia.

15) Mesa desplegable ¿Estaría dispuesto adquirirlo?

Definitivamente Si	62	17%
SI	121	32%
Tal vez	124	33%
No	48	13%
Definitivamente No	19	5%

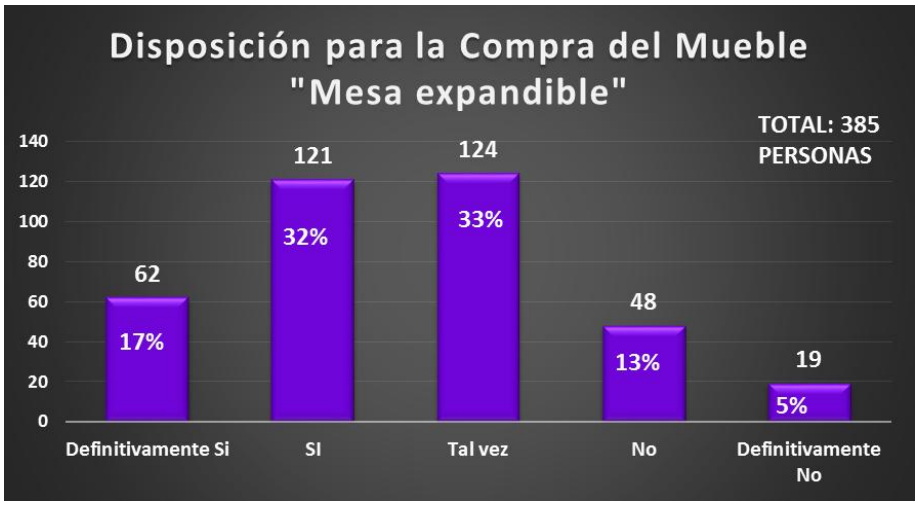


Figura 28. **Disposición de compra M2.**

Nota: Elaboración propia.

16) Si su respuesta fue "Si" o "Definitivamente Si", ¿Cuántas unidades compraría para tres años?

Una unidad	183	100%
Dos unidades	0	0%
Tres Unidades	0	0%
Cuatro Unidades a más	0	0%

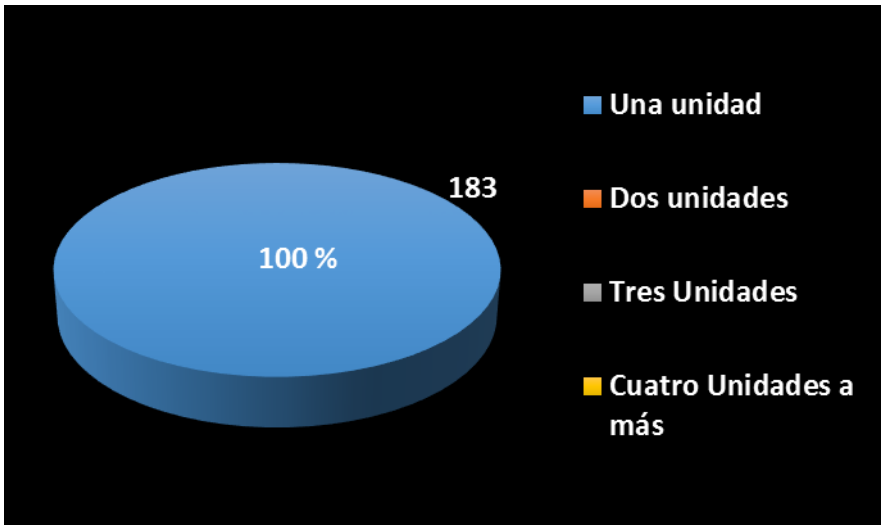


Figura 29. Unidad de compra M2.

Nota: Elaboración propia.

17) Cuánto estaría dispuesto a pagar por la mesa desplegable

Precio	Nro.Encuestados	%
Entre S/. 1800 a 2100	0	0%
Entre S/. 1500 y S/.1799	11	3%
Entre S/. 1200 y S/.1499	90	24%
Entre S/. 900 y S/.1199	172	46%
Entre S/. 600 y S/.899	101	27%

***Figura 30*. Disposición de pago M2.**

Nota: Elaboración propia

18) Bar expandible ¿Estaría dispuesto adquirirlo?

Definitivamente SI	77	21%
SI	152	41%
Tal vez	96	26%
No	34	9%
Definitivamente No	15	4%

***Figura 31*. Disposición de compra M3.**

Nota: Elaboración propia.

19) Si su respuesta fue "Si" o "Definitivamente Si", ¿Cuántas unidades compraría para tres años?

Una unidad	0	0%
Dos unidades	0	0%
Tres Unidades	232	100%
Cuatro Unidades a más	0	0%

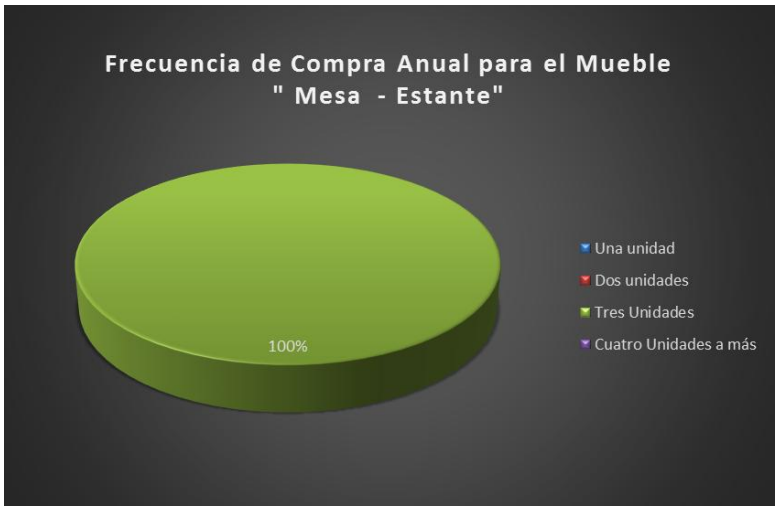


***Figura 32*. Unidad de compra M3.**

Nota: Elaboración propia.

20) Cuanto estaría dispuesto a pagar por el Bar expandible

Precio	Nro.Encuestados	%
Entre S/. 1200 y S/.1400	23	6%
Entre S/. 1000 y S/.1199	135	36%
Entre S/. 800 y S/.999	155	41%
Entre S/. 600 y S/.799	37	10%
Entre S/. 400 y S/.599	24	6%

Figura 33. **Disposición de pago M3.**

Nota: Elaboración propia.

21) Estante de mesa ¿Estaría dispuesto adquirirlo?

Definitivamente SI	79	21%
SI	153	41%
Tal vez	93	25%
No	33	9%
Definitivamente No	16	4%

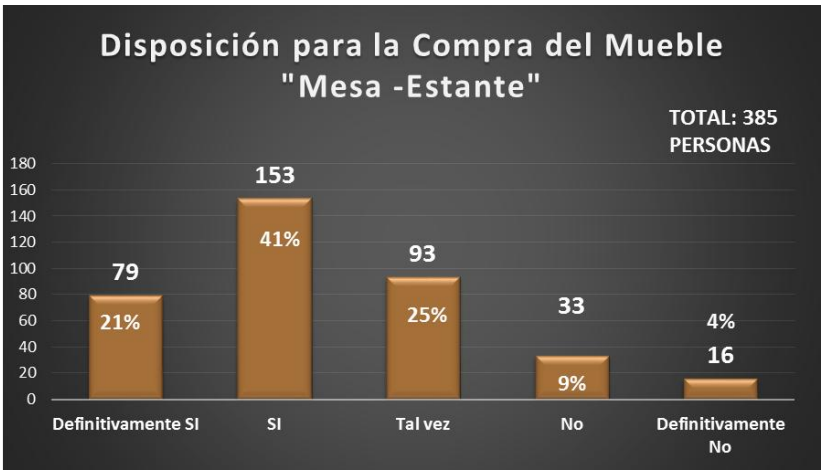


***Figura 34*. Disposición de compra M4.**

Nota: Elaboración propia

22) Si su respuesta fue "Si" o "Definitivamente Si", ¿Cuántas unidades compraría para tres años?

Una unidad	232	100%
Dos unidades	0	0%
Tres Unidades	0	0%
Cuatro Unidades a más	0	0%

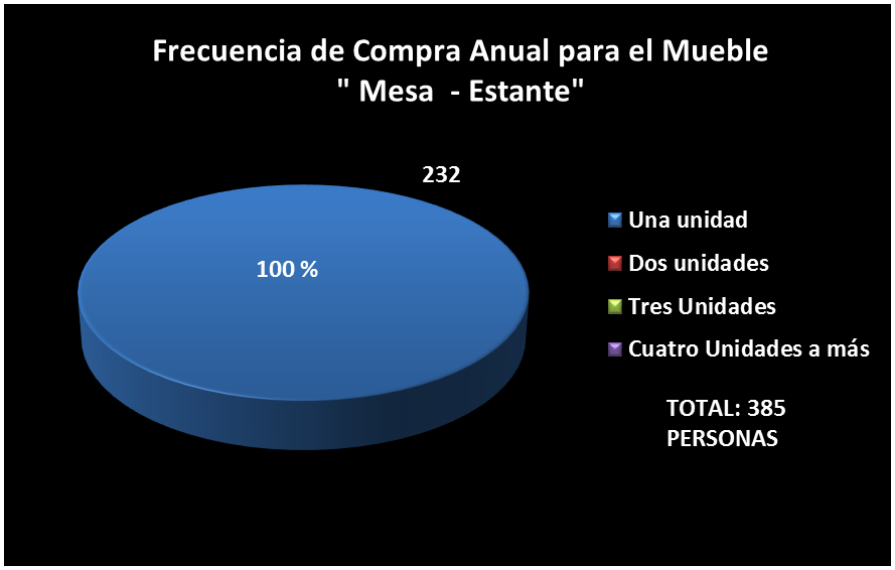


Figura 35. Unidad de compra M4.

Nota: Elaboración propia.

23) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el Estante-Mesa compacta?

Precio	Nro.Encuestados	%
Entre S/. 350 y S/.400	10	3%
Entre S/. 300 y S/.349	43	11%
Entre S/. 250 y S/.299	167	45%
Entre S/. 200 y S/.249	118	32%
Entre S/. 150 y S/.199	36	10%

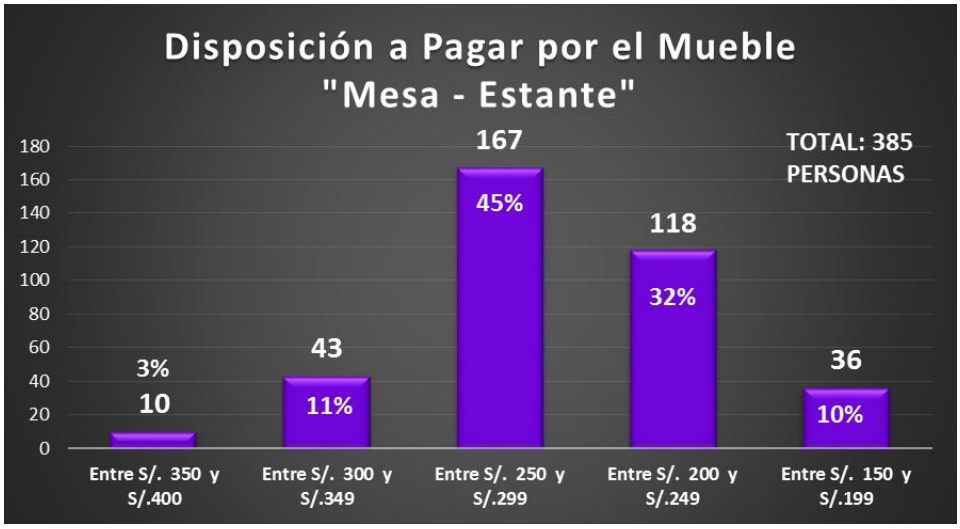


Figura 36. **Disposición de pago M4.**

Nota: Elaboración propia

4.2 Demanda Presente y Futura.

Tabla 18

Marco Muestral

DISTRITO	HOMBRES (%)	MUJERES (%)	ENTRE 25-39	ENTRE 40-55	ENTRE 56 +AÑOS	CUOTA POR EDAD	NSE A	NSE B	NSE C	CUOTA POR NSE
SAN MIGUEL	46.49%	53.51%	24.78%	19.29%	8.96%	44.07%	22.50%	46.70%	23.90%	93.10%
LINCE	46.56%	53.44%	24.45%	19.73%	9.71%	44.18%	22.50%	46.70%	23.90%	93.10%
JESUS MARIA	45.00%	55.00%	22.12%	22.69%	14.83%	44.81%	22.50%	46.70%	23.90%	93.10%
PUEBLO LIBRE	45.00%	55.00%	31.00%	31.00%	10.35%	62.00%	22.50%	46.70%	23.90%	93.10%
MAGDALENA	44.84%	55.16%	24.49%	19.72%	9.61%	44.20%	22.50%	46.70%	23.90%	93.10%
SAN BORJA	46.10%	53.90%	24.62%	40.80%	17.96%	65.42%	29.40%	45.10%	17.60%	92.10%
SAN ISIDRO	44.47%	55.53%	22.12%	22.69%	14.83%	44.81%	29.40%	45.10%	17.60%	92.10%
MIRAFLORES	44.47%	55.53%	19.09%	42.96%	21.25%	62.05%	29.40%	45.10%	17.60%	92.10%
SURQUILLO	47.74%	52.26%	24.45%	19.73%	9.71%	44.18%	29.40%	45.10%	17.60%	92.10%
SURCO	46.37%	53.63%	24.60%	25.32%	11.26%	49.92%	29.40%	45.10%	17.60%	92.10%

Nota: Elaboración propia

DISTRITO	POBLACION TOTAL AÑO 2016	HOMBRES (Personas)	MUJERES (Personas)	ENTRE 25-39	ENTRE 40-55	NSE A	NSE B	NSE C	TOTAL AÑO 2016	% CUOTA	# ENCUESTAS
SAN MIGUEL	138,300	64,296	74,004	34,270	26,679	13,714	28,463	14,567	56,744	11%	43
LINCE	51,300	23,884	27,416	12,542	10,124	5,100	10,585	5,417	21,102	4%	16
JESUS MARIA	73,200	32,940	40,260	16,191	16,612	7,381	15,319	7,840	30,539	6%	23
PUEBLO LIBRE	77,800	35,010	42,790	24,118	24,118	10,853	22,526	11,528	44,908	9%	34
MAGDALENA	55,800	25,021	30,778	13,665	11,002	5,550	11,519	5,895	22,964	4%	17
SAN BORJA	114,400	52,738	61,662	28,161	46,677	22,002	33,752	13,171	68,925	13%	52
SAN ISIDRO	55,600	24,725	30,875	12,298	12,618	7,325	11,237	4,385	22,947	4%	17
MIRAFLORES	82,310	36,603	45,707	15,713	35,360	15,016	23,034	8,989	47,039	9%	35
SURQUILLO	93,200	44,494	48,706	22,786	18,393	12,107	18,572	7,248	37,926	7%	28
SURCO	347,242	161,016	186,226	85,422	87,922	50,963	78,178	30,508	159,649	31%	120
Total	**1,089,152.00**	**500,727.42**	**588,422.91**	**265,164.69**	**289,505.01**	**150,009.75**	**253,185.17**	**109,549.08**	**512,744.00**	**100%**	**385**

Nota: Elaboración propia

4.2.1. Estimación del Mercado Potencial.

El mercado potencial es toda aquella población que tiene necesidad de un producto o servicio y que posee los medios necesarios para adquirirlo y a la vez podría estar interesado en comprar el producto.

Se debe segmentar a toda la población y enfocarse únicamente en el sector y en las personas donde se va a vender el producto, hemos utilizado los 3 tipos de segmentación para el trabajo, demográfica, geográfica y psicográfica.

El Mercado Potencial serán Jefes de Familia, de los distritos correspondientes a Lima Moderna, con un NSE A, B y C.

Para hallar el mercado potencial del proyecto, se ha obtenido la población de los distritos de San Miguel, Pueblo Libre, Jesús María, Lince, Magdalena, San Borja, San Isidro, Surquillo, Surco, tal como se muestra en el siguiente Tabla:

Según la Tasa de crecimiento anual de la Población por Distritos (INEI), recopilamos la siguiente información tomando como referencia el marco muestral.

MERCADO POTENCIAL = POBLACIÓN DISTRITAL PROYECTADA * NSE * EDAD

Tabla 19

Criterio de Segmentación: Mercado Potencial.

DISTRITO	CUOTA POR EDAD 25-55 años	CUOTA POR NSE A,B y C	AMBAS CUOTAS	TOTAL AÑO 2016
SAN MIGUEL	44.07%	93.10%	41.03%	56,744
LINCE	44.18%	93.10%	41.14%	21,102
JESUS MARIA	44.81%	93.10%	41.72%	30,539
PUEBLO LIBRE	62.00%	93.10%	57.72%	44,908
MAGDALENA	44.20%	93.10%	41.15%	22,964
SAN BORJA	65.42%	92.10%	60.25%	68,925
SAN ISIDRO	44.81%	92.10%	41.27%	22,947
MIRAFLORES	62.05%	92.10%	57.15%	47,039
SURQUILLO	44.18%	92.10%	40.69%	37,926
SURCO	49.92%	92.10%	45.98%	159,649
Total				**512,744**

Nota: Elaboración propia

Tabla 20

Mercado potencial proyectado.

PROYECCION TOTAL DE LA POBLACION POR DISTRITOS 2017-2019

DISTRITO	TOTAL AÑO 2016	TOTAL AÑO 2017	TOTAL AÑO 2018	TOTAL AÑO 2019
SAN MIGUEL	56,744	57,914	59,108	60,327
LINCE	21,102	21,553	22,013	22,482
JESUS MARIA	30,539	31,227	31,929	32,648
PUEBLO LIBRE	44,908	45,033	45,159	45,286
MAGDALENA	22,964	23,445	23,936	24,437
SAN BORJA	68,925	70,447	72,003	73,593
SAN ISIDRO	22,947	23,538	24,143	24,764
MIRAFLORES	47,039	47,256	47,474	47,693
SURQUILLO	37,926	38,696	39,481	40,283
SURCO	159,649	161,813	164,007	166,230
Total	**512,744**	**520,921**	**529,253**	**537,742**

Nota: INEI-Población a futuro.

Como resultado tenemos la cantidad de personas consideradas en el marco muestral para los años 2017-2019

Tabla 21

M. Potencial anual.

	TOTAL AÑO 2016	TOTAL AÑO 2017	TOTAL AÑO 2018	TOTAL AÑO 2019
Habitantes	**512,744**	**520,921**	**529,253**	**537,742**

Nota: Elaboración propia

Considerando el número de Familias por hogar en Lima Moderna (Nota: INEI): 4.27 personas/hogar

Tabla 22

M. Potencial hogares.

MERCADO POTENCIAL (HOGARES)				
DISTRITO	**TOTAL AÑO 2016**	**TOTAL AÑO 2017**	**TOTAL AÑO 2018**	**TOTAL AÑO 2019**
SAN MIGUEL	13,289	13,563	13,843	14,128
LINCE	4,942	5,047	5,155	5,265
JESUS MARIA	7,152	7,313	7,478	7,646
PUEBLO LIBRE	10,517	10,546	10,576	10,606
MAGDALENA	5,378	5,491	5,606	5,723
SAN BORJA	16,142	16,498	16,863	17,235
SAN ISIDRO	5,374	5,512	5,654	5,799
MIRAFLORES	11,016	11,067	11,118	11,169
SURQUILLO	8,882	9,062	9,246	9,434
SURCO	37,389	37,895	38,409	38,930
Total	**120,081**	**121,996**	**123,947**	**125,935**

Nota:: Elaboración propia

4.2.2. Estimación del Mercado Disponible.

El mercado disponible está conformado por aquellas personas que se ven interesadas por el producto y podrían adquirirlo o comprarlo.

En este punto, tomamos en cuenta las preguntas filtro Nro. 6 y Nro. 7

El mercado disponible es el siguiente:

MERCADO DISPONIBLE = (MERCADO POTENCIAL)*(P6)*(P7)

Filtro 1

6) ¿Estaría dispuesto a comprar tipos de muebles que le ayuden aprovechar el espacio en sus viviendas?

Tabla 23

Pregunta #6.

Respuesta	Cantidad	%
Si	374	97.14%
No (fin de la encuesta)	11	2.86%
TOTAL	**385**	**100.00%**

Nota: Elaboración propia

Filtro 2

7) De qué tipo de material son los muebles que usted compra (puede marcar más de una opción)

Tabla 24

Pregunta #7.

Material	Cantidad	%
MELAMINA	272	53.65%
MADERA	100	19.72%
METAL	65	12.82%
PLASTICO	70	13.81%
OTROS	0	0.00%
TOTAL		**100.00%**

Nota: Elaboración propia

Tabla 25

Proyección de mercado disponible por año 2017 -2019.

(En número de Familias)

AÑO	2016	2017	2018	2019
SAN MIGUEL	6,926	7,068	7,214	7,363
LINCE	2,576	2,631	2,687	2,744
JESUS MARIA	3,727	3,811	3,897	3,985
PUEBLO LIBRE	5,481	5,496	5,512	5,527
MAGDALENA	2,803	2,862	2,921	2,983
SAN BORJA	8,412	8,598	8,788	8,982
SAN ISIDRO	2,801	2,873	2,947	3,022
MIRAFLORES	5,741	5,768	5,794	5,821
SURQUILLO	4,629	4,723	4,819	4,917
SURCO	19,485	19,750	20,017	20,289
MERCADO DISPONIBLE	**62,581**	**63,579**	**64,596**	**65,632**

Nota: Elaboración Propia

SEGÚN NOTA: INEI EL PROMEDIO PERSONAS POR FAMILIA ES DE: 4.27 PERSONAS/FAMILIA.

4.2.3. Estimación del Mercado Efectivo.

El mercado efectivo se obtiene de la multiplicación del mercado disponible por el porcentaje de aceptación del producto en las encuestas, quienes contestaron que sí comprarían el producto. Se tomará en cuenta solo aquellos que contestaron “Definitivamente Si y Si” y por los “Cuánto estaría dispuesto a pagar”.

MERCADO EFECTIVO = (MERCADO DISPONIBLE)*(P12)*(P14)

Filtro 1

TV Estante

Pregunta 12: ¿Estaría dispuesto a adquirirlo?

Tabla 26

Pregunta #12

Material	Cantidad	%
Definitivamente Si	131	35%
SI	158	42%
Tal vez	51	14%
No	20	5%
Definitivamente No	14	4%
TOTAL	**374**	**100%**

Nota: Elaboración propia

Filtro 2

Pregunta: 14: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

Tabla 27

Pregunta #14.

Rango de Precio	Cantidad	%
Entre S/. 1000 y S/.1200	10	3%
Entre S/. 800 y S/.999	60	16%
Entre S/. 600 y S/.799	132	35%
Entre S/. 400 y S/.599	108	29%
Entre S/. 200 y S/.399	64	17%
TOTAL	**374**	**100%**

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a los resultados, observamos que hay un 54% de los encuestados que estaría dispuesto a pagar un precio mayor a S/. 600.

Tabla 28

Mercado Efectivo.

DISTRITO	Mcdo Disponible 2016	% Dispuesto a Comprar	% Precio Base	TOTAL
SAN MIGUEL	6,926	77%	54%	2,890
LINCE	2,576	77%	54%	1,075
JESUS MARIA	3,727	77%	54%	1,556
PUEBLO LIBRE	5,481	77%	54%	2,288
MAGDALENA	2,803	77%	54%	1,170
SAN BORJA	8,412	77%	54%	3,511
SAN ISIDRO	2,801	77%	54%	1,169
MIRAFLORES	5,741	77%	54%	2,396
SURQUILLO	4,629	77%	54%	1,932
SURCO	19,485	77%	54%	8,132
MERCADO EFECTIVO POR AÑO				**26,119**

Nota: Elaboración propia

Tabla 29

Mercado Efectivo 2017-2019.

DISTRITO	2016	2017	2018	2019
SAN MIGUEL	2,890	2,950	3,011	3,073
LINCE	1,075	1,098	1,121	1,145
JESUS MARIA	1,556	1,591	1,626	1,663
PUEBLO LIBRE	2,288	2,294	2,300	2,307
MAGDALENA	1,170	1,194	1,219	1,245
SAN BORJA	3,511	3,589	3,668	3,749
SAN ISIDRO	1,169	1,199	1,230	1,261
MIRAFLORES	2,396	2,407	2,418	2,429
SURQUILLO	1,932	1,971	2,011	2,052
SURCO	8,132	8,243	8,354	8,468
MERCADO EFECTIVO POR AÑO	26,119	**26,535**	**26,960**	**27,392**

Nota: Elaboración propia

Filtro 1

Mesa expandible

Pregunta 15: ¿Estaría dispuesto a adquirirlo?

Tabla 30

Pregunta #15.

Material	Cantidad	%
Definitivamente Si	62	17%
SI	121	32%
Tal vez	124	33%
No	48	13%
Definitivamente No	19	5%
TOTAL	374	100%

Nota: Elaboración propia

Filtro 2

Pregunta: 17: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

Tabla 31

Pregunta #17.

Rango de Precio	Cantidad	%
Entre S/. 1800 y 2100	-	0%
Entre S/. 1500 y S/.1799	11	3%
Entre S/. 1200 y S/.1499	90	24%
Entre S/. 900 y S/.1199	172	46%
Entre S/. 600 y S/.899	101	27%
TOTAL	374	100%

Nota: Elaboración propia

De acuerdo a los resultados, observamos que hay un 27% de los encuestados que estaría dispuesto a pagar un precio mayor a S/. 1200.

Tabla 32

Mercado Efectivo.

DISTRITO	Mcdo Disponible 2016	% Dispuesto a Comprar	% Precio Base	TOTAL
SAN MIGUEL	6,926	49%	27%	915
LINCE	2,576	49%	27%	340
JESUS MARIA	3,727	49%	27%	493
PUEBLO LIBRE	5,481	49%	27%	724
MAGDALENA	2,803	49%	27%	370
SAN BORJA	8,412	49%	27%	1,112
SAN ISIDRO	2,801	49%	27%	370
MIRAFLORES	5,741	49%	27%	759
SURQUILLO	4,629	49%	27%	612
SURCO	19,485	49%	27%	2,575
MERCADO EFECTIVO POR AÑO				**8,269**

Nota: Elaboración propia

Tabla 33

Mercado Efectivo 2017-2019.

DISTRITO	2016	2017	2018	2019
SAN MIGUEL	915	934	953	973
LINCE	340	348	355	363
JESUS MARIA	493	504	515	527
PUEBLO LIBRE	724	726	728	730
MAGDALENA	370	378	386	394
SAN BORJA	1,112	1,136	1,161	1,187
SAN ISIDRO	370	380	389	399
MIRAFLORES	759	762	766	769
SURQUILLO	612	624	637	650
SURCO	2,575	2,610	2,645	2,681
MERCADO EFECTIVO POR AÑO	8,269	**8,401**	**8,536**	**8,673**

Nota: Elaboración propia

Filtro 1

Bar expandible

Pregunta 18: ¿Estaría dispuesto a adquirirlo?

Tabla 34

Pregunta #18.

Material	Cantidad	%
Definitivamente Si	77	21%
SI	152	41%
Tal vez	96	26%
No	34	9%
Definitivamente No	15	4%
TOTAL	374	100%

Nota: Elaboración propia

Filtro 2

Pregunta: 20: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

Tabla 35

Pregunta #20.

Rango de Precio	Cantidad	%
Entre S/. 1200 y S/.1400	23	6%
Entre S/. 1000 y S/.1199	135	36%
Entre S/. 800 y S/.999	155	41%
Entre S/. 600 y S/.799	37	10%
Entre S/. 400 y S/.599	24	6%
TOTAL	374	100%

Nota: Elaboración propia

De acuerdo a los resultados, observamos que hay un 84% de los encuestados que estaría dispuesto a pagar un precio mayor a S/. 800.

Tabla 36

Mercado Efectivo.

DISTRITO	Mcdo Disponible 2016	% Dispuesto a Comprar	% Precio Base	TOTAL
SAN MIGUEL	6,926	61%	84%	3,549
LINCE	2,576	61%	84%	1,320
JESUS MARIA	3,727	61%	84%	1,910
PUEBLO LIBRE	5,481	61%	84%	2,809
MAGDALENA	2,803	61%	84%	1,436
SAN BORJA	8,412	61%	84%	4,311
SAN ISIDRO	2,801	61%	84%	1,435
MIRAFLORES	5,741	61%	84%	2,942
SURQUILLO	4,629	61%	84%	2,372
SURCO	19,485	61%	84%	9,985
MERCADO EFECTIVO POR AÑO				**32,069**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 37

Mercado Efectivo 2017-2019.

DISTRITO	2016	2017	2018	2019
SAN MIGUEL	3,549	3,622	3,697	3,773
LINCE	1,320	1,348	1,377	1,406
JESUS MARIA	1,910	1,953	1,997	2,042
PUEBLO LIBRE	2,809	2,817	2,824	2,832
MAGDALENA	1,436	1,466	1,497	1,528
SAN BORJA	4,311	4,406	4,503	4,603
SAN ISIDRO	1,435	1,472	1,510	1,549
MIRAFLORES	2,942	2,956	2,969	2,983
SURQUILLO	2,372	2,420	2,469	2,519
SURCO	9,985	10,120	10,258	10,397
MERCADO EFECTIVO POR AÑO	32,069	**32,580**	**33,101**	**33,632**

Nota: Elaboración propia

Filtro 1

Mesa Estante

Pregunta 21: ¿Estaría dispuesto a adquirirlo?

Tabla 38

Pregunta #21.

Material	Cantidad	%
Definitivamente Si	79	21%
SI	153	41%
Tal vez	93	25%
No	33	9%
Definitivamente No	16	4%
TOTAL	374	100%

Nota: Elaboración propia

Filtro 2

Pregunta: 23: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

Tabla 39

Pregunta #23.

Rango de Precio	Cantidad	%
Entre S/. 350 y S/.400	10	3%
Entre S/. 300 y S/.349	43	11%
Entre S/. 250 y S/.299	167	45%
Entre S/. 200 y S/.249	118	32%
Entre S/. 150 y S/.199	36	10%
TOTAL	374	100%

Nota: Elaboración propia.

De acuerdo a los resultados, observamos que hay un 59% de los encuestados que estaría dispuesto a pagar un precio mayor a S/. 250.

Tabla 40

Mercado Efectivo.

DISTRITO	Mcdo Disponible 2016	% Dispuesto a Comprar	% Precio Base	TOTAL
SAN MIGUEL	6,926	62%	59%	2,527
LINCE	2,576	62%	59%	940
JESUS MARIA	3,727	62%	59%	1,360
PUEBLO LIBRE	5,481	62%	59%	2,000
MAGDALENA	2,803	62%	59%	1,023
SAN BORJA	8,412	62%	59%	3,070
SAN ISIDRO	2,801	62%	59%	1,022
MIRAFLORES	5,741	62%	59%	2,095
SURQUILLO	4,629	62%	59%	1,689
SURCO	19,485	62%	59%	7,110
MERCADO EFECTIVO POR AÑO				**22,836**

Nota: Elaboración propia

Tabla 41

Mercado Efectivo 2017-2019.

DISTRITO	2016	2017	2018	2019
SAN MIGUEL	2,527	2,579	2,632	2,687
LINCE	940	960	980	1,001
JESUS MARIA	1,360	1,391	1,422	1,454
PUEBLO LIBRE	2,000	2,006	2,011	2,017
MAGDALENA	1,023	1,044	1,066	1,088
SAN BORJA	3,070	3,137	3,207	3,278
SAN ISIDRO	1,022	1,048	1,075	1,103
MIRAFLORES	2,095	2,105	2,114	2,124
SURQUILLO	1,689	1,723	1,758	1,794
SURCO	7,110	7,207	7,304	7,403
MERCADO EFECTIVO POR AÑO	22,836	**23,200**	**23,571**	**23,949**

Nota: Elaboración propia

Resumen

Mueble	% Dispuesto a Comprar	% Precio Base
TV Estante	77%	54%
Mesa Expandible	49%	27%
Bar Expandible	61%	84%
Estante Mesa	62%	59%

Tabla 42

Mercado efectivo durante los próximos 3 años horizonte.

Tabla Resumen Mercado Efectivo					
Mueble	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**TOTAL**
TV Estante	26,119	26,535	26,960	27,392	107,005
Mesa Expandible	8,269	8,401	8,536	8,673	33,879
Bar Expandible	32,069	32,580	33,101	33,632	131,382
Estante Mesa	22,836	23,200	23,571	23,949	93,555
TOTAL	89,292	90,716	92,167	93,646	365,821

Nota: Elaboración propia.

4.2.4. Estimación del Mercado Objetivo.

Es el grupo de personas extraídas del mercado efectivo que, el cual, se estaría concentrando la fuerza comercializadora y publicitaria. Para calcular el mercado objetivo se multiplica del mercado efectivo por el porcentaje de participación de mercado que se quiere captar en cada año.

Considerando el nivel de competitividad, usando Pareto, donde el 20% de los competidores más significantes son los dominantes en un 80% del mercado y estamos tomando en cuenta el mercado de melamine está teniendo gran participación en el mercado, se piensa comenzar a tener una participación de mercado del 4%. A continuación el Tabla representativo del mercado objetivo.

MERCADO OBJETIVO = (MERCADO EFECTIVO)*(%PARTICIPACIÓN DE MERCADO)

Tabla 43

Proyección Participación de mercado 2017 – 2019.

OBJETIVO DE PARTICIPACION			
AÑO	**2017**	**2018**	**2019**
Participación Anual	4.0%	4.4%	4.8%

Nota: Elaboración propia

Tabla 44

Proyección de Mercado Objetivo.

PROYECCION MERCADO OBJETIVO				
Mueble	**2017**	**2018**	**2019**	**TOTAL**
TV Estante	1,061	1,186	1,326	**3,573**
Mesa Expandible	331	370	413	**1,114**
Bar Expandible	1,283	1,434	1,602	**4,318**
Estante Mesa	913	1,021	1,141	**3,075**
TOTAL	**3,588**	**4,010**	**4,482**	**12,080**

Nota: Elaboración Propia.

4.2.5. Cuantificación anual de la demanda.

Para poder hallar la demanda, al momento de realizar la encuestas se propuso la pregunta ¿cuantos muebles compraría cada tres años?, teniendo como resultado la siguiente información:

DEMANDA = (MERCADO OBJETIVO)*(FRECUENCIA DE COMPRA)

Tabla 45

Frecuencia de compra.

(Preguntas: 13, 16, 19, 21)

TIPO DE MUEBLE	Cantidad de Compra	Periodo años	Total por año
TV Estante	3	3	**1.00**
Mesa Expandible	1	3	**0.33**
Bar Expandible	1	3	**0.33**
Estante Mesa	3	3	**1.00**

Nota:: Elaboración Propia

4.2.6. Programa de Ventas Anual en unidades físicas por tipo de producto y/o servicio.

Para calcular el programa de ventas en unidades físicas (Muebles) se multiplicó el mercado objetivo del 2017-2019 por la frecuencia promedio de compra y la cantidad de compra.

Tabla 46

Ventas anuales por unidades.

PROYECCION DE VENTAS (UNIDADES)				
Mueble	**2017**	**2018**	**2019**	**TOTAL**
TV Estante	1,061	1,186	1,326	**3,573**
Mesa Expandible	110	123	138	**371**
Bar Expandible	428	478	534	**1,439**
Estante Mesa	913	1,021	1,141	**3,075**
TOTAL	**2,513**	**2,808**	**3,138**	**8,459**

Nota: Elaboración propia.

Para poder hallar el promedio de Ingresos por Ventas anual según el costo promedio del producto (encuestas), se multiplicó las unidades vendidas por el precio promedio de venta por cada tipo de mueble:

El Precio de Venta Promedio para cada tipo de mueble es el siguiente:

1. **Mueble estante y soporte para TV.**

Tabla 47

Precio promedio soporte TV.

	Valor venta	IGV	Precio de venta
Precio de Venta Promedio: Mueble Estante y soporte para TV	576.27	103.73	680.00

Nota: Elaboración propia

2. **Mesa desplegable para 8 personas.**

Tabla 48

Precio promedio mesa expandible

	Valor venta	IGV	Precio de venta
Precio de Venta Promedio: Mesa Expandible	805.08	144.92	950.00

Nota: Elaboración propia

3. **Bar expandible para 2 posiciones**

Tabla 49

Precio promedio bar expandible

	Valor venta	IGV	Precio de venta
Precio de Venta Promedio: Bar Expandible	822.03	147.97	970.00

Nota: Elaboración propia

4. **Estante-Mesa compacta.**

Tabla 50

Precio promedio estante de mesa

	Valor venta	IGV	Precio de venta
Precio de Venta Promedio: Estante Mesa Compacta	**211.86**	**38.14**	**250.00**

Nota: Elaboración propia

Teniendo el precio de venta Promedio por cada tipo de mueble según los resultados de la encuesta, los ingresos por venta para los periodos 2017-2019 son los siguientes:

Tabla 51

Ventas por año en nuevos soles.

Ingreso por Ventas Periodo 2017-2019				
Mueble	**2017**	**2018**	**2019**	**TOTAL**
TV Estante	S/. 611,658	S/. 683,585	S/. 764,004	**S/. 2,059,248**
Mesa Expandible	S/. 88,768	S/. 99,201	S/. 110,867	**S/. 298,836**
Bar Expandible	S/. 351,487	S/. 392,802	S/. 438,993	**S/. 1,183,282**
Mesa Estante	S/. 193,522	S/. 216,269	S/. 241,701	**S/. 651,491**
VENTAS (SIN IGV)	**S/. 1,245,435**	**S/. 1,391,858**	**S/. 1,555,565**	**S/. 4,192,857**
IGV	**S/. 224,178**	**S/. 250,534**	**S/. 280,002**	**S/. 754,714**
VENTAS (CON IGV)	**S/. 1,469,613**	**S/. 1,642,392**	**S/. 1,835,567**	**S/. 4,947,572**

Nota: Elaboración propia.

4.2.7. Programa de ventas del primer año en porcentajes y unidades físicas, desagregado en forma mensual

Tabla 52

Unidades Vendidas para el año 2017.

PROGRAMA DE VENTAS DESAGREGADO MENSUALMENTE 2017													
(Unidades disponibles para la venta)													
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
% Ventas	3%	4%	5%	5%	10%	10%	15%	8%	7%	7%	11%	15%	100%
Mesa Estante y Soporte TV	32	42	53	53	106	106	159	85	74	74	117	159	1,061
Mesa Expandible	3	4	6	6	11	11	17	9	8	8	12	17	110
Bar Expandible	13	17	21	21	43	43	64	34	30	30	47	64	428
Estante-Mesa compacta.	27	37	46	46	91	91	137	73	64	64	100	137	913
Total Unidades Vendidas	75	101	126	126	251	251	377	201	176	176	276	377	**2,513**

Nota: Elaboración propia

Tabla 53

Ingreso por Ventas para el año 2017.

INGRESO POR VENTAS DESAGREGADO MENSUALMENTE 2017													
(EN SOLES)													
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
% Ventas	3%	4%	5%	5%	10%	10%	15%	8%	7%	7%	11%	15%	100%
Mesa Estante y Soporte TV	18,350	24,466	30,583	30,583	61,166	61,166	91,749	48,933	42,816	42,816	67,282	91,749	611,658
Mesa Expandible	2,663	3,551	4,438	4,438	8,877	8,877	13,315	7,101	6,214	6,214	9,764	13,315	88,768
Bar Expandible	10,545	14,059	17,574	17,574	35,149	35,149	52,723	28,119	24,604	24,604	38,664	52,723	351,487
Estante-Mesa compacta.	5,806	7,741	9,676	9,676	19,352	19,352	29,028	15,482	13,547	13,547	21,287	29,028	193,522
VENTAS (SIN IGV)	S/. 37,363	S/. 49,817	S/. 62,272	S/. 62,272	S/. 124,543	S/. 124,543	S/. 186,815	S/. 99,635	S/. 87,180	S/. 87,180	S/. 136,998	S/. 186,815	S/. 1,245,435
IGV	S/. 6,725	S/. 8,967	S/. 11,209	S/. 11,209	S/. 22,418	S/. 22,418	S/. 33,627	S/. 17,934	S/. 15,692	S/. 15,692	S/. 24,660	S/. 33,627	S/. 224,178
VENTAS (CON IGV)	S/. 44,088	S/. 58,785	S/. 73,481	S/. 73,481	S/. 146,961	S/. 146,961	S/. 220,442	S/. 117,569	S/. 102,873	S/. 102,873	S/. 161,657	S/. 220,442	S/. 1,469,613

Nota: Elaboración propia

4.2.8. Programa de ventas del segundo y tercer año (2018-2019) porcentajes y unidades físicas, desagregado en forma mensual

Tabla 54

Unidades Vendidas para el año 2018.

