



**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO ZEGEL
IPAE**

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA TIENDA
VIRTUAL DE ESTAMPADO TEXTIL EN LA CIUDAD DE PIURA –
2022**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el título Profesional Técnico en
Administración de Empresas**

GABRIEL GODOFREDO CORNEJO VALDIVIEZO

(0000-0001-5620-7842)

CLAUDIA PRISCILLA ZAPATA MECA

(0000-0003-1868-2292)

Piura - Perú

2022

Dedicatoria

A cada una de nuestras familias, por todo el apoyo que nos han brindado en el transcurso de nuestra carrera técnica.

A nosotros como equipo por el esfuerzo arduo y dedicación de nuestro proyecto de tesis, la cual nos ha permitido creer en nosotros mismos e ir detrás de nuestro objetivo la cual fue culminar con éxito nuestra carrera.

ÍNDICE

Resumen Ejecutivo	12
Introducción	14
Capítulo I	18
Definición del Negocio	18
Idea de Negocio	18
Diagnóstico de la Idea del Negocio	19
Entrevista para aprobar la idea de negocio seleccionada	21
Experto en el rubro textil	21
Público Objetivo	21
Objetivo General	21
Objetivos Específicos	21
Justificación del Proyecto	22
Capítulo II	24
Diagnóstico del Plan de Negocio	24
Análisis del Microentorno (Clientes, Competidores, Proveedores, Intermediarios, Productos Sustitutos)	24
Poder de negociación de los clientes	24
Poder de negociación de los proveedores	24
Rivalidad entre competidores	24
Entrada de nuevos competidores	24
Amenaza de productos sustitutos	24
Análisis del Macroentorno (Factores: Económico, Cultural y Social, Político, Geográfico-Demográfico y Tecnológico)	25
Factores políticos	25
Factores económicos	25
Factor social	27

Factores ecológicos	28
Factores tecnológicos	29
Factores legales	30
Capítulo III	32
Planeamiento Estratégico	32
Misión	32
Visión	32
Valores	32
Objetivos Estratégicos Generales	33
A corto plazo	33
A mediano plazo	33
A largo plazo	33
Matriz FODA	34
Estrategia genérica de Porter	35
Diagrama de Gantt	36
Capítulo IV	37
Estudio de mercado	37
Oferta (Qué Ofrecen los Competidores – Directos y Potenciales)	37
Súper Piura estampados y confección	37
Confecciones y estampados “Acuario”	37
Demanda (Investigación: Objetivo, Metodología, Resultados, Interpretación y Proyección de la Demanda)	38
Proyección de la demanda	38
Mercado potencial por hábito de consumo	39
Mercado disponible	40
Mercado efectivo	40
Mercado objetivo o meta	40

Capítulo V.....	42
Plan de comercialización.....	42
Mercado (características y segmentación)	42
Mercado Mix	42
Producto	42
Precio	43
Plaza.....	43
Promoción.....	44
Formulación Estratégica ANSOFF.....	47
Proyección de ventas.....	47
Programa de ventas en soles.....	48
Capítulo VI.....	49
Plan Técnico.....	49
Localización de la empresa	49
Tamaño de negocio	49
Capacidad instalada	49
Necesidades (maquinarias y equipos, mano de obra y materia prima)	51
Costos (directo e indirectos).....	52
Proceso de producción u operación (diagrama de flujo).....	53
Certificaciones necesarias	54
Certificación para Depósito y Almacén	54
Certificación ISO 9001	54
Licencia de funcionamiento Piura- Municipalidad de Piura	55
Impacto en el medio ambiente.....	57
Capítulo VII	58
Plan organizacional, de personal y legal.....	58

Constitución de la empresa (procesos, trámites, permisos y costos), búsqueda y reserva de nombre	58
Elaboración de la Minuta de la constitución de la empresa.....	59
Aporte de capital	60
Elaboración de escritura pública al notario.....	61
Inscripción de la empresa o sociedad en el Registro de personas jurídicas de la Sunarp	61
Inscripción del RUC en SUNAT	61
Obligaciones laborales y tributarias (régimen laboral y tributario, planilla)	61
Estructura organizacional (diseño del organigrama de la empresa).....	63
Capítulo VIII.....	65
Plan económico – financiero.....	65
Ingresos y egresos	66
Deuda (cuadro de amortización)	70
Flujo de caja (económico y financiero).....	71
Evaluación económica y financiera (VAN, TIR y PE)	73
Estados financieros proyectados (ESF y ER).....	74
Conclusiones	76
Recomendaciones	77
Bibliografía	78