PROGRAMA DE VENTAS DESAGREGADO MENSUALMENTE 2018													
(Unidades disponibles para la venta)													
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
% Ventas	6%	3%	3%	5%	10%	10%	15%	8%	7%	7%	11%	15%	100%
Mesa Estante y Soporte TV	71	36	36	59	119	119	178	95	83	83	130	178	1,186
Mesa Expandible	7	4	4	6	12	12	18	10	9	9	14	18	123
Bar Expandible	29	14	14	24	48	48	72	38	33	33	53	72	478
Estante-Mesa compacta.	61	31	31	51	102	102	153	82	71	71	112	153	1,021
Total Unidades Vendidas	**168**	**84**	**84**	**140**	**281**	**281**	**421**	**225**	**197**	**197**	**309**	**421**	**2,808**

Nota: Elaboración propia

Tabla 55

Ingreso por Ventas del año 2018

INGRESO POR VENTAS DESAGREGADO MENSUALMENTE 2018													
(EN SOLES)													
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
% Ventas	6%	3%	3%	5%	10%	10%	15%	8%	7%	7%	11%	15%	100%
Mesa Estante y Soporte TV	41,015	20,508	20,508	34,179	68,359	68,359	102,538	54,687	47,851	47,851	75,194	102,538	683,585
Mesa Expandible	5,952	2,976	2,976	4,960	9,920	9,920	14,880	7,936	6,944	6,944	10,912	14,880	99,201
Bar Expandible	23,568	11,784	11,784	19,640	39,280	39,280	58,920	31,424	27,496	27,496	43,208	58,920	392,802
Estante-Mesa compacta.	12,976	6,488	6,488	10,813	21,627	21,627	32,440	17,302	15,139	15,139	23,790	32,440	216,269
VENTAS (SIN IGV)	**S/. 83,511**	**S/. 41,756**	**S/. 41,756**	**S/. 69,593**	**S/. 139,186**	**S/. 139,186**	**S/. 208,779**	**S/. 111,349**	**S/. 97,430**	**S/. 97,430**	**S/. 153,104**	**S/. 208,779**	**S/. 1,391,858**
IGV	**S/. 15,032**	**S/. 7,516**	**S/. 7,516**	**S/. 12,527**	**S/. 25,053**	**S/. 25,053**	**S/. 37,580**	**S/. 20,043**	**S/. 17,537**	**S/. 17,537**	**S/. 27,559**	**S/. 37,580**	**S/. 250,534**
VENTAS (CON IGV)	**S/. 98,544**	**S/. 49,272**	**S/. 49,272**	**S/. 82,120**	**S/. 164,239**	**S/. 164,239**	**S/. 246,359**	**S/. 131,391**	**S/. 114,967**	**S/. 114,967**	**S/. 180,663**	**S/. 246,359**	**S/. 1,642,392**

Nota: Elaboración propia

Tabla 56

Unidades Vendidas para el año 2019.

PROGRAMA DE VENTAS DESAGREGADO MENSUALMENTE 2019													
(Unidades disponibles para la venta)													
MES	**ENERO**	**FEBRERO**	**MARZO**	**ABRIL**	**MAYO**	**JUNIO**	**JULIO**	**AGOSTO**	**SETIEMBRE**	**OCTUBRE**	**NOVIEMBRE**	**DICIEMBRE**	**TOTAL**
% Ventas	**6%**	**3%**	**3%**	**5%**	**10%**	**10%**	**15%**	**8%**	**7%**	**7%**	**11%**	**15%**	**100%**
Mesa Estante y Soporte TV	80	40	40	66	133	133	199	106	93	93	146	199	1,326
Mesa Expandible	8	4	4	7	14	14	21	11	10	10	15	21	138
Bar Expandible	32	16	16	27	53	53	80	43	37	37	59	80	534
Estante-Mesa compacta.	68	34	34	57	114	114	171	91	80	80	125	171	1,141
Total Unidades Vendidas	188	94	94	157	314	314	471	251	220	220	345	471	**3,138**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 57

Ingreso por Ventas para el año 2019

INGRESO POR VENTAS DESAGREGADO MENSUALMENTE 2019													
(EN SOLES)													
MES	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
% Ventas	6%	3%	3%	5%	10%	10%	15%	8%	7%	7%	11%	15%	100%
Mesa Estante y Soporte TV	45,840	22,920	22,920	38,200	76,400	76,400	114,601	61,120	53,480	53,480	84,040	114,601	764,004
Mesa Expandible	6,652	3,326	3,326	5,543	11,087	11,087	16,630	8,869	7,761	7,761	12,195	16,630	110,867
Bar Expandible	26,340	13,170	13,170	21,950	43,899	43,899	65,849	35,119	30,729	30,729	48,289	65,849	438,993
Estante-Mesa compacta.	14,502	7,251	7,251	12,085	24,170	24,170	36,255	19,336	16,919	16,919	26,587	36,255	241,701
VENTAS (SIN IGV)	S/. 93,334	S/. 46,667	S/. 46,667	S/. 77,778	S/. 155,556	S/. 155,556	S/. 233,335	S/. 124,445	S/. 108,890	S/. 108,890	S/. 171,112	S/. 233,335	S/. 1,555,565
IGV	S/. 16,800	S/. 8,400	S/. 8,400	S/. 14,000	S/. 28,000	S/. 28,000	S/. 42,000	S/. 22,400	S/. 19,600	S/. 19,600	S/. 30,800	S/. 42,000	S/. 280,002
VENTAS (CON IGV)	S/. 110,134	S/. 55,067	S/. 55,067	S/. 91,778	S/. 183,557	S/. 183,557	S/. 275,335	S/. 146,845	S/. 128,490	S/. 128,490	S/. 201,912	S/. 275,335	S/. 1,835,567

Nota: Elaboración propia

4.3 Micro Entorno (2016).

4.3.1. Competidores actuales: nivel de competitividad.

Competencia directa.

En el mercado de muebles, hay una gran variedad de fabricantes que en los últimos años se han ido concentrando en la fabricación de muebles en melamine.

Se identificó como competencia directa a todos los fabricantes de muebles en melamine que, también, tengan diseños similares. También se identificó como competencia directa a los fabricantes de muebles en la zona de Villa el Salvador ya que concentran el 60% del mercado.

En el siguiente Tabla damos algunos fabricantes muebles que podrán ser competencia directa:

Tabla 58

Competencia.

COMPETENCIA	PRODUCTO	WEB
MOSPACE PERU	Muebles multifuncionales	www.mospace.pe
Arauco Soluciones	Muebles multifuncionales	https://www.araucosoluciones.com

Nota: Elaboración propia

Competencia Indirecta.

Por otro lado, existen también competidores indirectos que ofrecen gran variedad de productos de muebles de diferentes materiales como el Soporte de TV, el bar, escritorio, mesa comedor entre otros los cuales se muestran como una fuerte amenaza de productos sustitutos.

En el siguiente Tabla se detallan los competidores indirectos:

Tabla 59

Competidores Indirectos.

COMPETENCIA	PRODUCTO	WEB
Melamine & Drywall	Escritorio y soporte de TV	http://www.melamineydrywall.com/
Granito & Melamine	Mesa de melamine	http://www.granitoymelamine.com/
Melyac	Mueble melamine escritorio y repisa	http://www.melyac.com/
Villa el Salvador	Variedad de muebles de melamine	Locales

Nota: Elaboración propia

4.3.2. Fuerza Negociadora de los Clientes.

Tipo de Cliente: Consumidor individual

Hombres y mujeres de edades entre 25 y 55 años de los NSE A, B, C, dirigidos a las personas que además de buscar un producto multifuncional, gustan del diseño.

Nivel de fuerza: medio, alto

Sustento: Existe un poder de negociación medio o alto de la empresa con respecto al cliente, porque no hay muchas empresas que ofrezcan productos sofisticados a precios más bajos que las tiendas de muebles de diseño. Por otra parte, existen diseñadores independientes que ofrecen sus productos en proyecto que no son tangibles.

4.3.3 Fuerza negociadora de los proveedores.

El abastecimiento de materiales será por medio de los mayoristas ubicados en Lima tales como:

- CASTOR
- PLACA CENTRO
- NOVOPAN

Los proveedores son evaluados en función a:

- Garantía
- Calidad
- Tiempo de entrega
- Variedad y novedad en productos

Características de los proveedores:

Tabla 60

Características de proveedores

CASTOR		
UBICACIÓN	Av. República de Panamá 4613, Surquillo	
PRODUCTOS	El Especialista en Maderas, laminados, melamina, accesorios	
TRAYECTORIA	Empresa inició sus actividades hace 25 años.	
CAPACIDAD DE ABASTECIMIENTO	Optima	
CONDICIONES DE VENTA	LUGAR DE ENTREGA	en nuestro local
	PLAZO DE ENTREGA	Depende del stock
	PRECIO	Del mercado
	FORMA DE PAGO	Crédito a 30 días
	ACEPTACION DE LA MERCANCIA(CANTIDAD Y CALIDAD)	A la recepción de la mercadería
	GARANTIA	Aceptan cambios y devoluciones
ABASTECEN A LA COMPETENCIA	NO	

Nota: Elaboración propia

PLACACENTRO MASISA		
UBICACIÓN	Av. República de Panamá 4526, Surquillo	
PRODUCTOS	Empresa especializada en venta de tableros, enchapado de cantos, bisagras, entre otros.	
TRAYECTORIA	La red de tiendas especializadas para el carpintero y mueblistas más grande de Latinoamérica. La red posee más de 330 tiendas en 11 países de Latinoamérica	
CAPACIDAD DE ABASTECIMIENTO	Optima	
CONDICIONES DE VENTA	LUGAR DE ENTREGA	en nuestro local
	PLAZO DE ENTREGA	Depende del stock
	PRECIO	Del mercado
	FORMA DE PAGO	Crédito a 30 días
	ACEPTACION DE LA MERCANCIA(CANTIDAD Y CALIDAD)	A la recepción de la mercadería
	GARANTIA	Aceptan cambios y devoluciones
ABASTECEN A LA COMPETENCIA	NO	

Nota: Elaboración propia

Comercial del acero		
UBICACIÓN	Av. Argentina 2051,Lima-Perú	
PRODUCTOS	perfiles de acero, barras corrugadas, alambre, tuberia, canales, vigas, planchas, soldadura y otros derivados del acero	
TRAYECTORIA	Comercial del Acero S.A. fue fundada en 1985 en la ciudad de Lima-Perú . Somos lider en comercialización de productos siderúrgicos nacionales y principal importadora de acero para la industria en general.	
CAPACIDAD DE ABASTECIMIENTO	optima	
CONDICIONES DE VENTA	LUGAR DE ENTREGA	en nuestro local
	PLAZO DE ENTREGA	depende stock
	PRECIO	del mercado
	FORMA DE PAGO	contado / credito
	ACEPTACIÓN DE LA MERCANCIA(CANTIDAD Y CALIDAD)	a la recepción de la mercaderia
	GARANTIA	aceptan cambios y devoluciones
ABASTECEN A LA COMPETENCIA	SI	

Nota: Elaboración propia

4.3.4. Amenaza de productos sustitutos.

Como productos sustitutos, serán todos aquellos que puedan satisfacer la misma necesidad.

Nivel de Riesgo es alto, debido a que existen en el mercado una gama diversa de productos sustitutos, los cuales hacen que el consumidor aumente su poder de elección.

Como posibles sustitos dentro del mercado, desarrollamos el siguiente Tabla

Tabla 61

Puntos de Venta de Productos Sustitutos

COMPETENCIA	PRODUCTO	Canales de Venta
Ripley	Variedad de Muebles	Puntos de Venta, Web
Saga	Variedad de Muebles	Puntos de Venta, Web
Maestro	Variedad de Muebles	Puntos de Venta
Sodimac	Variedad de Muebles	Puntos de Venta
Mercado Libre	Variedad de Muebles	Web

Nota: Elaboración propia

Tabla 62

Productos Sustitutos

FIGURA	PRODUCTO	CANAL DE DISTRIBUCIÓN	PRECIO
	(Mica)Centro de entretenimiento empotrable capri	Saga	S/.649
	(Mica)Escritorio montoro castaño	Saga	S/.699
	(Malbec)Estante para bar negro	Ripley	S/.1099
	Mesa comedor	Mercado Libre	S/.1200

Nota: Elaboración propia

4.3.5 Competidores potenciales: barreras de entrada.

Líderes del mercado en industrias derivadas o similares (Tiendas por departamento, Villa El Salvador, diseñadores independientes).

Existe una alta internacionalización del mueble a nivel global, generando que los fabricantes a nivel mundial coloquen sus productos en el mercado internacional. Un ejemplo de esta tendencia a la internacionalización del mueble es el incremento de la presencia de fabricantes asiáticos como competidores directos de los fabricantes locales, principalmente China. No obstante, esta competencia se centra en artículos de menor calidad y durabilidad, su diferenciación en precio es el atractivo más importante para el consumidor final.

Entre las principales ventajas competitivas que se identifican y que fortalecen la posición del sector del mueble en Lima son las siguientes:

- Servicio post – venta.
- Mejor tecnología de fabricación: permite personalizar los productos a la necesidades del cliente (diseño modular).
- Mayor know-how que se materializa en una calidad de los productos y eficiencia de procesos.
- Fidelización de los canales de distribución por parte de los fabricantes nacionales.
- Mayor portafolio de productos y acabados de calidad.
- Nivel de servicio y garantías.

5. Plan de Comercialización

5.1 Estrategias.

Para realizar las estrategias específicas de lanzamiento del producto se analizó el FODA, y concluimos en lo siguiente:

Temas estratégicos:

- Mantener el posicionamiento en el mercado y lograr fidelidad del cliente.
- Incrementar las ventas de los muebles mediante un plan de publicidad y promociones estratégicas.
- Implementar un sistema de tecnología nueva para las necesidades actuales de la empresa.
- Mejorar los planes de capacitación.
- Elaborar un plan de motivación e incentivo para el personal.

Factores críticos de éxito:

- Diferenciación de producto (Calidad e innovación)
- Son pocas las empresas que ofrecen estos modelos de muebles multifuncionales.
- Contamos con personal con know-how.

Una vez analizado el entorno se pasará a la determinación de la estrategia a nivel de negocio la cual será el enfoque en diferenciación. Podemos afirmar esto pues atenderemos a un segmento de mercado específico que ya ha sido anteriormente definido: “Hombres y mujeres que busquen muebles multifuncionales para ahorrar espacio”, nos diferenciaremos de los competidores, directos e indirectos por la calidad de los productos, y la atención post venta que ofreceremos.

5.2 Mezcla de Marketing.

5.2.1 Producto.

Muebles & Estilos, es una marca que con sus diseños brinda una alternativa al mercado limeño en aprovechar el espacio en sus viviendas.

Los muebles están diseñados y fabricados de una manera que sean del agrado del mercado por su originalidad, innovación, acabado y porque son muebles multiusos.

Los diseños de muebles, están enfocados a personas que se encuentran viviendo en zonas modernas de la ciudad y que buscan en sus ambientes de vivienda amplitud y mayor comodidad. Muebles & Estilos, ayudará a ese grupo de personas, ya mencionadas, a que aprovechen el espacio a que vivan en un lugar donde la tendencia de las áreas de departamentos son cada vez más pequeñas.

Los productos siempre tendrán la tendencia a lo que dicta la moda en el momento.

Marca

Muebles & Estilos (Multifuncionales y Expandibles)

Concluimos que los clientes potenciales pueden relacionar más esta marca “Muebles” por el sector comercial que nos estamos dedicando y dirigiendo; “Estilos” por los diseños originales e innovadores que tienen los diseños de muebles y también por los acabados y la tendencia de moda que vamos a presentar temporalmente. “Multifuncionales y Expandibles”, por los tipos de muebles que nos concentramos y por ser los tipos de muebles que queremos posicionarnos en la mente de los clientes como aprovechar el espacio en sus viviendas.

El Logotipo

El Logotipo tiene una Figura original, ya que deseamos transmitir que los diseños de muebles sean únicos. La tipografía del logo transmite un estilo elegante. La letra “M” va inclinada transmitiendo la flexibilidad de los muebles que a la vez también transmite modernidad.

Hemos decidido poner entre paréntesis (Multifuncionales y expandibles) ya que son los tipos de muebles que nos estamos concentrando y como nos queremos posicionar en el mercado. Lo que queremos es que con estos tipos de muebles que vamos a comercializar se nos posicione como aprovechar el espacio en sus viviendas.

***Figura 37*. Logotipo.**

Presentación de los productos

<u>Modelo 1: Mueble estante y soporte para TV:</u>

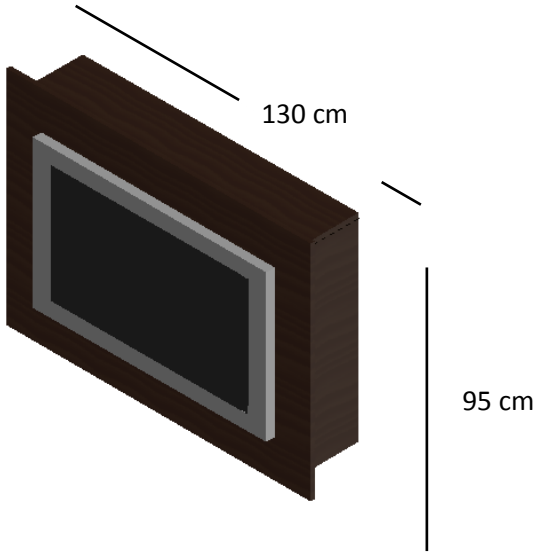
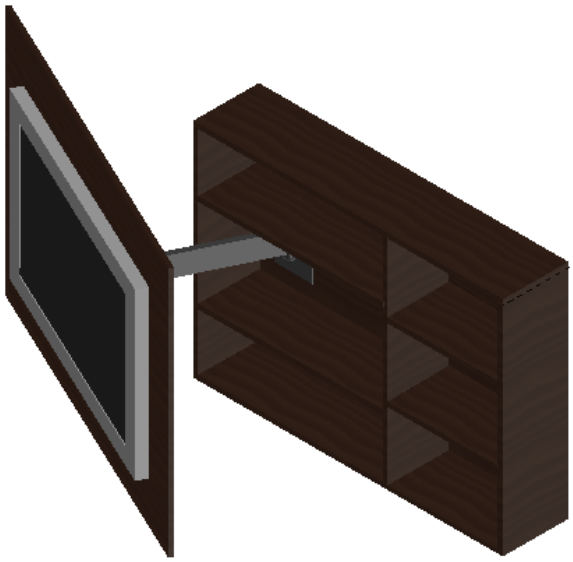
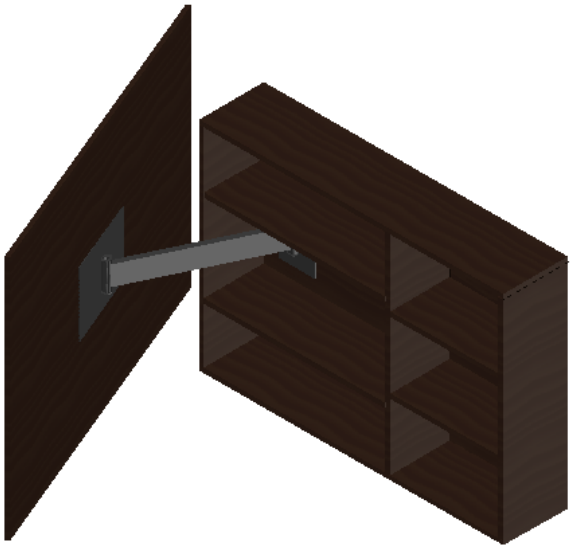


***Figura 38*. Mueble estante y soporte para TV.**

Nota: Elaboración propia



Nota: Elaboración propia



Nota: Elaboración propia

Mesa desplegable para 8 Personas

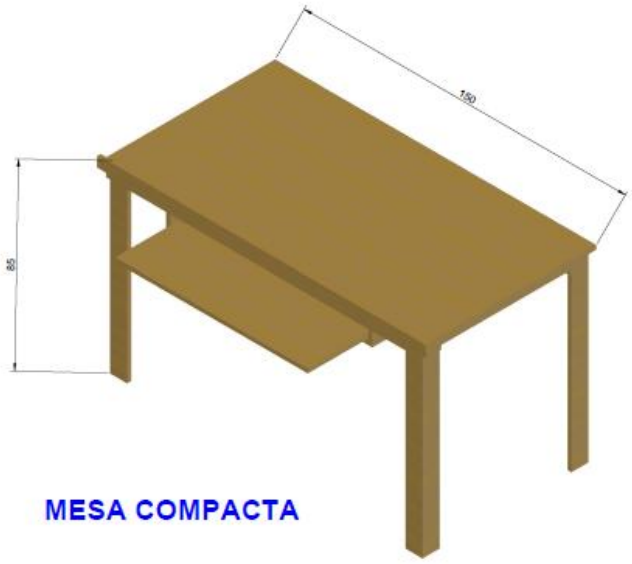
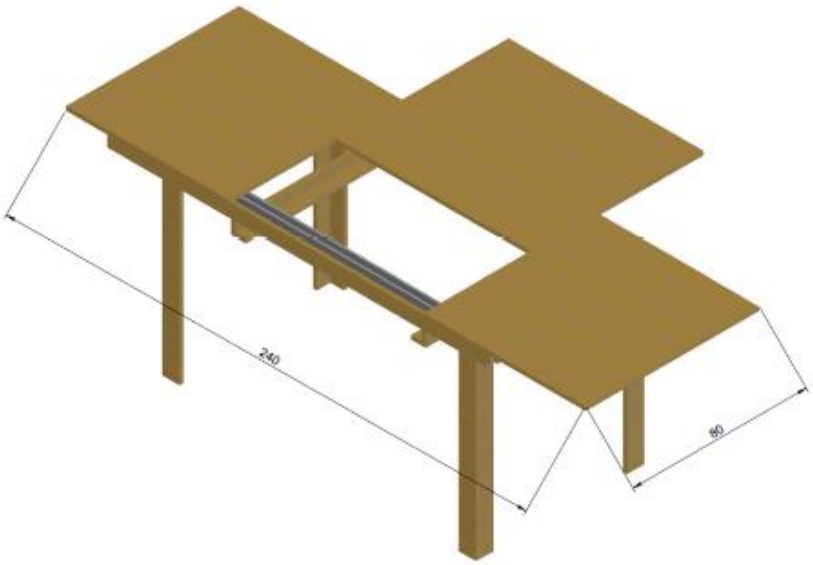


***Figura 39*. Mesa desplegable.**

Nota: Elaboración propia

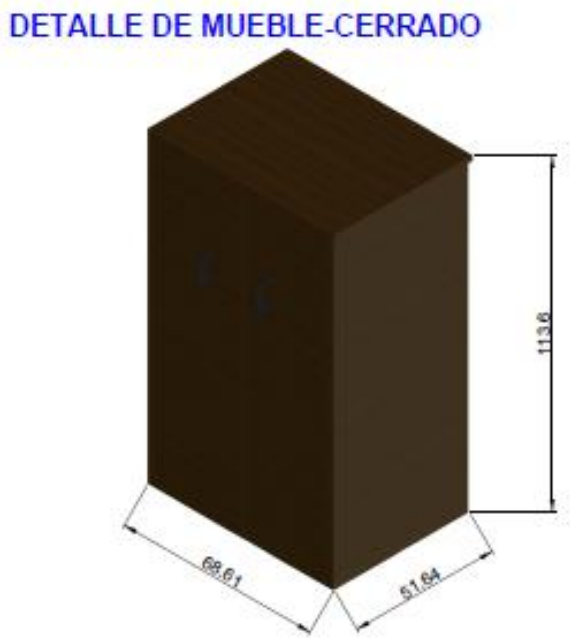


Nota: Elaboración propia

Bar para 2 posiciones

Figura 40. **Bar para 2 posiciones.**

Nota: Elaboración propia



Nota: Elaboración propia

Estante- Mesa Compacta

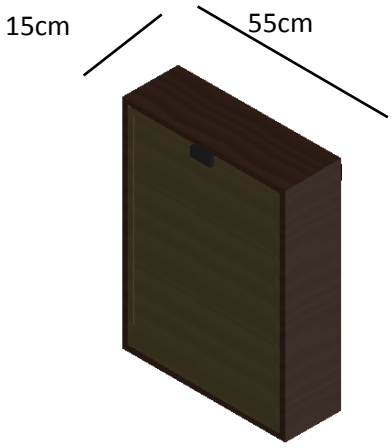
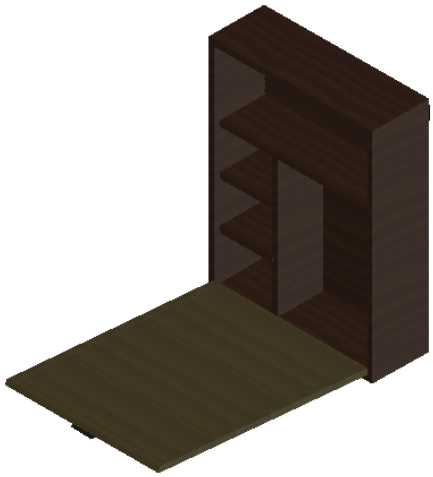
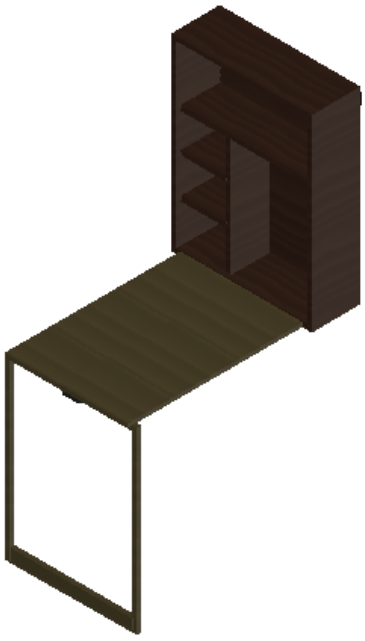


Figura 41. **Estante – Mesa Compacta.**





Nota: Elaboración propia

Embalaje

Las piezas de los muebles serán divididas, forradas con bolsa de plástico y para el transporte serán empaquetados en cartón corrugado y stretch film.

Figura 42. **Embalaje.**

5.2.2 Precio.

Se hizo un benchmarking con los competidores para establecer los precios para la venta al público.

Tabla 63

Precios de la competencia directa.

Precios de Competencia directa		
Competencia	**Producto**	**Precio Promedio**
Mica **Canal de distribución Saga**	**Centro de entretenimiento empotrable capri**	S/. 649.00
Mica **Canal de distribución Saga**	**Escritorio montoro castaño**	S/ 699.00
Malbec **Canal de distribución Ripley**	**Estante para bar negro**	S/. 1,099.00
Canal de distribución **Mercado Libre**	Mesa comedor	S/. 1,200.00

Nota: Elaboración propia en base a precio de venta promedio de la competencia directa

Con respecto a la encuesta realizada, la mayoría estaría dispuesto a pagar un precio similar inclusive mayor al de la competencia.

Según se observa a continuación:

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el *Estante y soporte para TV*?

Precio	Nro.Encuestados	%
Entre S/. 1000 y S/.1200	10	3%
Entre S/. 800 y S/.999	60	16%
Entre S/. 600 y S/.799	132	35%
Entre S/. 400 y S/.599	108	29%
Entre S/. 200 y S/.399	64	17%

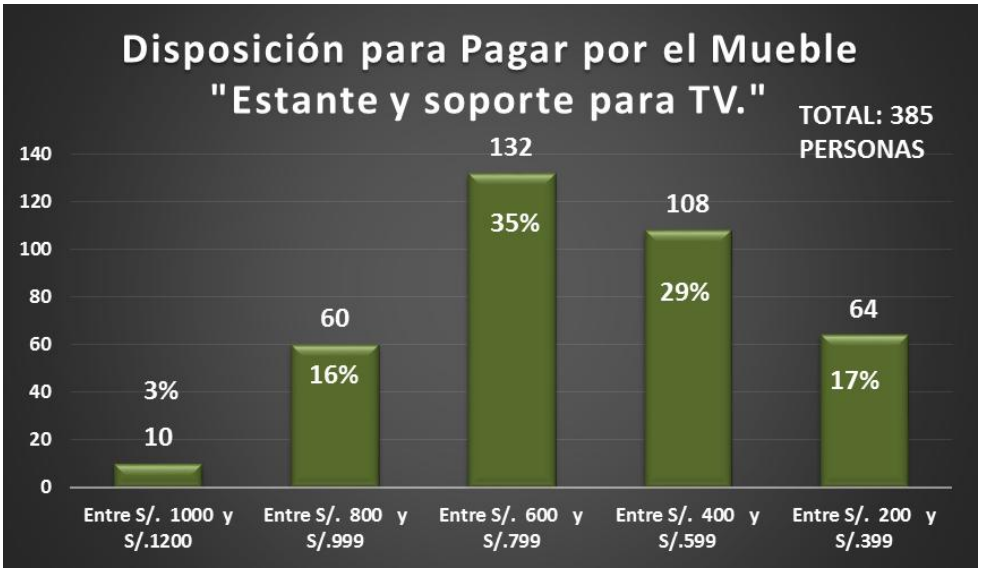


***Figura 43*. Disposición de pago "Estante y soporte para TV".**

Nota: Elaboración propia

Con respecto a la información presentada, la mayoría de los encuestados estaría dispuesto a pagar un precio entre 600 – 799 soles (35%).

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la *Mesa expandible para 8 personas*?

Precio	Nro.Encuestados	%
Entre S/. 1800 a 2100	0	0%
Entre S/. 1500 y S/.1799	11	3%
Entre S/. 1200 y S/.1499	90	24%
Entre S/. 900 y S/.1199	172	46%
Entre S/. 600 y S/.899	101	27%

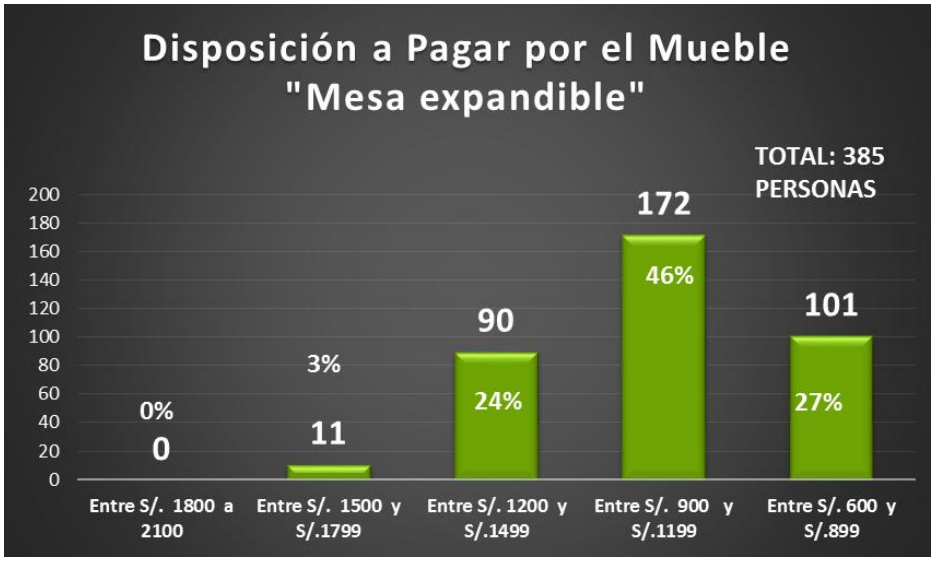


Figura 44. Disposición de pago "Mesa expandible para 8 personas".

Nota: Elaboración propia

Con respecto a la información presentada, la mayoría de los encuestados estaría dispuesto a pagar un precio entre 900 – 1199 soles (46%).

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el *Bar expandible para 2 posiciones*?

Precio	Nro.Encuestados	%
Entre S/. 1200 y S/.1400	23	6%
Entre S/. 1000 y S/.1199	135	36%
Entre S/. 800 y S/.999	155	41%
Entre S/. 600 y S/.799	37	10%
Entre S/. 400 y S/.599	24	6%

***Figura 45*. Disposición de pago "Bar Expandible para 2 posiciones".**

Nota: Elaboración propia

Con respecto a la información presentada, la mayoría de los encuestados estaría dispuesto a pagar un precio entre 800 – 999 soles (41%).

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el *Mesa-Estante*?

Precio	Nro.Encuestados	%
Entre S/. 350 y S/.400	10	3%
Entre S/. 300 y S/.349	43	11%
Entre S/. 250 y S/.299	167	45%
Entre S/. 200 y S/.249	118	32%
Entre S/. 150 y S/.199	36	10%

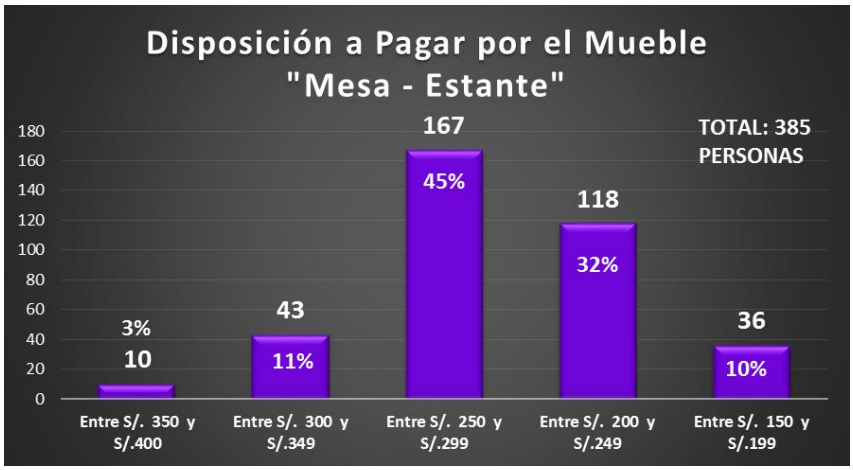


***Figura 46*. Disposición de pago "Estante-Mesa Compacta".**

Nota: Elaboración propia

Con respecto a la información presentada, la mayoría de los encuestados estaría dispuesto a pagar un precio entre 250 – 299 soles (45%).

5.2.3 Plaza.

5.2.3.1. Describir los canales de comercialización que operan en el mercado.

Los canales de comercialización existentes en el mercado peruano:

Los canales de comercialización son los encargados de hacer llegar al consumidor final los productos a través de la distribución y entrega de los productos.

Seguidamente se explicaran los cuatro tipos de canales existentes en el país.

Canal 1: Del productor a los consumidores finales

Este tipo de canal no tiene función de intermediarios, es decir, el fabricante desempeña funciones de comercialización transporte, almacenaje y aceptación de riesgos.

Canal 2: del productor o fabricante a los detallistas y de estos a los consumidores

Este tipo de canal contiene un nivel de intermediarios antes de llegar al consumidor final como los detallistas o minoritas, es decir, tiendas especializadas, supermercados, tiendas por conveniencia, gasolineras entre otros.

Canal 3: del productor al fabricantes a los mayoristas, de estos a los detallistas y de estos a los consumidores

Este tipo de canal tiene dos niveles de intermediarios:

1) mayoristas: venta por mayor de bienes/servicio de otras empresas

2) los detallistas: actividad consiste en venta directa al consumidor final

Canal 4: del productor o fabricante a los agentes intermediarios, de estos a los mayoristas, de estos a los detallistas y de estos a los consumidores.

Este canal tiene tres niveles de intermediarios:

1) el agente intermediario: firmas comerciales que buscan clientes para los productores que les ayudan a establecer tratos comerciales.

2) Los mayoristas

3) los detallistas

5.2.3.2. Forma de comercialización para el producto.

Se ha determinado que la empresa utilizará el Nivel 1 que ya que tendremos contacto directo con los clientes.

El canal de comercialización es de un nivel, es decir, se tiene contacto directo con el consumidor final ya que la entrega del producto/servicio se realiza al momento de efectuar la compra del mismo.

El lugar más adecuado será en una zona cercana a los proveedores y clientes, por ello se ha elegido el distrito de Surquillo el cual será el punto de venta para atención al cliente y en el distrito de San Luis lugar donde se realizará el ensamblaje y almacenamiento.

Los clientes podrán comprar los muebles en la tienda y tendrán la opción de llevarlos ellos mismos o nosotros transportarlos a sus domicilios.

En un futuro, se prevé realizar convenios estratégicos con tiendas por departamentos como Ripley, Saga, etc.

Políticas de pago: La venta se realizará con pago efectivo o tarjeta de crédito.

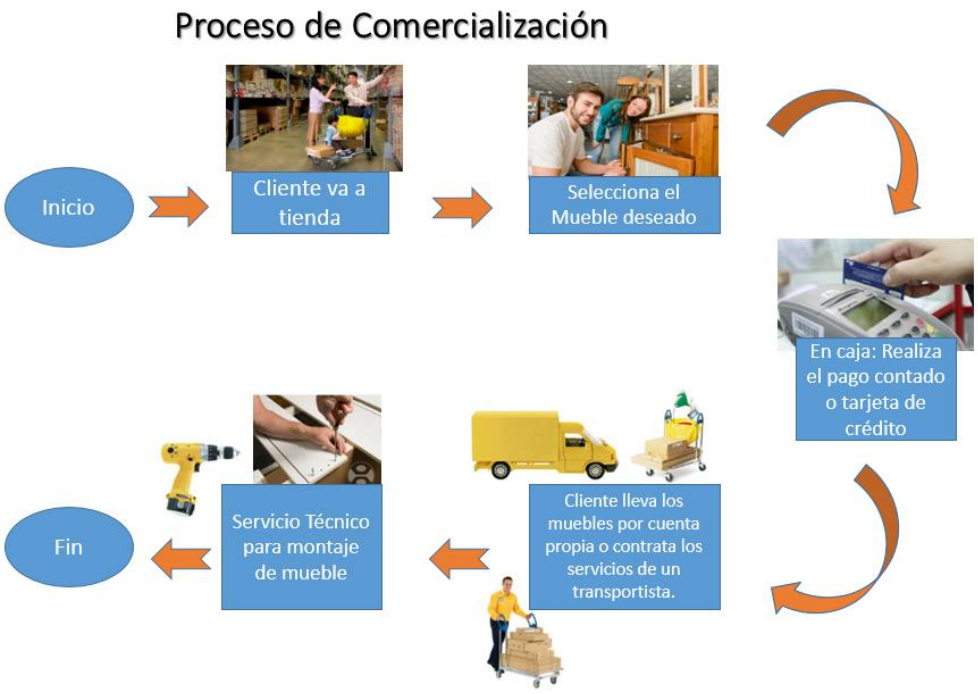


***Figura 47*. Proceso de comercialización.**

Nota: Elaboración Propia

5.2.4 Promoción.

a) Objetivo

Incrementar las ventas de los muebles mediante la elaboración de un plan de publicidad y promoción.

b) Estrategias

- Creatividad en la publicidad y pueda ser recordada con facilidad.
- Promociones llamativas, que permitan estimular a los clientes a comprar en la empresa.
- Ubicación estratégica, cercana a los proveedores y clientes.
- En primera instancia se realizará publicidad enfatizándonos en los productos.
- Preparación de catálogos con el detalle de los modelos de muebles que ofrecemos para su entrega a los clientes que nos visiten en la tienda.

c) Duración

La campaña de lanzamiento de los productos será de dos meses, Enero y Febrero.

Por lo tanto, la empresa estará presente en los siguientes medios de comunicación:

1. **Redes sociales**

    - Publicidad del producto en Facebook: dar a conocer los productos.
    - La ventaja de la utilización de esta red social, es conocer la opinión de los consumidores acerca de los productos y lograr un vínculo entre la marca y los clientes directamente.
    - La ventaja de usar esta red social es que permite crear la página con costo cero.
    - Se harían campañas por 1000 likes, descuentos en Día de la Madre, Día del Padre, Fiestas Patrias y Navidad.

2. Página Web

- Creación de una página web, donde se publicarán los modelos de muebles en melamina.
- Se publicarán videos de la funcionalidad de los muebles y tutoriales para el ensamblado de los mismos.
- En el sitio web se habilitarán opciones para que los clientes puedan realizar sus recomendaciones acerca de los productos, lo que nos permitirá mejorar continuamente.

Tabla 64

Costo de Página Web.

Costos Página Web			
Item	**Tiempo**	**Costo**	
Diseño e implementación	2016	S/.	3,000.00
Hosting	2017 - 2019	S/.	1,368.00
Costo total 2016 - 2019		**S/.**	**4,368.00**

Nota: Elaboración propia.

Publicaciones en revistas

Tabla 65

Publicaciones.

Costos Publicación en revistas			
Item	**Tiempo**	**Costo**	
Perú Construye (2 publicaciones por año)	2017	S/.	3,060.00
Casa y Más	2017	S/.	8,024.11
Flyers (1 millar)	2017	S/.	800.00
Costo Anual sin IGV		**S/.**	**11,884.11**
Costo total 2017 - 2019		**S/.**	**35,652.33**

Nota: Elaboración propia.

3. Asistencia en Ferias distritales de muebles

Tabla 66

Ferias.

Costos Alquiler stand en Feria			
Item	**Tiempo**	**Costo**	
Alquiler de stand (3x2mt) 2 Ferias	2017	S/.	10,560.00
Anfitriona	2017	S/.	1,980.00
Flyers (1 millar)	2017	S/.	800.00
Costo Anual sin IGV		**S/.**	**13,340.00**
Costo total 2017 - 2019		**S/.**	**40,020.00**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 67

Gastos de Marketing para el primer Año.

Gastos de Marketing para el primer Año			
Item	**Tiempo**	**Costo**	
Página Web	2017	S/.	3,456.00
Publicación en Revistas	2017	S/.	11,884.11
Asistencia a Ferias	2017	S/.	13,340.00
Costo Anual sin IGV		**S/.**	**28,680.11**

Nota: Elaboración propia.

Diagrama de Gantt para el primer año de operaciones

Tabla 68

Diagrama de Gantt.

Actividades de Marketing primer año												
Actividades	Ene 2016	Feb. 2016	mar-16	Abr. 2016	Mayo 2016	Jun. 2016	Jul. 2016	Ago. 2016	Sep. 2016	Oct. 2016	Nov. 2016	Dic. 2016
Facebook	Lanzamiento											
Página Web	Lanzamiento	Habilitado todo el año										
Publicaciones en Revistas				REVISTA PERU CONSTRUYE			CASA Y MAS		REVISTA PERU CONSTRUYE			REVISTA PERU CONSTRUYE
Ferias Distritales			FERIA						FERIA			

*Nota:*Elaboración propia.

6. Estudio Técnico

6.1. Tamaño del Proyecto: Capacidad instalada de maquinarias y equipos. Tamaño Normal, Tamaño Máximo, Porcentaje de utilización de la capacidad instalada.

Productos	2017	2018	2019
Mesa Estante y Soporte TV	1,083	1,200	1,318
Mesa Expandible	111	124	135
Bar Expandible	434	482	530
Estante-Mesa compacta.	930	1,035	1,134
Total productos	2,559	2,841	3,117

Productos	Tiempo producción (horas MOD)	Tiempo instalación (horas MOD)	Tiempo total (horas)
Mesa Estante y Soporte TV	1.20	2.00	3.20
Mesa Expandible	1.50	3.00	4.50
Bar Expandible	1.30	3.00	4.30
Estante-Mesa compacta.	0.60	1.00	1.60

Cuello de Botella:

Ensambladores (MOD)

HORAS MOD REQUERIDAS	2017	2018	2019
Horas MOD producción	2,589	2,874	3,153
Horas MOD armado e instalación	4,732	5,253	5,764
Total Horas MOD	7,321	8,127	8,917

Operarios - producción		
Horas MOD disponibles por operario al año =	2400	(48 horas semanales x 50 semanas)
Castigo por eficiencia =	20.0%	
Horas MOD efectivas por operario al año =	1920	

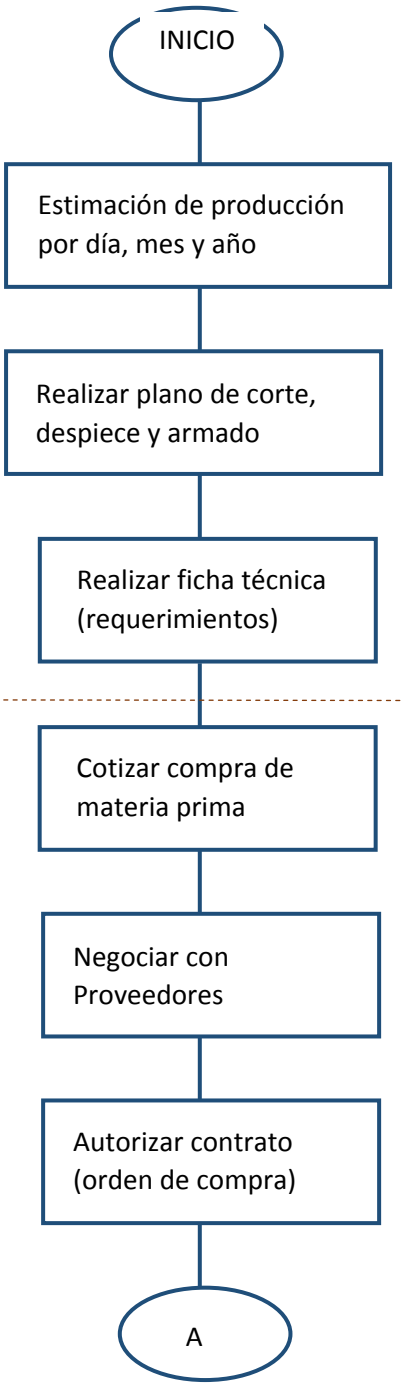
Operarios - instalación		
Horas MOD disponibles por operario al año =	2400	(48 horas semanales x 50 semanas)
Castigo por traslado y eficiencia =	50.0%	
Horas MOD efectivas por operario al año =	1200	

MOD	2016	2017	2018
Operarios - Producción	2	2	2
Operarios - Instalación	4	5	5

HORAS MOD REQUERIDAS	2017	2018	2019
Mesa Estante y Soporte TV	3,467	3,841	4,217
Mesa Expandible	501	559	606
Bar Expandible	1,864	2,072	2,279
Estante-Mesa compacta.	1,489	1,656	1,815
Total Horas MOD	7,321	8,127	8,917

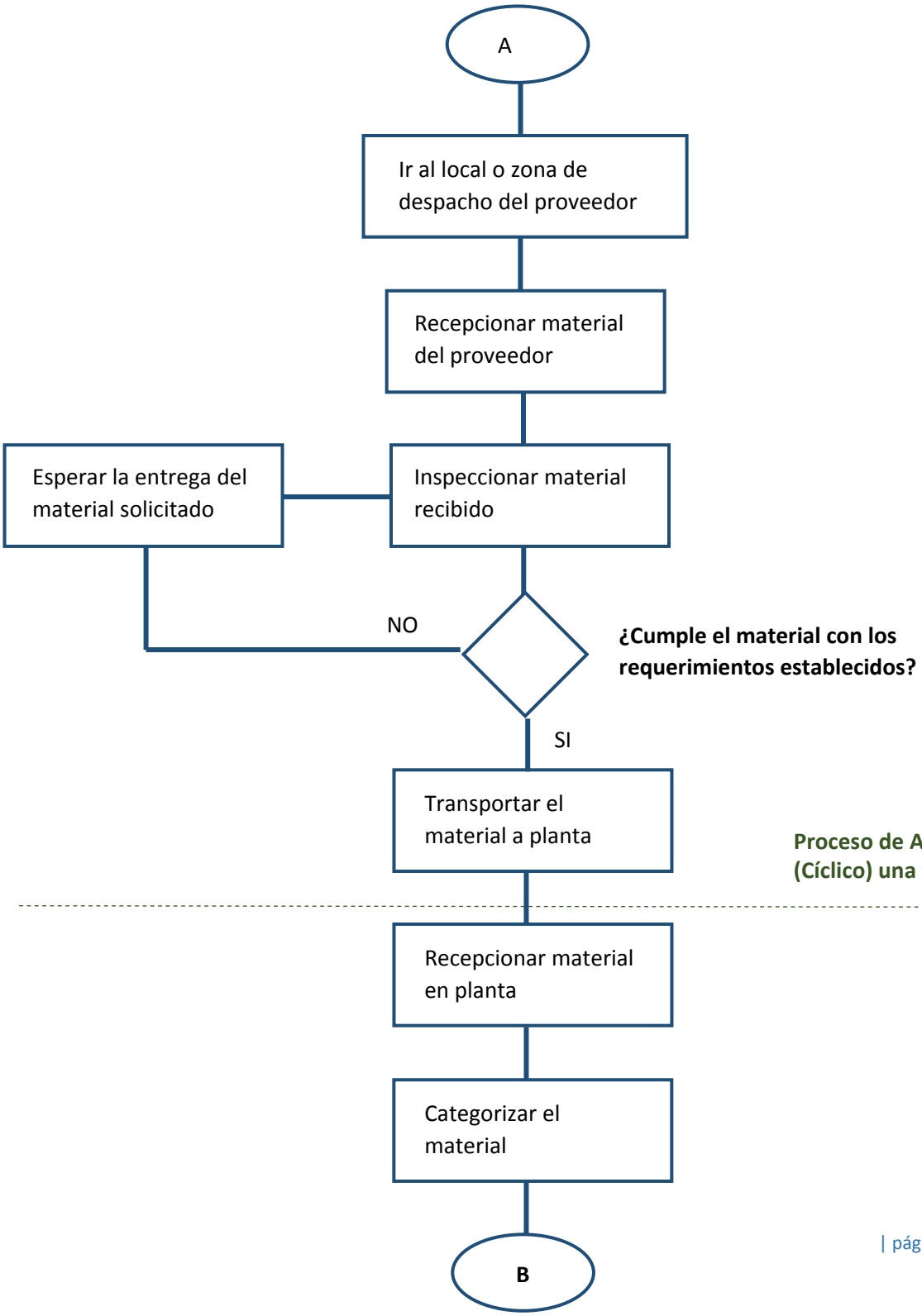
6.2. Procesos.

6.2.1 Diagrama de Flujo de Proceso de Producción. Descripción.

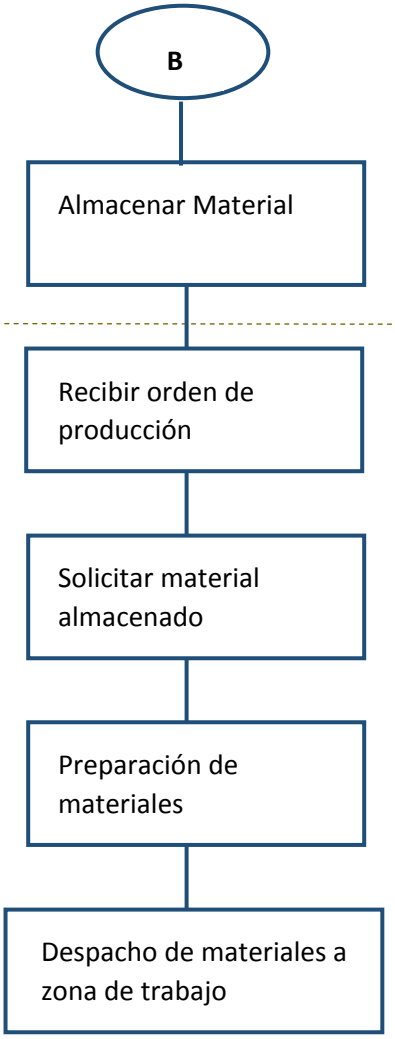


Proceso de Compra. (Cíclico) una vez al mes

Proceso de Recepción.
(Cíclico) una vez al mes



Proceso de Almacenaje.
(Cíclico) una vez al mes



Proceso de Producción. (Cícliclo) diario

TIEMPO DE EJECUCION DE LAS TAREAS EN MINUTOS

Tiempo de ejecución de las Tareas				
TAREAS	Mesa Estante y Soporte TV	Mesa Expandible	Bar Expandible	Estante-Mesa compacta.
Calibrar el taladro múltiple	4	4	4	4
Realizar la separación entre las brocas para cada retazo	5	7	7	2
Realizar operación de agujereado	6	7	7	3
Realizar Inspección	4	5	5	2
Realizar operación de limpieza	4	5	4	2
Colocar Cola en los Tarugos.	6	6	5	3
Colocación de tarugos en los agujeros para tarugos	8	9	7	3
Unir Piezas de Melamina	12	15	15	4
Colocar Soportes y accesorios	2	3	3	1
Colocar Tornillos en zonas estratégicas.	5	8	5	3
Instalar herrajes con Bisagradora (Bisagras, Brazos, Rodajes)	5	8	5	3
Limpieza Final	4	6	5	3
Inspección General Final	7	7	6	3
TIEMPO TOTAL EMPLEADO (minutos)	**72**	**90**	**78**	**36**
TIEMPO TOTAL EMPLEADO (Horas)	**1.2**	**1.5**	**1.3**	**0.6**

Nota: Elaboración propia

6.2.2. Programa de producción 2017-2019.

Ventas (unidades)	2017	2018	2019
Mesa Estante y Soporte TV	1,061	1,186	1,326
Mesa Expandible	110	123	138
Bar Expandible	428	478	534
Estante-Mesa compacta.	913	1,021	1,141
TOTAL UNIDADES	**2,513**	**2,808**	**3,138**

Nota: Elaboración propia

Año 2017	%	dic-16	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Mesa Estante y Soporte TV															
Demanda			32	42	53	53	106	106	159	85	74	74	117	159	1,061
Merma	1%		-	-	1	1	1	1	2	1	1	1	1	2	12
Inventario Final PT	25%	8	11	14	14	27	27	40	22	19	19	30	40	18	18
Inventario Inicial PT			-8	-11	-14	-14	-27	-27	-40	-22	-19	-19	-30	-40	-8
Producción		8	35	45	54	67	107	120	143	83	75	86	128	139	**1,083**
Mesa Expandible															
Demanda			3	4	6	6	11	11	17	9	8	8	12	17	110
Merma	1%		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inventario Final PT	25%	1	2	2	2	3	3	5	3	2	2	4	5	2	2
Inventario Inicial PT			-1	-2	-2	-2	-3	-3	-5	-3	-2	-2	-4	-5	-1
Producción		1	4	4	6	7	11	13	15	8	8	10	13	14	**111**
Bar Expandible															
Demanda			13	17	21	21	43	43	64	34	30	30	47	64	428
Merma	1%		-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-	1	2
Inventario Final PT	25%	4	5	6	6	11	11	17	9	8	8	12	17	8	8
Inventario Inicial PT			-4	-5	-6	-6	-11	-11	-17	-9	-8	-8	-12	-17	-4
Producción		4	14	18	21	26	43	49	57	33	30	34	52	56	**434**
Estante-Mesa compacta.															
Demanda			27	37	46	46	91	91	137	73	64	64	100	137	913
Merma	1%		-	-	-	-	1	1	1	1	1	1	1	1	8
Inventario Final PT	25%	7	10	12	12	23	23	35	19	16	16	26	35	16	16
Inventario Inicial PT			-7	-10	-12	-12	-23	-23	-35	-19	-16	-16	-26	-35	-7
Producción		7	30	39	46	57	92	104	122	71	65	75	110	119	**930**

Nota: Elaboración propia

Año 2018	%		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Mesa Estante y Soporte TV															
Demanda			71	36	36	59	119	119	178	95	83	83	130	178	1,186
Merma	1%		1	-	-	1	1	1	2	1	1	1	1	2	12
Inventario Final PT	25%		9	9	15	30	30	45	24	21	21	33	45	20	20
Inventario Inicial PT			-18	-9	-9	-15	-30	-30	-45	-24	-21	-21	-33	-45	-18
Producción			63	36	42	75	120	135	159	93	84	96	143	155	**1,200**
Mesa Expandible															
Demanda			7	4	4	6	12	12	18	10	9	9	14	18	123
Merma	1%		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inventario Final PT	25%		1	1	2	4	4	5	3	3	3	4	5	3	3
Inventario Inicial PT			-2	-1	-1	-2	-4	-4	-5	-3	-3	-3	-4	-5	-2
Producción			6	4	5	8	12	13	16	10	9	10	15	16	**124**
Bar Expandible															
Demanda			29	14	14	24	48	48	72	38	33	33	53	72	478
Merma	1%		-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1	1	3
Inventario Final PT	25%		4	4	6	12	12	18	10	9	9	14	18	9	9
Inventario Inicial PT			-8	-4	-4	-6	-12	-12	-18	-10	-9	-9	-14	-18	-8
Producción			25	14	16	30	48	54	65	37	33	38	58	64	**482**
Estante-Mesa compacta.															
Demanda			61	31	31	51	102	102	153	82	71	71	112	153	1,021
Merma	1%		1	-	-	1	1	1	2	1	1	1	1	2	12
Inventario Final PT	25%		8	8	13	26	26	39	21	18	18	29	39	18	18
Inventario Inicial PT			-16	-8	-8	-13	-26	-26	-39	-21	-18	-18	-29	-39	-16
Producción			54	31	36	65	103	116	137	80	72	83	123	134	**1,035**

Año 2019	%		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
Mesa Estante y Soporte TV															
Demanda			80	40	40	66	133	133	199	106	93	93	146	199	1,326
Merma	1%		1	-	-	1	1	1	2	1	1	1	1	2	12
Inventario Final PT	25%		10	10	17	34	34	50	27	24	24	37	50		-
Inventario Inicial PT			-20	-10	-10	-17	-34	-34	-50	-27	-24	-24	-37	-50	-20
Producción			71	40	47	84	134	150	178	104	94	107	160	151	**1,318**
Mesa Expandible															
Demanda			8	4	4	7	14	14	21	11	10	10	15	21	138
Merma	1%		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inventario Final PT	25%		2	2	2	4	4	6	3	3	3	4	6		-
Inventario Inicial PT			-3	-2	-2	-2	-4	-4	-6	-3	-3	-3	-4	-6	-3
Producción			7	4	4	9	14	16	18	11	10	11	17	15	**135**
Bar Expandible															
Demanda			32	16	16	27	53	53	80	43	37	37	59	80	534
Merma	1%		-	-	-	-	1	1	1	-	-	-	1	1	5
Inventario Final PT	25%		5	5	7	14	14	21	11	10	10	15	21		-
Inventario Inicial PT			-9	-5	-5	-7	-14	-14	-21	-11	-10	-10	-15	-21	-9
Producción			28	16	18	34	54	61	71	42	37	42	66	60	**530**
Estante-Mesa compacta.															
Demanda			68	34	34	57	114	114	171	91	80	80	125	171	1,141
Merma	1%		1	0	0	1	1	1	2	1	1	1	1	2	11
Inventario Final PT	25%		9	9	15	29	29	43	23	20	20	32	43		-
Inventario Inicial PT			-18	-9	-9	-15	-29	-29	-43	-23	-20	-20	-32	-43	-18
Producción			60	35	41	72	115	129	153	89	81	93	138	130	**1,134**

RESUMEN PROGRAMA PRODUCCION

PRODUCCIÓN	dic-16	2017	2018	2019
Mesa Estante y Soporte TV	8	1,083	1,200	1,318
Mesa Expandible	1	111	124	135
Bar Expandible	4	434	482	530
Estante-Mesa compacta.	7	930	1,035	1,134
TOTAL UNIDADES	**20**	**2,559**	**2,841**	**3,117**

Nota: Elaboración propia

6.2.3. Relación de materias primas e insumos a utilizar, consumos por producto.

		Necesidad de Materia Prima por unidad (sin merma)			
INGREDIENTES	**Unidad**	**Mesa Estante y Soporte TV**	**Mesa Expandible**	**Bar Expandible**	**Estante-Mesa compacta.**
Melamina	cm2	34,361	49,747	54,541	10,189
Soporte Angular de material "Abs"	Unidad	8			
Soporte "L" 20 x 20 mm	Unidad	3			
Tornillos "SPAX" 4.5 x 40 mm	Unidad	4	16	15	7
Tapa para Tornillo	Unidad	4	5	5	4
Tornillo Stove Bolt 5/32 x 2"+tuerca+arandela	Unidad	12			
Brazo metálico articulado	Unidad	1			
Riel de acero zincado Ducasse	Kit		1		
Sistema corredera D-100 Ducasse	Unidad		8		
Picaporte 40 cm Talleres Villanueva	Unidad		2		
Deslizadores Plástico 2"	Unidad			16	
Tornillos para madera SPAX 1/2"	Unidad	6	10	12	4
Tarugo para melamina 1/4"	Unidad	22	30	42	12
Tubo redondo 15 x 15 mm x 6 m	cm			195	
Bisagra 3x3" acero inoxidable con tornillos	Unidad			8	
Corredera de telescópica 16-400 mm	Unidad			4	
Bisagra 1/2x1" acero con tornillo	Unidad			8	4
Manija viena almendra 9.6 cm	Unidad			2	1
Hielera de aluminio	Unidad			1	
Plancha de corcho 30 x 29 cm	Unidad			2	
Cierre Magnético	Unidad				1

Nota: Elaboración propia

Materiales	Merma
Melamina	15%
Soporte Angular de material "Abs"	2%
Soporte "L" 20 x 20 mm	2%
Tornillos "SPAX" 4.5 x 40 mm	3%
Tapa para Tornillo	3%
Tornillo Stove Bolt 5/32 x 2"+tuerca+arandela	3%
Brazo metálico articulado	1%
Riel de acero zincado Ducasse	2%
Sistema corredera D-100 Ducasse	2%
Picaporte 40 cm Talleres Villanueva	2%
Deslizadores Plástico 2"	2%
Tarugo para melamina	3%
Tarugo para melamina 1/4"	2%
Tubo redondo 15 x 15 mm x 6 m	3%
Bisagra 3x3" acero inoxidable con tornillos	3%
Corredera de telescópica 16-400 mm	2%
Bisagra 1/2x1" acero con tornillo	3%
Manija viena almendra 9.6 cm	2%
Hielera de aluminio	2%
Plancha de corcho 30 x 29 cm	2%
Cierre Magnético	2%

Nota: Elaboración propia

		Necesidad de Materia Prima por Kg (con merma)			
Materiales	**Unidad**	**Mesa Estante y Soporte TV**	**Mesa Expandible**	**Bar Expandible**	**Estante-Mesa compacta.**
Melamina	cm2	40425	58525	64166	11987
Soporte Angular de material "Abs"	Unidad	8	0	0	0
Soporte "L" 20 x 20 mm	Unidad	3	0	0	0
Tornillos "SPAX" 4.5 x 40 mm	Unidad	4	16	15	7
Tapa para Tornillo	Unidad	4	5	5	4
Tornillo Stove Bolt 5/32 x 2"+tuerca+arandela	Unidad	12	0	0	0
Brazo metálico articulado	Unidad	1	0	0	0
Riel de acero zincado Ducasse	Kit	0	1	0	0
Sistema corredera D-100 Ducasse	Unidad	0	8	0	0
Picaporte 40 cm Talleres Villanueva	Unidad	0	2	0	0
Deslizadores Plástico 2"	Unidad	0	0	16	0
Tornillos para madera SPAX 1/2"	Unidad	6	10	12	4
Tarugo para melamina 1/4"	Unidad	22	31	43	12
Tubo redondo 15 x 15 mm x 6 m	cm	0	0	201	0
Bisagra 3x3" acero inoxidable con tornillos	Unidad	0	0	8	0
Corredera de telescópica 16-400 mm	Unidad	0	0	4	0
Bisagra 1/2x1" acero con tornillo	Unidad	0	0	8	4
Manija viena almendra 9.6 cm	Unidad	0	0	2	1
Hielera de aluminio	Unidad	0	0	1	0
Plancha de corcho 30 x 29 cm	Unidad	0	0	2	0
Cierre Magnético	Unidad	0	0	0	1

Nota: Elaboración propia

Materiales	Unidad compra	Costo con IGV	IGV	Costo sin IGV	Unidad receta	Equivalencia
Melamina	Plancha	S/. 155.00	S/. 23.64	S/. 131.36	cm2	44652
Soporte Angular de material "Abs"	Decena	S/. 55.00	S/. 8.39	S/. 46.61	Unidad	10
Soporte "L" 20 x 20 mm	Decena	S/. 36.00	S/. 5.49	S/. 30.51	Unidad	10
Tornillos "SPAX" 4.5 x 40 mm	Bolsa de 500unid	S/. 30.00	S/. 4.58	S/. 25.42	Unidad	500
Tapa para Tornillo	Ciento	S/. 1.90	S/. 0.29	S/. 1.61	Unidad	100
Tornillo Stove Bolt 5/32 x 2"+tuerca+arandela	Ciento	S/. 31.50	S/. 4.81	S/. 26.69	Unidad	100
Brazo metálico articulado	Unidad	S/. 80.00	S/. 12.20	S/. 67.80	Unidad	1
Riel de acero zincado Ducasse	Decena	S/. 250.00	S/. 38.14	S/. 211.86	Kit	10
Sistema corredera D-100 Ducasse	Decena	S/. 129.00	S/. 19.68	S/. 109.32	Unidad	10
Picaporte 40 cm Talleres Villanueva	Decena	S/. 100.00	S/. 15.25	S/. 84.75	Unidad	10
Deslizadores Plástico 2"	Ciento	S/. 33.00	S/. 5.03	S/. 27.97	Unidad	100
Tornillos para madera SPAX 1/2"	Ciento	S/. 5.00	S/. 0.76	S/. 4.24	Unidad	100
Tarugo para melamina 1/4"	Decena	S/. 1.60	S/. 0.24	S/. 1.36	Unidad	10
Tubo redondo 15 x 15 mm x 6 m	m	S/. 7.00	S/. 1.07	S/. 5.93	cm	100
Bisagra 3x3" acero inoxidable con tornillos	Decena	S/. 45.00	S/. 6.86	S/. 38.14	Unidad	10
Corredera de telescópica 16-400 mm	Decena	S/. 129.00	S/. 19.68	S/. 109.32	Unidad	10
Bisagra 1/2x1" acero con tornillo	Decena	S/. 45.00	S/. 6.86	S/. 38.14	Unidad	10
Manija viena almendra 9.6 cm	Decena	S/. 79.00	S/. 12.05	S/. 66.95	Unidad	10
Hielera de aluminio	Unidad	S/. 45.00	S/. 6.86	S/. 38.14	Unidad	1
Plancha de corcho 30 x 29 cm	Decena	S/. 25.00	S/. 3.81	S/. 21.19	Unidad	10
Cierre Magnético	Decena	S/. 32.00	S/. 4.88	S/. 27.12	Unidad	10

Nota: Elaboración propia

6.2.4. Programa de compras de materias primas e insumos 2017-2019.

NECESIDADES DE MATERIA PRIMA E INSUMOS – TOTAL																	
MATERIA PRIMA E INSUMOS	Unidad	dic-16	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total 2017	Total 2018	Total 2019
Melamina	Plancha	16.2	65.2	83.3	99.2	122.4	197.7	223.9	263.6	152.1	138.7	159.7	237.3	256.4	1,999.5	2,219.6	2,435.7
Soporte Angular de material "Abs"	Decena	6.5	28.4	37.1	44.1	54.8	87.5	98.1	116.9	67.7	61.5	70.4	104.3	113.6	884.4	979.8	1,075.7
Soporte "L" 20 x 20 mm	Decena	2.4	10.7	13.9	16.6	20.5	32.8	36.8	43.8	25.4	23.1	26.4	39.1	42.6	331.7	367.4	403.4
Tornillos "SPAX" 4.5 x 40 mm	Bolsa de 500unid	0.3	1.3	1.6	1.9	2.4	3.9	4.4	5.2	3.0	2.7	3.2	4.7	5.0	39.4	43.8	48.1
Tapa para Tornillo	Ciento	0.9	3.6	4.6	5.5	6.8	11.0	12.4	14.6	8.5	7.7	8.9	13.2	14.2	111.1	123.4	135.4
Tornillo Stove Bolt 5/32 x 2"+tuerca+arandela	Ciento	1.0	4.3	5.6	6.7	8.3	13.3	14.9	17.7	10.3	9.3	10.7	15.8	17.2	134.0	148.5	163.0
Brazo metálico articulado	Unidad	8.1	35.2	45.9	54.6	67.7	108.2	121.4	144.7	83.8	76.1	87.2	129.0	140.6	1,094.4	1,212.3	1,331.1
Riel de acero zincado Ducasse	Decena	0.1	0.4	0.5	0.6	0.7	1.1	1.3	1.5	0.8	0.8	1.0	1.3	1.4	11.4	12.7	13.7
Sistema corredera D-100 Ducasse	Decena	0.8	3.5	3.6	4.5	5.3	9.0	10.6	11.9	6.4	6.3	7.9	10.7	11.1	90.8	101.4	110.0
Picaporte 40 cm Talleres Villanueva	Decena	0.2	0.9	0.9	1.1	1.3	2.3	2.7	3.0	1.6	1.6	2.0	2.7	2.8	22.7	25.4	27.5
Deslizadores Plástico 2"	Ciento	0.7	2.3	3.0	3.5	4.3	7.0	8.0	9.3	5.4	4.9	5.5	8.5	9.2	70.8	78.7	86.5
Tornillos para madera SPAX 1/2"	Ciento	1.4	5.6	7.1	8.4	10.4	16.9	19.1	22.5	13.0	11.8	13.6	20.2	21.9	170.5	189.3	207.7
Tarugo para melamina 1/4"	Decena	46.7	187.9	240.3	285.8	353.0	570.6	646.3	760.3	439.4	400.5	460.7	685.3	740.3	5,770.2	6,406.8	7,031.1
Tubo redondo 15 x 15 mm x 6 m	m	8.0	27.8	36.4	43.0	53.0	86.0	98.0	114.9	66.8	60.2	68.2	104.6	112.9	871.6	968.7	1,065.5
Bisagra 3x3" acero inoxidable con tornillos	Decena	3.3	11.4	14.9	17.6	21.8	35.3	40.2	47.1	27.4	24.7	28.0	42.9	46.3	357.6	397.4	437.1
Corredera de telescópica 16-400 mm	Decena	1.6	5.6	7.4	8.7	10.8	17.5	19.9	23.3	13.6	12.2	13.8	21.2	22.9	177.0	196.7	216.3
Bisagra 1/2x1" acero con tornillo	Decena	6.2	23.9	30.8	36.5	45.1	73.3	83.2	97.4	56.7	51.5	58.9	88.5	95.4	741.3	824.1	904.9
Manija viena almendra 9.6 cm	Decena	1.5	5.9	7.6	9.0	11.2	18.1	20.6	24.1	14.0	12.7	14.6	21.9	23.6	183.4	203.9	223.9
Hielera de aluminio	Unidad	4.1	14.1	18.5	21.8	26.9	43.6	49.8	58.3	33.9	30.5	34.6	53.1	57.3	442.4	491.7	540.8
Plancha de corcho 30 x 29 cm	Decena	0.8	2.8	3.7	4.4	5.4	8.7	10.0	11.7	6.8	6.1	6.9	10.6	11.5	88.5	98.3	108.2
Cierre Magnético	Decena	0.7	3.1	3.9	4.7	5.8	9.4	10.6	12.5	7.3	6.6	7.6	11.3	12.1	94.9	105.6	115.7

Nota: Elaboración propia

NECESIDAD MATERIA PRIMA E INSUMOS	Unidad	dic-16	Total 2017	Total 2018	Total 2019
Melamina	Plancha	16.2	1,999.5	2,219.6	2,435.7
Soporte Angular de material "Abs"	Decena	6.5	884.4	979.8	1,075.7
Soporte "L" 20 x 20 mm	Decena	2.4	331.7	367.4	403.4
Tornillos "SPAX" 4.5 x 40 mm	Bolsa de 500unid	0.3	39.4	43.8	48.1
Tapa para Tornillo	Ciento	0.9	111.1	123.4	135.4
Tornillo Stove Bolt 5/32 x 2"+tuerca+arandela	Ciento	1.0	134.0	148.5	163.0
Brazo metálico articulado	Unidad	8.1	1,094.4	1,212.3	1,331.1
Riel de acero zincado Ducasse	Decena	0.1	11.4	12.7	13.7
Sistema corredera D-100 Ducasse	Decena	0.8	90.8	101.4	110.0
Picaporte 40 cm Talleres Villanueva	Decena	0.2	22.7	25.4	27.5
Deslizadores Plástico 2"	Ciento	0.7	70.8	78.7	86.5
Tornillos para madera SPAX 1/2"	Ciento	1.4	170.5	189.3	207.7
Tarugo para melamina 1/4"	Decena	46.7	5,770.2	6,406.8	7,031.1
Tubo redondo 15 x 15 mm x 6 m	m	8.0	871.6	968.7	1,065.5
Bisagra 3x3" acero inoxidable con tornillos	Decena	3.3	357.6	397.4	437.1
Corredera de telescópica 16-400 mm	Decena	1.6	177.0	196.7	216.3
Bisagra 1/2x1" acero con tornillo	Decena	6.2	741.3	824.1	904.9
Manija viena almendra 9.6 cm	Decena	1.5	183.4	203.9	223.9
Hielera de aluminio	Unidad	4.1	442.4	491.7	540.8
Plancha de corcho 30 x 29 cm	Decena	0.8	88.5	98.3	108.2
Cierre Magnético	Decena	0.7	94.9	105.6	115.7

Nota: Elaboración propia

PROGRAMA COMPRA MATERIA PRIMA E INSUMOS (SOLES)																	
MATERIA PRIMA E INSUMOS		**dic-16**	**Ene**	**Feb**	**Mar**	**Abr**	**May**	**Jun**	**Jul**	**Ago**	**Sep**	**Oct**	**Nov**	**Dic**	**Total 2017**	**Total 2018**	**Total 2019**
Melamina		S/. 2,233	S/. 8,538	S/. 10,903	S/. 13,004	S/. 16,157	S/. 25,877	S/. 29,424	S/. 34,678	S/. 19,966	S/. 18,258	S/. 20,886	S/. 31,263	S/. 33,627	S/. 262,581	S/. 291,610	S/. 319,983
Soporte Angular de material "Abs"		S/. 326	S/. 1,305	S/. 1,771	S/. 2,051	S/. 2,517	S/. 4,102	S/. 4,568	S/. 5,453	S/. 3,169	S/. 2,843	S/. 3,309	S/. 4,847	S/. 5,267	S/. 41,203	S/. 45,678	S/. 50,153
Soporte "L" 20 x 20 mm		S/. 92	S/. 336	S/. 427	S/. 488	S/. 641	S/. 976	S/. 1,129	S/. 1,342	S/. 763	S/. 702	S/. 824	S/. 1,190	S/. 1,312	S/. 10,129	S/. 11,227	S/. 12,325
Tornillos "SPAX" 4.5 x 40 mm		S/. 25	S/. 25	S/. 51	S/. 51	S/. 51	S/. 102	S/. 102	S/. 153	S/. 76	S/. 51	S/. 102	S/. 102	S/. 127	S/. 992	S/. 1,119	S/. 1,246
Tapa para Tornillo		S/. 2	S/. 6	S/. 8	S/. 8	S/. 11	S/. 18	S/. 19	S/. 24	S/. 13	S/. 13	S/. 14	S/. 21	S/. 24	S/. 180	S/. 200	S/. 219
Tornillo Stove Bolt 5/32 x 2"+tuerca+arandela		S/. 27	S/. 133	S/. 133	S/. 187	S/. 214	S/. 374	S/. 400	S/. 454	S/. 294	S/. 240	S/. 267	S/. 427	S/. 481	S/. 3,604	S/. 3,978	S/. 4,378
Brazo metálico articulado		S/. 610	S/. 2,373	S/. 3,119	S/. 3,661	S/. 4,610	S/. 7,322	S/. 8,271	S/. 9,763	S/. 5,695	S/. 5,153	S/. 5,898	S/. 8,746	S/. 9,559	S/. 74,169	S/. 82,237	S/. 90,305
Riel de acero zincado Ducasse		S/. 212	S/. 0	S/. 0	S/. 212	S/. 212	S/. 212	S/. 212	S/. 424	S/. 0	S/. 212	S/. 212	S/. 424	S/. 212	S/. 2,331	S/. 2,754	S/. 2,966
Sistema corredera D-100 Ducasse		S/. 109	S/. 437	S/. 328	S/. 547	S/. 547	S/. 984	S/. 1,203	S/. 1,312	S/. 656	S/. 656	S/. 875	S/. 1,203	S/. 1,203	S/. 9,948	S/. 11,151	S/. 12,025
Picaporte 40 cm Talleres Villanueva		S/. 85	S/. 85	S/. 0	S/. 169	S/. 85	S/. 169	S/. 254	S/. 254	S/. 85	S/. 169	S/. 169	S/. 254	S/. 169	S/. 1,864	S/. 2,203	S/. 2,373
Deslizadores Plástico 2"		S/. 28	S/. 56	S/. 84	S/. 112	S/. 112	S/. 196	S/. 224	S/. 252	S/. 168	S/. 140	S/. 140	S/. 252	S/. 252	S/. 1,986	S/. 2,209	S/. 2,433
Tornillos para madera SPAX 1/2"		S/. 8	S/. 21	S/. 34	S/. 34	S/. 42	S/. 72	S/. 81	S/. 97	S/. 55	S/. 51	S/. 55	S/. 89	S/. 89	S/. 720	S/. 805	S/. 881
Tarugo para melamina 1/4"		S/. 64	S/. 255	S/. 325	S/. 388	S/. 479	S/. 774	S/. 876	S/. 1,031	S/. 597	S/. 542	S/. 625	S/. 929	S/. 1,003	S/. 7,824	S/. 8,687	S/. 9,535
Tubo redondo 15 x 15 mm x 6 m		S/. 53	S/. 160	S/. 219	S/. 255	S/. 314	S/. 510	S/. 581	S/. 682	S/. 392	S/. 362	S/. 403	S/. 617	S/. 670	S/. 5,167	S/. 5,748	S/. 6,324
Bisagra 3x3" acero inoxidable con tornillos		S/. 153	S/. 419	S/. 572	S/. 686	S/. 839	S/. 1,335	S/. 1,525	S/. 1,792	S/. 1,068	S/. 915	S/. 1,068	S/. 1,640	S/. 1,754	S/. 13,614	S/. 15,178	S/. 16,703
Corredera de telescópica 16-400 mm		S/. 219	S/. 656	S/. 765	S/. 984	S/. 1,203	S/. 1,858	S/. 2,186	S/. 2,514	S/. 1,531	S/. 1,312	S/. 1,531	S/. 2,296	S/. 2,514	S/. 19,350	S/. 21,536	S/. 23,723
Bisagra 1/2x1" acero con tornillo		S/. 267	S/. 915	S/. 1,144	S/. 1,411	S/. 1,716	S/. 2,784	S/. 3,203	S/. 3,699	S/. 2,174	S/. 1,945	S/. 2,250	S/. 3,394	S/. 3,623	S/. 28,258	S/. 31,462	S/. 34,513
Manija viena almendra 9.6 cm		S/. 134	S/. 402	S/. 536	S/. 603	S/. 736	S/. 1,205	S/. 1,406	S/. 1,607	S/. 937	S/. 803	S/. 1,004	S/. 1,473	S/. 1,540	S/. 12,252	S/. 13,658	S/. 14,997
Hielera de aluminio		S/. 191	S/. 534	S/. 686	S/. 839	S/. 1,030	S/. 1,678	S/. 1,869	S/. 2,250	S/. 1,258	S/. 1,182	S/. 1,335	S/. 2,021	S/. 2,174	S/. 16,856	S/. 18,763	S/. 20,631
Plancha de corcho 30 x 29 cm		S/. 21	S/. 64	S/. 85	S/. 85	S/. 127	S/. 169	S/. 212	S/. 254	S/. 148	S/. 127	S/. 148	S/. 212	S/. 254	S/. 1,886	S/. 2,097	S/. 2,309
Cierre Magnético		S/. 27	S/. 81	S/. 108	S/. 136	S/. 163	S/. 244	S/. 298	S/. 325	S/. 190	S/. 190	S/. 217	S/. 298	S/. 325	S/. 2,576	S/. 2,875	S/. 3,146
Costo materia prima (sin IGV)		S/. 4,885	S/. 16,802	S/. 21,299	S/. 25,910	S/. 31,804	S/. 50,961	S/. 58,043	S/. 68,361	S/. 39,234	S/. 35,867	S/. 41,332	S/. 61,696	S/. 66,180	S/. 517,490	S/. 575,176	S/. 631,168
IGV		S/. 879	S/. 3,024	S/. 3,834	S/. 4,664	S/. 5,725	S/. 9,173	S/. 10,448	S/. 12,305	S/. 7,062	S/. 6,456	S/. 7,440	S/. 11,105	S/. 11,912	S/. 93,148	S/. 103,532	S/. 113,610
Costo materia prima (con IGV)		S/. 5,765	S/. 19,827	S/. 25,133	S/. 30,574	S/. 37,529	S/. 60,135	S/. 68,491	S/. 80,666	S/. 46,296	S/. 42,323	S/. 48,772	S/. 72,802	S/. 78,093	S/. 610,638	S/. 678,707	S/. 744,779

Nota: Elaboración propia

6.2.5. Requerimiento de mano de obra 2017-2019.

CAPACIDAD UTILIZADA

Productos	2017	2018	2019
Mesa Estante y Soporte TV	1,083	1,200	1,318
Mesa Expandible	111	124	135
Bar Expandible	434	482	530
Estante-Mesa compacta.	930	1,035	1,134
Total productos	2,559	2,841	3,117

HORAS MOD REQUERIDAS	2017	2018	2019
Horas MOD producción	2,589	2,874	3,153
Horas MOD armado e instalación	4,732	5,253	5,764
Total Horas MOD (TAMAÑO NORMAL)	7,321	8,127	8,917

CAPACIDAD MAXIMA (HORAS MOD)

MOD	2016	2017	2018
Operarios - producción	2	2	2
Operarios - instalación	4	5	5

Operarios - producción		
Horas MOD disponibles por operario al año =	2400	(48 horas semanales x 50 semanas)
Castigo por eficiencia =	20.0%	
Horas MOD efectivas por operario al año =	1920	

Operarios - instalación		
Horas MOD disponibles por operario al año =	2400	(48 horas semanales x 50 semanas)
Castigo por traslado y eficiencia =	50.0%	
Horas MOD efectivas por operario al año =	1200	

HORAS MOD MAXIMAS	2017	2018	2019
Horas MOD producción	3,840	3,840	3,840
Horas MOD armado e instalación	4,800	6,000	6,000
Total Horas MOD (CAPACIDAD MAXIMA)	8,640	9,840	9,840

	2016	2017	2018
Total Horas MOD (TAMAÑO NORMAL)	7,321	8,127	8,917
Total Horas MOD (CAPACIDAD MAXIMA)	8,640	9,840	9,840
PORCENTAJE DE UTILIZACION	84.7%	82.6%	90.6%

Nota: Elaboración propia

6.3. Tecnología para el proceso.

6.3.1. Maquinarias y Equipos.

Para la implementación de la planta se considerando los siguientes equipos y maquinaria:

CARACTERÍSTICAS		IMAGEN
TALADRO/ATORNILLADOR INHALAMBRICO BOSCH GSR 14,4		
Par de giro max.(duro/blando)	38/16 Nm	
Velocidad de giro 1 ra- 2da	0-400/1250 rpm	
Portabrocas de sujeciòn ràpida	1,5/10 mm	
Rosca del usillo de taladrar	1/2 "	
Tensión de la bateria	14,4 v	
Peso con batería incluida	1,3 kg	
Ø max. Perforación en madera	25mm	
Ø max. Perforación en acero	10mm	
Ø máximo de atornillado	7mm	
marcha derecha-izquierda	si	

SIERRA CIRCULAR DE MESA MARCA SKIL		
Número de dientes	40 (punta)	
Tamaño de mesa	30 mm	
Tamaño de disco	10" / 254 mm	
Peso	17 kg	
Inclinación	0° – 45°	
Tamaño da mesa	635 mm x 635 mm	
Potencia	1,600 W	
Velocidad	3,800 min-1	

SIERRA CIRCULAR DE MANO MARCA SKIL 7"1/4 5401JA		
Ajuste de angulo de corte	0-45 grados	
Llave de ajuste	1	
Disco y Guia para corte recto	si	
Diámetro del disco	7" 1/4 (190 mm)	
Botón traba de seguridad	si	
Capacidad de corte	Max: 65 mm (90°), 49 mm (45°)	
Potencia	1400W	
peso	4,4 kg	
Rotación sin carga	5700 rpm	

RUTEADORA SKIL 110W		
Modelo	1830	
Capacidad de fresas	6 mm, 8 mm, 1/4"	
Capacidad de perforación	0 - 55 mm	
Peso	3.2 kg	
Altura	265 mm	
Voltaje	220 V	
Uso	Intensivo	
Incluye	Maletín, 6 fresas, 3 pizas, set de guías y llave para cambio.	
Potencia	1100 W	
Velocidad	10000 - 28000 r.p.m	

MESA DE TRABAJO		
Largo	150 cm	
Ancho	60 cm	
Alto	80 cm	
Plataforma	madera 4cm	
Estructura	tubo cuadrado	
Pintura de acabado	negro anticorrosivo	

TORNILLO DE BANCO		
Marca	Redline	
Tipo	Tornillo de banco	
Uso	Profesional	
Apertura	100 mm	
Profundidad	100 mm	
Mordazas o pinzas	100 mm	
Material	Fierro fundido	
Características	Gira 360° sobre su eje.	
Peso	7 Kg	

APILADOR VERTICAL HIDRAULICO		
modelo	SDJA1500	
capacidad Kg	1500	
Altura máxima en mm	1600	
Altura del equipo en mm	2095	
Ancho total en mm	1000	
Largo en mm	1340	
Peso total en Kg	255	

ESMERIL MARCA BOSCH 6"		
Ø de disco lijador	150 mm	
Velocidad de giro en vacío	2.900 r. p. m.	
Anchura del disco de amolar	20 mm	
Taladro del disco de amolar	20 mm	
Tamaño de grano	24 + 60	
Potencia absorbida	350 W	
Peso	10,3 kg	

LIJADORA ORBITAL MARCA MAKITA		
Modelo	BO3710	
medida de lija en mm	93mm x 228 mm	
colector de polvo	si	
Rotación sin carga (orbitas por minuto)	4,000 - 11,000 OPM	
Peso	1.6 kg	
potencia	190W	

TALADRO MULTIPLE MARCA ROBLAND		
Modelo	MODELO BM 21,	
Motor	0-80 mm.	
Peso	274 kg.	
Procedencia	Belgica	
Características	Cabezal de 21 mandriles	
	Circuito electro-neumático de Encendido y Apagado del motor con pedal.	