Índice de Tablas

Tabla 1: Incremento en la manufactura y prendas de vestir	18
Tabla 2 : Análisis Macro Filtro.....	19
Tabla 3: Preguntas Orientadas/Ideas.....	20
Tabla 4: Fuerzas de Porter	25
Tabla 5: Matriz FODA.....	34
Tabla 6: Estrategia Genérica de Porter	35
Tabla 7: Diagrama de Gantt.....	36
Tabla 8: Precios Súper Piura estampados y confección	37
Tabla 9: Precios Confecciones y estampados "Acuario"	38
Tabla 10: Segmentación por distrito, edad y de niveles socioeconómicos A y B	38
Tabla 11: Frecuencia en la que manda a estampar ropa	41
Tabla 12: Segmentación por distrito, edad y nivel socioeconómico de los distritos de Octubre, Piura y Castilla de la ciudad de Piura.	42
Tabla 13: Material & Tallas “Kawaii Store”	43
Tabla 14: Valor de venta de “Kawaii Store” y de la competencia	43
Tabla 15: Estratégica ANSOFF	47
Tabla 16: Ventas en unidades anuales	47
Tabla 17: Ventas en unidades de los tres productos mensuales	47
Tabla 18: Ventas en soles anuales	48
Tabla 19: Matriz de localización	49
Tabla 20: Capacidad instalada	49
Tabla 21: Muebles y equipos	51
Tabla 22: Equipos	51
Tabla 23: Inversión Intangible.....	52

Tabla 24: Planilla.....	52
Tabla 25: Inversiones totales	52
Tabla 26: Fabricación	57
Tabla 27: Costos de Constitución de Empresa	61
Tabla 28: Obligaciones laborales y tributarios (RER-MYPE)	62
Tabla 29: Planilla Mensual MYPE	63
Tabla 30: Estructura Orgánica	63
Tabla 31: Perfil y funciones.....	64
Tabla 32: Inversión Tangible.....	65
Tabla 33: Inversión Fija Intangible.....	65
Tabla 34: Total Inversión.....	66
Tabla 35: Total Estructura de capital.....	66
Tabla 36: Punto de equilibrio.....	66
Tabla 37: Punto de equilibrio General.....	66
Tabla 38: Egresos.....	67
Tabla 39: Estado de Resultados Mensual	68
Tabla 40: Estado de Resultados Anual	69
Tabla 41: Préstamo bancario.....	70
Tabla 42: Amortización e interés.....	70
Tabla 43: Flujo de Caja Mensual.....	71
Tabla 44: <i>Flujo de Caja Anual</i>	72
Tabla 45: Resultado del COK.....	73
Tabla 46: Costo promedio ponderado del capital (WACC)	73
Tabla 47: Resultados del VAN Y TIR.....	73
Tabla 48: Estado de Flujo de Efectivo Proyectado.....	74

Tabla 49: Estado de situación Financiera Proyectado	75
--	----

Índice de Figuras

Figura 1: Porcentaje de exportaciones e importaciones	26
Figura 2: El impacto medioambiental de la industria textil.....	29
Figura 3: Hábito de comprar ropa estampada.....	39
Figura 4: Gente interesada en adquirir ropa estampada de Kawaii Store.....	39
Figura 5: Gente dispuesta a pagar por uno de nuestros productos	40
Figura 6: Frecuencia en la que manda a estampar ropa.....	41
Figura 7: Compra de ropa estampada por visita	41
Figura 8: Logotipo de Kawaii Store	42
Figura 9: Ubicación de Kawaii Store	44
Figura 10: Sitio web de Kawaii Store.....	44
Figura 11: Redes Sociales.....	45
Figura 12: Promociones y publicidad.....	45
Figura 13: Promociones y publicidad.....	46
Figura 14: Promociones y publicidad.....	46
Figura 15: Plano del centro de operaciones de Kawaii Store	50
Figura 16: Flujograma de producción del estampado	53
Figura 17: Certificación para depósito y almacén	54
Figura 18: Certificación ISO 9001	54
Figura 19: Formato de declaración jurada para licencia de funcionamiento – Piura (Parte A).....	55
Figura 20: Formato de declaración jurada para licencia de funcionamiento – Piura (Parte B)	56
Figura 21: Solicitud de Reserva de nombre de persona jurídica	58
Figura 22: Modelo de Minuta.....	59

Figura 23: Declaración Jurada de aporte de bienes	60
Figura 24: Estructura organizacional.....	63

Resumen Ejecutivo

La industria del rubro Textil en el Perú cuenta con una larga trayectoria, y como uno de los principales comercios en el País, seguido de la gastronomía. Desde la confección con máquinas industriales, hasta elaboración a mano, nos hemos segmentado como uno de los países que resalta en este rubro, llevando nuestros mejores telares, bordados, confecciones, a otros países, siempre buscando oportunidad de resaltar en el ámbito textil. Se obtuvo la información, que hasta el 2021 las exportaciones de nuestras prendas textiles generaron 56 mil millones de dólares, según fuentes de la página del Gobierno, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

La industria Textil en Perú ha ido innovando, hasta llegar a colaborar con grandes marcas extranjeras y exigentes en este rubro, dando una imagen de imponencia y calidad.

Esta industria tiene diferentes ramas, la cual en este proyecto se ha decidido tomar el estampado en textil, de esa manera nace Kawaii Store. Kawaii Store es una tienda online, dedicada al estampado en textil. Kawaii Store cuenta con un catálogo donde se podrá encontrar variedades de modelos de estampados, además Kawaii agrega un detalle que hace que sea más especial ante los ojos del público, la cual es la personalización. Mediante la página web de Kawaii se podrá interactuar con los asesores de diseños, donde se recluta las ideas y deseos del cliente, luego de ello se eleva a pedidos de producto y se entrega al cliente una fecha límite donde llegará o recogerá su producto. Este proyecto cuenta con una inversión de 247,914.80 soles, la cual será un aporte del 80% de los accionistas, equivalente a 196,939.84 soles, y un 20% financiado por el banco, que equivale a 49,234.96 (BanBif), de la cual nos ayudará para los gastos de la tangible e intangible.

Nuestro enfoque será el público de la región de Piura, dirigido a varones y mujeres de 18 a 40 años, de nivel socioeconómico A y B.

Después de un arduo estudio de mercado se obtiene un buen dato para poder entrar al mercado textil en la región de Piura, de tal manera que se idea escenarios financieros para poder tener una idea económica y rentable sobre el proyecto que se llevará a cabo.

INTRODUCCIÓN

El rubro textil lleva años operando en nuestro país, esto se remonta hace más de 5000 años atrás. Todo comenzó con las etnias indígenas elaboraban sus productos usando pelaje de sus animales, como los camélidos, llama, alpaca, vicuña, el guanaco, y para teñir sus telares utilizan colorantes naturales como cochinilla. Hasta el día de hoy la industria textil ha crecido y con ello los puestos de trabajo, generando hasta 74.000 empleos.

El peruano es innovador y emprendedor en diferentes ramas de la industria textil, y una de ellas se ha decidido llevar a cabo.

La técnica del estampado textil es utilizada de diferentes formas, la cual han venido realizando de manera manual o a través de máquinas, de esa manera inicia el proyecto Kawaii Store.

Kawaii Store es un proyecto que se dedicará al estampado textil de manera online, donde se encontrará un catálogo de diversos diseños modernos. Contará con la opción de personalizar su estampado de la mano de asesores especializados en diseños. La ciudad que se llevará a cabo este proyecto es en la Región de Piura, dirigido a varones y mujeres de 18 a 40 años, de nivel socioeconómico A y B.

Capítulo I

Descripción de nuestra idea de negocio, la cual se tomó como referencia el crecimiento del rubro por los dos últimos años, y mediante dos tablas de diagnóstico, (Análisis Macro Filtro-Análisis de Microfiltro), la cual nos permitió en la primera tabla evaluarlas 4 ideas de negocio que tuvimos, de ellas en la siguiente tabla quedaron 3 ideas de negocio, donde se observó diferentes escenarios que tenían, a través de preguntas. De esas 3 ideas se tomó una decisión dando como principal idea de negocio a Kawaii Store.

Para ello comenzamos con la investigación mediante entrevistas a un experto en el rubro textil y a un consumidor. Observamos a nuestro objetivo general el cual fue el Plan de negocio para comercialización de estampado en textil en la ciudad de Piura-Perú, 2022.

Siguiendo con el primer capítulo, encontramos nuestros objetivos específicos, la cual nos ayudará a darle una diferenciación a nuestro producto. Finalmente justificamos la razón de centrar nuestro proyecto en este rubro, como lo es el textil.

Capítulo II

Se hizo un análisis de microentorno, donde se pudo hallar a los clientes, competidores, proveedores, intermediarios, productos sustitutos. Este análisis se basó en diferentes panoramas del rubro textil en la región de Piura, la cual nos ayudó a idear estrategias que se orientan a estar delante de la competencia, la captación y abordaje al cliente.

Luego se continuó con la Fuerzas de Porter, donde se observó y analizó el entorno competitivo de la industria textil, gracias a este método nos ayuda a medir la competencia y también la rentabilidad. Otro análisis que se realizó fue el de Macroentorno, donde diferentes escenarios estaban involucrados en el rubro el proyecto, esto nos sirve como señal de prevención ante nuestros emprendimientos, ya que se puede observar de qué manera afecta.

Capítulo III

La manera de presentar la cara de tu empresa es sabiendo cuál es tu propósito, por ello Kawaii Store presentó su misión, la cual se basó en poner foco sobre las exigencias del cliente moderno, además de ofrecer calidad y transmitir confianza a través de nuestros saberes sobre la elaboración de nuestro producto. Continuamente se siguió con la visión, donde se proyectó segmentarnos como una tienda online conocida en la ciudad de Piura, siendo de la preferencia de los clientes. Nuestros valores fueron enfocados en lo que queremos reflejar al cliente y colaborador, la cual se trabajará en ponerlos siempre en práctica. También se

desarrolló los objetivos estratégicos, la cual los tomamos a corto, mediano y largo plazo, de tal manera ir ordenadamente cumpliéndolos.