CAMIONETA FURGON JMC 2.0T OCH BASIC 2016		
Modelo	JMC CARRYING	
Año	2016	
Carga Util KG	2035	
Puertas	2	
Potencia del Motor	94/3600	
Formula Rodante	4x2	

BISAGRADORA		
Modelo	BI-96	
Voltaje Trifásico	220 V./ 380 V.	
Potencia	0.75 HP	
RPM	2800	
Peso	29 Kg	
Marca	Legna	

Nota: Elaboración propia

Costos de adquisición de Máquinas y Equipos

DESCRIPCION	CARACTERISTICAS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.	TOTAL COSTO SIN IGV	IGV 18%	TOTAL COSTO CON IGV
PRODUCCION							
TALADRO ATORNILLADOR INALAMBRICO MARCA DEWALT	20V	UND	5	1,101.69	5,508.47	991.53	6,500.00
TALADRO MULTIPLE MARCA ROBLAND		UND	1	23,627.12	23,627.12	4,252.88	27,880.00
APILADOR VERTICAL HIDRAULICO		UND	1	3,601.69	3,601.69	648.31	4,250.00
COMPRESORA 5HP 8.5GL MONOFASICA CAMPBELL		UND	1	3,643.00	3,643.00	655.74	4,298.74
CAMIONETA FURGON JMC 2.0T OCH BASIC 2016		UND	1	47,513.56	47,513.56	8,552.44	56,066.00
CAMARAS DE SEGURIDAD EN ALMACEN		UND	1	2,700.00	2,700.00	486.00	3,186.00
BISAGRADORA MODELO BI-96 MARCA LEGNA		UND	1	5,331.00	5,331.00	959.58	6,290.58
SIERRA CIRCULAR DE MESA MARCA SKIL	1600 w	UND	1	788.05	788.05	141.85	929.90
SIERRA CIRCULAR DE MANO MARCA DEWALT 7"1/4 5401JA	1400W	UND	1	380.51	380.51	68.49	449.00
Fresadora makita MRP101	1650W	UND	3	423.73	1,271.19	228.81	1,500.00
MESA DE TRABAJO 1.5m x 0.6m alto 0.8m		UND	4	593.22	2,372.88	427.12	2,800.00
PARIHUELA DE MADERA		UND	15	29.66	444.92	80.08	525.00
PLATAFORMAS CON RUEDAS (COCHE) 1m x 1,5 m		UND	1	338.98	338.98	61.02	400.00
TORNILLO DE BANCO 4"		UND	2	135.59	271.19	48.81	320.00
ESMERIL MARCA BOSCH 6" 6360		UND	1	414.41	414.41	74.59	489.00
LIJADORA ORBITAL MARCA MAKITA 190 W		UND	1	254.24	254.24	45.76	300.00
LAPTOP i5 INSPIRON 14 Serie 5000		UND	2	2,372.00	4,744.00	853.92	5,597.92
Impresora - Fotocopiadora Samsung SL-M2070FUV/XPE		UND	1	677.12	677.12	121.88	799.00
TOTAL PRODUCCION				**93,925.58**	**103,882.32**	**18,698.82**	**122,581.14**
ADMINISTRACION							
LAPTOP i5 INSPIRON 14 Serie 5000		UND	2	2,372.00	4,744.00	853.92	5,597.92
TOTAL ADMINISTRACION				**2,372.00**	**4,744.00**	**853.92**	**5,597.92**
VENTAS							
LAPTOP i5 INSPIRON 14 Serie 5000		UND	1	S/. 2,372	2,372.00	426.96	2798.96
TOTAL VENTAS				**2,372.00**	**2,372.00**	**426.96**	**2,798.96**

Nota: Elaboración propia

6.3.2. Herramientas.

Las herramientas a utilizar para los trabajos de ensamblaje en la planta.

Tabla 69: Herramientas para la planta

HERRAMIENTAS	CARACTERISTICAS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO S/.	TOTAL COSTO SIN IGV	IGV 18%	TOTAL COSTO CON IGV
MAZO DE GOMA 16 OZ	16 OZ	UND	9	11.86	106.78	19.22	126.00
MARTILLO CARPINTERO	20 oz	UND	6	16.95	101.69	18.31	120.00
ESCUADRA TRUPPER 16"	16"	UND	3	30.51	91.53	16.47	108.00
WINCHA 3 METROS stanley	3 METROS	UND	1	10.17	10.17	1.83	12.00
JUEGO DE BROCAS	3mm , 5mm , 8mm	UND	6	101.7	610.17	109.83	720.00
JUEGO DE PUNTAS(KIT 3 UNIDADES)	Kit 3 unidades	KIT	12	4.15	49.83	8.97	58.80
CUCHILLAS	18mm	UND	30	21.00	630.00	113.40	743.40
DISCO SIERRA BOSCH 7" 1/4	60 dientes	UND	6	110.17	661.02	118.98	780.00
PRENSA SARGENT0	90cm	UND	4	93.22	372.88	67.12	440.00
ALICATE A PRESION C	11"	UND	12	34.75	416.95	75.05	492.00
TOTAL				**434.47**	**3051.02**	**549.18**	**3600.20**

Nota: Elaboración propia

Tabla 70: Artículos de limpieza

ARTICULOS DE LIMPIEZA	UNIDAD	FRECUENCIA DE COMPRA	CANTIDAD
GALONES LIMPIA TODO	GLN	MENSUAL	4
GALONES DE LEJIA SAPOLIO	GLN	MENSUAL	5
GALONES LIMPIA VIDRIO	GLN	MENSUAL	1
GALONES DE CERA AL AGUA	GLN	MENSUAL	2
GALONES DE AMBIENTADORES, PISOS, BAÑOS Y OFICINAS	GLN	MENSUAL	3
GALONES DE PINO VERDE	GLN	MENSUAL	2
GALONES DE QUITA SARRO	GLN	MENSUAL	1
PAQUETES DE BOLSA 30X20X100 UNIDADES	PQT	MENSUAL	3
PAQUETES DE BOLSAS GRANDES DE 140 LITROS X 100 UN	PQT	MENSUAL	4
AMBIENTADORES SPRAY SAPOLIO	UND	MENSUAL	2
AYUDIN	UND	MENSUAL	3
DETERGENTE X KG	UND	MENSUAL	3
TRAPO INDUSTRIAL X KG	KG	MENSUAL	5
FRANELA AMARILLA X METRO	KG	MENSUAL	3
TRAPEADORES	KG	MENSUAL	5
SCOTCH BRITE	UND	MENSUAL	6
GUANTES NEGROS (TALLA 8 1/2)	PAR	MENSUAL	3
GUANTES NEGROS (TALLA 6 1/2)	PAR	MENSUAL	3
JABON LIQUIDO	UND	MENSUAL	3
PAPEL HIGIENICO PLANCHA 24 ROLLOS	PLANCHA	MENSUAL	2
ESCOBAS VIRUTEX	UND	TRIMESTRAL	5
RECOGEDORES	UND	TRIMESTRAL	5
BALDES	UND	SEMESTRAL	10

Nota: Elaboración propia

Tabla 71: Utiles de oficina

UTILES DE OFICINA (2016)						
Descripcion	Unidad	Cantidad	Costo unitario S/.	Total Costo (sin IGV)	IGV 18 %	Total Costo (con IGV)
OPERACIONES						
TABLERO DE MADERA	UND	4	2.64	10.56	1.90	12.46
CALCULADORA	UND	4	18.49	73.96	13.31	87.27
BANDEJA DE 2 PISOS	UND	4	24.42	97.68	17.58	115.26
ENGRAPADOR C/SACAGRAPAS	UND	4	8.76	35.04	6.31	41.35
PERFORADOR	UND	4	6.95	27.8	5.00	32.80
REGLA 30CM	UND	4	0.5	2	0.36	2.36
TOTAL OPERACIONES				**247.04**	**44.47**	**291.51**
VENTAS						
TABLERO DE MADERA	UND	1	2.64	2.64	0.48	3.12
CALCULADORA	UND	1	18.49	18.49	3.33	21.82
BANDEJA DE 2 PISOS	UND	1	24.42	24.42	4.40	28.82
ENGRAPADOR C/SACAGRAPAS	UND	1	8.76	8.76	1.58	10.34
PERFORADOR	UND	1	6.95	6.95	1.25	8.20
REGLA 30CM	UND	1	0.5	0.5	0.09	0.59
TOTAL VENTAS				**61.76**	**11.12**	**72.88**
ADMINISTRACION						
TABLERO DE MADERA	UND	2	2.64	5.28	0.95	6.23
CALCULADORA	UND	2	18.49	36.98	6.66	43.64
BANDEJA DE 2 PISOS	UND	2	24.42	48.84	8.79	57.63
ENGRAPADOR C/SACAGRAPAS	UND	2	8.76	17.52	3.15	20.67
PERFORADOR	UND	2	6.95	13.9	2.50	16.40
REGLA 30CM	UND	2	0.5	1	0.18	1.18
TOTAL ADMINISTRACION				**123.52**	**22.23**	**145.75**

Nota: Elaboración propia

UTILES DE OFICINA (Compra trimestral)						
Descripcion	Unidad	Cantidad	Costo unitario S/.	Total Costo (sin IGV)	IGV 18 %	Total Costo (con IGV)
OPERACIONES						
BOLIGRAFOS	UND	5	0.33	1.65	0.30	1.95
CUADERNO A4 CUADRICULADO	UND	3	2.31	6.93	1.25	8.18
ARCHIVADOR LOMO ANCHO	UND	6	3.46	20.76	3.74	24.50
CORRECTOR TIPO LAPICERO	UND	3	1.12	3.36	0.60	3.96
RESALTADOR AMARILLO	UND	3	1.45	4.35	0.78	5.13
GRAPAS 26/6	UND	3	2.56	7.68	1.38	9.06
CLIP X 100 UN	UND	3	0.81	2.43	0.44	2.87
CARTUCHO PARA IMPRESORA	UND	3	68	204	36.72	240.72
HOJAS BOND PAQUETE 500UND	PQT	5	8.38	41.9	7.54	49.44
TOTAL OPERACIONES				293.06	52.75	345.81
VENTAS						
BOLIGRAFOS	UND	5	0.33	1.65	0.30	1.95
CUADERNO A4 CUADRICULADO	UND	3	2.31	6.93	1.25	8.18
ARCHIVADOR LOMO ANCHO	UND	6	3.46	20.76	3.74	24.50
CORRECTOR TIPO LAPICERO	UND	3	1.12	3.36	0.60	3.96
RESALTADOR AMARILLO	UND	3	1.45	4.35	0.78	5.13
GRAPAS 26/6	UND	3	2.56	7.68	1.38	9.06
CLIP X 100 UN	UND	3	0.81	2.43	0.44	2.87
CARTUCHO PARA IMPRESORA	UND	3	68	204	36.72	240.72
HOJAS BOND PAQUETE 500UND	PQT	5	8.38	41.9	7.54	49.44
TOTAL VENTAS				293.06	52.75	345.81
ADMINISTRACION						
BOLIGRAFOS	UND	5	0.33	1.65	0.30	1.95
CUADERNO A4 CUADRICULADO	UND	3	2.31	6.93	1.25	8.18
ARCHIVADOR LOMO ANCHO	UND	6	3.46	20.76	3.74	24.50
CORRECTOR TIPO LAPICERO	UND	3	1.12	3.36	0.60	3.96
RESALTADOR AMARILLO	UND	3	1.45	4.35	0.78	5.13
GRAPAS 26/6	UND	3	2.56	7.68	1.38	9.06
CLIP X 100 UN	UND	3	0.81	2.43	0.44	2.87
CARTUCHO PARA IMPRESORA	UND	3	68	204	36.72	240.72
HOJAS BOND PAQUETE 500UND	PQT	5	8.38	41.9	7.54	49.44
TOTAL ADMINISTRACION				293.06	52.75	345.81

Nota: Elaboración propia

Tabla: Implementos de Seguridad

IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD	UNIDAD	FRECUENCIA DE COMPRA	CANTIDAD	2017	2018	2019
CASCO DE 4 RATCHET	UND	ANUAL	6	6	7	7
CAMISA JEAN	UND	SEMESTRAL	6	6	7	7
PANTALON JEAN	UND	SEMESTRAL	6	6	7	7
GUANTES DE BADANA	PAR	SEMESTRAL	72	144	168	168
BOTAS DE SEGURIDAD	PAR	SEMESTRAL	6	12	14	14
RESPIRADOR P/PARTICULAS N95 (6 UNIDADES)	PQT	SEMESTRAL	36	72	84	84
OREJERAS	UND	ANUAL	6	6	7	7
LENTES DE SEGURIDAD	UND	SEMESTRAL	6	12	14	14
TAPONES AUDITIVOS	CJA X 100	SEMESTRAL	1	2	2	2

Nota: Elaboración propia

Uniformes (soles)	Costo unitario	2017	2018	2019
CASCO DE 4 RATCHET	30.00	S/. 180.00	S/. 210.00	S/. 210.00
CAMISA JEAN	35.00	S/. 210.00	S/. 245.00	S/. 245.00
PANTALON JEAN	35.00	S/. 210.00	S/. 245.00	S/. 245.00
GUANTES DE BADANA	8.00	S/. 1,152.00	S/. 1,344.00	S/. 1,344.00
BOTAS DE SEGURIDAD	45.67	S/. 548.04	S/. 639.38	S/. 639.38
RESPIRADOR P/PARTICULAS N95 (6 UNIDADES)	3.50	S/. 252.00	S/. 294.00	S/. 294.00
OREJERAS	50.00	S/. 300.00	S/. 350.00	S/. 350.00
LENTES DE SEGURIDAD	8.00	S/. 96.00	S/. 112.00	S/. 112.00
TAPONES AUDITIVOS	100.00	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00
Total uniformes (Sin IGV)		**S/. 3,148.04**	**S/. 3,639.38**	**S/. 3,639.38**
IGV		**S/. 566.65**	**S/. 655.09**	**S/. 655.09**
Total uniformes (Con IGV)		**S/. 3,714.69**	**S/. 4,294.47**	**S/. 4,294.47**

Nota: Elaboración propia

6.4. Terrenos e Inmuebles.

6.4.1. Descripción del Centro de Operaciones.

Como centro de operaciones (ensamblaje de los muebles), administración y venta se establece un local como centro de operaciones.

Las áreas necesarias se establecen bajo los siguientes criterios:

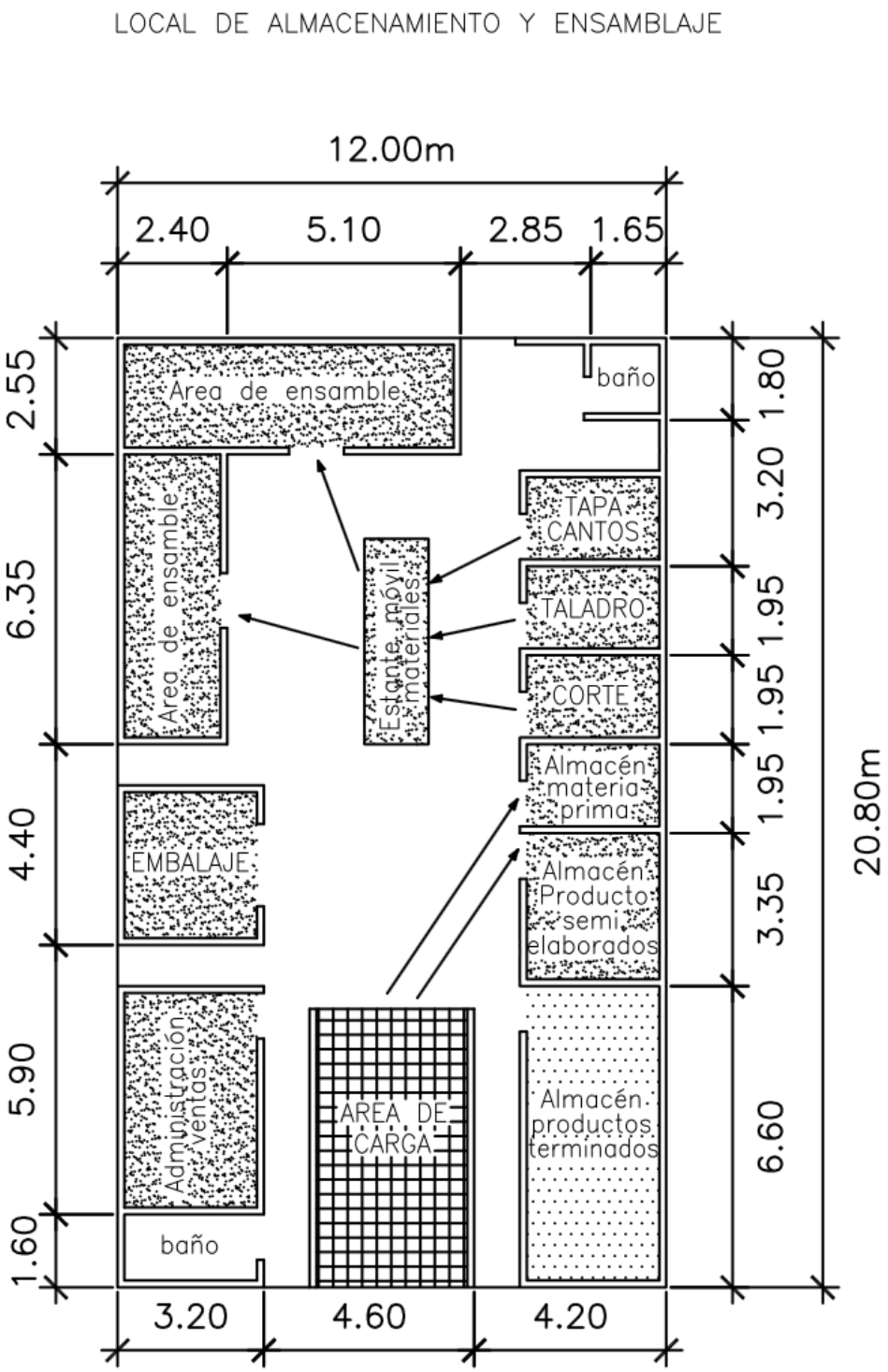
Área de Operaciones: Será donde se ensamblen los muebles.
Almacén: Será el lugar donde se conserve la materia prima hasta que sea usada, inclusive se almacenarán los muebles desarmados y embalados en cajas.
Área Administrativa: Servirá como oficina de control y de reuniones. Tendrá un escritorio y un anaquel. Asimismo, tendrá una mesa de reuniones para 4 personas.

Area de Ventas: Zona asignada como tienda para la demostración de los muebles para su venta.
Estacionamiento: Donde se guardará el furgón durante la noche y cargará lo necesario para el día siguiente.

Se alquila un local de 250 m2, que dispone de una tienda, oficina, un almacén y una cochera.

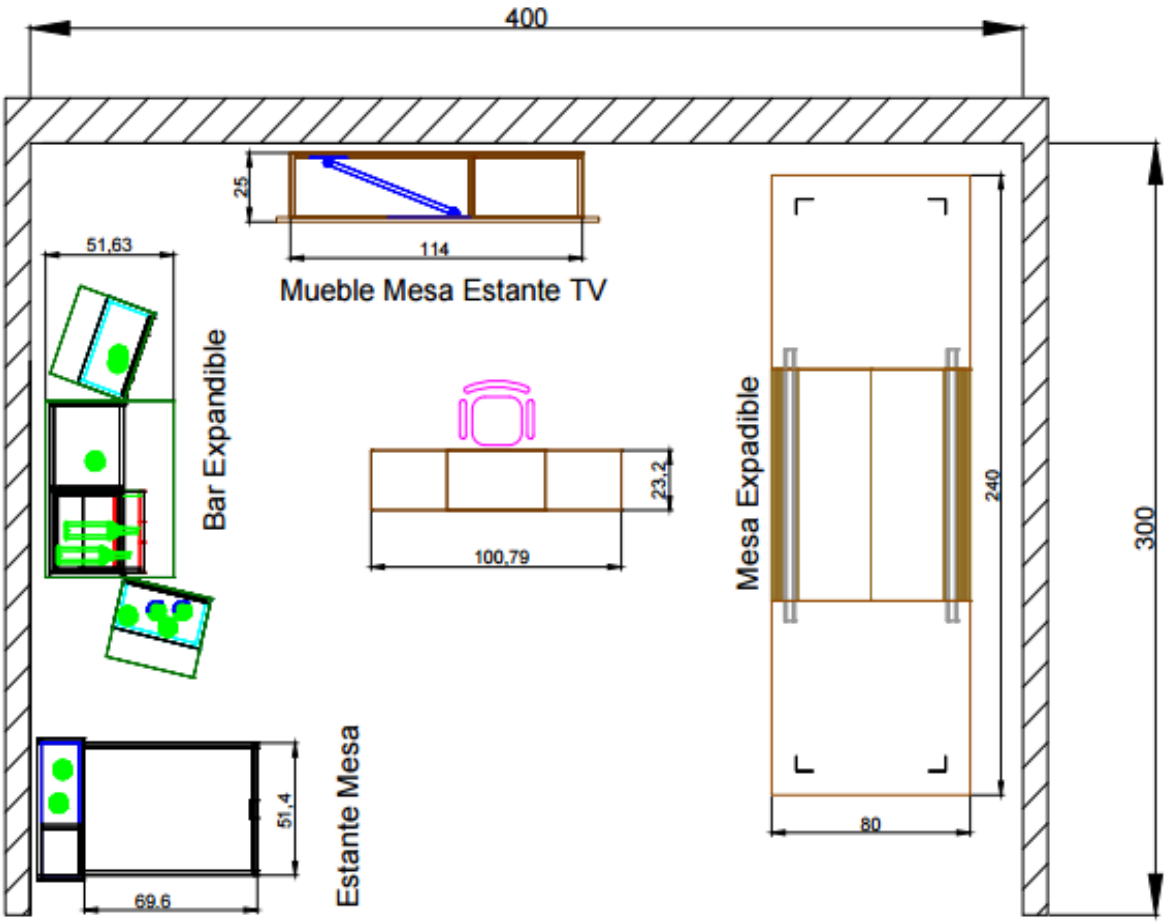
Y un local de 12m2 como punto de venta.

6.4.2. Plano con Proyecto: distribución de las máquinas y equipos.



PRIMER NIVEL

LOCAL DE PUNTO DE VENTA



6.5. Localización: Macro Localización y Micro Localización.

Macro Localización

Hemos evaluado tres distritos donde puedan cumplir con los requisitos para obtener una buena ubicación del local de producción y almacenaje. El principal motivo de escoger los distritos señalados en el Tabla siguiente fue por los costos de alquiler, el tamaño y por ser una zona industrial. Otros factores que motivaron la decisión de ubicar el local en esos distritos fueron los permisos municipales, la cercanía de los proveedores y el acceso a vías para que lleguen en menor tiempo posible los productos al punto de venta.

Evaluación de factores para Macro Localización

Traslados-Accesibilidad, La facilidad de accesos de la planta de producción para los proveedores, a los clientes y al punto de venta agiliza el traslado tanto de materia prima como del producto terminado hacia ellos.

Costo alquiler, la elección del costo de alquiler lo hicimos de acuerdo a que zona cumplía las expectativas.

Seguridad, Las tres opciones están ubicadas en zonas industriales y cuentan con medidas de seguridad por la misma zona en que se encuentran ubicados.

Permisos Municipalidad, en los tres distritos la Licencia de Funcionamiento y el permiso de INDECI tienen un costo bajo y los trámites y permisos se generan rápidamente.

Matriz de decisión de Macro-Localización

		Distritos evaluados					
		San Luis		ATE		Chorrillos	
Variable	Peso	Calif	Pond	Calif	Pond	Calif	Pond
Traslados y accesibilidad	0.35	9	3.15	9	3.15	8	2.8
Costo alquiler	0.30	9	2.7	8	2.4	8	2.4
Seguridad	0.20	8	1.6	8	1.6	8	1.6
Permisos municipales	0.15	8	1.2	7	1.05	8	1.2
Total	1.00		**8.65**		**8.2**		**8**

Calificación del 1 al 10(Siendo 10 de mayor puntaje)

Nota: Elaboración propia

Una vez seleccionada la zona, se evalúan ubicaciones especificas aplicando variables más finas que determinen la localización ideal de la planta.

Evaluación de factores para Micro Localización

Cercanía a los clientes, en este punto evaluamos de qué manera podría ser más factible transportar el producto terminado a los clientes.

Cercanía a los proveedores, este punto nos podrá llevar a que los materiales estén en el tiempo requerido de la producción.

Zona de descarga, contar con una buena área de zona de descarga nos podrá ayudar a trabajar ordenadamente en el local.

Tamaño y área según requerimiento, los tres locales cumplen con el tamaño ideal para la planta, lo que se evaluó fue qué estructura es la más factible para las áreas de producción, almacenaje y oficinas administrativas.

Acceso personal, tener vías de fácil accesibilidad al personal es importante para que estén en el tiempo apropiado en el local.

Matriz de decisión de Micro-Localización

		Zonas de San Luis					
		Av.Nicolas Arriola		Jr.Felipe S.Crespo		Av.San Luis	
Variable	Peso	Calif	Pond	Calif	Pond	Calif	Pond
Cercanía a clientes	0.20	9	1.8	9	1.8	7	1.4
Cercanía a proveedores	0.30	7	2.1	9	2.7	8	2.4
Zona de descarga	0.15	8	1.2	8	1.2	8	1.2
Area según requerimiento	0.25	9	2.25	10	2.5	7	1.75
Acceso al personal	0.10	10	1	10	1	10	1
Total	1.00		**8.35**		**9.2**		**7.75**

Calificación del 1 al 10(Siendo 10 de mayor puntaje)

Nota: Elaboración propia

La evaluación ponderada otorga mayor puntaje a la zona de Jr. Felipe Santiago Crespo 842 en el distrito de San Luis. Se encuentra un local que podemos utilizarlo para la producción (ensamblaje) y el almacenaje que consta con 200 m2 de área libre, con portón metálico, piso de losa. Techo altura 4 mts y 2 baños.

Precio del Alquiler: S/. 4498.00 (2 meses de garantía y 2 meses de adelanto, contrato 1 año)

Link: http://urbania.pe/alquiler-de-local-industrial-en-san-luis-lima-3440268?utm_source=mitula&utm_medium=cpc&utm_campaign=mitula-alwayson-pagado

Imágenes del local

Dirección: Jr. Felipe Santiago Crespo 842 distrito San Luis

Punto de Venta

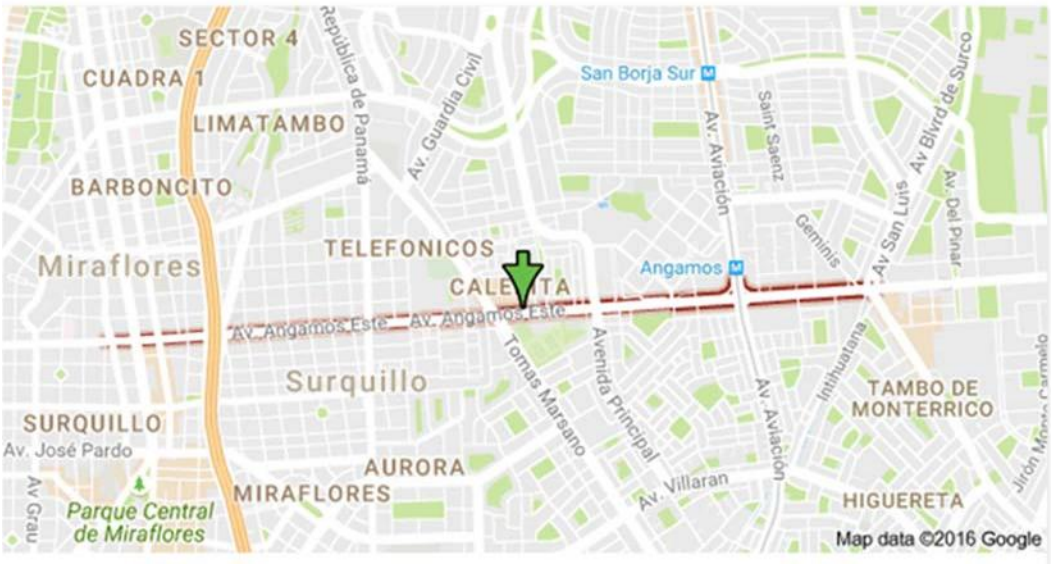
El punto de venta se debe encontrar dentro de Lima moderna, la zona donde reside el grupo objetivo.

Se ha decidido tener un punto de venta en el Centro Comercial Plaza Hogar, con un local comercial de 12m2.

Imágenes del local

Precio de alquiler: S/.2046.00 (2 meses de garantía y 1 de adelanto)

Dirección: Av. Angamos Este, Distrito de Lima 15048



Alquiler	Costo mensual
Local Producción (ensamblaje) y almacén	S/. 4,498.00
Local Comercial	S/. 2,046.00
TOTAL	**S/. 6,544.00**

Nota: Elaboración propia

6.6. Diagrama de Gantt de implementación de la fase pre operativa.

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES

#	ACTIVIDAD	TIEMPO	SOLES	ABR 16	MAY 16	JUN 16	JUL 16	AGO 16	SEPT 16	OCT 16	NOV 16	DIC 16
1	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD:ESTUDIO TÉCNICO, ANALISIS FINANCIERO, ESTUDIO MERCADO	4 MESES	5,000.00									
2	INVERSIÓN : CAPITAL PROPIO	1 MES	155,000.00									
3	UBICACIÓN DEL LOCAL: VISITAS A LOCALES ,EVALUACIÓN DE LOCAL, ACCESOS , TIPO DE USO, TAMAÑO , RENTA , OTROS	2 MESES	1,000.00									
4	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA, LICENCIAS , REGISTRO ,	2 MESES	3,216.92									
5	COMPRA DE MAQUINARIA Y EQUIPO, EVALUAR Y COTIZAR EQUIPOS	2 MESES	103,785.00									
6	INSTALACION DE EQUIPOS Y MODIFICACIONES DEL LOCAL: ACONDICIONAMIENTO DE INSTALACIONES , PUNTOS DE ENERGÍA , ILUMINACIÓN , SEÑALIZACIÓN, ETC.	3 MESES	24,840.20									
7	CONTRATACION DE PERSONAL: RECLUTAMIENTO Y EVALUACIÒN	1 MES	-									
8	INICIO DE OPERACIONES: CAPACITAC IÒN, ENSAYOS , PRUEBAS PILOTO	1 MES	2,500.00									

Nota: Elaboración propia

6.7 Responsabilidad social frente al entorno.

6.7.1. Impacto ambiental.

Mueblería Diseño y Estilos S.A.C. contribuirá al medio ambiente con un adecuado uso de las materias primas e insumos, optimizando el uso de agua y energía tanto en el proceso de producción como en el uso diario por parte de los empleados, para ello se informará, capacitará y motivará al personal para el uso eficiente de los recursos.

Embalaje

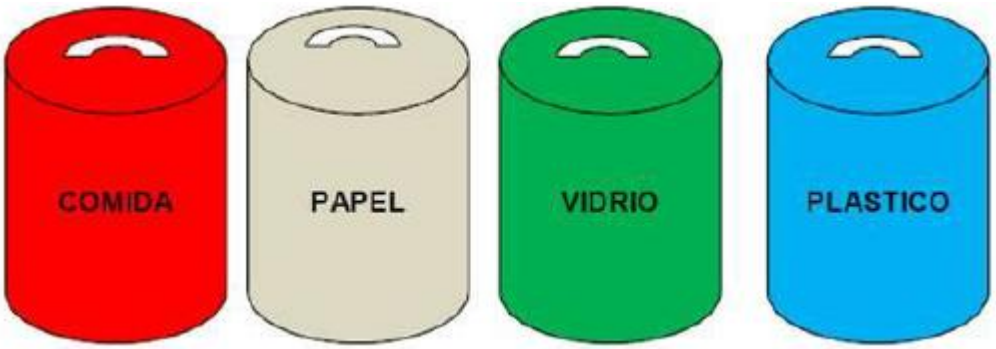
- Embalaje menor, limpio y reutilizable: La reducción de residuos de embalaje y la optimización del espacio durante el transporte.
- Para efectos de transporte y embalajes a granel se considerará la posibilidad de utilizar embalajes reutilizables.

Producción

- Instalaciones eléctricas adecuadas.
- Uso de focos ahorradores, consumen del 20-25% menos de energía y duran hasta 10 veces más que las convencionales
- Comprar y sustituir los equipos eléctricos por otros de mayor eficiencia energética pueden parecer costosos, pero se trata de una inversión recuperable a corto plazo puesto que con su uso ahorraremos energía y como consecuencia, dinero.
- Emplear maquinarias y sistemas de iluminación energéticamente eficientes.
- Oficinas, casas, negocios, stands comerciales, shoppings: hoy son múltiples los locales que cuentan con un gran porcentaje del mobiliario fabricado con melamina, cuya utilización reduce considerablemente la tala de árboles.
- Uso de adhesivos y recubrimientos (pinturas, barnices, disolventes). Objetivo reducir las emisiones de compuestos orgánicos volátiles:

- Disolventes. El empleo de disolventes de limpieza genera emisiones de compuestos orgánicos volátiles cuya peligrosidad se debe reducir empleando disolventes de menor toxicidad.

➢ Clasificación de los desechos:
- Comida: compuestos por residuos de alimentos u orgánicos
- Plástico
- Papel
- Vidrio



Como se muestra en la figura, los tipos de desecho tendrán clasificación que será posible de identificar mediante la asignación de un color para cada uno de ellos, siendo la asignación de la siguiente manera
Rojo: Comida
Blanco: Papel
Verde: Vidrio
Azul: Plástico

Disposición de Tachos de Clasificación de Desechos por tipo

Los 4 tachos serán ubicados en bloque, en el área de operaciones dentro de las instalaciones del negocio; al alcance del personal que opera en la unidad de ensamblaje.

Tratamiento y habilitación periódico de tachos

Estos tachos estarán forrados interiormente por bolsas de polietileno para basura, las conocidas *bolsas negras*, las mismas que serán retiradas diariamente durante las noches, para su respectivo recojo por el servicio de la municipalidad de Ate. Estas bolsas serán identificadas según su contenido por etiquetas externas con el rótulo del tipo de basura.

Distribución

-Optimización de recorridos.

-Optimización de cargas, estandarización de embalajes, etc.

Esto implica que la distribución de los muebles se haga estudiando los diferentes puntos de entrega, y los plazos de entrega comprometidos, para evitar tanto recorridos excesivos, como el realizar viajes a media carga.

Para optimizar las cargas, el diseño del embalaje es fundamental, además de requerir que éste realice perfectamente su función, y el producto no resulte dañado, ya que esto implicaría no sólo un daño de Figura para la empresa, sino un mayor impacto por el incremento de procesos de transporte y reprocesado (devolución, reparación y nueva entrega).

Reciclaje

- El beneficio económico de reciclar el material y la existencia de mercados de consumo final.

-El volumen, la concentración y la pureza del material reciclado.

-La existencia de tecnologías de separación y reciclaje y de infraestructuras adecuadas.

Disposición: Los desechos restantes deben ser eliminados, tratados o almacenados convenientemente. Lo mejor es asegurar una baja toxicidad del producto resultante para el caso de que vaya a vertedero, y facilitar a través de sistemas de recogida de organizaciones (como es el caso de Cilsa que se encarga de la disposición de todo tipo de residuos sólidos y líquidos), la correcta gestión en su disposición.

6.7.2. Con los trabajadores.

- Se respetará el horario de trabajo establecido, con el fin de velar por sus derechos laborales, así como el pago puntual del sueldo y de los beneficios sociales (CTS, ESSALUD, Gratificación, vacaciones, etc., como corresponda.
- Motivación a través de charlas de Identificación y compromiso con la empresa.
- Se buscará la transparencia y comunicación horizontal entre todos los niveles de la organización.
- Entrega de implementos de seguridad adecuados según la actividad que realicen.
- No se admitirá discriminación de ningún tipo al momento de realizar la contratación de personal.
- Se reconocerá el esfuerzo extraordinario premiando al colaborador del mes, mediante un premio especial.
- Se celebrará los cumpleaños del personal.
- Se fomentará la comunicación horizontal dentro de la empresa.
- Se realizarán actividades de recreación en conjunto con todos los colaboradores celebrando fechas festivas como: Navidad, Día de la Madre, Día del padre, entre otros.

6.7.3. Con la comunidad.

- Se considera relevante cumplir con las leyes, normas y costumbres, respetando contratos y compromisos adquiridos que favorezcan a la comunidad.
- Procuraremos la continuidad de la empresa, para lograr un crecimiento de mercado razonable, con el fin de otorgar más puestos de trabajo.

7. Estudio Legal y Organizacional

7.1 Estudio Legal.

7.1.1. Forma Societaria.

Mueblería Diseño y Estilos S.A.C. será una sociedad anónima cerrada, según la Ley General de Sociedades (Ley 26887), puesto que presentará las siguientes características:

Seremos una organización que contará con la participación activa de un pequeño número de socios cuatro (04), y no superaremos el número máximo de veinte accionistas que señala esta forma de sociedad.