Nuestra Matriz FODA Cruzado ayudó a desarrollar los 4 tipos de estrategias, para mejorar o seguir impulsando mejoras para la empresa.

Capítulo IV

Estudio de mercado se desarrolló en la ciudad de Piura, donde se pudo evaluar a que público se iba a dirigir nuestro producto, que nivel socioeconómico, y si podríamos tener un buen escenario en ventas. Se salió a las calles a entrevistar, la cual nos arrojó una excelente oportunidad para poder entrar con nuestro emprendimiento a las personas de Piura. Hallamos nuestro mercado disponible 52,607 y de eso pudimos ver el mercado efectivo 23,147 personas y mercado meta 23,147.

Capítulo V

Nuestro plan de comercialización, observamos nuestro mercado la cual fue 26 de Octubre, Piura, y Castilla. Los rangos de edad que fueron de 18 a 45 años. Analizamos nuestro mercado mix, la cual describimos nuestro producto, y sus características, la cual es la personalización del estampado, comparamos los precios de la competencia y la calidad que ofrece. Vimos la plaza donde se ubicará nuestro almacén para nuestro producto, además describimos nuestra red social, promociones, y la estrategia que se utilizará para atraer clientes. Utilizamos la estrategia Ansoff cual se tomará la diversificación. Hicimos las proyecciones de ventas, en unidades del año 1 al 5, la cual va en crecimiento. Realizamos ventas en unidades de los 3 productos.

Capítulo VI

Tomamos la decisión de cuál sería la localización de la empresa, además el tamaño de negocio la cual se observó la producción y cuando tarda en elaborar un estampado, elaboramos nuestro plano de operaciones. Desarrollamos nuestras tablas de equipos y de

cuanto costarían, nuestros costos donde se observó lo tangible e intangible, nuestra planilla para nuestros colaboradores, nuestras inversiones totales. Nuestro flujograma se basó en el proceso de venta y desarrollo de un estampado.

Se continuó con las certificaciones para nuestro negocio, y los permisos que necesitaríamos, además de definir en el régimen nos encontramos.

Capítulo VII

Plan organizacional de la empresa donde se observó la búsqueda y reserva del nombre, de cuanto nos iba a costar y cuáles eran los requisitos. Los costos de constitución de empresa en lo ubicamos en nuestra tabla, obligaciones laborales y tributarias, vimos los requisitos para ser RER-MYPE.

Elaboramos nuestra estructura organizacional, hicimos las descripciones de perfil y funciones.

Capítulo VIII

Elaboramos nuestras inversiones, la cual nos dio la estructura tangible e intangible, como la inversión total. Realizamos nuestra estructura de capital. Continuamente hicimos nuestro punto de equilibrio para ver el número de productos que venderos. También se observó los egresos, la tabla de resultados mensual y anual, nuestro préstamo, flujos, como vamos con nuestra TIR Y VAN. Todo esto nos mostró un escenario optimista.

Capítulo I

Definición del Negocio

Idea de Negocio

Actualmente en el Perú la manufactura textil y prendas de vestir han estado en aumento durante los primeros meses de este año, frente al mismo periodo del 2021. La venta de estampado en textil es un mercado creciente porque se puede hacer uso de los diferentes canales de distribución, por ello aprovecharemos esta oportunidad para crear una tienda virtual, para la comercialización de nuestros productos.

El emprendimiento de estampado en textil es un gran negocio, ya que muchas veces en esta industria se obtiene una buena demanda. Nos enfocaremos en la combinación de tendencias de moda actual, haciendo inclusión de diversas tallas, diseños, calidad para mejor comodidad, donde el público se sienta seguro de encontrar lo que tanto buscaba, también contaremos con entrega a domicilio, como valor agregado el cliente tendrá la opción de elegir un diseño de estampado personalizado con características de acuerdo con su gusto.

Tabla 1: *Incremento en la manufactura y prendas de vestir*

Manufactura textil y prendas de vestir		
Año		Incremento
2021		13,1%
2022		18,5%

Fuentes: Fashion Network

Diagnóstico de la Idea del Negocio

Tabla 2 : Análisis Macro Filtro

PREGUNTAS ORIENTADAS/IDEAS	KAWAII STORE (Tienda de estampado en textil)		JABONES ARTESANALES (Fabricación de jabones artesanales)		CAFETERIA DEL NORTE (Local de cafetería)		FLORERIA EL ROSAL (Tienda de flores)	
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
¿Existe una necesidad que satisfacer en tu localidad?	SI			NO	SI			NO
¿Existe un mercado para este servicio?	SI		SI		SI		SI	
¿Hay una demanda insatisfecha?	SI			NO		NO		NO
¿Quieres realizar este proyecto?	SI			NO		NO		NO
¿Tiene un considerable nivel de innovación?	SI		SI			NO		NO
¿Tiene una considerable originalidad?	SI		SI			NO		NO
¿Es posible producir este producto en tu distrito?	SI			NO	SI			NO
¿Este proyecto permite tener ganancias?	SI		SI		SI		SI	
PUNTAJE TOTAL	8		4		4		2	

Luego que hemos planteado esas 4 ideas de negocio para poder calificarlas y tomar una decisión mediante la tabla de Análisis de Macro Filtro la cual es muy utilizada para la evaluación de factores que nos brinda la elección de una idea de negocio que va a hacer de alguna manera factible para nuestro proyecto o no. Esta Tabla suele filtrar las ideas de negocio cuestionando las diferentes variables que giran en torno a la idea propuesta, después de calificarlas cada una de ellas nos da un diagnóstico de cuál sería la mejor opción de llevar a cabo este proyecto. En nuestra tabla han quedado con mayor puntuación 3 ideas de negocio de las 4 que se evaluaron.

Tabla 3: Preguntas Orientadas/Ideas

PREGUNTAS ORIENTADAS/IDEAS	KAWAII STORE (Tienda de estampado en textil)		JABONES ARTESANALES (Jabones artesanales)		CAFETERIA DEL NORTE (Local de cafetería)	
	SI	NO	SI	NO	SI	NO
Disponibilidad de materias primas	si		si		si	
Existencia de demanda insatisfecha	si			no		no
Disponibilidad de mano de obra calificada	si		si		si	
Tecnología disponible	si			no		
Es altamente implementable	si			no	si	
El proyecto se enfoca en la base de una idea de negocio moderno que se caracteriza por alto nivel de innovación, uso considerable de tecnología y alta escalabilidad	si			no		no
¿Tiene un considerable nivel originalidad?	si		si			no
Los emprendedores tienen las habilidades para gestionar el futuro negocio	si		si		si	
¿Este proyecto permite ganancias?	si		si		si	
PUNTAJE TOTAL	9		5		5	

Este método nos dio de resultado que la mejor opción para poder elegir el proyecto es “KAWAII STORE” es un emprendimiento de estampado en textil la cual la adaptaremos alas necesidades del cliente a lo que respecta en el ámbito textil, dándole el valor agregado que buscan, centrándonos en sus gustos y comodidad.

Entrevista para aprobar la idea de negocio seleccionada

Experto en el rubro textil

La emprendedora Helen nos comentó que su experiencia en el rubro textil comenzó con abriendo una tienda virtual en Instagram invirtiendo poco capital, ya que recién empezaba en esta industria, captando a clientes de su propio entorno donde empezó a tener sus propias ventas la cual fue ahorrando para el implemento de mercadería y además implemento la nueva modalidad del delivery en tiempo de pandemia. Para concluir nos dijo que en esta industria hay una variedad de productos textiles que se pueden ofrecer en la ciudad de Piura y mediante redes sociales poder vender con tu marca, y así mismo tu negocio se vuelve viable.

Público Objetivo

Entrevistamos a un cliente constante en la compra de prendas vestir y estampado en la ciudad de Piura. Viviana nos comentó que le gusta comprar por las redes sociales porque es más fácil y no sale de casa, pero ella realiza sus compras a tiendas originarias de la ciudad de Lima la cual le suelen cobrar envío y le sale más caro. También nos dijo que una vez quería realizar un estampado personalizado, pero las tiendas de que están Piura no crean el diseño según su gusto e ideas que tenía porque ellos tenían su propio catálogo de ropa estampada. Para finalizar ella nos dice que sería una excelente opción la creación una tienda virtual de estampados personalizados en la ciudad de Piura que prioricen ideas y gustos del cliente.

Objetivo General

Plan de negocio para la comercialización de estampado en textil en la ciudad de Piura– Perú, 2022.

Objetivos Específicos

- Crear diseños originales para el estampado.

- Ofrecerle al cliente la opción de que elija y cree su propio diseño mediante nuestro aplicativo y asesoría virtual.
- Especializarnos en el área de estampado para así ofrecer un producto de calidad.
- Elaborar un análisis de viabilidad para saber si es rentable nuestro proyecto.

Justificación del Proyecto

En Perú el comercio en el ámbito textil cada vez se va desarrollando más, impulsando a cada comerciante a seguir emprendiendo en este mundo de las telas, confección y diseños. Esta industria ha generado la creación de más de 46.000 empresas, y alrededor de 412.000 empleos directos, además importando cerca de 2 millones y exportando 1,4 millones en Perú. En la industria de textil, nos muestra oportunidades en el mercado internacional, según las exportaciones del 2021 se representó con un 27,95% de su PBI, quedando en el puesto 81 de 191 países de exportaciones respecto al PBI, con una cifra de 53.357,6 millones. Esto se interpreta que para el 2022 debemos superarlo o al menos igualarlo, y mayormente tomar ventaja en fechas o campañas que nos permitan comercializar más los productos textiles.