La sociedad se desarrollará bajo principios democráticos, es decir todos los socios poseerán la misma cantidad de acciones y todos participarán activamente de las decisiones organizacionales para manifestar la voluntad social.

Las acciones de Mueblería Diseño y Estilos S.A.C., no estarán inscritas en el registro público de mercado de valores.

En la organización, se ha decidido no contar con un Directorio, es por ello que será el Administrador, quién asuma las facultades de la organización.

El capital social de Mueblería Diseño y Estilos S.A.C. estará conformado de la siguiente manera:

APORTE DE CAPITAL SOCIAL

CAPITAL SOCIAL	
ACCIONISTAS	**%**
PAOLA APARCANA	25
LUIS MESTANZA	25
RAUL PRINZ	25
SERGIO GARCIA	25
TOTAL	**100**

Para la formalización como persona jurídica, se deben realizar los siguientes trámites:

ACTIVIDADES Y VALORIZACION

DESCRIPCION	DETALLES	TIEMPO DE DURACION	Costo unitario S/.	Total Valor Venta	IGV 18 %	Total Precio de Venta
Búsqueda de nombre ante la SUNARP	Se realiza en la SUNARP (Superintendencia Nacional de los registros públicos)	30 días hábiles	S/. 5.00	S/. 5.00		S/. 5.00
Pago de tasa registral para reserva de nombre ante la SUNARP	Reserva del nombre por 30 días en SUNARP		S/. 18.00	S/. 18.00		S/. 18.00
Elaboración de minuta	Elaboración de la minuta de constitución (contiene pacto social y los estatutos). Elaboración de escritura pública ante notario y accionistas					
Escritura Pública ante notario público		3 días hábiles	S/. 450.00	S/. 450.00	S/. 81.00	S/. 531.00
Gastos Administrativos Notaria			S/. 50.00	S/. 50.00	S/. 9.00	S/. 59.00
Derecho a calificación de la inscripción de la sociedad ante la SUNARP			S/. 42.00	S/. 42.00		S/. 42.00
Constitución de personas juridicas SUNARP			S/. 23.00	S/. 23.00		S/. 23.00
Elevar la escritura pública a SUNARP	Inscripción en Sunarp	30 días hábiles	S/. 90.00			
Copia literal - SUNARP			S/. 20.00	S/. 20.00		S/. 20.00
Obtención de RUC (SUNAT)- Emisión de facturas	Inscripción como persona Jurídica		S/. 106.00	S/. 89.83	S/. 16.17	S/. 106.00
Libros contables (4) Resolución de Superintendencia 226-2013/SUNAT			S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 21.60	S/. 141.60
Legalización libros contables (opcional, pueden ser electrónicos)			S/. 260.00	S/. 260.00	S/. 46.80	S/. 306.80
TOTAL CONSTITUCION DE LA EMPRESA				**S/. 1,077.83**	**S/. 174.57**	**S/. 1,252.40**

Nota: Elaboración propia

7.1.2. Registro de marcas y patentes.

Para diferenciarnos de la competencia, realizaremos los trámites correspondientes en Indecopi quienes se encargarán de registrar la marca.

REGISTRO DE MARCAS O PATENTES						
DESCRIPCION	**DETALLES**	**TIEMPO DE DURACION**	**Costo unitario S/.**	**Total Valor Venta**	**IGV 18 %**	**Total Precio de Venta**
Búsqueda fonética	Búsqueda en Indecopi, según clase que corresponde y verificar que no exista otra igual o similar.	Todo el trámite dura entre 60 a 90 días	S/. 31.00	S/. 31.00	S/. 5.58	S/. 36.58
Registro de marca y Logo (13.90	Solicitar a Indecopi registro de la marca. El registro del logotipo se realiza con tres copias de los ejemplares a colores.1		S/. 556.71	S/. 556.71	S/. 100.21	S/. 656.92
Registro de Nombre Comercial (			S/. 534.99	S/. 534.99	S/. 96.30	S/. 631.29
Publicación en Diario El Peruano	Después de recibido el título de propiedad de la marca, se solicita la publicación en el diario El Peruano (se solicita por vez única y en un periodo no mayor a 30 días luego de recibido dicho título).1		S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 36.00	S/. 236.00
TOTAL REGISTRO DE MARCAS O PATENTES				**S/. 1,322.70**	**S/. 238.09**	**S/. 1,560.79**

Nota: Elaboración propia

7.1.3. Licencias y autorizaciones.

Actividades y valorización

LICENCIAS Y AUTORIZACIONES						
DESCRIPCION	**DETALLES**	**TIEMPO DE DURACION**	**Costo unitario S/.**	**Total Valor Venta**	**IGV 18 %**	**Total Precio de Venta**
Local: Distrito de San Luis / Surquillo						
Carpeta de Trámite para Licencia de Funcionamiento	Será obtenida en la municipalidad de Surquillo y se debe presentar: 1.Declaración jurada (incluir número de RUC). 2. Vigencia de poderes. 3. Inspección técnica de Defensa Civil.	12 días hábiles	S/. 15.00	S/. 15.00		S/. 15.00
Licencia de Funcionamiento con vigencia definitiva para establecimientos menores a 100 m2 (Local Surquillo)			S/. 226.20	S/. 226.20		S/. 226.20
Licencia de Funcionamiento con vigencia definitiva para establecimientos mayores a 100 m2 (Local San Luis)	Será obtenida en la municipalidad de San Luis y se debe presentar: 1.Declaración jurada (incluir número de RUC). 2. Vigencia de poderes. 3. Inspección técnica de Defensa Civil.	12 días hábiles	S/. 108.00	S/. 108.00		S/. 108.00
Inspección Técnica de seguridad básica EX-ANTE Defensa Civil	Tener habilitadas las condiciones de seguridad exigidas y estar aprobadas por INDECI. (Duración aprox. 12 días útiles).	15 dias hábiles	S/. 223.00	S/. 446.00		S/. 446.00
Vigencia de Poder			S/. 21.19	S/. 21.19	S/. 3.81	S/. 25.00
TOTAL LICENCIAS Y AUTORIZACIONES				**S/. 816.39**	**S/. 3.81**	**S/. 820.20**

Nota: Elaboración propia

7.1.4. Legislación Laboral.

Actividades y valorización

El Estado Peruano dicta las normas del régimen laboral. Se detallan las siguientes normas abordadas en la Ley N° 27711 / DL N° 728 / DS N° 001-97-TR:

LEGISLACION LABORAL

ACTIVIDADES	DETALLES	VALORIZACIÓN (%)
Planillas	Los empleados deben ser registrados en la planilla de la empresa, en un plazo no mayor de las 72 horas de haber empezado sus jornadas laborales. Solicitar la autorización de la planilla, se debe presentar al Ministerio de Trabajo una solicitud llevando el libro u hojas enumeradas con el formato impreso, una copia del RUC y el comprobante de pago del Banco de la Nación.	1 % (UIT) (por cada 100 hojas)
Jornada de Trabajo	Será de 48 horas semanales para todos los empleados. Las jornadas diarias pueden variar, es decir, no existe un régimen único para el cumplimiento de las jornadas, no siendo necesaria cumplir con las 8 horas diarias. Independientemente que existan diversas modalidades de jornadas laborales, pero éstas no deberán exceder las 48 horas semanales.	
Sobretiempo	Puede ser pagado de dos formas: se pagará un 25% adicional por las dos primeras horas y por las siguientes horas un 35% adicional. También puede ser pagado con días de descanso, que deberán efectuarse dentro de los siguientes 30 días calendarios. Las horas de sobretiempo deberán ser por propia voluntad del empleado. Bajo ninguna circunstancia el empleador podrá obligar a sus trabajadores a cumplir con jornadas laborales adicionales.	
Vacaciones	Se otorga un mes de vacaciones pagadas equivalente a un mes de sueldo y deberá efectuarse dentro de los siguientes 360 días de haber adquirido el derecho al mismo. Se pagará vacaciones truncas en forma proporcional al tiempo laborado en caso del retiro anticipado del colaborador.	
Gratificación	Se pagarán dos gratificaciones al año, en los meses de Julio y Diciembre. Una gratificación equivale a un mes de sueldo. Si un empleado se retira de la empresa antes del tiempo pactado, se le pagará gratificación trunca, proporcional a los meses trabajados.	
Compensación por tiempo de servicios (CTS)	Beneficio social de previsión de las contingencias que origina el cese de trabajo. Se devenga desde el primer mes de iniciado el vínculo laboral, cumplido este requisito toda fracción se computa por treintavos.	
EsSalud	La empresa se hace cargo del pago a ESSALUD, es un % del sueldo del empleado.	9 %

Recibo por honorarios	Comprobante que le permite a la empresa deducir los gastos de aquella persona que le presta sus servicios, siempre y cuando el servicio brindado no sea de forma continua (no está en planilla).	
Sistema Nacional de pensiones	Parte del sueldo del empleado y se le retendrá para guardarlo en un fondo común al cual accederá cuando se genere su jubilación. El empleado puede optar por utilizar una Administradora de Fondos de Pensiones (AFP) o Sistema Privado de Pensiones, si así lo desea.	13 %

Nota: Elaboración propia

7.1.5. Legislación Tributaria.

Actividades y valorización

En cuanto a la legislación tributaria, la empresa Mueblería Diseño y Estilos S.A.C., deberá cumplir con los siguientes impuestos:

ACTIVIDADES	DETALLES	VALORIZACION (%)
Impuesto General a las Ventas (IGV)	Este impuesto grava a las ventas al por mayor y menor de la mayor parte de bienes y servicios en función del valor del producto vendido.	18%
Impuesto a la Renta	Mueblería Diseño y Estilos S.A.C., realizará actividad comercial y le corresponde el impuesto a la renta de tercera categoría. El monto a pagar se calcula al tener las ganancias ya deducidas de todo gasto. El pago es anual y el plazo para realizar la declaración vence el 31 de marzo del año posterior al ejercicio declarado.	30%
Impuesto a las transacciones Financieras (ITF)	Se genera cada vez que se realiza una transacción en la cuenta bancaria, ya sea depósito o retiro y el % se aplica sobre el monto transado	0.01%

Nota: Elaboración propia

7.1.6. Otros Aspectos Legales.

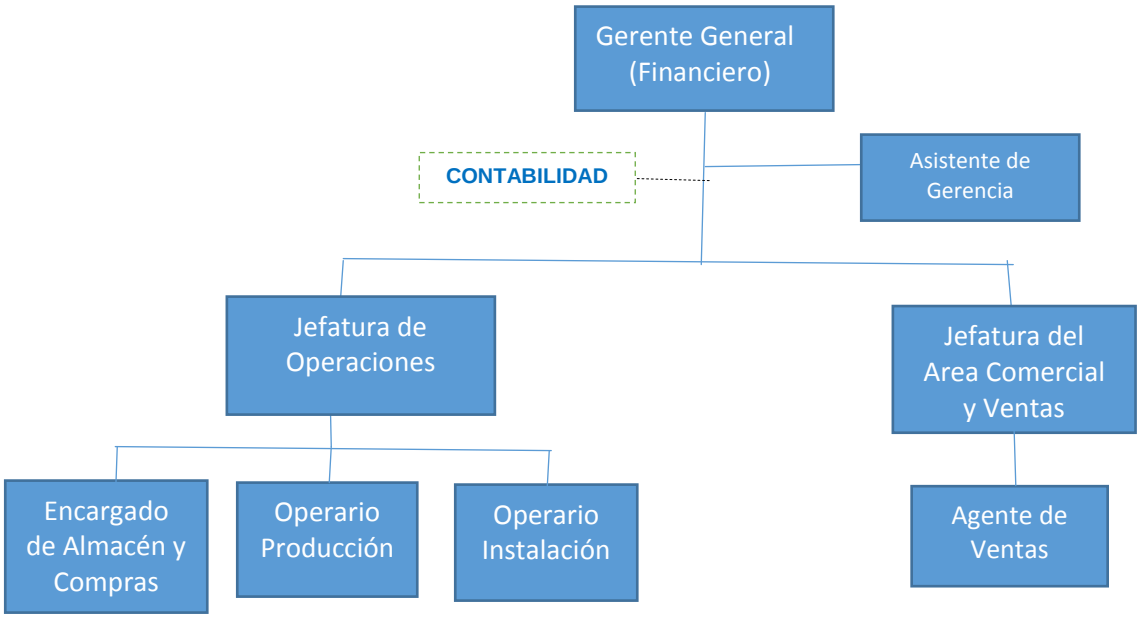
Actividades y valorización

Ley general de industrias- Ley Nº 23407

En la cual se indican las normas legales, que deben cumplir las empresas industriales, en aspectos como seguridad e higiene industrial, en resguardo de la integridad física de los trabajadores.

7.2. Estudio Organizacional.

7.2.1. Organigrama Funcional.



Nota: Elaboración propia

7.2.2. Puestos de Trabajo: Tareas, Funciones y Responsabilidades.

Descripción de Puestos de Trabajo

Puesto: Gerente General

Funciones:

- Lidera y dirige a todos el equipo de la empresa.
- Análisis de los estados financieros que son reportados por parte del contador.
- Revisar el presupuesto anual proyectado vs los gastos realizados por marketing y producción.
- Supervisar, organizar y controlar las operaciones que se darán en las instalaciones.
- Aprobación para la emisión de cheques para el pago de proveedores, pago de servicios, pago de planilla.
- Trabajará a la par con sus empleados, buscando la retroalimentación dentro del capital humano.(Gestión de capital humano)-Recursos Humanos
- Liderara los proyectos de mejora de procesos.
- Negociación con proveedores.
- Relaciones publicas con áreas comerciales de otros centros comerciales para cierre de posibles aperturas nuevos módulos.

Perfil Profesional

- Experiencia mínima de 3 años en el rubro industrial.
- Graduado en Administración de empresas.
- Diplomado en gestión estratégica de Mypes (No excluyente)
- Conocimiento de estándares de calidad.
- Conocimiento de programas Microsoft office.
- Conocimiento de RRHH y Finanzas.

Puesto: Asistente de Gerencia

Funciones

- Manejo de Caja chica.
- Recepción de facturas.
- Manejo de agenda del gerente general.
- Evaluar permanentemente que la información contable recibida esté actualizada.
- Clasificar, codificar y efectuar el registro contable de documentos.
- Coordinar el pago a proveedores.
- Recepción de llamadas.
- Realizar todos los trámites administrativos, como pago de servicios, entrega de cheques al personal y boletas, archivar documentación.(files de personal)
- Apoyo a los jefes de otras áreas realizando las presentaciones ante la gerencia.
- Encargada de postear las posiciones en las diversas páginas Web.
- Encargada de apoyar al gerente general en las actividades internas de la empresa para los empleados.
- Encargada de la supervisión del personal de limpieza.

Perfil Profesional

- Técnica en secretariado ejecutivo o administración de empresas.
- Experiencia previa 1 año en el área.
- Experiencia previa en manejo de caja chica.
- Conocimientos básicos de contabilidad.
- Redacción, ortografía y sintaxis.

Puesto: Jefe del Area Comercial y Ventas

Funciones

- Los jefes de ventas se encargan de los equipos de ventas y/o vendedores de la empresa que venden productos.
- Establecen los objetivos de venta que hay que alcanzar y planifican cómo se va a hacer el trabajo.

- Diseñan y presentan estrategias de ventas e informes para que los analice la dirección de la empresa, y organizan reuniones informativas de ventas. A veces asisten a conferencias y supervisan al personal de ventas en los stands de la empresa en ferias y exposiciones.
- Elaboran presupuestos personalmente y tramitan grandes pedidos (y, en el caso de los más importantes, comprueban que se entregan en la fecha prevista). Para los grandes pedidos, es posible que el jefe de ventas tenga que elaborar un documento de licitación (una oferta competitiva para el suministro de bienes o servicios) y llegar a un acuerdo para el contrato final si la oferta tiene éxito.
- Tras la entrega de productos o servicios, a veces deben manejar cualquier problema, queja o consulta que surja, así como trabar y mantener buenas relaciones con los principales clientes.
- Algunos jefes de ventas contratan y forman a los miembros de su personal de ventas. Establecen normas y se aseguran de que los representantes y demás personal de ventas tengan un buen conocimiento del producto, junto con documentación actualizada de ventas y muestras de los productos.
- Los jefes de ventas se rigen bajo un presupuesto acordado para el funcionamiento de su departamento.
- Perfil Profesional
- Capacidad para administrar, formar y motivar a un equipo de personal de ventas.
- Conocer el proceso de venta, lo cual es tan importante como la capacidad de venta misma.
- Cualidades de liderazgo, entusiasmo e iniciativa.
- Dotes para la comunicación.
- Confianza para hablar delante de grupos de personas.
- Capacidad para resolver los problemas.
- Tacto y diplomacia.
- Capacidad negociadora.
- Capacidad de organización y planificación.
- Conocimientos administrativos para encargarse de informes de ventas, consultas, pedidos y garantías.

- Conocimientos de cálculo para preparar y supervisar los presupuestos y objetivos de ventas.
- Capacidad para tratar con diversas clases de personas y ocuparse de diferentes actividades a la vez.

Puesto: Agente de Ventas

Funciones

- Liderar los equipos de los módulos de venta.
- Responsable de realizar, analizar y reportar las ventas mensuales, trimestrales y anuales de las a los accionistas.
- Controlar metas y presupuestos de ventas
- Realización de charlas de venta sugestiva, servicio al cliente, motivaciones para el personal y promociones.
- Encargado de la realización de alianzas comerciales con otras empresas.
- Encargado de la publicidad, eventos, promociones y todas las actividades que permitan el posicionamiento de la Figura de la compañía en el mercado, así como administración de redes sociales.
- Participar en reuniones semanales con la gerencia, sobre los avances de las ventas y posibles estrategias.

Perfil Profesional

- Experiencia mínima de 2 años como coordinador de marketing y ventas.
- Egresado de Marketing y/o administración.
- Conocimiento avanzado de programas Microsoft office y manejo de redes sociales.
- Experiencia supervisando grupo de personas.
- Manejo de indicadores comerciales.
- Conocimiento de investigación de mercado.

Puesto: Jefe de Operaciones

Funciones

- Planificar, ejecutar y controlar el plan de producción y Operación.
- Aplicar y cumplir con los objetivos de Seguridad, Producción y Calidad.
- Asegurar la disponibilidad de los recursos para las operaciones y dar seguimiento al proceso.
- Gestionar y supervisar la eficiencia de los procesos de producción y logística.
- Establecer y evaluar los índices de productividad del proceso.
- Determinar, recopilar y analizar los datos para demostrar la idoneidad de los procesos operativos e implementar las mejoras necesarias.
- Implementar políticas de Higiene y Seguridad Industrial.
- Desempeñar las demás funciones que le asigne el Gerente General
- Dirigir, ejecutar y controlar los proyectos de mejora continua.
- Coordinar con otras áreas internas y externas, el suministro oportuno de los insumos y Materiales de Producción necesarios para la producción.
- Administrar el uso racional de los recursos de la empresa y de la planta de
- Asegurar el mantenimiento de los equipos y el buen funcionamiento de los mismos.

Perfil Profesional

- Titulado en Ingeniería de Industrial, Ingeniero Mecánico o especialidad afín.
- Deseable manejo de sistemas.
- Experiencia mínima de 5 años en Producción
- Experiencia mínima de 5 años con personal a su cargo.
- Manejo de Ms. Office.
- Conocimientos sólidos en Seguridad Industrial.
- Inglés técnico a nivel Intermedio.
- Edad: 28 hasta 45 años
- Formación en Ingeniería, Formación Profesional Grado Superior - Rama Técnica
- Inglés medio

- Usuario avanzado de Office
- Valorable curso de operador de Planta

Puesto: Compras, Logística y Almacén

Funciones

- Solicitud de cotizaciones a proveedores y deriva al jefe de producción para su aprobación.
- Elaboración y seguimiento a las órdenes de compra solicitadas por las diversas áreas.
- Atención a los proveedores, recepción de pedidos y almacenaje.
- Soporta al jefe de producción.
- Control de stock de insumos, valida fecha de vencimiento de los insumos.
- Elaboración de Tablas comparativos de las cotizaciones.
- Coordinación constante con el distribuidor para la compra de insumos.
- Coordinación constante con el distribuidor, para la entrega del producto final a los módulos.
- Elaboración del Kardex.

Perfil Profesional

- Experiencia mínima de 1 año en el puesto como auxiliar de compras y almacén.
- Técnico en administración de empresas.
- Conocimientos en el manejo de control de inventarios, compras y costos.
- Conocimiento intermedio de Microsoft office.

Puesto: Operarios

Funciones

Encargado de los siguientes procesos:

- Ensamblaje de los muebles.
- Etiquetado
- Embolsado
- Rotulado

- Empaque

Perfil Profesional

- Edad entre 23 a 36 años.
- Interés y potencial para desarrollarse en el área.
- Deseable, experiencia como operario de producción en empresas del sector industrial, planta y/o afines

Puesto: Técnico Instalador

Funciones

- Ensamblaje de muebles
- Realizar instalaciones
- Reportes de cada servicio realizado.

Perfil Profesional

- Experiencia en melamine o carpintería
- Indispensable mínima de 6 meses.
- Secundaria Completa como mínimo.

Servicio a Terceros

La Ley Nº 27626 contempla tres tipos de actividades que pueden ser intermediadas, dentro de las cuales encontramos los servicios complementarios. Los servicios complementarios comprenden las actividades de carácter auxiliar, secundario o no vinculado a la actividad principal de la empresa, es decir, su falta de ejecución no incidirá en la actividad empresarial, ya que no es indispensable para la continuidad y ejecución de la actividad principal de la empresa usuaria, por lo que se decidió tercerizar las posiciones de contador, mantenimiento industrial y la vigilancia del local por no ser parte de la actividad principal de la empresa.

Contador: Será el soporte en el negocio en temas, contables, tributarios y de pago al personal.

- Revisará y realizará el cálculo de las planillas, se encargará del pago y presentación de PDT y AFP.
- Registrará las facturas recibidas por proveedores y tendrá el control de las cuentas por pagar.
- Emisión de cheques para pagos al personal, proveedores y servicios.
- Llenado y registro de los libros contables (Diario, mayor, inventarios)
- Efectuar conciliación bancaria.
- Realización de los estados financieros de la empresa, para el análisis de los accionistas.

Limpieza:

- Encargado de la limpieza de oficinas, planta, maquinaria.
- Apoyo quincenal en la limpieza de módulos en la apertura.
- Realización de la limpieza en oficinas, servicios y demás lugares de la planta.
- Manipulación, en su caso, de maquinaria de limpieza.
- En general, cualesquiera otras tareas afines a la categoría del puesto y semejantes a las anteriormente descritas, que le sean encomendadas por sus superiores jerárquicos y resulten necesarias por razones del servicio.

Mantenimiento Industrial:

- Velar por que las instalaciones de la empresa se encuentren en perfecto estado de orden y limpieza.
- Efectuar reparaciones o trabajos de mantenimiento de maquinarias y equipos a ser ejecutado en las instalaciones de la empresa.
- Asegurar la realización de los procesos de mantenimiento, de acuerdo al Sistema de Gestión de la Calidad de la Organización y a la normativa vigente.

7.2.3. Aspectos Laborales: Forma de Contratación, Régimen Laboral, Remuneración, Horario de Trabajo, Beneficios Sociales

Formato de contratación:

La modalidad de contratación para los puestos de: Gerente General, Jefe Ventas y Marketing, Jefe de Operaciones, Asistente de gerencia, asesor técnico, Compras, Logística y Almacén y operario tendrán un contrato a plazo fijo sujeto a modalidad este será el contrato por incremento de actividad, es aquel que se utiliza para contratar personal en una empresa que recién empieza actividades, es decir cuentan con una fecha de inicio y de termino, sus funciones al detalle y el acuerdo salarial. También es usado para la contratación de personal que desarrollara una nueva actividad en una empresa ya existente, plazo máximo es de 3 años.
El trabajador está sujeto a 3 meses de prueba pudiendo el empleador rescindir el contrato durante estos meses.
Esto será registrado en el ministerio de trabajo y promoción del empleo.

Régimen Laboral

La empresa tendrá la definición de Mype, por esta razón, la empresa se encontrará dentro del régimen laboral de las Mypes, que se encarga de fomentar la formalización, desarrollo y mejorar las condiciones laborales de los trabajadores.

Dentro del concepto de Mype, nos definimos como pequeña empresa ya que contamos con 9 trabajadores.

Como pequeña empresa están consideradas aquellas empresas que tienen hasta 100 trabajadores y tienen ventas anuales hasta 1700 UIT =3850x1700= 6`445,000.

Remuneración

PLANILLA DICIEMBRE													
CARGO	AREA	TIPO DE COSTO Y GASTO	CANT.	SUELDO MENSUAL	ASIG.FAMILIAR MENSUAL	SCTR MENSUAL	SUB-TOTAL MENSUAL	SUB-TOTAL ANUAL	GRATIFICACION (JUL-DIC)	ESSALUD	CTS	TOTAL GASTO REMUNERACIÓN POR TRABAJADOR	Total Planilla Anual
GERENTE GENERAL	ADMINISTRATIVA	G. ADMINISTRACION	1	S/. 5,000	S/. 85	S/. -	S/. 5,085	S/. 5,085		S/. 458		S/. 5,543	S/. 5,543
ASISTENTE DE GERENCIA	ADMINISTRATIVA	G. ADMINISTRACION	1	S/. 1,200	S/. 85	S/. -	S/. 1,285	S/. 1,285		S/. 116		S/. 1,401	S/. 1,401
JEFE DE VENTAS	VENTAS	G.VENTAS	1	S/. 2,500	S/. 85	S/. -	S/. 2,585	S/. 2,585		S/. 233		S/. 2,818	S/. 2,818
AGENTE DE VENTAS	VENTAS	G. VENTAS	1	S/. 1,500	S/. 85	S/. -	S/. 1,585	S/. 1,585		S/. 143		S/. 1,728	S/. 1,728
JEFE DE OPERACIONES	PRODUCCIÓN	MOI	1	S/. 3,500	S/. 85	S/. -	S/. 3,585	S/. 3,585		S/. 323		S/. 3,908	S/. 3,908
ENCARGADO DE ALMACEN Y CO	PRODUCCIÓN	MOI	1	S/. 1,500	S/. 85	S/. -	S/. 1,585	S/. 1,585		S/. 143		S/. 1,728	S/. 1,728
OPERARIO PRODUCCION	PRODUCCIÓN	MOD	1	S/. 1,500	S/. 85	S/. 34	S/. 1,619	S/. 1,619		S/. 146		S/. 1,764	S/. 1,764
OPERARIO INSTALACION	PRODUCCIÓN	MOD	1	S/. 1,500	S/. 85	S/. 34	S/. 1,619	S/. 1,619		S/. 146		S/. 1,764	S/. 1,764
Total			**8**										**S/. 20,653**

PLANILLA AÑO 2017													
CARGO	AREA	TIPO DE COSTO Y GASTO	CANT.	SUELDO MENSUAL	ASIG.FAMILIAR MENSUAL	SCTR MENSUAL	SUB-TOTAL MENSUAL	SUB-TOTAL ANUAL	GRATIFICACION (JUL-DIC)	ESSALUD	CTS	TOTAL GASTO REMUNERACIÓN POR TRABAJADOR	TOTAL PLANILLA
GERENTE GENERAL	ADMINISTRATIVA	G. ADMINISTRACION	1	S/. 5,000	S/. 85	S/. -	S/. 5,085	S/. 61,020	S/. 5,085	S/. 5,949	S/. 2,754	S/. 74,809	S/. 74,809
ASISTENTE DE GERENCIA	ADMINISTRATIVA	G. ADMINISTRACION	1	S/. 1,200	S/. 85	S/. -	S/. 1,285	S/. 15,420	S/. 1,285	S/. 1,503	S/. 696	S/. 18,904	S/. 18,904
JEFE DE VENTAS	VENTAS	G.VENTAS	1	S/. 2,500	S/. 85	S/. -	S/. 2,585	S/. 31,020	S/. 2,585	S/. 3,024	S/. 1,400	S/. 38,030	S/. 38,030
AGENTE DE VENTAS	VENTAS	G. VENTAS	1	S/. 1,500	S/. 85	S/. -	S/. 1,585	S/. 19,020	S/. 1,585	S/. 1,854	S/. 859	S/. 23,318	S/. 23,318
JEFE DE OPERACIONES	PRODUCCIÓN	MOI	1	S/. 3,500	S/. 85	S/. -	S/. 3,585	S/. 43,020	S/. 3,585	S/. 4,194	S/. 1,942	S/. 52,741	S/. 52,741
ENCARGADO DE ALMACEN Y CO	PRODUCCIÓN	MOI	1	S/. 1,500	S/. 85	S/. -	S/. 1,585	S/. 19,020	S/. 1,585	S/. 1,854	S/. 859	S/. 23,318	S/. 23,318
OPERARIO PRODUCCION	PRODUCCIÓN	MOD	2	S/. 1,500	S/. 85	S/. 34	S/. 1,619	S/. 19,425	S/. 1,619	S/. 1,894	S/. 877	S/. 23,815	S/. 47,629
OPERARIO INSTALACION	PRODUCCIÓN	MOD	4	S/. 1,500	S/. 85	S/. 34	S/. 1,619	S/. 19,425	S/. 1,619	S/. 1,894	S/. 877	S/. 23,815	S/. 95,258
Total			**12**										**S/. 374,007**

Nota: Elaboración propia

PLANILLA AÑO 2018

CARGO	AREA	TIPO DE COSTO Y GASTO	CANT.	SUELDO MENSUAL	ASIG.FAMILIAR MENSUAL	SCTR MENSUAL	SUB-TOTAL MENSUAL	SUB-TOTAL ANUAL	GRATIFICACION (JUL-DIC)	ESSALUD	CTS	TOTAL GASTO REMUNERACIÓN POR TRABAJADOR	TOTAL PLANILLA
GERENTE GENERAL	ADMINISTRATIVA	G. ADMINISTRACION	1	S/. 5,000	S/. 85	S/. -	S/. 5,085	S/. 61,020	S/. 5,085	S/. 5,949	S/. 2,754	S/. 74,809	S/. 74,809
ASISTENTE DE GERENCIA	ADMINISTRATIVA	G. ADMINISTRACION	1	S/. 1,200	S/. 85	S/. -	S/. 1,285	S/. 15,420	S/. 1,285	S/. 1,503	S/. 696	S/. 18,904	S/. 18,904
JEFE DE VENTAS	VENTAS	G.VENTAS	1	S/. 2,500	S/. 85	S/. -	S/. 2,585	S/. 31,020	S/. 2,585	S/. 3,024	S/. 1,400	S/. 38,030	S/. 38,030
AGENTE DE VENTAS	VENTAS	G. VENTAS	1	S/. 1,500	S/. 85	S/. -	S/. 1,585	S/. 19,020	S/. 1,585	S/. 1,854	S/. 859	S/. 23,318	S/. 23,318
JEFE DE OPERACIONES	PRODUCCIÓN	MOI	1	S/. 3,500	S/. 85	S/. -	S/. 3,585	S/. 43,020	S/. 3,585	S/. 4,194	S/. 1,942	S/. 52,741	S/. 52,741
ENCARGADO DE ALMACEN Y CO	PRODUCCIÓN	MOI	1	S/. 1,500	S/. 85	S/. -	S/. 1,585	S/. 19,020	S/. 1,585	S/. 1,854	S/. 859	S/. 23,318	S/. 23,318
OPERARIO PRODUCCION	PRODUCCIÓN	MOD	2	S/. 1,500	S/. 85	S/. 34	S/. 1,619	S/. 19,425	S/. 1,619	S/. 1,894	S/. 877	S/. 23,815	S/. 47,629
OPERARIO INSTALACION	PRODUCCIÓN	MOD	5	S/. 1,500	S/. 85	S/. 34	S/. 1,619	S/. 19,425	S/. 1,619	S/. 1,894	S/. 877	S/. 23,815	S/. 119,073
Total			**13**										**S/. 397,822**

PLANILLA AÑO 2019

CARGO	AREA	TIPO DE COSTO Y GASTO	CANT.	SUELDO MENSUAL	ASIG.FAMILIAR MENSUAL	SCTR MENSUAL	SUB-TOTAL MENSUAL	SUB-TOTAL ANUAL	GRATIFICACION (JUL-DIC)	ESSALUD	CTS	TOTAL GASTO REMUNERACIÓN POR TRABAJADOR	TOTAL PLANILLA
GERENTE GENERAL	ADMINISTRATIVA	G. ADMINISTRACION	1	S/. 5,000	S/. 85	S/. -	S/. 5,085	S/. 61,020	S/. 5,085	S/. 5,949	S/. 2,754	S/. 74,809	S/. 74,809
ASISTENTE DE GERENCIA	ADMINISTRATIVA	G. ADMINISTRACION	1	S/. 1,200	S/. 85	S/. -	S/. 1,285	S/. 15,420	S/. 1,285	S/. 1,503	S/. 696	S/. 18,904	S/. 18,904
JEFE DE VENTAS	VENTAS	G.VENTAS	1	S/. 2,500	S/. 85	S/. -	S/. 2,585	S/. 31,020	S/. 2,585	S/. 3,024	S/. 1,400	S/. 38,030	S/. 38,030
AGENTE DE VENTAS	VENTAS	G. VENTAS	1	S/. 1,500	S/. 85	S/. -	S/. 1,585	S/. 19,020	S/. 1,585	S/. 1,854	S/. 859	S/. 23,318	S/. 23,318
JEFE DE OPERACIONES	PRODUCCIÓN	MOI	1	S/. 3,500	S/. 85	S/. -	S/. 3,585	S/. 43,020	S/. 3,585	S/. 4,194	S/. 1,942	S/. 52,741	S/. 52,741
ENCARGADO DE ALMACEN Y CO	PRODUCCIÓN	MOI	1	S/. 1,500	S/. 85	S/. -	S/. 1,585	S/. 19,020	S/. 1,585	S/. 1,854	S/. 859	S/. 23,318	S/. 23,318
OPERARIO PRODUCCION	PRODUCCIÓN	MOD	2	S/. 1,500	S/. 85	S/. 34	S/. 1,619	S/. 19,425	S/. 1,619	S/. 1,894	S/. 877	S/. 23,815	S/. 47,629
OPERARIO INSTALACION	PRODUCCIÓN	MOD	5	S/. 1,500	S/. 85	S/. 34	S/. 1,619	S/. 19,425	S/. 1,619	S/. 1,894	S/. 877	S/. 23,815	S/. 119,073
Total			**13**										**S/. 397,822**

Nota: Elaboración propia

	2016	2017	2018
VENTAS	S/. 1,245,435	S/. 1,391,858	S/. 1,555,565
PLANILLA	S/. 374,007	S/. 397,822	S/. 397,822
% RESPECTO A VENTAS	**30%**	**29%**	**26%**
CRECIMIENTO PLANILLA		6%	0%

Nota: Elaboración propia

Horario de Trabajo por puestos de Trabajo

Personal	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Gerente General	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–12:25PM	
Asistente de Gerencia	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–12:25PM	
Jefatura de Ventas	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–12:25PM	
Jefatura de Operaciones	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–12:25PM	
Agente de Ventas	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–12:25PM	
Operarios	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–12:25PM	
Encargado de Compras y Logística	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–5:45PM	8:00AM–12:25PM	

Nota: Elaboración propia

Beneficios Sociales

Los trabajadores de una pequeña empresa tienen el derecho de lo siguiente:

- Estar registrados en el régimen contributivo de Essalud, en donde el empleador deberá aportar a Essalud el 9% de lo que perciba el trabajador.
- Los trabajadores de pequeña empresa tienen derecho a ser asegurados al Sistema Nacional de Pensiones (SNP / ONP), o al Sistema Privado de Pensiones (AFP).
- Tiene derecho a una Jornada máxima de 08 horas o 48 horas semanales.
- Tiene derecho a 24 horas continuas de descanso físico.
- Por Compensación por Tiempo de Servicios (CTS), el trabajador percibirá 1 sueldo por cada año de trabajo.
- Tiene derecho a 15 días de vacaciones, por cada año de trabajo o su parte proporcional.
- Tiene derecho cuando menos a una remuneración mínima vital (S/.850.00 nuevos soles).
- Por gratificaciones tiene derecho a 1 sueldo en Julio y 1 sueldo en Diciembre, siempre y cuando haya laborado el semestre completo, es decir de Enero a Junio y Julio a Diciembre, caso contrario percibirá la parte proporcional por los meses completos laborados en razón del medio sueldo.
- Tiene derecho a gozar de los feriados establecidos en el Régimen Laboral Común, es decir, primero de enero, jueves y viernes santo, día del trabajo, fiestas patrias, Santa Rosa de Lima, Combate de Angamos, todos los Santos, Inmaculada Concepción, Navidad del Señor.
- Tiene derecho al Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo en caso realice actividades riesgosas.
- Como Beneficio adicional hemos considerado incorporar la asignación familiar.

8. Estudio de Inversiones y Financiamiento

8.1. Inversiones 2017-2019.

8.1.1. Inversión en Activo Fijo.

El impuesto de rentas de tercera categoría domiciliadas en el país se determinará aplicando sobre su renta neta las tasas siguientes:

Tabla 72: Impuesto a la renta

	2017	2018	2019
Impuesto a la renta	27%	27%	26%

Nota: Elaboración propia

Articulo 55 (Capítulo VII del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta)

Para la inversión de activos fijos tangibles hemos considerado todos los equipos, mobiliarios y herramientas básicas las que nos servirán tanto de apoyo en la producción como para brindar una mejor atención a los clientes en las operaciones diarias del proyecto.

A continuación se muestra un Tabla resumen de la inversión en activos fijos:

Tabla 73: Inversiones en Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS						
Descripcion	**Proveedor**	**Cantidad**	**Costo unitario (sin IGV)**	**Costo total (sin IGV)**	**IGV 18 %**	**Costo total (con IGV)**
PRODUCCIÓN						
TALADRO ATORNILLADOR INALAMBRICO MA	MAESTRO	5	S/. 1,102	S/. 5,508	S/. 992	S/. 6,500
TALADRO MULTIPLE MARCA ROBLAND	MAHECOR	1	S/. 23,627	S/. 23,627	S/. 4,253	S/. 27,880
APILADOR VERTICAL HIDRAULICO	MAESTRO	1	S/. 3,602	S/. 3,602	S/. 648	S/. 4,250
COMPRESORA 5HP 8.5GL MONOFASICA CA	MAESTRO	1	S/. 3,643	S/. 3,643	S/. 656	S/. 4,299
LAPTOP i5 INSPIRON 14 Serie 5000	HIRAOKA	2	S/. 2,372	S/. 4,744	S/. 854	S/. 5,598
CAMIONETA FURGON JMC 2.0T OCH BASIC 2	MOTORMUNDO	1	S/. 47,514	S/. 47,514	S/. 8,552	S/. 56,066
CAMARAS DE SEGURIDAD EN ALMACEN	ALARMAX SECURITY	1	S/. 2,700	S/. 2,700	S/. 486	S/. 3,186
BISAGRADORA MODELO BI-96 MARCA LEGN	MAHECOR	1	S/. 5,331	S/. 5,331	S/. 960	S/. 6,291
TOTAL ACTIVOS FIJOS - PRODUCCIÓN S/.				**S/. 96,669**	**S/. 17,400**	**S/. 114,069**
VENTAS						
LAPTOP i5 INSPIRON 14 Serie 5000	HIRAOKA	1	S/. 2,372	S/. 2,372	S/. 427	S/. 2,799
TOTAL ACTIVOS FIJOS - VENTAS S/.				**S/. 2,372**	**S/. 427**	**S/. 2,799**
ADMINISTRATIVA						
LAPTOP i5 INSPIRON 14 Serie 5000	HIRAOKA	2	S/. 2,372	S/. 4,744	S/. 854	S/. 5,598
TOTAL ACTIVOS FIJOS - ADMINISTRATIVA S/.				**S/. 4,744**	**S/. 854**	**S/. 5,598**

TOTAL ACTIVOS FIJOS S/.				**S/. 103,785**	**S/. 18,681**	**S/. 122,466**

Nota: Elaboración propia

.