Este rubro se concentra la mayor parte en Lima, donde hay más proveedores de materia prima que es lo esencial para realizar esta actividad. Según lo comunicó la INEI en el 2022 la actividad comercial creció un 2,61%, además que en los primeros 4 meses acumuló 5,06%. También se detalló el crecimiento del comercio al por mayor con una cifra de 1,68%, y por menor un 4,79%, esto se promovió en las ferias como “Expotextil Perú”.

En este rubro también se encuentra el “Estampado en textil”, donde crean y diseñan para luego estamparlo en los vestuarios. En nuestra región de Piura hay grupo de emprendedores que se están dedicando a este rubro, pero tienen una necesidad que no suelen cubrirles, ya que envían todos sus productos de textil hasta la capital para que lo estampen, pero el precio del flete se les suele ser mayor según por tonelada métrica ya que su costo llega a 116 soles por transporte terrestre, a veces por fechas especiales suelen subir, por diferentes

situaciones de las agencias de transporte, como el consumo de neumáticos, pago de operaciones, y sobre todo el consumo de combustible. De esto ha surgido la idea de poner una empresa de estampado en nuestra región de Piura para que se les haga más cerca estampar sus productos textiles y economizando el costo de envío hasta la capital. Pero lo mejor es que no solo queremos que las empresas o comerciantes lleguen adquirir nuestro servicio, sino que también personas naturales donde a través de nuestras plataformas puedan elegir sus diseños que quieran que estampemos. Este proyecto nos parece una excelente opción donde podemos empezar desde cero abriendo una tienda online de estampados, ya que hoy en día está se interactúa mucho en las tiendas virtuales. Si nuestro proyecto tiene viabilidad económica financiera y sus cifras son buenas, entonces podemos expandirnos creando un local en nuestra ciudad de Piura, aprovechando los diferentes canales de distribución y de comunicación. En este negocio estaremos brindando ropa estampada al gusto del cliente con la finalidad que tenga la opción de crear o elegir el diseño que se asemeje a su personalidad. Trataremos de que sea un producto accesible para el mercado peruano.

Capítulo II

Diagnóstico del Plan de Negocio

Análisis del Microentorno (Clientes, Competidores, Proveedores, Intermediarios, Productos Sustitutos)

Poder de negociación de los clientes

Es bajo. Actualmente en la ciudad de Piura no hay muchas tiendas que brinden este servicio de prendas estampadas de manera personalizada, sino prendas que las tiendas tienen en stock y con sus modelos.

Poder de negociación de los proveedores

Es alto. Asociarnos con proveedores que nos ofrezcan la materia prima a un precio cómodo y de calidad. En nuestro país la mayoría de los proveedores en este rubro es la ciudad de Lima (Gamarra), por lo tanto, lo tomaremos de referencia.

Rivalidad entre competidores

Es alto. Al haber pocos emprendimientos o tiendas de estampado personalizados, los pocos competidores tratan de idear estrategias para ganar mayor audiencia en nuestra región, de tal manera que se genera mayor rivalidad, y buscando que los elijan por su valor diferencial. La captación se hace mediante precios, promociones, y páginas web donde brindan información necesaria.

Entrada de nuevos competidores

Es media. Habiendo mucha demanda en el rubro textil, se corre el riesgo de que abran tiendas de estampados en nuestra región, ya que evalúan la necesidad de los comerciantes y la ausencia de este servicio.

Amenaza de productos sustitutos

Es alta. El crecimiento de la industria textil ha generado la creación de diferentes negocios de este rubro, tanto nacional como internacional lo cual es una amenaza directa para

nosotros. Este servicio se puede sustituir al satisfacer las necesidades de los clientes, por ello se debe implementar nuevas estrategias que favorezcan a nuestra tienda y al cliente.

Tabla 4: *Fuerzas de Porter*

Fuerza de Porter	Baja	Media	Alta
1. Poder de negociación de los clientes	x		
2. Poder de negociación de los proveedores			x
3. Rivalidad entre competidores			x
4. Amenaza entrada de nuevos competidores		x	
5. Amenaza de productos sustitutos			x

Análisis del Macroentorno (Factores: Económico, Cultural y Social, Político, Geográfico-Demográfico y Tecnológico)

Factores políticos

El año 2022 será un año de estancamiento. No se ve ningún sector atractivo en las condiciones políticas actuales. Sin embargo, siempre hay que tener presente que el potencial de crecimiento del Perú es muy grande, con un buen gobierno se dinamizaría la minería, la agroexportación, el turismo y la construcción.

El gobierno no tiene intención alguna de hacer un gobierno bueno en términos económicos, sociales e institucionales. Su preocupación es únicamente política, tomar el poder absoluto y mantenerlo para siempre. Según lo explicado por Cerrón –el verdadero poder detrás del trono- tener el poder implica controlar las fuerzas armadas, el sistema judicial, etc.