Depreciación de Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	DEPRECIACION Y VALOR DE DESECHO					
Descripcion	Vida util contable (años)	Depreciación anual	Depreciación acumulada (3 años)	Valor en libros (3er año)	Valor mercado S/.	Valor residual al 3er año (Valor de desecho neto)
PRODUCCIÓN			PRODUCCION			
TALADRO ATORNILLADOR INALAMBRICO MARCA DEWALT	10	S/. 551	S/. 1,652.54	S/. 3,856	S/. 3,856	S/. 3,856
TALADRO MULTIPLE MARCA ROBLAND	10	S/. 2,363	S/. 7,088.14	S/. 16,539	S/. 16,539	S/. 16,539
APILADOR VERTICAL HIDRAULICO	10	S/. 360	S/. 1,080.51	S/. 2,521	S/. 2,521	S/. 2,521
COMPRESORA 5HP 8.5GL MONOFASICA CAMPBELL	10	S/. 364	S/. 1,092.90	S/. 2,550	S/. 2,550	S/. 2,550
LAPTOP i5 INSPIRON 14 Serie 5000	4	S/. 1,186	S/. 3,558.00	S/. 1,186	S/. 1,050	S/. 1,085
CAMIONETA FURGON JMC 2.0T OCH BASIC 2016	5	S/. 9,503	S/. 28,508.14	S/. 19,005	S/. 18,850	S/. 18,890
CAMARAS DE SEGURIDAD EN ALMACEN	4	S/. 675	S/. 2,025.00	S/. 675	S/. 675	S/. 675
BISAGRADORA MODELO BI-96 MARCA LEGNA	10	S/. 533	S/. 1,599.30	S/. 3,732	S/. 3,732	S/. 3,732
TOTAL ACTIVOS FIJOS - PRODUCCIÓN S/.		**S/. 15,535**	**S/. 46,605**	**S/. 50,064**	**S/. 49,773**	**S/. 49,849**
VENTAS			VENTAS			
LAPTOP i5 INSPIRON 14 Serie 5000	4	S/. 593	S/. 1,779.00	S/. 593	S/. 525.00	S/. 543
TOTAL ACTIVOS FIJOS - VENTAS S/.		**S/. 593**	**S/. 1,779**	**S/. 593**	**S/. 525**	**S/. 543**
ADMINISTRATIVA			ADMINISTRATIVA			
LAPTOP i5 INSPIRON 14 Serie 5000	4	S/. 1,186	S/. 3,558.00	S/. 1,186	S/. 1,050	S/. 1,085
TOTAL ACTIVOS FIJOS - ADMINISTRATIVA S/.		**S/. 1,186**	**S/. 3,558**	**S/. 1,186**	**S/. 1,050**	**S/. 1,085**
TOTAL ACTIVOS FIJOS S/.		**S/. 17,314**	**S/. 51,942**	**S/. 51,843**	**S/. 51,348**	**S/. 51,477**

Nota: Elaboración propia.

VIDA ÚTIL: Se entiende como vida útil al tiempo durante el cual la propiedad, planta y equipo contribuirá a la generación de ingresos.

Por lo cual se presenta un Tabla resumen de la depreciación calculada del Activo fijo:

Tabla 74

Resumen Depreciación Anual de Activo Fijo.

RESUMEN DEPRECIACIÓN ANUAL	2017	2018	2019
Producción	15,535	15,535	15,535
Ventas	593	593	593
Administración	1,186	1,186	1,186
TOTAL DEPRECIACION ANUAL	**17,314**	**17,314**	**17,314**

Nota: Elaboración propia.

8.1.2. Inversión Activo Intangible.

Los activos intangibles son todas aquellas acciones vinculadas a la constitución de la empresa, marcas y patentes, licencias y software.

Tabla 75

Inversión Activo Intangible.

ACTIVOS INTANGIBLES					
DESCRIPCION	**Cant.**	**Costo unitario S/.**	**Total Valor Venta**	**IGV 18 %**	**Total Precio de Venta**
CONSTITUCION DE LA EMPRESA					
Búsqueda de nombre ante la SUNARP		S/. 5.00	S/. 5.00		S/. 5.00
Pago de tasa registral para reserva de nombre ante la SUNARP		S/. 18.00	S/. 18.00		S/. 18.00
Elaboración de minuta					
Escritura Pública ante notario público		S/. 450.00	S/. 450.00	S/. 81.00	S/. 531.00
Gastos Administrativos Notaria		S/. 50.00	S/. 50.00	S/. 9.00	S/. 59.00
Derecho a calificación de la inscripción de la sociedad ante la SUNARP		S/. 42.00	S/. 42.00		S/. 42.00
Constitucion de personas juridicas SUNARP		S/. 23.00	S/. 23.00		S/. 23.00
Elevar la escritura pública a SUNARP		S/. 90.00			
Copia literal - SUNARP		S/. 20.00	S/. 20.00		S/. 20.00
Obtención de RUC (SUNAT)- Emisión de facturas		S/. 106.00	S/. 89.83	S/. 16.17	S/. 106.00
Libros contables (4) Resolución de Superintendencia 226-2013/SUNAT		S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 21.60	S/. 141.60
Legalización libros contables (opcional, pueden ser electrónicos)		S/. 260.00	S/. 260.00	S/. 46.80	S/. 306.80
TOTAL CONSTITUCION DE LA EMPRESA			**S/. 1,077.83**	**S/. 174.57**	**S/. 1,252.40**
REGISTRO DE MARCAS O PATENTES					
Búsqueda fonética		S/. 31.00	S/. 31.00	S/. 5.58	S/. 36.58
Registro de marca y Logo (13.90% de la UIT)		S/. 556.71	S/. 556.71	S/. 100.21	S/. 656.92
Registro de Nombre Comercial (13.90% de la UIT)		S/. 534.99	S/. 534.99	S/. 96.30	S/. 631.29
Publicación en Diario El Peruano		S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 36.00	S/. 236.00
TOTAL REGISTRO DE MARCAS O PATENTES	3		**S/. 1,322.70**	**S/. 238.09**	**S/. 1,560.79**
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES					
Local: Distrito de San Luis / Surquillo					
Carpeta de Trámite para Licencia de Funcionamiento	1	S/. 15.00	S/. 15.00		S/. 15.00
Licencia de Funcionamiento con vigencia definitiva para establecimientos menores a 100 m2 (Local Surquillo)	1	S/. 226.20	S/. 226.20		S/. 226.20
Licencia de Funcionamiento con vigencia definitiva para establecimientos mayores a 100 m2 (Local San Luis)	1	S/. 108.00	S/. 108.00		S/. 108.00
Inspección Técnica de seguridad básica EX-ANTE Defensa Civil	2	S/. 223.00	S/. 446.00		S/. 446.00
Vigencia de Poder		S/. 21.19	S/. 21.19	S/. 3.81	S/. 25.00
TOTAL LICENCIAS Y AUTORIZACIONES			**S/. 816.39**	**S/. 3.81**	**S/. 820.20**
SOFTWARE					
Windows	5	S/. 677.97	S/. 3,389.83	S/. 610.17	S/. 4,000.00
Licencia Office	5	S/. 610.17	S/. 3,050.85	S/. 549.15	S/. 3,600.00
Antivirus (para 5 usuarios)	1	S/. 173.56	S/. 173.56	S/. 31.24	S/. 204.80
TOTAL SOFTWARE			**S/. 6,614.24**	**S/. 1,190.56**	**S/. 7,804.80**
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			**S/. 9,831.15**	**S/. 1,607.03**	**S/. 11,438.19**

Nota: Elaboración Propia

Inversión en Gastos Pre-Operativos

Relacionamos todos los gastos que se producen antes de comenzar operaciones como: Contratación de personal, acondicionamiento del local, adelanto de alquiler, servicios públicos, al igual que los materiales necesarios para la puesta en marcha.

Tabla 76

Gastos Pre – Operativos.

GASTOS PRE-OPERATIVOS					
Descripción	Cant.	Costo unitario S/.	Total Valor Venta	IGV 18 %	Total Precio de Venta
ACONDICIONAMIENTO LOCAL					
Acondicionamiento de planta de operaciones y oficina administrativa	1	S/. 24,840.20	S/. 24,840.20	S/. 4,471.24	S/. 29,311.44
ALQUILER Y GARANTÍA PRE OPERATIVO					
Adelanto alquiler San Luis	1	S/. 4,500.00	S/. 4,500.00		S/. 4,500.00
Adelanto alquiler Surquillo	1	S/. 2,046.00	S/. 2,046.00		S/. 2,046.00
MARKETING					
Campaña de lanzamiento	1	S/. 8,254.24	S/. 8,254.24	S/. 1,485.76	S/. 9,740.00
BIENES NO DEPRECIABLES					
Produccion	1	S/. 9,223.51	S/. 9,223.51	S/. 1,660.23	S/. 10,883.75
Administracion	1	S/. 2,230.34	S/. 2,230.34	S/. 401.46	S/. 2,631.80
Ventas	1	S/. 653.22	S/. 653.22	S/. 117.58	S/. 770.80
INVENTARIOS INICIALES					
Materia prima	1	S/. 4,885.25	S/. 4,885.25	S/. 879.35	S/. 5,764.60
Material de empaque	1	S/. 280.08	S/. 280.08	S/. 50.42	S/. 330.50
Herramientas	1	S/. 3,051.02	S/. 3,051.02	S/. 549.18	S/. 3,600.20
Material de oficina	1	S/. 432.32	S/. 432.32	S/. 77.82	S/. 510.14
OTROS GASTOS PRE-OPERATIVOS					
Personal (planilla de dic 2016)	1	S/. 18,947.50	S/. 18,947.50		S/. 18,947.50
Servicios (Diciembre 2016)	1	S/. 2,857.33	S/. 2,857.33	S/. 208.32	S/. 3,065.65
TOTAL GASTOS PRE-OPERATIVOS			**S/. 82,201.02**	**S/. 9,901.35**	**S/. 92,102.37**

Nota: Elaboración Propia

Tabla 77

Detalle de bienes no depreciables.

BIENES NO DEPRECIABLES						
Descripción		**Cantidad**	**Costo unitario S/.**	**Total Valor (Sin IGV)**	**IGV 18 %**	**Total Valor (Con IGV)**
PRODUCCION						
ESCRITORIO PARA OFICINAS		2	S/. 300.00	S/. 600.00	S/. 108.00	S/. 708.00
SILLON PARA OFICINAS		2	S/. 99.07	S/. 198.14	S/. 35.66	S/. 233.80
ESTANTES DIMENSIONES 1.82CM X 60 X 25CM		1	S/. 254.15	S/. 254.15	S/. 45.75	S/. 299.90
MESAS DE PLASTICO		2	S/. 250.00	S/. 500.00	S/. 90.00	S/. 590.00
SILLAS DE PLASTICO		8	S/. 30.00	S/. 240.00	S/. 43.20	S/. 283.20
Pizarra acrílica		2	S/. 150.00	S/. 300.00	S/. 54.00	S/. 354.00
EXTINTOR PQS ABC 6KG		4	S/. 57.54	S/. 230.17	S/. 41.43	S/. 271.60
BOTIQUIN		2	S/. 50.00	S/. 100.00	S/. 18.00	S/. 118.00
Etiquetadora		1	S/. 70.00	S/. 70.00	S/. 12.60	S/. 82.60
Extintores ABC		3	S/. 64.90	S/. 194.70	S/. 35.05	S/. 229.75
SIERRA CIRCULAR DE MESA MARCA SKIL		1	S/. 788.05	S/. 788.05	S/. 141.85	S/. 929.90
SIERRA CIRCULAR DE MANO MARCA DEWALT 7"1/4 5401JA		1	S/. 380.51	S/. 380.51	S/. 68.49	S/. 449.00
Fresadora makita MRP101		3	S/. 423.73	S/. 1,271.19	S/. 228.81	S/. 1,500.00
MESA DE TRABAJO		4	S/. 593.22	S/. 2,372.88	S/. 427.12	S/. 2,800.00
PARIHUELA DE MADERA		15	S/. 29.66	S/. 444.92	S/. 80.08	S/. 525.00
PLATAFORMAS CON RUEDAS (COCHE)		1	S/. 338.98	S/. 338.98	S/. 61.02	S/. 400.00
TORNILLO DE BANCO		2	S/. 135.59	S/. 271.19	S/. 48.81	S/. 320.00
ESMERIL MARCA BOSCH 6"		1	S/. 414.41	S/. 414.41	S/. 74.59	S/. 489.00
LIJADORA ORBITAL MARCA MAKITA		1	S/. 254.24	S/. 254.24	S/. 45.76	S/. 300.00
TOTAL				**S/. 9,223.51**	**S/. 1,660.23**	**S/. 10,883.75**
VENTAS						
ESCRITORIO PARA OFICINAS		1	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 54.00	S/. 354.00
SILLON PARA OFICINAS		1	S/. 99.07	S/. 99.07	S/. 17.83	S/. 116.90
ESTANTES DIMENSIONES 1.82CM X 60 X 25CM		1	S/. 254.15	S/. 254.15	S/. 45.75	S/. 299.90
TOTAL				**S/. 653.22**	**S/. 117.58**	**S/. 770.80**
ADMINISTRATIVO						
ESCRITORIO PARA GERENCIA		1	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 108.00	S/. 708.00
SILLON GERENCIAL		1	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 54.00	S/. 354.00
ESCRITORIO PARA OFICINAS		1	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 54.00	S/. 354.00
SILLON PARA OFICINAS		1	S/. 99.07	S/. 99.07	S/. 17.83	S/. 116.90
ESTANTES DIMENSIONES 1.82CM X 60 X 25CM		1	S/. 254.15	S/. 254.15	S/. 45.75	S/. 299.90
Impresora - Fotocopiadora Samsung SL-M2070FUV/XPE		1	S/. 677.12	S/. 677.12	S/. 121.88	S/. 799.00
TOTAL				**S/. 2,230.34**	**S/. 401.46**	**S/. 2,631.80**
TOTAL BIENES NO DEPRECIABLES				**S/. 12,107.07**	**S/. 2,179.27**	**S/. 14,286.35**

Nota: Elaboración propia.

8.1.3. Inversión en capital de trabajo (método déficit acumulado).

Para hallar la inversión de capital de trabajo se utilizó el método de déficit acumulado, ya que este nos ayuda a proyectar en detalle mensual los ingresos y egresos del proyecto del primer año. A continuación se presenta el capital de trabajo para el año 2017.

Tabla 78

Inversión en Capital de trabajo.

INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO												
VENTAS AÑO 1:	1,245,435											
INGRESOS	**Mes 1**	**Mes 2**	**Mes 3**	**Mes 4**	**Mes 5**	**Mes 6**	**Mes 7**	**Mes 8**	**Mes 9**	**Mes 10**	**Mes 11**	**Mes 12**
VENTAS (CANTIDADES)												
TV Estante	32	42	53	53	106	106	159	85	74	74	117	159
Mesa Expandible	3	4	6	6	11	11	17	9	8	8	12	17
Bar Expandible	13	17	21	21	43	43	64	34	30	30	47	64
Mesa Estante	27	37	46	46	91	91	137	73	64	64	100	137
VENTAS (SOLES)												
TV Estante	S/. 18,350	S/. 24,466	S/. 30,583	S/. 30,583	S/. 61,166	S/. 61,166	S/. 91,749	S/. 48,933	S/. 42,816	S/. 42,816	S/. 67,282	S/. 91,749
Mesa Expandible	S/. 2,663	S/. 3,551	S/. 4,438	S/. 4,438	S/. 8,877	S/. 8,877	S/. 13,315	S/. 7,101	S/. 6,214	S/. 6,214	S/. 9,764	S/. 13,315
Bar Expandible	S/. 10,545	S/. 14,059	S/. 17,574	S/. 17,574	S/. 35,149	S/. 35,149	S/. 52,723	S/. 28,119	S/. 24,604	S/. 24,604	S/. 38,664	S/. 52,723
Mesa Estante	S/. 5,806	S/. 7,741	S/. 9,676	S/. 9,676	S/. 19,352	S/. 19,352	S/. 29,028	S/. 15,482	S/. 13,547	S/. 13,547	S/. 21,287	S/. 29,028
Ventas mensuales	**S/. 37,363**	**S/. 49,817**	**S/. 62,272**	**S/. 62,272**	**S/. 124,543**	**S/. 124,543**	**S/. 186,815**	**S/. 99,635**	**S/. 87,180**	**S/. 87,180**	**S/. 136,998**	**S/. 186,815**
IGV Ventas	**S/. 6,725**	**S/. 8,967**	**S/. 11,209**	**S/. 11,209**	**S/. 22,418**	**S/. 22,418**	**S/. 33,627**	**S/. 17,934**	**S/. 15,692**	**S/. 15,692**	**S/. 24,660**	**S/. 33,627**
Total VENTAS	**S/. 44,088**	**S/. 58,785**	**S/. 73,481**	**S/. 73,481**	**S/. 146,961**	**S/. 146,961**	**S/. 220,442**	**S/. 117,569**	**S/. 102,873**	**S/. 102,873**	**S/. 161,657**	**S/. 220,442**
Ventas al contado	S/. 44,088	S/. 58,785	S/. 73,481	S/. 73,481	S/. 146,961	S/. 146,961	S/. 220,442	S/. 117,569	S/. 102,873	S/. 102,873	S/. 161,657	S/. 220,442
TOTAL INGRESOS EFECTIVO	S/. 44,088	S/. 58,785	S/. 73,481	S/. 73,481	S/. 146,961	S/. 146,961	S/. 220,442	S/. 117,569	S/. 102,873	S/. 102,873	S/. 161,657	S/. 220,442

Nota: Elaboración propia

EGRESOS EFECTIVO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Materiales												
Material directo o materia prima	S/. 16,802	S/. 21,299	S/. 25,910	S/. 31,804	S/. 50,961	S/. 58,043	S/. 68,361	S/. 39,234	S/. 35,867	S/. 41,332	S/. 61,696	S/. 66,180
Material de empaque	S/. 1,105	S/. 1,400	S/. 1,703	S/. 2,091	S/. 3,350	S/. 3,816	S/. 4,494	S/. 2,579	S/. 2,358	S/. 2,717	S/. 4,056	S/. 4,351
Uniformes	S/. 1,814					S/. 1,334						
Herramientas												S/. 3,051
Útiles de Oficina	S/. 879	S/. -	S/. -	S/. 879	S/. -	S/. -	S/. 879	S/. -	S/. -	S/. 879	S/. -	S/. -
Útilies y Materiales de Limpieza	S/. 877	S/. -	S/. 877	S/. -	S/. 877	S/. -	S/. 877	S/. -	S/. 877	S/. -	S/. 877	S/. -
IGV Materiales	S/. 3,866	S/. 4,086	S/. 5,128	S/. 6,259	S/. 9,934	S/. 11,375	S/. 13,430	S/. 7,526	S/. 7,038	S/. 8,087	S/. 11,993	S/. 13,245
Personal												
GERENTE GENERAL	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000	S/. 5,000
ASISTENTE DE GERENCIA	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,200
JEFE DE VENTAS	S/. 2,500	S/. 2,500	S/. 2,500	S/. 2,500	S/. 2,500	S/. 2,500	S/. 2,500	S/. 2,500	S/. 2,500	S/. 2,500	S/. 2,500	S/. 2,500
AGENTE DE VENTAS	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500
JEFE DE OPERACIONES	S/. 3,500	S/. 3,500	S/. 3,500	S/. 3,500	S/. 3,500	S/. 3,500	S/. 3,500	S/. 3,500	S/. 3,500	S/. 3,500	S/. 3,500	S/. 3,500
ENCARGADO DE ALMACEN Y COMPRAS	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500
OPERARIO PRODUCCION	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000
OPERARIO INSTALACION	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000	S/. 6,000
Asignacion familiar	S/. 1,020	S/. 1,020	S/. 1,020	S/. 1,020	S/. 1,020	S/. 1,020	S/. 1,020	S/. 1,020	S/. 1,020	S/. 1,020	S/. 1,020	S/. 1,020
SCTR	S/. 203	S/. 203	S/. 203	S/. 203	S/. 203	S/. 203	S/. 203	S/. 203	S/. 203	S/. 203	S/. 203	S/. 203
Gratificación							S/. 12,711					S/. 12,711
CTS					##########						########	
ESSALUD	S/. 1,705	S/. 2,288	S/. 2,288	S/. 2,288	S/. 2,288	S/. 2,288	S/. 2,288	S/. 3,432	S/. 2,288	S/. 2,288	S/. 2,288	S/. 2,288

Nota: Elaboración propia

Servicios																								
Energía Eléctrica	S/.	509	S/.	633	S/.	734	S/.	886	S/.	1,354	S/.	1,506	S/.	1,776	S/.	1,071	S/.	982	S/.	1,110	S/.	1,595	S/.	1,729
Agua	S/.	102	S/.	102	S/.	102	S/.	102	S/.	102	S/.	102	S/.	102	S/.	102	S/.	102	S/.	102	S/.	102	S/.	102
Arbitrios	S/.	450	S/.	-	S/.	-	S/.	450	S/.	-	S/.	-	S/.	450	S/.	-	S/.	-	S/.	450	S/.	-	S/.	-
Servicio de teléfono - internet	S/.	297	S/.	297	S/.	297	S/.	297	S/.	297	S/.	297	S/.	297	S/.	297	S/.	297	S/.	297	S/.	297	S/.	297
Línea de celular y RPM	S/.	450	S/.	450	S/.	450	S/.	450	S/.	450	S/.	450	S/.	450	S/.	450	S/.	450	S/.	450	S/.	450	S/.	450
Alquiler local taller	S/.	4,500	S/.	4,500	S/.	4,500	S/.	4,500	S/.	4,500	S/.	4,500	S/.	4,500	S/.	4,500	S/.	4,500	S/.	4,500	S/.	4,500	S/.	4,500
Alquiler local venta (inc. Mantenimiento, luz, agua	S/.	2,046	S/.	2,046	S/.	2,046	S/.	2,046	S/.	2,046	S/.	2,046	S/.	2,046	S/.	2,046	S/.	2,046	S/.	2,046	S/.	2,046	S/.	2,046
Servicio de contabilidad (honorarios)	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850
Servicio de limpieza (honorarios)	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850	S/.	850
Recarga de extintores	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	271	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	271
Mantenimiento de maquinarias y equipos	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	2,542	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	2,542
Seguro de incendios para Almacén	S/.	250	S/.	250	S/.	250	S/.	250	S/.	250	S/.	250	S/.	250	S/.	250	S/.	250	S/.	250	S/.	250	S/.	250
Mantenimiento de vehiculo	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	1,271	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	1,271	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	1,271
Servicio Visanet POS	S/.	78	S/.	18	S/.	18	S/.	18	S/.	18	S/.	18	S/.	18	S/.	18	S/.	18	S/.	18	S/.	18	S/.	18
Revisión Técnica	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-
Seguro Vehicular	S/.	1,653	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-
GNV	S/.	66	S/.	88	S/.	110	S/.	110	S/.	221	S/.	221	S/.	331	S/.	177	S/.	155	S/.	155	S/.	243	S/.	331
SOAT	S/.	270	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-
IGV Servicios	S/.	661	S/.	331	S/.	353	S/.	609	S/.	484	S/.	1,018	S/.	580	S/.	654	S/.	405	S/.	429	S/.	532	S/.	1,307

Publicidad																								
Volantes	S/.	4,000	S/.	4,000	S/.	-	S/.	-	S/.	4,000	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	4,000	S/.	-	S/.	-	S/.	4,000
Acceso de Redes Sociales/Publicidad online	S/.	1,163	S/.	1,163	S/.	1,163	S/.	1,163	S/.	1,163	S/.	1,163	S/.	1,163	S/.	1,163	S/.	1,163	S/.	1,163	S/.	1,163	S/.	1,163
Publicaciones en revistas: Perú Construye	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	1,530	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	1,530	S/.	-	S/.	1,530
Casa y Más	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	8,024	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-
Ferias distritales	S/.	-	S/.	-	S/.	5,280	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	5,280	S/.	-	S/.	-	S/.	-
Anfitriona	S/.	-	S/.	-	S/.	990	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	990	S/.	-	S/.	-	S/.	-
IGV publicidad	S/.	929	S/.	929	S/.	1,338	S/.	485	S/.	929	S/.	209	S/.	1,654	S/.	209	S/.	2,058	S/.	485	S/.	209	S/.	1,205
Responsabilidad Social																								
CAMPAÑA AYUDA FRIAJE EN EL SUR DEL PAIS	S/.	-	S/.	-	S/.	625	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	625	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	625
DIA DEL NIÑO	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	750	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-
DIA DE LA 3ERA. EDAD	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	1,000	S/.	-	S/.	-
NAVIDAD PARA NIÑOS (ayuda alvergues)	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	2,000
NAVIDAD PARA EL ADULTO MAYOR (ASILOS)	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	4,000
IGV responsabilidad social	S/.	-	S/.	-	S/.	113	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	113	S/.	135	S/.	-	S/.	180	S/.	-	S/.	1,193
Impuestos																								
Pago IGV (al estado) - Del módulo de IGV			S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	-	S/.	3,720	S/.	17,851	S/.	9,409	S/.	6,191	S/.	6,512	S/.	11,925
PAGO A CUENTA IMPUESTO RENTA (1.5%)			S/.	560	S/.	747	S/.	934	S/.	934	S/.	1,868	S/.	1,868	S/.	2,802	S/.	1,495	S/.	1,308	S/.	1,308	S/.	2,055
Préstamo																								
Cuotas prestamo	S/.	5,642	S/.	5,642	S/.	5,642	S/.	5,642	S/.	5,642	S/.	5,642	S/.	5,642	S/.	5,642	S/.	5,642	S/.	5,642	S/.	5,642	S/.	5,642
Total egresos efectivo	*******		*******		*******		*******		*******		*******		*******		*******		*******		*******		*******		S/.	179,399
Saldo de caja (ingresos - egresos)	S/.	-33,148	S/.	-18,420	S/.	-14,304	S/.	-17,705	S/.	25,802	S/.	20,881	S/.	56,673	S/.	-1,711	S/.	-11,917	S/.	-6,857	S/.	21,874	S/.	41,043
Saldo de caja inicial	S/.	-	S/.	-33,148	S/.	-51,567	S/.	-65,871	S/.	-83,577	S/.	-57,774	S/.	-36,894	S/.	19,779	S/.	18,068	S/.	6,150	S/.	-706	S/.	21,168
Saldo de caja final (acumulado)	S/.	-33,148	S/.	-51,567	S/.	-65,871	S/.	-83,577	S/.	-57,774	S/.	-36,894	S/.	19,779	S/.	18,068	S/.	6,150	S/.	-706	S/.	21,168	S/.	62,211

Nota: Elaboración propia

*Debido a que no existe impuesto calculado en el ejercicio anterior se abonará con carácter de pago a cuenta las cuotas mensuales que se determinen aplicando el 1.5% de los ingresos netos obtenidos en el mes.

El capital de trabajo sirve para financiar la producción antes de recibir ingresos por ventas como: Financiar la compra de materia prima, pagar los sueldos de trabajadores, pagar gastos administrativos y financieros como seguros, pago de deuda, impuestos, etc.

Tabla 79

Capital de Trabajo Anual.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas		S/. 1,245,435	S/. 1,391,858	S/. 1,555,565
Capital de trabajo necesario		S/. 83,577	S/. 93,403	S/. 104,388
Inversion capital de trabajo	S/. -83,577	S/. -9,826	S/. -10,986	
Recuperacion de capital de trabajo				S/. 104,388

Nota: Elaboración propia

Se obtiene un Ratio 6.01% (Capital de trabajo /Ventas) siendo este el porcentaje proyectado año tras año.

Liquidación de IGV

Reporte que refleja el pago mensual de impuestos que se realizará ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT.

Tabla 80

Liquidación de IGV.

MODULO DE IGV	Año 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
IGV Ventas		S/. 6,725	S/. 8,967	S/. 11,209	S/. 11,209	S/. 22,418	S/. 22,418	S/. 33,627	S/. 17,934	S/. 15,692	S/. 15,692	S/. 24,660	S/. 33,627
IGV Materiales		-S/. 3,866	-S/. 4,086	-S/. 5,128	-S/. 6,259	-S/. 9,934	-S/. 11,375	-S/. 13,430	-S/. 7,526	-S/. 7,038	-S/. 8,087	-S/. 11,993	-S/. 13,245
IGV Servicios		-S/. 661	-S/. 331	-S/. 353	-S/. 609	-S/. 484	-S/. 1,018	-S/. 580	-S/. 654	-S/. 405	-S/. 429	-S/. 532	-S/. 1,307
IGV Publicidad		-S/. 929	-S/. 929	-S/. 1,338	-S/. 485	-S/. 929	-S/. 209	-S/. 1,654	-S/. 209	-S/. 2,058	-S/. 485	-S/. 209	-S/. 1,205
IGV Responsabilidad Social		S/. 0	S/. 0	-S/. 113	S/. 0	S/. 0	S/. 0	-S/. 113	-S/. 135	S/. 0	-S/. 180	S/. 0	-S/. 1,193
IGV Activos tangibles	-S/. 18,681												
IGV Activos intangibles	-S/. 1,607												
IGV Gastos preoperativos	-S/. 9,901												
IGV Neto	-S/. 30,190	S/. 1,269	S/. 3,621	S/. 4,278	S/. 3,856	S/. 11,070	S/. 9,816	S/. 17,851	S/. 9,409	S/. 6,191	S/. 6,512	S/. 11,925	S/. 16,678
Credito fiscal	-S/. 30,190	-S/. 28,921	-S/. 25,300	-S/. 21,022	-S/. 17,166	-S/. 6,096	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
Pago de IGV	**S/. 0**	**S/. 0**	**S/. 0**	**S/. 0**	**S/. 0**	**S/. 0**	**S/. 3,720**	**S/. 17,851**	**S/. 9,409**	**S/. 6,191**	**S/. 6,512**	**S/. 11,925**	**S/. 16,678**

Nota: Elaboración propia.

8.1.4. Estructura de inversiones.

En el siguiente Tabla podemos apreciar el monto que se requiere para cada una de las inversiones (Activo Fijo, Activo Intangible y Capital de Trabajo, Gastos Pre-operativos, garantía, I.I. de Materiales, así como los activos intangibles) indicando el porcentaje en función al monto total de inversión.

Tabla 81

Estructura de Inversiones.

ESTRUCTURA DE INVERSIONES: INVERSIÓN AÑO 0						
Inversión	**Inversión sin IGV**		**IGV**		**Inversión con IGV**	**%**
Activo Fijo Tangible	S/.	103,785	S/.	18,681	S/. 122,466	40%
Activo Intangible	S/.	9,831	S/.	1,607	S/. 11,438	3.7%
Capital de Trabajo	S/.	83,577			S/. 83,577	27%
Gastos pre-operativos	S/.	82,201	S/.	9,901	S/. 92,102	30%
Total	S/.	279,394	S/.	30,190	S/. 309,583	100%

Nota: Elaboración propia.

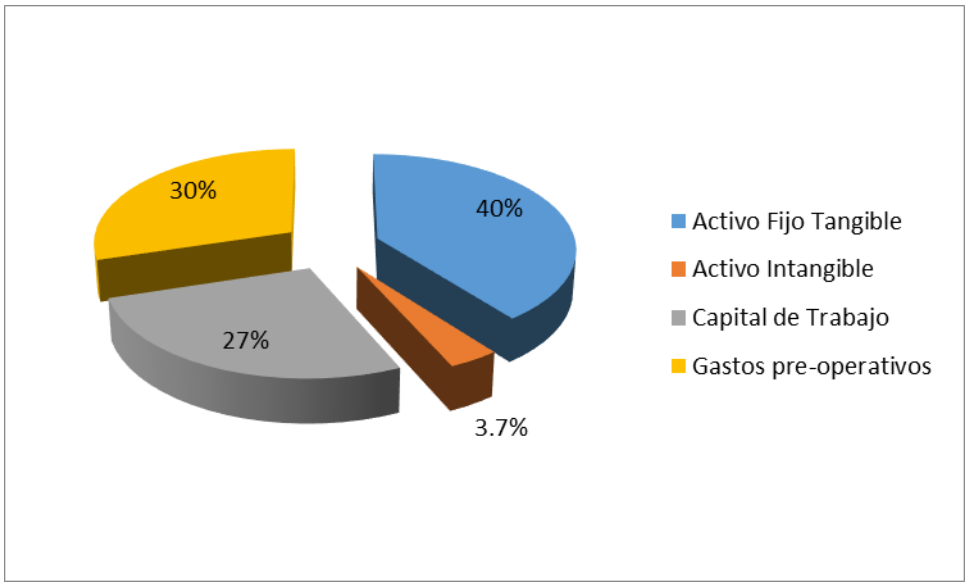


***Gráfico 1*: Estructura de Inversiones.**

Nota: Elaboración propia.

8.2. Financiamiento.

8.2.1. Estructura de Financiamiento.

A continuación vemos el monto de la inversión que será financiado, el cual asciende a S/.130, 000 y el monto de S/.179, 583 de capital propio.

Tabla 82

Estructura de Financiamiento.

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO					
Inversion	**Inversion sin IGV**	**IGV**	**Inversion con IGV**	**Capital propio**	**Deuda**
Activo Fijo Tangible	S/. 103,785	S/. 18,681	S/. 122,466	S/. 179,583	S/. 130,000
Activo Intangible	S/. 9,831	S/. 1,607	S/. 11,438		
Capital de Trabajo	S/. 83,577	S/. -	S/. 83,577		
Gastos pre-operativos	S/. 82,201	S/. 9,901	S/. 92,102		
TOTAL	S/. 279,394	S/. 30,190	S/. 309,583	S/. 179,583	S/. 130,000
				58%	**42%**

Nota: Elaboración propia.

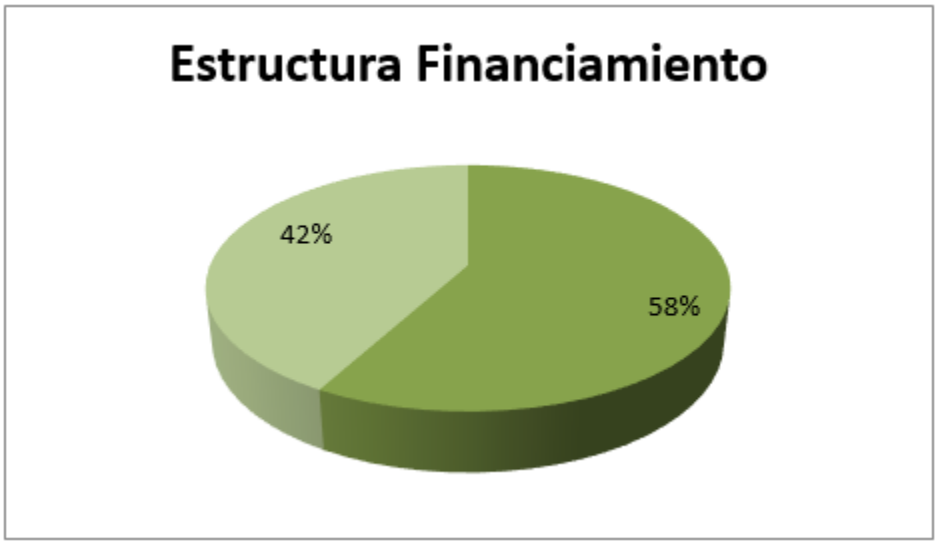


Gráfico 2: Estructura de Financiamiento

Nota: Elaboración propia.

Tabla 83

Aporte de Cada Socio.

APORTE DE CADA SOCIO		
PAOLA APARCANA	S/.	44,896
LUIS MESTANZA	S/.	44,896
RAUL PRINZ	S/.	44,896
SERGIO RUIZ	S/.	44,896
TOTAL S/.	**S/.**	**179,583**

Nota: Elaboración propia.

8.2.2 Financiamiento del activo fijo y del capital de trabajo. Financiamiento: Cronogramas.

Tabla 84

Financiamiento Mi Banco.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO: CRONOGRAMA			
PRESTAMO			
PRESTAMO		130,000.00	
TEA		32.57%	Mi Banco
TCEA		36.76%	
TEM		2.64%	
PLAZO		3	años

Nota: Elaboración propia.

Tabla 85

Cronograma de Financiamiento.

CUOTA MENSUAL	S/. 5,641.72

Periodo	Deuda	Interés	Amortización	Cuota
1	S/. 130,000.00	S/. 3,436.08	S/. 2,205.64	S/. 5,641.72
2	S/. 127,794.36	S/. 3,377.78	S/. 2,263.94	S/. 5,641.72
3	S/. 125,530.43	S/. 3,317.94	S/. 2,323.77	S/. 5,641.72
4	S/. 123,206.65	S/. 3,256.52	S/. 2,385.19	S/. 5,641.72
5	S/. 120,821.46	S/. 3,193.48	S/. 2,448.24	S/. 5,641.72
6	S/. 118,373.22	S/. 3,128.77	S/. 2,512.95	S/. 5,641.72
7	S/. 115,860.27	S/. 3,062.35	S/. 2,579.37	S/. 5,641.72
8	S/. 113,280.90	S/. 2,994.17	S/. 2,647.55	S/. 5,641.72
9	S/. 110,633.35	S/. 2,924.19	S/. 2,717.52	S/. 5,641.72
10	S/. 107,915.83	S/. 2,852.37	S/. 2,789.35	S/. 5,641.72
11	S/. 105,126.48	S/. 2,778.64	S/. 2,863.08	S/. 5,641.72
12	S/. 102,263.40	S/. 2,702.96	S/. 2,938.75	S/. 5,641.72
13	S/. 99,324.64	S/. 2,625.29	S/. 3,016.43	S/. 5,641.72
14	S/. 96,308.22	S/. 2,545.56	S/. 3,096.16	S/. 5,641.72
15	S/. 93,212.06	S/. 2,463.72	S/. 3,177.99	S/. 5,641.72
16	S/. 90,034.06	S/. 2,379.73	S/. 3,261.99	S/. 5,641.72
17	S/. 86,772.07	S/. 2,293.51	S/. 3,348.21	S/. 5,641.72
18	S/. 83,423.86	S/. 2,205.01	S/. 3,436.71	S/. 5,641.72
19	S/. 79,987.15	S/. 2,114.17	S/. 3,527.55	S/. 5,641.72
20	S/. 76,459.61	S/. 2,020.93	S/. 3,620.78	S/. 5,641.72
21	S/. 72,838.82	S/. 1,925.23	S/. 3,716.49	S/. 5,641.72
22	S/. 69,122.33	S/. 1,827.00	S/. 3,814.72	S/. 5,641.72
23	S/. 65,307.62	S/. 1,726.17	S/. 3,915.55	S/. 5,641.72
24	S/. 61,392.07	S/. 1,622.68	S/. 4,019.04	S/. 5,641.72
25	S/. 57,373.03	S/. 1,516.45	S/. 4,125.27	S/. 5,641.72
26	S/. 53,247.76	S/. 1,407.41	S/. 4,234.31	S/. 5,641.72
27	S/. 49,013.46	S/. 1,295.49	S/. 4,346.22	S/. 5,641.72
28	S/. 44,667.23	S/. 1,180.62	S/. 4,461.10	S/. 5,641.72
29	S/. 40,206.13	S/. 1,062.70	S/. 4,579.01	S/. 5,641.72
30	S/. 35,627.12	S/. 941.67	S/. 4,700.04	S/. 5,641.72
31	S/. 30,927.07	S/. 817.45	S/. 4,824.27	S/. 5,641.72
32	S/. 26,102.80	S/. 689.93	S/. 4,951.78	S/. 5,641.72
33	S/. 21,151.02	S/. 559.05	S/. 5,082.67	S/. 5,641.72
34	S/. 16,068.35	S/. 424.71	S/. 5,217.01	S/. 5,641.72
35	S/. 10,851.34	S/. 286.82	S/. 5,354.90	S/. 5,641.72
36	S/. 5,496.44	S/. 145.28	S/. 5,496.44	S/. 5,641.72
TOTAL		**S/. 73,101.84**	**S/. 130,000.00**	**S/. 203,101.84**

Tabla 86

Resumen de Financiamiento.

AÑOS	Deuda	Interés	Amortización	Cuota	Escudo Fiscal
Año 1	S/. 130,000.00	S/. 37,025.26	S/. 30,675.36	S/. 67,700.61	S/. 9,996.82
Año 2	S/. 99,324.64	S/. 25,749.00	S/. 41,951.62	S/. 67,700.61	S/. 6,952.23
Año 3	S/. 57,373.03	S/. 10,327.58	S/. 57,373.03	S/. 67,700.61	S/. 2,685.17
		S/. 73,101.84	**S/. 130,000.00**	**S/. 203,101.84**	**S/. 19,634.22**

Nota: Elaboración propia.

9. Estudio de Ingresos y Costos

9.1. Ingresos anuales 2017-2019.

9.1.1. Ingresos por ventas: al contado, al crédito, ventas totales, exportaciones.

El 100% de las ventas se realizan directamente a través del punto de venta.

Las condiciones de venta son al contado. Por este motivo presentamos el Tabla con los datos de las ventas totales.

Tabla 87

Ventas totales en unidades.

(expresado en unidades)

Programa ventas (unidades)	2017	2018	2019
TV Estante	1,061	1,186	1,326
Mesa Expandible	110	123	138
Bar Expandible	428	478	534
Mesa Estante	913	1,021	1,141
Total unidades	2,513	2,808	3,138

Nota: Elaboración propia.

Tabla 88

Precio de venta por unidad.

Producto	Precio de venta	IGV	Valor venta
TV Estante	**S/. 680.00**	**S/. 103.73**	**S/. 576.27**
Mesa Expandible	**S/. 950.00**	**S/. 144.92**	**S/. 805.08**
Bar Expandible	**S/. 970.00**	**S/. 147.97**	**S/. 822.03**
Mesa Estante	**S/. 250.00**	**S/. 38.14**	**S/. 211.86**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 89

Ingresos por ventas totales al crédito.

Programa ventas (soles)	2017	2018	2019
TV Estante	S/. 611,658	S/. 683,585	S/. 764,004
Mesa Expandible	S/. 88,768	S/. 99,201	S/. 110,867
Bar Expandible	S/. 351,487	S/. 392,802	S/. 438,993
Mesa Estante	S/. 193,522	S/. 216,269	S/. 241,701
Ventas (sin IGV)	**S/. 1,245,435**	**S/. 1,391,858**	**S/. 1,555,565**
IGV	**S/. 224,178**	**S/. 250,534**	**S/. 280,002**
Ventas (con IGV)	**S/. 1,469,613**	**S/. 1,642,392**	**S/. 1,835,567**

Nota: Elaboración propia.

9.1.2. Recuperación de Capital de trabajo.

En el siguiente Tabla mostramos que al finalizar el 3 año se recuperará el 100% del capital de trabajo utilizado.

Tabla 90

Recuperación de capital de trabajo.

RECUPERACION DE CAPITAL DE TRABAJO				
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas		S/. 1,245,435	S/. 1,391,858	S/. 1,555,565
Capital de trabajo necesario		S/. 83,577	S/. 93,403	S/. 104,388
Inversión capital de trabajo	S/. -83,577	S/. -9,826	S/. -10,986	
Recuperacion de capital de trabajo				**S/. 104,388**

Nota: Elaboración propia.

9.1.3. Valor de Desecho Neto del activo fijo.

Tabla 91

Valor de Desecho neto del activo fijo.

VALOR DE DESECHO NETO DEL ACTIVO FIJO					
Activo fijo	Valor Adquisición	Depreciación acumulada	Valor en libros	Valor comercial al 3er año	Valor desecho neto
OPERACIONES	S/. 96,669	S/. 46,605	S/. 50,064	S/. 49,773	S/. 49,849
ADMINISTRATIVO	S/. 2,372	S/. 1,779	S/. 593	S/. 525	S/. 543
VENTAS	S/. 4,744	S/. 3,558	S/. 1,186	S/. 1,050	S/. 1,085
TOTAL	**S/. 103,785**	**S/. 51,942**	**S/. 51,843**	**S/. 51,348**	**S/. 51,477**
		IGV por venta	**(Valor comercial)**		**S/. 9,243**
		VALOR Desecho con IGV			**S/. 60,719**

Nota: Elaboración propia.

9.2. Costos y Gastos anuales 2016-2019.

9.2.1. Egresos Desembolsables.

9.2.1.1. Presupuesto de materias primas y materiales.

Tabla 92

Cantidad de materia prima por año.

COMPRA MATERIA PRIMA (unidades)	Unidad	dic-16	Total 2017	Total 2018	Total 2019
Melamina	Plancha	17	1,999	2,220	2,436
Soporte Angular de material "Abs"	Decena	7	884	980	1,076
Soporte "L" 20 x 20 mm	Decena	3	332	368	404
Tornillos "SPAX" 4.5 x 40 mm	Bolsa de 500unid	1	39	44	49
Tapa para Tornillo	Ciento	1	112	124	136
Tornillo Stove Bolt 5/32 x 2"+tuerca+arandela	Ciento	1	135	149	164
Brazo metálico articulado	Unidad	9	1,094	1,213	1,332
Riel de acero zincado Ducasse	Decena	1	11	13	14
Sistema corredera D-100 Ducasse	Decena	1	91	102	110
Picaporte 40 cm Talleres Villanueva	Decena	1	22	26	28
Deslizadores Plástico 2"	Ciento	1	71	79	87
Tornillos para madera SPAX 1/2"	Ciento	2	170	190	208
Tarugo para melamina 1/4"	Decena	47	5,770	6,407	7,032
Tubo redondo 15 x 15 mm x 6 m	m	9	871	969	1,066
Bisagra 3x3" acero inoxidable con tornillos	Decena	4	357	398	438
Corredera de telescópica 16-400 mm	Decena	2	177	197	217
Bisagra 1/2x1" acero con tornillo	Decena	7	741	825	905
Manija viena almendra 9.6 cm	Decena	2	183	204	224
Hielera de aluminio	Unidad	5	442	492	541
Plancha de corcho 30 x 29 cm	Decena	1	89	99	109
Cierre Magnético	Decena	1	95	106	116

Nota: Elaboración propia.

Tabla 93

Costo de materia prima por año.

Materia Prima (soles)	Costo unitario	dic-16	2017	2018	2019
Melamina	**S/. 131.36**	S/. 2,233	S/. 262,581	S/. 291,610	S/. 319,983
Soporte Angular de material "Abs"	**S/. 46.61**	S/. 326	S/. 41,203	S/. 45,678	S/. 50,153
Soporte "L" 20 x 20 mm	**S/. 30.51**	S/. 92	S/. 10,129	S/. 11,227	S/. 12,325
Tornillos "SPAX" 4.5 x 40 mm	**S/. 25.42**	S/. 25	S/. 992	S/. 1,119	S/. 1,246
Tapa para Tornillo	**S/. 1.61**	S/. 2	S/. 180	S/. 200	S/. 219
Tornillo Stove Bolt 5/32 x 2"+tuerca+arandela	**S/. 26.69**	S/. 27	S/. 3,604	S/. 3,978	S/. 4,378
Brazo metálico articulado	**S/. 67.80**	S/. 610	S/. 74,169	S/. 82,237	S/. 90,305
Riel de acero zincado Ducasse	**S/. 211.86**	S/. 212	S/. 2,331	S/. 2,754	S/. 2,966
Sistema corredera D-100 Ducasse	**S/. 109.32**	S/. 109	S/. 9,948	S/. 11,151	S/. 12,025
Picaporte 40 cm Talleres Villanueva	**S/. 84.75**	S/. 85	S/. 1,864	S/. 2,203	S/. 2,373
Deslizadores Plástico 2"	**S/. 27.97**	S/. 28	S/. 1,986	S/. 2,209	S/. 2,433
Tornillos para madera SPAX 1/2"	**S/. 4.24**	S/. 8	S/. 720	S/. 805	S/. 881
Tarugo para melamina 1/4"	**S/. 1.36**	S/. 64	S/. 7,824	S/. 8,687	S/. 9,535
Tubo redondo 15 x 15 mm x 6 m	**S/. 5.93**	S/. 53	S/. 5,167	S/. 5,748	S/. 6,324
Bisagra 3x3" acero inoxidable con tornillos	**S/. 38.14**	S/. 153	S/. 13,614	S/. 15,178	S/. 16,703
Corredera de telescópica 16-400 mm	**S/. 109.32**	S/. 219	S/. 19,350	S/. 21,536	S/. 23,723
Bisagra 1/2x1" acero con tornillo	**S/. 38.14**	S/. 267	S/. 28,258	S/. 31,462	S/. 34,513
Manija viena almendra 9.6 cm	**S/. 66.95**	S/. 134	S/. 12,252	S/. 13,658	S/. 14,997
Hielera de aluminio	**S/. 38.14**	S/. 191	S/. 16,856	S/. 18,763	S/. 20,631
Plancha de corcho 30 x 29 cm	**S/. 21.19**	S/. 21	S/. 1,886	S/. 2,097	S/. 2,309
Cierre Magnético	**S/. 27.12**	S/. 27	S/. 2,576	S/. 2,875	S/. 3,146
Total Compras Materia Prima (sin IGV)		**S/. 4,885**	**S/. 517,490**	**S/. 575,176**	**S/. 631,168**
IGV		**S/. 879**	**S/. 93,148**	**S/. 103,532**	**S/. 113,610**
Total Compras Materia Prima (con IGV)		**S/. 5,765**	**S/. 610,638**	**S/. 678,707**	**S/. 744,779**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 94

Costo total de materia prima por producto.

Materia Prima (soles)	dic-16	2017	2018	2019
TV Estante	S/. 2,471	S/. 261,699	S/. 290,872	S/. 319,188
Mesa Expandible	S/. 321	S/. 34,009	S/. 37,800	S/. 41,480
Bar Expandible	S/. 1,542	S/. 163,328	S/. 181,534	S/. 199,206
Mesa Estante	S/. 552	S/. 58,453	S/. 64,969	S/. 71,294
Total Compras Materia Prima (sin IGV)	S/. 4,885	S/. 517,490	S/. 575,176	S/. 631,168
IGV	S/. 879	S/. 93,148	S/. 103,532	S/. 113,610
Total Compras Materia Prima (con IGV)	S/. 5,765	S/. 610,638	S/. 678,707	S/. 744,779

Nota: Elaboración propia.

9.2.1.2. Presupuesto de Mano de Obra Directa.

Tabla 95

Presupuesto de Mano de Obra Directa.

MANO DE OBRA DIRECTA

Cantidad de operarios	Año 1	Año 2	Año 3
OPERARIO PRODUCCION	2	2	2
OPERARIO INSTALACION	4	5	5
Operarios	**6**	**7**	**7**

Costo de la planilla anual de operarios de producción	Año 1	Año 2	Año 3
Sueldos	S/. 36,000	S/. 36,000	S/. 36,000
Asignación familiar	S/. 2,040	S/. 2,040	S/. 2,040
SCTR	S/. 810	S/. 810	S/. 810
ESSALUD	S/. 3,788	S/. 3,788	S/. 3,788
Gratificaciones	S/. 3,238	S/. 3,238	S/. 3,238
CTS	S/. 1,754	S/. 1,754	S/. 1,754
	S/. 47,629	S/. 47,629	S/. 47,629

Nota: Elaboración propia.

Costo de la planilla anual de operarios de instalación	Año 1	Año 2	Año 3
Sueldos	S/. 72,000	S/. 90,000	S/. 90,000
Asignación familiar	S/. 4,080	S/. 5,100	S/. 5,100
SCTR	S/. 1,620	S/. 2,025	S/. 2,025
ESSALUD	S/. 7,576	S/. 9,470	S/. 9,470
Gratificaciones	S/. 6,475	S/. 8,094	S/. 8,094
CTS	S/. 3,507	S/. 4,384	S/. 4,384
	S/. 95,258	S/. 119,073	S/. 119,073

Costo total de mano de obra directa	Año 1	Año 2	Año 3
Sueldos	S/. 108,000	S/. 126,000	S/. 126,000
Asignación familiar	S/. 6,120	S/. 7,140	S/. 7,140
SCTR	S/. 2,430	S/. 2,835	S/. 2,835
ESSALUD	S/. 11,364	S/. 13,258	S/. 13,258
Gratificaciones	S/. 9,713	S/. 11,331	S/. 11,331
CTS	S/. 5,261	S/. 6,138	S/. 6,138
	S/. 142,887	S/. 166,702	S/. 166,702

Nota: Elaboración propia.

9.2.1.3. Presupuesto de Costos Indirectos.

Tabla 96

Presupuesto de materiales indirectos.

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			
MATERIAL INDIRECTO	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
Material de empaque	S/. 34,021	S/. 37,801	S/. 41,444
Uniformes	S/. 3,148	S/. 3,639	S/. 3,639
Herramientas	S/. 3,051	S/. 3,051	S/. 3,051
Útiles de Oficina	S/. 1,172	S/. 1,172	S/. 1,172
Materiales de Limpieza	S/. 3,156	S/. 3,156	S/. 3,156
Total S/. (SIN IGV)	**S/. 44,548**	**S/. 48,820**	**S/. 52,463**
IGV	S/. 8,019	S/. 8,788	S/. 9,443
Total S/. (CON IGV)	S/. 52,567	S/. 57,607	S/. 61,906

Nota: Elaboración propia.

Tabla 97

Presupuesto de personal indirecto.

MANO DE OBRA INDIRECTA			
MANO DE OBRA INDIRECTA	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
JEFE DE OPERACIONES	S/. 52,741	S/. 52,741	S/. 52,741
ENCARGADO DE ALMACEN Y COMPRAS	S/. 23,318	S/. 23,318	S/. 23,318
Total Planilla	**S/. 76,059**	**S/. 76,059**	**S/. 76,059**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 98

Presupuesto de costos indirectos.

SERVICIOS	Año 1	Año 2	Año 3
Energía Eléctrica	S/. 12,662	S/. 14,151	S/. 15,815
Agua	S/. 854	S/. 854	S/. 854
Arbitrios	S/. 1,260	S/. 1,260	S/. 1,260
Servicio de teléfono - internet	S/. 1,246	S/. 1,246	S/. 1,246
Línea de celular y RPM	S/. 1,890	S/. 1,890	S/. 1,890
Alquiler local taller	S/. 37,800	S/. 37,800	S/. 37,800
Servicio de limpieza (honorarios)	S/. 7,140	S/. 7,140	S/. 7,140
Recarga de extintores	S/. 271	S/. 271	S/. 271
Mantenimiento de maquinarias y equipos	S/. 4,068	S/. 4,068	S/. 4,068
Seguro de incendios para Almacén	S/. 2,100	S/. 2,100	S/. 2,100
Mantenimiento de vehiculo	S/. 3,814	S/. 3,814	S/. 3,814
Seguro Vehicular	S/. 1,653	S/. 1,653	S/. 1,653
GNV	S/. 2,208	S/. 2,467	S/. 2,757
SOAT	S/. 270	S/. 270	S/. 270
Total Costo Servicios (sin IGV)	**S/. 77,235**	**S/. 78,984**	**S/. 81,070**
IGV	S/. 5,586	S/. 5,901	S/. 6,277
Total Costo Servicios (con IGV)	**S/. 82,822**	**S/. 84,885**	**S/. 87,347**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 99

Estados de Ganancias y Pérdidas de los Costos Indirectos.

EGP (SIN IGV)

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	Año 1	Año 2	Año 3
MATERIAL INDIRECTO	S/. 44,548	S/. 48,820	S/. 52,463
MANO DE OBRA INDIRECTA	S/. 76,059	S/. 76,059	S/. 76,059
SERVICIOS	S/. 77,235	S/. 78,984	S/. 81,070
DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	S/. 15,535	S/. 15,535	S/. 15,535
AMORTIZACION ANUAL	S/. 57,110	S/. 0	S/. 0
TOTAL CIF	**S/. 270,488**	**S/. 219,398**	**S/. 225,127**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 100

Flujo de caja de los Costos Indirectos.

FLUJO DE CAJA

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	Año 1	Año 2	Año 3
MATERIAL INDIRECTO	S/. 44,548	S/. 48,820	S/. 52,463
MANO DE OBRA INDIRECTA	S/. 76,059	S/. 76,059	S/. 76,059
SERVICIOS	S/. 77,235	S/. 78,984	S/. 81,070
TOTAL CIF (SIN IGV)	**S/. 197,843**	**S/. 203,863**	**S/. 209,592**
IGV	**S/. 13,605**	**S/. 14,689**	**S/. 15,720**
TOTAL CIF (Incluye IGV)	**S/. 211,448**	**S/. 218,551**	**S/. 225,312**

Nota: Elaboración propia.

9.2.1.4. Presupuesto de Gastos de Administración.

Tabla 101

Gastos Administrativos del personal.

GASTOS ADMINISTRATIVOS			
PERSONAL	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
GERENTE GENERAL	S/. 74,809	S/. 74,809	S/. 74,809
ASISTENTE DE GERENCIA	S/. 18,904	S/. 18,904	S/. 18,904
Total	S/. 93,713	S/. 93,713	S/. 93,713

Nota: Elaboración propia.

Tabla 102

Gastos Administrativos de materiales de oficina.

MATERIALES	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
Útiles de Oficina	S/. 1,172	S/. 1,172	S/. 1,172
Útilies y Materiales de Limpieza	S/. 1,052	S/. 1,052	S/. 1,052
Total S/. (SIN IGV)	S/. 2,224	S/. 2,224	S/. 2,224
IGV	S/. 400	S/. 400	S/. 400
Total S/. (CON IGV)	S/. 2,625	S/. 2,625	S/. 2,625

Nota: Elaboración propia.

Tabla 103

Gastos Administrativos.

SERVICIOS	Año 1	Año 2	Año 3
Energía Eléctrica	S/. 1,222	S/. 1,222	S/. 1,222
Agua	S/. 366	S/. 366	S/. 366
Arbitrios	S/. 540	S/. 540	S/. 540
Servicio de teléfono - internet	S/. 1,068	S/. 1,068	S/. 1,068
Línea de celular y RPM	S/. 1,620	S/. 1,620	S/. 1,620
Alquiler local taller	S/. 16,200	S/. 16,200	S/. 16,200
Servicio de contabilidad (honorarios)	S/. 10,200	S/. 10,200	S/. 10,200
Servicio de limpieza (honorarios)	S/. 3,060	S/. 3,060	S/. 3,060
Recarga de extintores	S/. 108	S/. 108	S/. 108
Mantenimiento de maquinarias y equipos	S/. 508	S/. 508	S/. 508
Seguro de incendios para Almacén	S/. 900	S/. 900	S/. 900
Total Costo Servicios (sin IGV)	**S/. 35,793**	**S/. 35,793**	**S/. 35,793**
IGV	S/. 1,043	S/. 1,043	S/. 1,043
Total Costo Servicios (con IGV)	**S/. 36,835**	**S/. 36,835**	**S/. 36,835**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 104

Gastos por Responsabilidad social.

RESPONSABILIDAD SOCIAL	Año 1	Año 2	Año 3
CAMPAÑA AYUDA FRIAJE EN EL SUR DEL PAIS	S/. 1,875	S/. 1,875	S/. 1,875
DIA DEL NIÑO	S/. 750	S/. 750	S/. 750
DIA DE LA 3ERA. EDAD	S/. 1,000	S/. 1,000	S/. 1,000
NAVIDAD PARA NIÑOS (ayuda alvergues)	S/. 2,000	S/. 2,000	S/. 2,000
NAVIDAD PARA EL ADULTO MAYOR (ASILOS)	S/. 4,000	S/. 4,000	S/. 4,000
Total Responsabilidad Social (sin IGV)	**S/. 9,625**	**S/. 9,625**	**S/. 9,625**
IGV	S/. 1,733	S/. 1,733	S/. 1,733
Total Responsabilidad Social (con IGV)	**S/. 11,358**	**S/. 11,358**	**S/. 11,358**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 105

Estado de Ganancias y pérdidas de los Gastos Administrativos

EGP

GASTOS ADMINISTRATIVOS	Año 1	Año 2	Año 3
PERSONAL	S/. 93,713	S/. 93,713	S/. 93,713
MATERIALES	S/. 2,224	S/. 2,224	S/. 2,224
SERVICIOS	S/. 35,793	S/. 35,793	S/. 35,793
RESPONSABILIDAD SOCIAL	S/. 9,625	S/. 9,625	S/. 9,625
DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	S/. 1,186	S/. 1,186	S/. 1,186
AMORTIZACION ANUAL	S/. 25,442	S/. 0	S/. 0
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	**S/. 167,983**	**S/. 142,541**	**S/. 142,541**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 106

Flujo de Caja de los gastos Administrativos.

FLUJO DE CAJA

GASTOS ADMINISTRATIVOS	Año 1	Año 2	Año 3
PERSONAL	S/. 93,713	S/. 93,713	S/. 93,713
MATERIALES	S/. 2,224	S/. 2,224	S/. 2,224
SERVICIOS	S/. 35,793	S/. 35,793	S/. 35,793
RESPONSABILIDAD SOCIAL	S/. 9,625	S/. 9,625	S/. 9,625
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS (SIN IGV)	**S/. 141,355**	**S/. 141,355**	**S/. 141,355**
IGV	**S/. 3,176**	**S/. 3,176**	**S/. 3,176**
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS (CON IGV)	**S/. 144,531**	**S/. 144,531**	**S/. 144,531**

Nota: Elaboración propia.

9.2.1.5. Presupuesto de Gastos de Ventas.

Tabla 107

Gastos de Ventas del personal.

GASTOS VENTAS			
PERSONAL	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
JEFE DE VENTAS	S/. 38,030	S/. 38,030	S/. 38,030
AGENTE DE VENTAS	S/. 23,318	S/. 23,318	S/. 23,318
Total	**S/. 61,348**	**S/. 61,348**	**S/. 61,348**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 108

Gastos de Ventas de los Materiales de oficina y limpieza.

MATERIALES	Año 1	Año 2	Año 3
Útiles de Oficina	S/. 1,172	S/. 1,172	S/. 1,172
Útilies y Materiales de Limpieza	S/. 1,052	S/. 1,052	S/. 1,052
Total S/. (SIN IGV)	**S/. 2,224**	**S/. 2,224**	**S/. 2,224**
IGV	S/. 400	S/. 400	S/. 400
Total S/. (CON IGV)	**S/. 2,625**	**S/. 2,625**	**S/. 2,625**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 109

Gastos de Ventas.

SERVICIOS	Año 1	Año 2	Año 3
Servicio de teléfono - internet	S/. 1,246	S/. 1,246	S/. 1,246
Línea de celular y RPM	S/. 1,890	S/. 1,890	S/. 1,890
Alquiler local venta (inc. Mantenimiento, luz, agua, arbitrios)	S/. 24,552	S/. 24,552	S/. 24,552
Recarga de extintores	S/. 163	S/. 163	S/. 163
Mantenimiento de maquinarias y equipos	S/. 508	S/. 508	S/. 508
Servicio Visanet POS	S/. 276	S/. 216	S/. 216
Total Costo Servicios (sin IGV)	**S/. 28,635**	**S/. 28,575**	**S/. 28,575**
IGV	S/. 735	S/. 724	S/. 724
Total Costo Servicios (con IGV)	**S/. 29,370**	**S/. 29,299**	**S/. 29,299**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 110

Gastos de Ventas en promoción y publicidad.

PUBLICIDAD	Año 1	Año 2	Año 3
Volantes	S/. 20,000	S/. 20,000	S/. 20,000
Acceso de Redes Sociales/Publicidad	S/. 13,950	S/. 13,950	S/. 13,950
Publicaciones en revistas: Perú Construye	S/. 4,590	S/. 4,590	S/. 4,590
Casa y Más	S/. 8,024	S/. 8,024	S/. 8,024
Ferias distritales	S/. 10,560	S/. 10,560	S/. 10,560
Anfitriona	S/. 1,980	S/. 1,980	S/. 1,980
Total Costo Servicios (sin IGV)	**S/. 59,105**	**S/. 59,105**	**S/. 59,105**
IGV	S/. 10,639	S/. 10,639	S/. 10,639
Total Costo Servicios (con IGV)	**S/. 69,743**	**S/. 69,743**	**S/. 69,743**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 111

Estado de Ganancias y Pérdidas de los Gastos de Ventas.

EGP

GASTOS VENTAS	Año 1	Año 2	Año 3
PERSONAL	S/. 61,348	S/. 61,348	S/. 61,348
MATERIALES	S/. 2,224	S/. 2,224	S/. 2,224
SERVICIOS	S/. 28,635	S/. 28,575	S/. 28,575
PUBLICIDAD	S/. 59,105	S/. 59,105	S/. 59,105
DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	S/. 593	S/. 593	S/. 593
AMORTIZACION ANUAL	S/. 16,154	S/. 0	S/. 0
TOTAL GASTOS VENTAS	**S/. 168,058**	**S/. 151,844**	**S/. 151,844**

Nota: Elaboración propia.

Tabla 112

Flujo de caja de los Gastos de Ventas.

FLUJO DE CAJA

GASTOS VENTAS	Año 1	Año 2	Año 3
PERSONAL	S/. 61,348	S/. 61,348	S/. 61,348
MATERIALES	S/. 2,224	S/. 2,224	S/. 2,224
SERVICIOS	S/. 28,635	S/. 28,575	S/. 28,575
PUBLICIDAD	S/. 59,105	S/. 59,105	S/. 59,105
TOTAL GASTOS VENTAS (SIN IGV)	**S/. 151,311**	**S/. 151,251**	**S/. 151,251**
IGV	S/. 11,774	S/. 11,763	S/. 11,763
TOTAL GASTOS VENTAS (CON IGV)	**S/. 163,086**	**S/. 163,015**	**S/. 163,015**

Nota: Elaboración propia.

9.2.2. Egresos no Desembolsables.

9.2.2.1. Depreciación.

Tabla 113

Egresos no desembolsables.

EGRESOS NO DESEMBOLSABLES	Año 1	Año 2	Año 3
DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	**17314**	**17314**	**17314**
Producción (CIF)	15,535	15,535	15,535
Gastos Administrativos	1,186	1,186	1,186
Gastos Ventas	593	593	593
AMORTIZACION	**102,539**	**-**	**-**
Producción (CIF)	57,110	-	-
Gastos Administrativos	25,442	-	-
Gastos Ventas	19,988	-	-
TOTAL EGRESOS NO DESEMBOLSABLES	119,853	17,314	17,314

Nota: Elaboración propia.

9.2.2.2. Amortización de Intangibles.

Tabla 114

Amortización de Activos Intangibles.

AMORTIZACION DE INTANGIBLES Y PRE-OPERATIVOS	Año 1	Año 2	Año 3
PRODUCCION	S/. 52,102		
ADMINISTRACION	S/. 23,776		
VENTAS	S/. 16,154		
TOTAL	**S/. 92,032**	**S/. 0**	**S/. 0**

Nota: Elaboración propia.

9.2.3. Costos fijos y costos variables.

Tabla 115

Costos fijos y costos variables.

Resumen de costos unitarios	Año 1	Año 2	Año 3
TV Estante	**S/. 583.48**	**S/. 520.91**	**S/. 489.58**
Costo variable unitario	S/.268.37	S/.266.89	S/.262.16
Costo fijo unitario	S/.315.11	S/.254.02	S/.227.41
Mesa Expandible	**S/. 777.90**	**S/. 692.57**	**S/. 647.01**
Costo variable unitario	S/.338.78	S/.337.15	S/.330.85
Costo fijo unitario	S/.439.12	S/.355.42	S/.316.16
Bar Expandible	**S/. 845.91**	**S/. 759.76**	**S/. 716.12**
Costo variable unitario	S/.411.10	S/.408.94	S/.401.75
Costo fijo unitario	S/.434.81	S/.350.82	S/.314.38
Mesa Estante	**S/. 211.79**	**S/. 185.51**	**S/. 172.49**
Costo variable unitario	S/.74.88	S/.74.51	S/.73.20
Costo fijo unitario	S/.136.91	S/.111.00	S/.99.29

Nota: Elaboración propia.

9.2.4. Costo de producción unitario y costo total unitario.

Tabla 116

Costos de producción unitarios y costos totales unitarios.

Resumen de costos unitarios	Año 1	Año 2	Año 3
TV Estante	**S/. 583.48**	**S/. 522.26**	**S/. 495.38**
Materia prima	S/. 246.56	S/. 246.56	S/. 246.56
Mano de obra directa	S/. 63.75	S/. 66.41	S/. 59.46
CIF	S/. 118.45	S/. 87.40	S/. 80.30
Gastos administrativos	S/. 76.96	S/. 59.02	S/. 52.81
Gastos de ventas	S/. 77.76	S/. 62.87	S/. 56.25
Mesa Expandible	**S/. 777.90**	**S/. 694.25**	**S/. 654.24**
Materia prima	S/. 308.45	S/. 308.45	S/. 308.45
Mano de obra directa	S/. 88.63	S/. 93.05	S/. 82.29
CIF	S/. 164.67	S/. 122.46	S/. 111.14
Gastos administrativos	S/. 107.51	S/. 82.45	S/. 73.77
Gastos de ventas	S/. 108.64	S/. 87.83	S/. 78.59
Bar Expandible	**S/. 845.91**	**S/. 761.83**	**S/. 725.08**
Materia prima	S/. 381.98	S/. 381.98	S/. 381.98
Mano de obra directa	S/. 85.11	S/. 88.94	S/. 79.79
CIF	S/. 158.13	S/. 117.05	S/. 107.75
Gastos administrativos	S/. 109.78	S/. 84.19	S/. 75.33
Gastos de ventas	S/. 110.92	S/. 89.68	S/. 80.24
Mesa Estante	**S/. 211.79**	**S/. 185.86**	**S/. 173.99**
Materia prima	S/. 63.99	S/. 63.99	S/. 63.99
Mano de obra directa	S/. 31.81	S/. 33.27	S/. 29.74
CIF	S/. 59.10	S/. 43.78	S/. 40.16
Gastos administrativos	S/. 28.29	S/. 21.70	S/. 19.41
Gastos de ventas	S/. 28.59	S/. 23.11	S/. 20.68

Nota: Elaboración propia.

.

10. Estados Financieros Proyectados 2017-2019

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

Para el Proyecto se han establecido las siguientes premisas:

- El horizonte de evaluación del proyecto es de 3 años.
- Todos los montos, tanto en el Estado de Ganancias y Pérdidas como en los Flujos Proyectados se encuentran expresados en Nuevos Soles.
- De conformidad con las normas y procedimientos contables vigentes, los rubros incluidos en los Estados de Ganancias y Pérdidas presentados no incluyen IGV.
- Para los Flujos de Caja, tanto Económico como Financiero, los rubros considerados sí incluyen IGV, toda vez que en ellos se reflejan los movimientos de efectivo.
- Para efectos de la asignación de gastos por Centros de Costo, se han considerado las Áreas de Producción, Administración y Ventas.
- Se ha considerado la tasa del 27% para el cálculo del Impuesto a la Renta para el primer año (2017) y de 27% para el segundo año (2018) y 26% el tercer año (2019).
- La T.C.E.A. aplicada al financiamiento bancario se encuentra respaldada por la cotización que le fue solicitada a Mi Banco.

10.2. Estado de Ganancias y Pérdidas Proyectado (costeo absorbente).

Tabla 117

Estado de Ganancias y Pérdidas Proyectadas.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS (SIN INCLUIR GASTOS FINANCIEROS)			
	2017	2018	2019
VENTAS	S/. 1,245,435	S/. 1,391,858	S/. 1,555,565
COSTO DE VENTAS (OPERACIONES)	(925,857)	(961,275)	(1,022,997)
(-) Material Directo	(517,490)	(575,176)	(631,168)
(-) Mano de obra directa	(142,887)	(166,702)	(166,702)
(-) CIF	(265,480)	(219,398)	(225,127)
UTILIDAD BRUTA	**S/. 319,578**	**S/. 430,583**	**S/. 532,568**
GASTOS OPERATIVOS	(334,375)	(294,385)	(294,385)
(-) Gastos administrativos	(166,317)	(142,541)	(142,541)
(-) Gastos ventas	(168,058)	(151,844)	(151,844)
EBIT O UTILIDAD OPERATIVA	**S/. -14,798**	**S/. 136,197**	**S/. 238,182**
PERDIDA/UTILIDAD ACUMULADA	**S/. -14,798**	**S/. 121,400**	**S/. 238,182**
(-) IMPUESTOS	0	(32,778)	(61,927)
UTILIDAD NETA	**S/. -14,798**	**S/. 103,419**	**S/. 176,255**

Nota: Elaboración propia.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS (INCLUYENDO GASTOS FINANCIEROS Y VENTA DE ACTIVOS FIJOS)

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS			
	2017	2018	2019
VENTAS NETAS	S/. 1,245,435	S/. 1,391,858	S/. 1,555,565
COSTO DE VENTAS	(925,857)	(961,275)	(1,022,997)
(-) Material directo	(517,490)	(575,176)	(631,168)
(-) Mano de obra directa	(142,887)	(166,702)	(166,702)
(-) CIF	(265,480)	(219,398)	(225,127)
UTILIDAD BRUTA	**S/. 319,578**	**S/. 430,583**	**S/. 532,568**
GASTOS OPERATIVOS	(334,375)	(294,385)	(294,385)
(-) Gastos administrativos	(166,317)	(142,541)	(142,541)
(-) Gastos ventas	(168,058)	(151,844)	(151,844)
EBIT O UTILIDAD OPERATIVA	**S/. -14,798**	**S/. 136,197**	**S/. 238,182**
INGRESOS POR VENTA ACTIVOS			51,348
(-) VALOR LIBROS			(51,843)
(-) GASTOS FINANCIEROS	(37,025)	(25,749)	(10,328)
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	**S/. -51,823**	**S/. 110,448**	**S/. 227,359**
PERDIDA/UTILIDAD ACUMULADA	**S/. -51,823**	**S/. 58,625**	**S/. 227,359**
(-) IMPUESTOS	0	(15,829)	(59,113)
UTILIDAD NETA	**S/. -51,823**	**S/. 94,619**	**S/. 168,246**

ESCUDO FISCAL	**S/. -**	**S/. 16,949**	**S/. 2,814**

Nota: Elaboración propia.

10.3. Flujo de Caja Proyectado Operativo.

Tabla 118

Flujo de Caja Proyectado Operativo.

FLUJO DE CAJA	2016	2017	2018	2019
Ingresos por ventas		S/. 1,469,613	S/. 1,642,392	S/. 1,835,567
(-) Compra de material directo		S/. -610,638	S/. -678,707	S/. -744,779
(-) Pago de MOD		S/. -142,887	S/. -166,702	S/. -166,702
(-) Pago de CIF		S/. -211,448	S/. -218,551	S/. -225,312
(-) Gastos Administrativos		S/. -144,531	S/. -144,531	S/. -144,531
(-) Gastos de Ventas		S/. -163,086	S/. -163,015	S/. -163,015
(-) Impuesto a la Renta		S/. -	S/. -2,778	S/. -1,927
(-) Pago de IGV		S/. -2,286	S/. -117,375	S/. -144,975
(=) Flujo de Caja Operativo		**S/. 124,738**	**S/. 120,733**	**S/. 184,326**

Nota: Elaboración propia.

10.4. Flujo de Capital proyectado.

Tabla 119

Flujo de caja proyectada.

FLUJO DE CAJA	2016	2017	2018	2019
Inversión en Activos Tangibles	S/. -122,466			
Inversión en Activos Intangibles	S/. -11,438			
Gastos Preoperativos	S/. -92,102			
Garantía de Alquiler				S/. 13,092
Inversión en Capital de Trabajo	S/. -83,577	S/. -9,826	S/. -10,986	
Valor de Recuperación del Activo Fijo				S/. 60,719
Valor de Recuperación del Capital de Trabajo				S/. 104,388
Flujo de Capital o Inversión	**-S/. 309,583**	**-S/. 9,826**	**-S/. 10,986**	**S/. 178,200**

Nota: Elaboración propia.

10.5. Flujo de Caja Económico proyectado.

Tabla 120

Flujo de Caja Económica proyectada.

(=) Flujo de Caja Operativo		S/. 124,738	S/. 120,733	S/. 184,326
Flujo de Capital o Inversión	-S/. 309,583	-S/. 9,826	-S/. 10,986	S/. 178,200
(=) Flujo de Caja Económico	-S/. 309,583	S/. 114,912	S/. 109,747	S/. 362,526

Nota: Elaboración propia.

10.6. Flujo del Servicio de la deuda.

Tabla 121

Flujo del servicio de la deuda.

FLUJO DE CAJA	2016	2017	2018	2019
Préstamos	S/. 130,000			
Cuotas		S/. -67,701	S/. -67,701	S/. -67,701
Escudo Fiscal		S/. -	S/. 16,949	S/. 2,814
(=) Servicio de la deuda	**S/. 130,000**	**-S/. 67,701**	**-S/. 50,752**	**-S/. 64,887**

Nota: Elaboración propia.

10.7. Flujo de Caja Financiero.

Tabla 122

Flujo de Caja Financiero proyectado.

(=) Flujo de Caja Económico	**-S/. 309,583**	**S/. 114,912**	**S/. 109,747**	**S/. 362,526**
Préstamos	S/. 130,000			
Cuotas		S/. -67,701	S/. -67,701	S/. -67,701
Escudo Fiscal		S/. -	S/. 16,949	S/. 2,814
(=) Servicio de la deuda	**S/. 130,000**	**-S/. 67,701**	**-S/. 50,752**	**-S/. 64,887**
(=) Flujo de Caja Financiero	**-S/. 179,583**	**S/. 47,212**	**S/. 58,996**	**S/. 297,639**

Nota: Elaboración propia.

11. Evaluación Económico Financiera

11.1. Cálculo de la Tasa de Descuento.

11.1.1. Costo de Oportunidad (Ke).

El costo de oportunidad es de gran importancia ya que permite tomar decisiones sobre el patrimonio. Así mismo, permite analizar las medidas a tomar con el objetivo de obtener la mayor rentabilidad esperada.

El COK o Ke se halla con la siguiente fórmula:

$$k_e = k_{rf} + \beta\left(k_m - k_{rf}\right)$$

Cuando en este cálculo se aplica en otro país diferente a EEUU se le agrega el riesgo país.

$$\text{COKacc} = rf + \text{B apalancado} * (Rm - rf) + \textit{Prima de Riesgo pais}$$

Tabla 123

COK.

Costo de oportunidad del capital (COK)	Modelo CAPM
Prima de riesgo de mercado (Rm - Rf)	**6.18%**
Tasa de libre riesgo hoy	**1.32%**
Beta desapalancada	**0.98**
%D	42%
%E	58%
Riesgo pais	**1.74%**
Impuesto a la renta	27%
Beta Apalancado	1.491
COK (modelo CAPM)	**12.27%**
Riesgo tamaño de negocio	6.14%
Riesgo Know how	6.14%
COK del proyecto (en dólares)	**24.55%**
Inflación Perú	4.40%
Inflación EEUU	0.73%
Tasa de devaluación	3.64%
COK del proyecto (en soles)	**29.08%**

Nota: Elaboración propia.

Prima de riesgo de mercado (Rm - Rf)	Damodaran
Tasa de libre riesgo hoy	yahoo.finance (Treasure Bond 3 years)
Beta desapalancada	Damodaran Unlevered Beta (Home Furnishings)
Riesgo pais	Embi + JP Morgan

Para el proyecto, hemos encontrado que el COK es de 29.08% en base de la fórmula antes mostrada añadiéndole el riesgo del tamaño del negocio y el riesgo del know how.

11.1.2. Costo de la deuda (Kd).

El costo de la deuda es igual a la TEA (Tasa efectiva anual) otorgada por Mi Banco por un préstamo de S/.130,000.00 nuevos soles, el cual se pagará en un plazo de 3 años sin periodo de gracia, con 36 pagos mensuales.

Tabla 124

Kd.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO: CRONOGRAMA			
PRESTAMO			
PRESTAMO		130,000.00	
TEA		32.57%	Mi Banco
TCEA		36.76%	
TEM		2.64%	
PLAZO		3	años

Nota: Elaboración propia y data Mi Banco

AÑOS	Deuda	Interés	Amortización	Cuota	Escudo Fiscal
Año 1	S/. 30,000.00	S/. 37,025.26	S/. 0,675.36	S/. 67,700.61	S/. 9,996.82
Año 2	S/. 99,324.64	S/. 25,749.00	S/. 41,951.62	S/. 67,700.61	S/. 6,952.23
Año 3	S/. 57,373.03	S/. 10,327.58	S/. 57,373.03	S/. 67,700.61	S/. 2,685.17
		S/. 3,101.84	**S/. 130,000.00**	**S/. 03,101.84**	**S/. 9,634.22**

Nota: Elaboración propia y data Mi Banco

11.1.3. Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).

El Costo Promedio Ponderado de Capital se obtiene de ponderar las dos Nota:s de financiamiento que tiene el inversionista: fondos propios y deuda. El costo del primero se encuentra representado por el costo de oportunidad del accionista; y el costo del segundo, por la tasa de interés que paga por la deuda.

$$WACC = \frac{E}{V} * Re + \frac{D}{V} * Rd * (1 - Tc)$$

Tabla 125

WACC Perú.

WACC	
COK	29.08%
Costo de la deuda (Rd) TCEA	36.76%
Costo efectivo de la deuda Rd (1-T)	26.83%
Estructura de capital	
%D	42%
%E	58%
Costo promedio ponderado capital (WACC) =	28.14%

Nota: Elaboración propia.

Para el proyecto utilizaremos el Wacc calculado en base a la TCEA multiplicado por el porcentaje de la deuda más la multiplicación del costo efectivo de la deuda y el porcentaje de patrimonio, obteniendo como resultado: 28.14%.

11.2 Evaluación económica Financiera.

11.2.1 Indicadores de Rentabilidad.

En un proyecto empresarial como MUEBLERIA DISEÑO Y ESTILOS SAC.es importante analizar la rentabilidad del proyecto para conocer si es que se emprende dicho proyecto o no.

La rentabilidad debe ser mayor a la inversión con poco riesgo, ya que de lo contrario es más sencillo invertir el dinero en dichos productos con bajo riesgo en lugar de dedicar tiempo y esfuerzo a la creación de la empresa.

Para ello analizaremos los siguientes indicadores:

a) VANE y VANF

En el Van podemos tener tres posibles escenarios los cuales son:

- Si el VAN es mayor a cero, se acepta el proyecto.
- Si el VAN es menor a cero, se rechaza el proyecto.
- Si el VAN es igual a cero, se puede aceptar el proyecto ya que cuando se descuenta ya se está ganando el costo de oportunidad.

En la aceptación o rechazo de un proyecto depende directamente de la tasa de interés que se utilice. Por lo general el VAN disminuye a medida que aumenta la tasa de interés.

Tabla 126

VAN Económico.

INDICADORES DE RENTABILIDAD ECONOMICO				
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(309,583)	114,912	109,747	362,526
WACC =	28.14%			
VAN Económico =	S/. 19,231			

Nota: Elaboración propia.

Tabla 127

VAN Financiero

INDICADORES DE RENTABILIDAD ECONOMICO				
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(179,583)	47,212	58,996	297,639
COK =	29.08%			
VAN Financiero =	S/. 30,773			

Nota: Elaboración propia.

b) TIRE y TIRF, TIR modificado

La TIR de un proyecto de inversión es la tasa de descuento que hace que el valor actual de los flujos de beneficios (positivos) sea igual al valor actual de los flujos de inversión (negativos). En una forma alterna podemos decir que la TIR es la tasa que descuenta todos los flujos asociados con un proyecto a un valor que de exactamente cero

La TIR cuenta con tres escenarios:

- TIR > COK Se acepta el proyecto
- TIR = COK se evalúa y decide. Se puede aceptar
- TIR < COK se rechaza el proyecto

Tabla 128

TIR Económica.