Factores económicos

La economía seguirá con su recuperación y registrará un crecimiento promedio de 3,3% entre el 2023 y 2025, entorno a su crecimiento potencial. Las finanzas públicas del país continuarán siendo de las más sólidas entre economías emergentes y de América Latina, reflejada en niveles bajos y sostenibles del déficit fiscal y de la deuda pública.

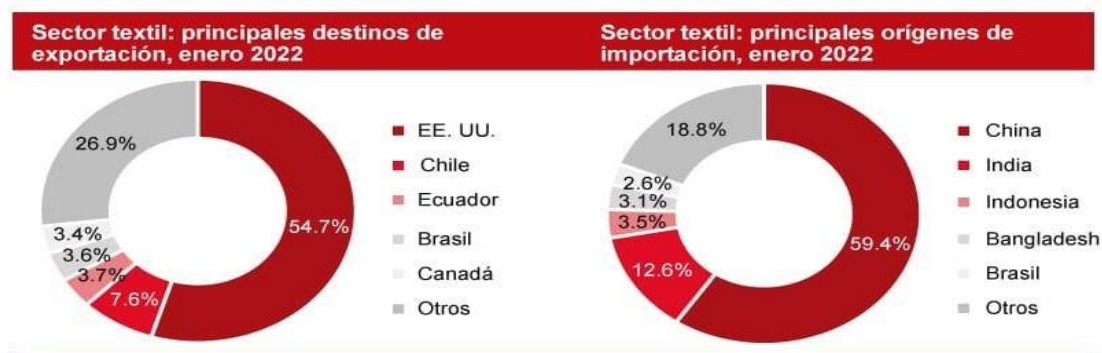
En 2022, el PBI crecería 3,6% asociado a la mayor apertura de las actividades económicas más afectadas por el COVID-19, la recuperación de la demanda interna asociada a la continuidad del impulso de la inversión pública y gasto privado, y la dinámica favorable de las exportaciones.

Esta recuperación de la economía en 2022 será fundamental para la generación de empleo e ingresos.

Con respecto al rubro Textil, de acuerdo con cifras de la SUNAT, durante enero de 2022, las exportaciones textiles peruanas alcanzaron un valor de US\$ 132.9 millones, lo que equivale a un 31.1% más en comparación con el mismo mes de 2021 y un 33.3% más con respecto a enero de 2020.

En este grafico nos explica el porcentaje de cada país según sus exportaciones e importaciones. Podemos observar que EE. UU cuenta con una notable cifra de 54.7%, llevando la delantera a diferentes países, le continua Chile con 7.6%, y como último lugar deja a Canadá con un 3.4%. Con respecto a las importaciones, lleva la delantera con una buena cifra a China con un 59.4%. Esto nos ha servido para reactivar este rubro que siempre ha hecho historia con sus cifras y ganancias tanto a empresa grandes, como pequeñas, y sobre todo a los nuevos comerciantes que están invirtiendo en esta industria.

Figura 1: *Porcentaje de exportaciones e importaciones*



Fuente: Sunat. Elaboración: ComexPerú.

Factor social

En nuestra sociedad peruana nos hemos visto afectados por diversas protestas que se han registrado, reclamando la problemática del alza de precio de los combustibles y los alimentos, una situación que golpea a toda Latinoamérica, pero ¿cómo nos está afectando al país y por qué tanta conflictividad tras la toma de decisiones del Gobierno del presidente Pedro Castillo? Si bien es cierto se ha evidenciado el panorama que vivimos en la pandemia, la cual hizo caer económicamente al país, pues a esto se ha sumado la crisis alimentaria y uno de los principales recursos como es del Combustible. Ante esto el gobierno ha recibido diferentes interrogantes y reclamos por el pueblo, una de las principales preguntas era de cuáles serían las alternativas que iban a tomar, pero el gobierno sigue evaluando la situación del caso. Muy a parte del tema que se le involucra también al gobierno, hablemos de cómo está afectando el combustible a los comerciantes que abastecen a diferentes negocios. Al continuar con esta marcha por el combustible, han cerrado y bloqueado las principales carreteras del país, haciendo alusión a su protesta, a esto se sumaron muchas personas exigiendo solución. Ahora asociémoslo con la industria de textil, muchos proveedores han tenido que hacer devolución del efectivo que comerciantes y tiendas han dado para el envío de sus productos, en algunos casos estas tiendas no se han podido abastecer, y según la fabricación de sus productos, se han visto en la necesidad de subir el precio de sus productos.

En febrero se encendió la alarma por el abastecimiento en el sector textil, según la revista de Tamara Gonzales, el rubro del sector textiles aquejaba la problemática carencia por los materiales de fabricación, tanto para la elaboración de ropa como las tintas especiales de estampados, además desabastecimiento de hilados ha traído demasiados problemas por el tema de exportación de productos peruanos hacia otros países, según el informe de la asociación de exportadores Exportadores (ADEX).