INDICADORES DE RENTABILIDAD ECONOMICO				
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(309,583)	114,912	109,747	362,526
TIR Económica =	31.63%			

Nota: Elaboración propia.

Tabla 129

TIR Financiera.

INDICADORES DE RENTABILIDAD FINANCIERO				
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	(179,583)	47,212	58,996	297,639
TIR financiera =	37.64%			

Nota: Elaboración propia.

La TIRM es aquella tasa de descuento a la cual el desembolso inicial incremental de un proyecto es igual al valor presente de un valor terminal, y donde el valor terminal se obtiene como la suma de los valores futuros de los flujos de fondos, calculando su valor compuesto al costo de capital de la empresa.

En otras palabras, los flujos negativos se llevan a valor presente y los flujos positivos se llevan a valor futuro a las tasas de descuento anuales que les corresponden. Finalmente este flujo futuro se descuenta con una tasa de descuento que haga coincidir el flujo a valor presente.
La fórmula aplicada es.

TIRM = (VF / VP) ^ (1 /n) – 1

Tabla 130

TIR Modificada.

FLUJO DE CAJA	
TIR Económica =	31.63%
TIR financiera =	37.64%

Nota: Elaboración propia.

c) Periodo de Recuperación descontado

Indica la cantidad de años que deben transcurrir para que la empresa recupere la inversión inicial del proyecto. En los siguientes Tablas se pueden observar los cálculos del periodo de recuperación tanto para el flujo económico como para el flujo financiero.

Tabla 131

Periodo de Recuperación Descontado Económico.

Nota:: Elaboración propia.

INDICADORES DE RENTABILIDAD ECONOMICO				
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	(309,583)	114,912	109,747	362,526
Periodo de recupero descontado económico	2.89	años		

Nota: Elaboración propia.

Tabla 132

Periodo de Recuperación Descontado Financiero.

INDICADORES DE RENTABILIDAD ECONOMICO				
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	(179,583)	47,212	58,996	297,639
Periodo de recupero descontado financiero	2.78	años		

Nota: Elaboración propia.

d) Análisis Beneficio/Costo (B/C)

Es llamado también índice de Rentabilidad cuyo ratio > 1, es aceptado el proyecto.

Tabla 133

Análisis Costo – Beneficio Económico y Financiero.

ANALISIS BENEFICIO - COSTO	
Beneficio /Costo Económico	1.06
Beneficio /Costo Financiero	1.17

Nota: Elaboración propia.

11.2.2. Análisis del Punto de equilibrio.

La determinación del punto de equilibrio es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesarias para cubrir los costes totales o, en otras palabras, el nivel de ingresos que cubre los costes fijos y los costes variables. Este punto de equilibrio (o de apalancamiento cero), es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad.

Fórmula:

$$P.E. = \frac{CF}{P - CV}$$

CF Costos fijos
P Precio unitario
CV Costos variables unitarios

a) Costos Variables, Costos Fijos

Tabla 134

Punto de equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO (en unidades)	2,567	2,306	2,274
PUNTO DE EQUILIBRIO (EN SOLES)	S/. 1,272,575	S/. 1,143,167	S/. 1,126,924

Nota: Elaboración propia.

b) Estado de Resultados (costeo directo)

Es un método directo que utiliza los costos tanto variables como fijos globales de proyecto para descontarlos de las ventas totales y obtener los márgenes de contribución hasta la utilidad neta que esta última debe ser el mismo valor en unidad monetaria que la del Estado de Ganancias y Pérdidas incluyendo gastos financieros.

No se considera IGV para este cálculo; porque se considera los ingresos y egresos de la empresa y a la vez, porque existe correspondiente con el EGP.

Tabla 135

Estado de Resultado (Costeo Directo).

PUNTO DE EQUILIBRIO			
	Año 1	Año 2	Año 3
VENTAS (EN SOLES)	S/. 1,245,435	S/. 1,391,858	S/. 1,555,565
VENTAS (unidades)	2,513	2,808	3,138
Valor de venta promedio	**S/. 495.66**	**S/. 495.66**	**S/. 495.66**
MATERIAL DIRECTO	S/. 517,490	S/. 575,176	S/. 631,168
CIF - VARIABLE (material empaque, energia, gnv)	S/. 48,891	S/. 54,419	S/. 60,017
COSTOS VARIABLES	**S/. 566,381**	**S/. 629,595**	**S/. 691,185**
Costo variable unitario promedio	**S/. 225.41**	**S/. 224.21**	**S/. 220.24**
MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 142,887	S/. 166,702	S/. 166,702
CIF FIJO	S/. 216,589	S/. 164,978	S/. 165,110
GASTOS VENTAS FIJOS	S/. 168,058	S/. 151,844	S/. 151,844
GASTOS ADMINISTRATIVOS FIJOS	S/. 166,317	S/. 142,541	S/. 142,541
COSTOS FIJOS	**S/. 693,852**	**S/. 626,065**	**S/. 626,197**
Costo fijo unitario promedio	**S/. 276.14**	**S/. 222.95**	**S/. 199.53**
Costo total unitario promedio	**S/. 501.55**	**S/. 447.16**	**S/. 419.77**

PUNTO DE EQUILIBRIO (en unidades)	**2,567**	**2,306**	**2,274**
PUNTO DE EQUILIBRIO (EN SOLES)	**S/. 1,272,575**	**S/. 1,143,167**	**S/. 1,126,924**

Nota: Elaboración propia.

ESTADO DE RESULTADO (COSTEO DIRECTO)			
	Año 1	Año 2	Año 3
VENTAS	S/. 1,245,435	S/. 1,391,858	S/. 1,555,565
(-) COSTOS VARIABLES	S/. -66,381	S/. -629,595	S/. -91,185
MARGEN DE CONTRIBUCION	**S/. 679,054**	**S/. 762,262**	**S/. 864,380**
(-) COSTOS FIJOS	S/. -93,852	S/. -626,065	S/. -26,197
UTILIDAD OPERATIVA	**S/. -14,798**	**S/. 136,197**	**S/. 238,182**
INGRESOS POR VENTA ACTIVOS			
(-) VALOR LIBROS			
(-) GASTOS FINANCIEROS	S/. -7,025	S/. -25,749	S/. -0,328
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	**S/. -1,823**	**S/. 110,448**	**S/. 227,855**
(-) IMPUESTOS	S/. -	S/. -15,829	S/. -9,113
UTILIDAD NETA	**S/. -1,823**	**S/. 4,619**	**S/. 168,741**

c) Estimación y análisis del punto de equilibrio

Para hallar el punto de equilibrio, se utilizó la siguiente fórmula:

- **En función de la capacidad instalada:**

$$\text{P.E. (Capacidad instalada)} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Totales de ventas} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

- **En función de las ventas:**

$$\text{P.E. (volumen de ventas)} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \dfrac{\text{Costos variables totales}}{\text{Volumen total de ventas}}}$$

Tabla 136

Estimación y análisis del punto de equilibrio.

PUNTO DE EQUILIBRIO (unidades)	Año 1	Año 2	Año 3
TV Estante	1,085	974	960
Mesa Expandible	113	101	100
Bar Expandible	437	392	387
Mesa Estante	933	838	827
PUNTO DE EQUILIBRIO (unidades)	**2,567**	**2,306**	**2,274**

PUNTO DE EQUILIBRIO (SOLES)	Año 1	Año 2	Año 3
TV Estante	S/. 624,987	S/. 561,431	S/. 553,452
Mesa Expandible	S/. 90,702	S/. 81,478	S/. 80,320
Bar Expandible	S/. 359,147	S/. 322,624	S/. 318,039
Mesa Estante	S/. 197,739	S/. 177,630	S/. 175,106
PUNTO DE EQUILIBRIO (SOLES)	**S/. 1,272,575**	**S/. 1,143,164**	**S/. 1,126,917**

Nota: Elaboración propia.

Análisis:

MUEBLERIA DISEÑO Y ESTILOS SAC, alcanza su punto de equilibrio del proyecto tanto en soles como en volumen desde el primer año de salir al mercado; esto se debe a varios factores como el sector al que nos dirigimos, el producto innovador y el crecimiento del número de personas que optan por los productos.

11.3 Análisis de Sensibilidad unidimensional.

Análisis Unidimensional

Este análisis evalúa variables específicas del proyecto. Una variable a evaluar es la demanda la cual se utiliza para conocer hasta cuánto podría bajar y que el proyecto continúe siendo rentable con un VANE de cero (0), es decir cuando el VANE es cero, se gana exactamente lo que exige el proyecto.

Después de realizar el análisis de sensibilidad pudimos comprobar que la variable más sensible para el proyecto es el precio. El cual podría reducirse hasta un -1.52%

Tabla 137

Análisis de Sensibilidad en función al precio.

Variable de entrada		
	Normal	**TIR F = COK**
Disminución máxima de precios		**-1.52%**
TV Estante	S/. 680.00	S/. 669.66
Mesa Expandible	S/. 950.00	S/. 935.56
Bar Expandible	S/. 970.00	S/. 955.26
Mesa Estante	S/. 250.00	S/. 246.20
Variables de salida		
VAN Financiero =	**S/. 80,757**	S/. 0.00
TIR Financiera =	**58.30%**	**30.97%**
COK =	**31.53%**	**30.97%**

Nota: Elaboración propia.

La demanda proyectada puede reducirse hasta en un -2.75% y el proyecto sigue siendo rentable.

Tabla 138

Análisis de Sensibilidad en función a la demanda/venta proyectada.

Variable de entrada		
	Normal	**TIR F = COK**
Disminución máxima de la demanda		**-2.75%**
TV Estante	680	661
Mesa Expandible	950	924
Bar Expandible	970	943
Mesa Estante	250	243
Variables de salida		
VAN Financiero =	**S/. 80,757**	S/. 0.00
TIR Financiera =	**58.30%**	**31.06%**
COK =	**31.53%**	**31.06%**

Nota: Elaboración propia.

Los costos pueden aumentarse hasta un 1.24% y el proyecto sigue siendo rentable.

Tabla 139

Sensibilidad en función a los costos proyectados.

Variable de entrada		
	Normal	**TIR F = COK**
Aumento máxima de los costos totales		**1.24%**
TV Estante	S/. 583.48	S/. 590.72
Mesa Expandible	S/. 777.90	S/. 787.55
Bar Expandible	S/. 845.91	S/. 856.40
Mesa Estante	S/. 211.79	S/. 214.42
Variables de salida		
VAN Financiero =	**S/. 80,757**	S/. -
TIR Financiera =	**58.30%**	**31.53%**
COK =	**31.53%**	**31.53%**

Nota: Elaboración propia.

12. Conclusiones y Recomendaciones

12.1 Conclusiones.

- La empresa es un negocio rentable debido a la innovación de los productos y a los altos índices de rentabilidad.

- Es un negocio B2C, porque la comercialización y entrega de los productos es directamente al público a través del punto de venta.

- La estructura de inversión de 58% capital propio y 42% préstamo contribuyó a obtener la mejor rentabilidad posible.

- La tasa interna de retorno es mayor al COK, con un periodo de recuperación de 2 años y 9 meses para el indicador de rentabilidad económica, y para el financiero 2 años con 8 meses, además de un ratio de beneficio-costo de 1.06 económico, y el financiero 1.17, que representa una rentabilidad satisfactoria con respecto a la inversión.

- Como resultado del Análisis de Sensibilidad se halló que el precio es la variable más sensible, puesto que puede disminuir hasta 1.52%, lo positivo es que se tiene un precio sumamente competitivo por lo que no se tendría problemas con la demanda y competencia.

12.2 Recomendaciones.

- Diversificar la línea de productos para lanzar otro tipo de muebles según las preferencias del mercado.

- Constituir una empresa tanto B2C como B2B para poder abarcar el mercado dentro de la demanda y por consiguiente aumentar la rentabilidad.

- Localizar una entidad financiera con una tasa más baja que favorezca un menor interés.

- Disminuir costos de insumos y maquinaria que permita reducir el tiempo de recuperación económica y aumente el ratio de beneficio-costo.

- Disminuir costos generales para que el precio no sea la única variable sensible al cambio, sino también el costo del producto.

13. Referencias Bibliográficas

Apeim, Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados. [en línea], disponible en: http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-2016.pdf, [consulta: Septiembre 2016]

Arellano Marketing, Estilos de Vida. [en línea]. Disponible en: http://www.arellanomarketing.com/inicio/estilos-de-vida/

Aswath Damodaran. Levered and Unlevered Betas by Industry. [en línea]. Betas by Sector, http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/totalbeta.html, [consulta: Noviembre 2016]

Bcrp, Reportes, estadísticas, [en línea]. Disponible en:http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2015/mayo/reporte-de-inflacion-mayo-2015.pdf,http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/Tablas-anuales-historicos.html,http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2013/memoria-bcrp-2013-2.pdf,http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2015/mayo/reporte-de-inflacion-mayo-2015.pdf

Casas y Mas, (2 Octubre del 2015) Muebles Multifuncionales: piezas ideales para espacios pequeños, El Comercio [en línea], disponible en: http://elcomercio.pe/casa-y-mas/ideas-y-diseno/muebles-multifuncionales-piezas-ideales-espacios-pequenos-noticia-1845262. [consulta: Septiembre 2016]

Center for Industrial Studies - CSIL, “World Furniture: International Markets Review”. [en línea], disponible en: https://www.worldfurnitureonline.com/research-market/world-furniture-international-markets-review-4-issues-0058636.html, [consulta: Octubre 2016]

Crece Pyme, Formalización [en línea]. Disponible en: http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/img/crece-tu-empresa/05%20formalizacin.pdf

Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2014) Metodología de la Investigación, México: McGraw-Hill, 6ta edición

Ipsos Apoyo: Opinión y Estudios de Mercado, Perfiles zonales de la gran Lima – 2012, [en línea]. Disponible en: http://www.ipsosapoyo.com.pe/marketingdataplus/download_publi.php?filename=/Perfiles%20Zonales/2012/Perfiles%20Zonales%202012.pdf

INEI, Instituto Nacional de Estadística e Informática, [en línea]. Disponible en: http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1168/libro.pdf, http://www.inei.gob.pe/media/principales_indicadores/01-produccion-nacional-agosto-2013.pdf, http://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/ocupacion-y-vivienda/, http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1253/cap07/ind07.htm, http://www.inei.gob.pe/media/cifras_de_pobreza/informetecnico_pobreza2014.pdf, http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1251/Libro.pdf

Linklater, D & Osterling, Oscar (2015) Experiencia de Comercio Exterior, Lima: Ediciones Universidad de Lima.

Pymex," Crea tu empresa de muebles prefabricados". [en línea], disponible en: https://pymex.pe/emprendedores/proyectos-de-inversion/crea-tu-empresa-de-muebles-prefabricados. [consulta: Octubre 2016]

Responsabilidad Social Empresarial, [en línea]. Disponible en: http://idbdocs.iadb.org/WSDocs/getDocument.aspx?DOCNUM=35025636, http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas.html, http://peru21.pe/mis-finanzas/sepa-como-puede-registrar-su-marca-ante-indecopi-2167121, http://peru21.pe/noticia/299083/constituya-su-empresa-solo500-tres-dias,

http://gestion.pe/empleo-management/siete-pasos-constituir-empresa-72-horas-2099622,
http://www.congreso.gob.pe/ntley/Figuraes/Leyes/26887.pdf

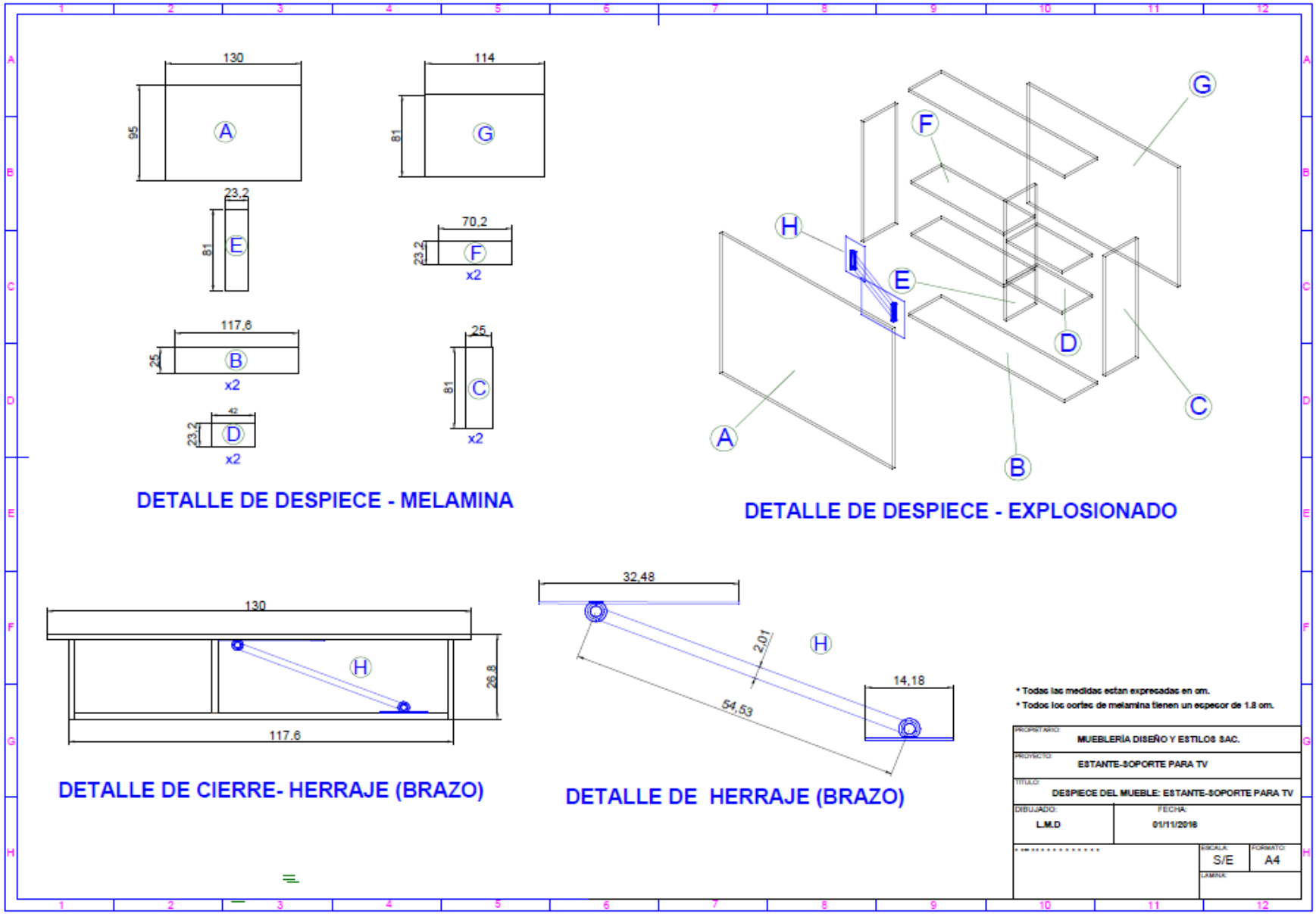
Revista “El mueble y la Madera” (2012), “Perspectivas para el Sector Muebles: En el Mundo y en Italia para el año 2013”, Edición N° 79 [en línea]. Disponible en: http://www.revista-mm.com/ediciones/rev79/mercados_csil.pdf, [consulta: 13 Julio 2013]

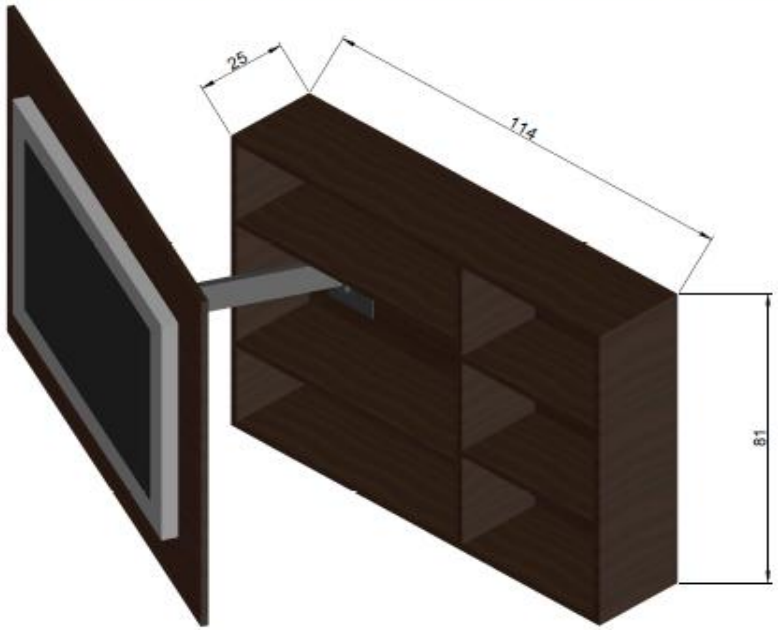
SUNARP, Requisitos, [en línea]. Disponible en: https://sid.sunarp.gob.pe/sid/recursos/Requisitos/requisitos_para_el_cumplimiento.pdf, https://www.sunarp.gob.pe/

SUNAT, [en línea]. Disponible en: http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php?option=com_content&id=1727:tablas-anexas&Itemid=383, http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/ley/capvii.htm

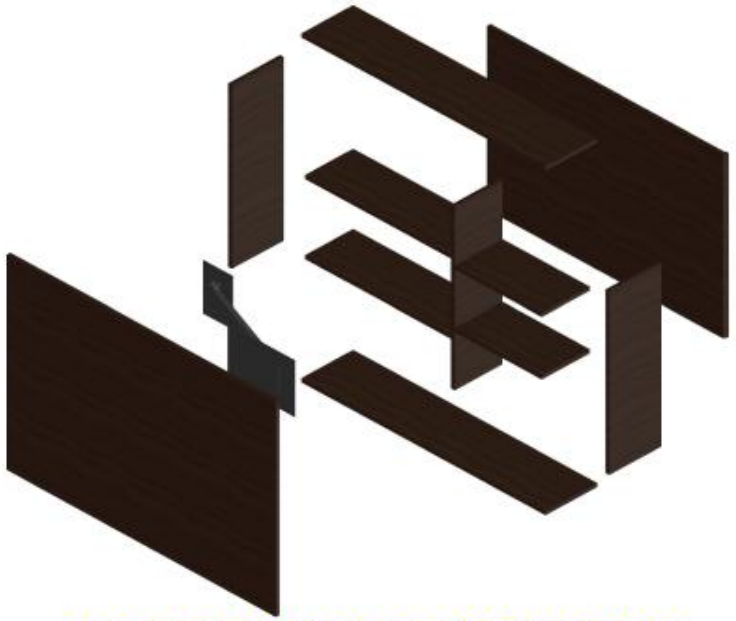
Tafur, R & Izaguirre, M (2015). Cómo hacer un proyecto de Investigación, México: AlfaOmega, 2da Edición.

14. Anexos

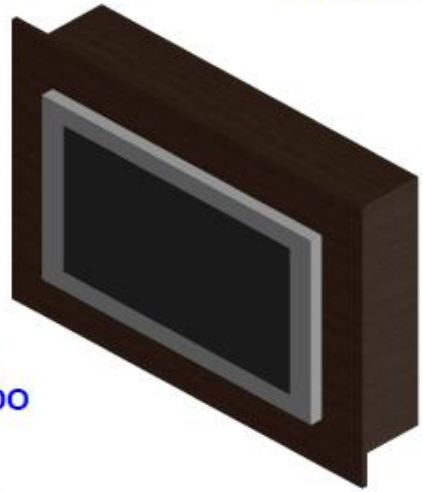

130
95
A
114
81
G
23,2
81
E
70,2
23,2
F
x2
117,6
25
B
x2
25
81
C
x2
42
23,2
D
x2
DETALLE DE DESPIECE - MELAMINA
G
F
H
E
D
C
A
B
DETALLE DE DESPIECE - EXPLOSIONADO
130
H
26,8
117,6
DETALLE DE CIERRE- HERRAJE (BRAZO)
32,48
2,01
H
14,18
54,53
DETALLE DE HERRAJE (BRAZO)
* Todas las medidas estan expresadas en cm.
* Todos los cortes de melamina tienen un espesor de 1.8 cm.
PROPIETARIO:
MUEBLERÍA DISEÑO Y ESTILOS SAC.
PROYECTO:
ESTANTE-SOPORTE PARA TV
TITULO:
DESPIECE DEL MUEBLE: ESTANTE-SOPORTE PARA TV
DIBUJADO:
L.M.D
FECHA:
01/11/2016
ESCALA:
S/E
FORMATO:
A4
LAMINA:



DETALLE DE MUEBLE ENSAMBLADO

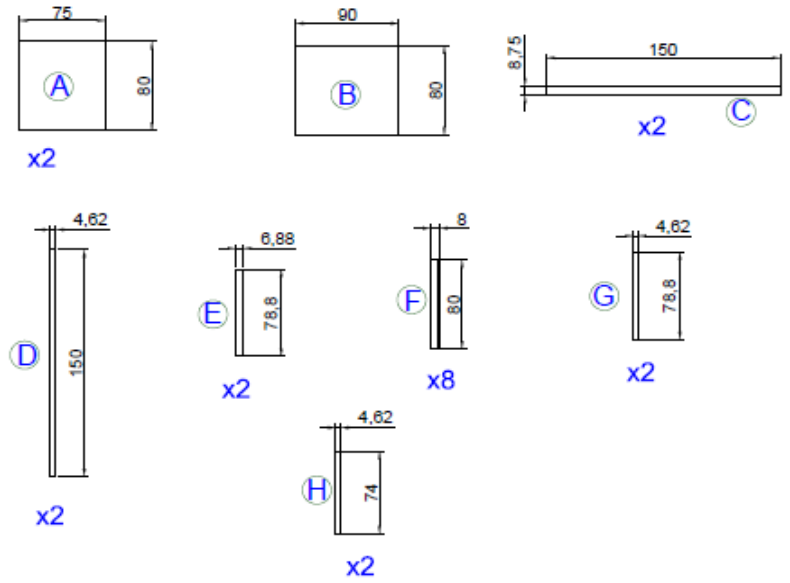


DETALLE DE DESPIECE - EXPLOSIONADO

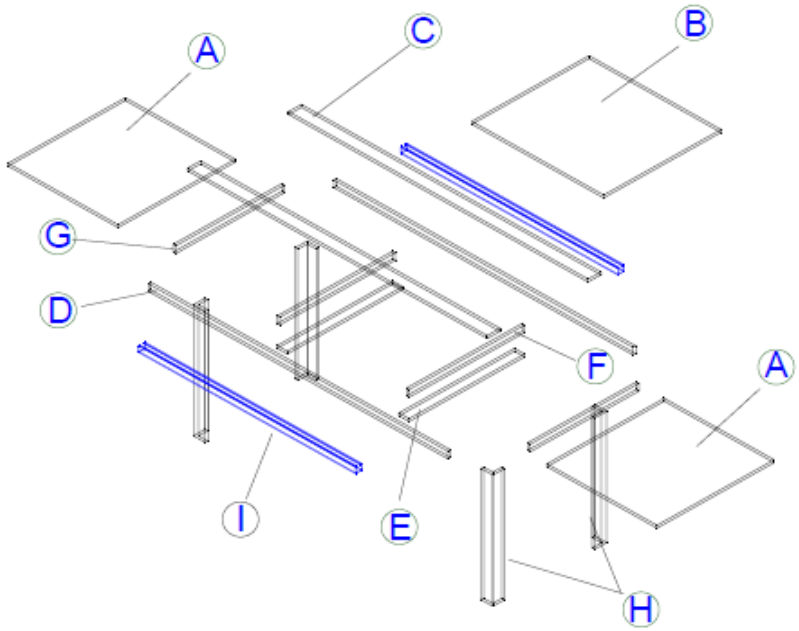


DETALLE DE MUEBLE ENSAMBLADO-CERRADO

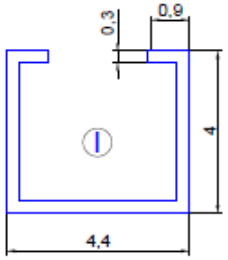
PROPIETARIO:	MUEBLERÍA DISEÑO Y ESTILOS SAC.
PROYECTO:	ESTANTE-SOPORTE PARA TV
TÍTULO:	ARMADO Y EXPLOSIONADO 3D
DIBUJADO: L.M.D	FECHA: 01/11/2016
ESCALA: S/E	FORMATO: A4
CLAVE:	



DETALLE DE DESPIECE



DETALLE DE DESPIECE - EXPLOSIONADO

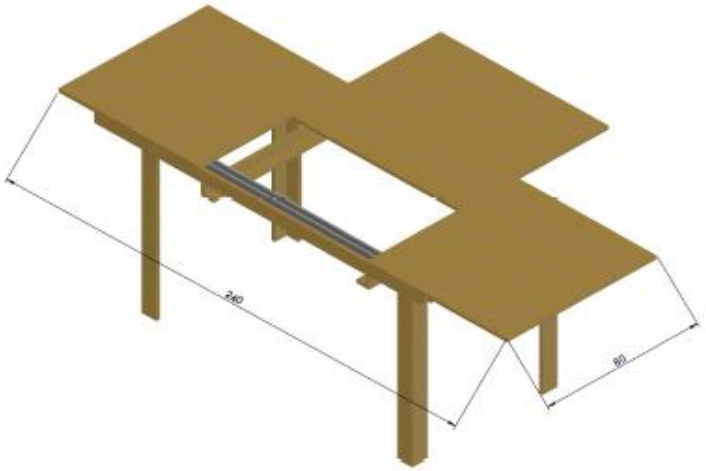


RIEL PARA CORREDERA DUCASSE D-100

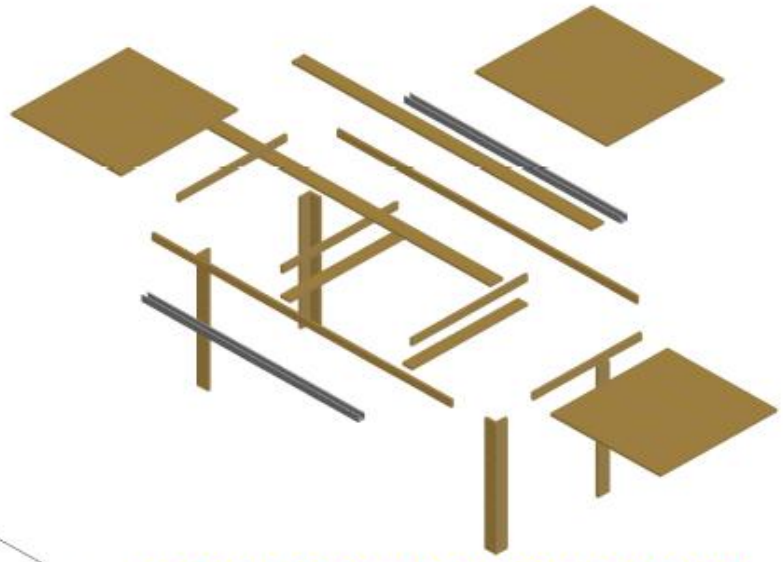
CORREDERA DUCASSE D-100

* Todas las medidas estan expresadas en cm.
* Todos los cortes de melamina tienen un espesor de 1.8 cm.

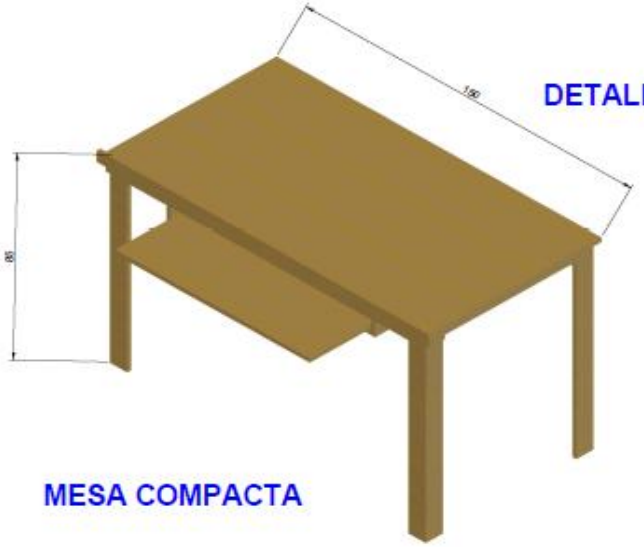
PROPIETARIO:	MUEBLERÍA DISEÑO Y ESTILOS SAC.
PROYECTO:	MESA EXPANDIBLE
TITULO:	DESPIECE DEL MUEBLE:MESA EXPANDIBLE
DIBUJADO: L.M.D	FECHA: 01/11/2016
	ESCALA: S/E / FORMATO: A4
	LAMINA:



MESA EXPANDIDA



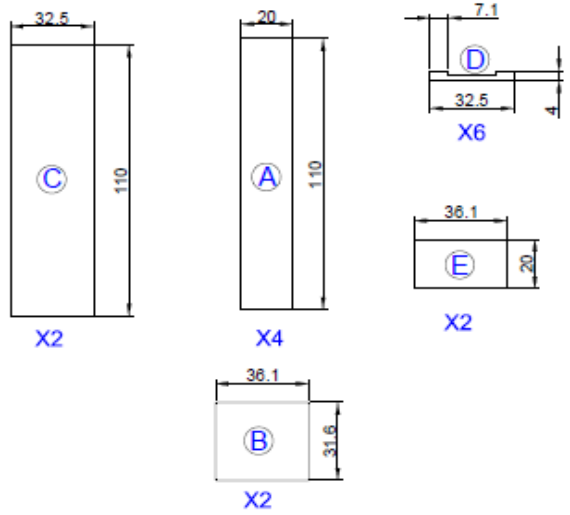
DETALLE DE DESPIECE - EXPLOSIONADO



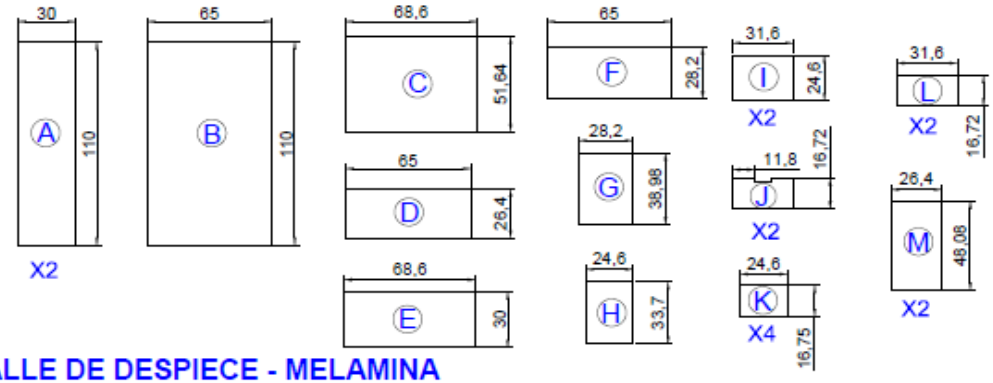
MESA COMPACTA

* Todas las medidas estan expresadas en cm.
* Todos los cortes de melamina tienen un espesor de 1.8 cm.

PROPIETARIO:	MUEBLERÍA DISEÑO Y ESTILOS SAC.
PROYECTO:	MESA EXPANDIBLE
TITULO:	DESPIECE DEL MUEBLE: MESA EXPANDIBLE
DIBUJADO: L.M.D	FECHA: 01/11/2018
	ESCALA: S/E — FORMATO: A4
	LAMINA:

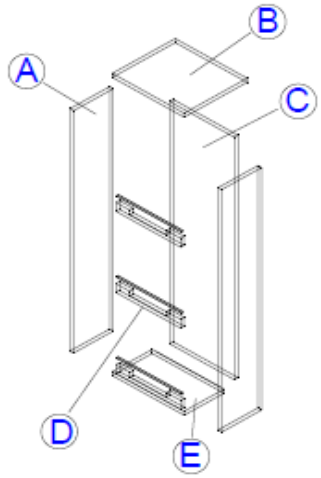


DETALLE DE DESPIECE - MELAMINA MODULO 1

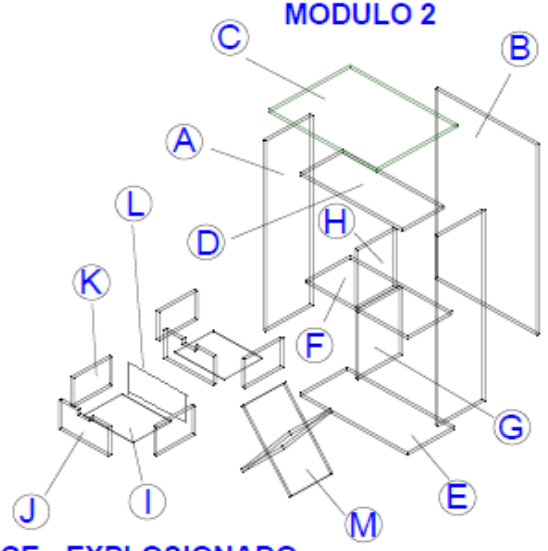


DETALLE DE DESPIECE - MELAMINA MODULO 2

MODULO 1



MODULO 2

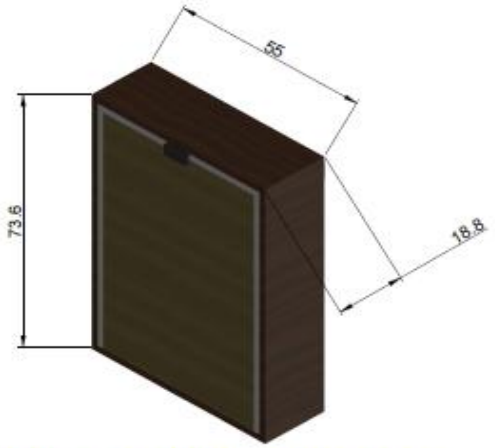


DETALLE DE DESPIECE - EXPLOSIONADO

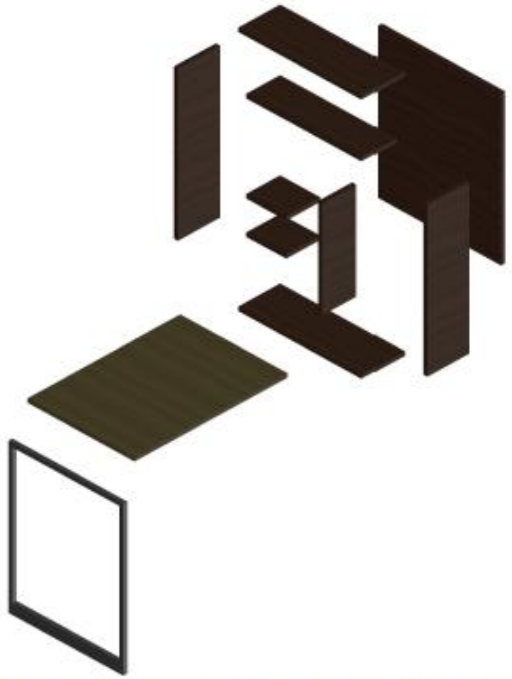
DETALLE DE HERRAJE - VISAGRA 165°

* Todas las medidas estan expresadas en cm.
* Todos los cortes de melamina tienen un espesor de 1.8 cm.

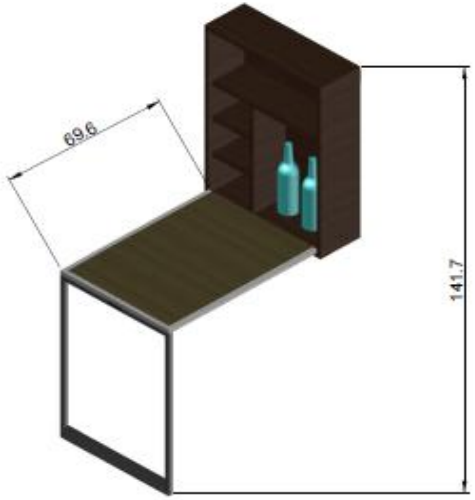
PROPIETARIO:	MUEBLERÍA DISEÑO Y ESTILOS SAC.
PROYECTO:	BAR EXPANDIBLE
TITULO:	DESPIECE DEL MUEBLE: BAR EXPANDIBLE
DIBUJADO: L.M.D	FECHA: 01/11/2018
ESCALA: S/E	FORMATO: A4
LAMINA:	



DETALLE DE MUEBLE-CERRADO



DETALLE DE DESPIECE - EXPLOSIONADO



DETALLE DE MUEBLE-DESPLEGADO

* Todas las medidas estan expresadas en cm.
* Todos los cortes de melamina tienen un espesor de 1.8 cm.

PROPIETARIO:	MUEBLERÍA DISEÑO Y ESTILOS SAC.
PROYECTO:	ESTANTE-MESA
TITULO:	DESPIECE DEL MUEBLE: ESTANTE-MESA
DIBUJADO: L.M.D	FECHA: 01/11/2016
ESCALA: S/E	FORMATO: A4