Factores ecológicos

La industria textil está basada principal en un modelo económico lineal, en el cual se generan enormes costos y desperdicios de recursos económicos y ecológicos. Este sector es considerado como uno de los principales consumidores de agua en el mundo, aunado a esto es responsable de generar el 20% de las aguas residuales y el 10% de las emisiones de dióxido de carbono que se emiten a la atmosfera (Shawab, 2016). Además de que las prendas diseñadas con fibras sintéticas liberan micro plásticos en cada lavado, cada vez existe más evidencia de que estas pequeñas partículas contaminan a los peces con productos químicos altamente tóxicos (INGURUGELA, 2018).

Es importante también resaltar, que las fibras naturales tampoco resultan ser mejor que las sintéticas. Sin embargo, resulta más económico optar por el uso de fibras sintéticas antes que las fibras naturales. Se estima que del 2.5% de las tierras cultivables del mundo se utilizan para plantaciones de algodón y, a su vez, consumen el 25% de los pesticidas utilizados a nivel global (OCU, 2019). Para producir una camiseta de algodón, se necesitan alrededor de 2.700 litros de agua, lo que equivale a la cantidad de que se bebe en 3 años por persona (INGURUGELA, 2018).

El proceso de producción de los textiles, incluyendo el teñido, lavado, impresión y el acabado de tejidos, lleva a la descarga de grandes cantidades de aguas residuales que resultan ser altamente tóxicas para el medio ambiente. Aunque la contaminación a gran escala de la industria textil ha sido un problema a lo largo de su historia, el uso de productos químicos persistentes y peligrosos representa una amenaza mayor y a menudo invisible para los ecosistemas, y en especial para la salud de las personas (Sosa Alcaraz et al, 20129). Esta industria es la segunda más contaminante para el ambiente, después de la petrolífera. Lo más impactante es que la mayoría de los consumidores desconocen el impacto real (OCU, 2019).

Figura 2: *El impacto medioambiental de la industria textil*



Fuente: Autor desconocido

Factores tecnológicos

El 2022 viene con cambios para las empresas que cuenten con una buena estrategia e implementación de TI (tecnología de la información), que les permita ser más flexibles ante los cambios que seguirán enfrentando.

Se han creado herramientas para la correcta sublimación o estampado mediante cursos en plataformas virtuales o presenciales en la ciudad de Piura donde te enseñan a emplear el uso de tintas especializadas, el manejo de la plancha transfer o prensa de calor y materiales textiles para una mejor producción. Tal es como el instituto SENATI para complementar la técnica del estampado la cual ha lanzado una nueva propuesta de cursos de innovación y desarrollo para perfeccionar tus competencias y realices una adecuada aplicación de las técnicas de estampado textil y con ello incrementes la productividad y generación de valor en las prendas, además se obtendrá certificación digital a través del SINFO a los que aprueben las evaluaciones y hayan asistido como mínimo al 80% de las sesiones programadas. A raíz de que ha ido avanzado la tecnología han surgido máquinas para un buen estampado como: TUSY máquina de prensa calor de 15x15 ya que facilita la producción porque se puede

ajustar la hora y la temperatura, ajustar la presión, fácil de transferir, impresión completa, función anti-sobrecalentamiento segura y transferencia de calor fácil de usar para diferentes prendas de vestir.

Según nos comenta la asociación ADEX, en el 2022 se llevó a cabo el Foro Textil, organizado por esta asociación, donde los participantes resaltaron en sus ponencias la necesidad de incluir cada vez más la innovación en los procesos textiles en Perú.

Existen organizaciones (GOTS) y medios técnicos que pueden garantizar la producción textil de carácter ecológico y sostenible.

Factores legales

Por su historia y calidad, la industria textil peruana tiene reconocido prestigio a nivel internacional. Se estima que un cuarto de las empresas manufactureras del país está dedicadas a ese rubro, concitando atención especial en materia de seguridad y salud en el trabajo. Las inspecciones que desarrolla la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral-SUNAFIL en el sector textil están enmarcadas en cuatro normas básicas:

Decreto Supremo N°029-65-DGS. Reglamento para la Apertura y Control Sanitario de Plantas Industriales. La norma establece condiciones sanitario constructivas para los ambientes de trabajo. Establece en sus anexos las concentraciones máximas permisibles de gases, vapores y los límites permisibles de acumulación de radiación en órganos críticos.

Decreto Supremo N°42-F. Reglamento de Seguridad Industrial. La norma tiene como objetivo garantizar las condiciones de seguridad de los trabajadores en todos los lugares donde desarrollen sus actividades para preservar su vida, salud e integridad física.

Establece la responsabilidad del titular de la industria fomentando la participación del personal, la capacitación y las obligaciones de los trabajadores. Asimismo, establece consideraciones técnicas de seguridad para locales y establecimientos industriales, como normas sobre prevención y protección contra incendios, maquinarias, equipo eléctrico,

herramientas, calderos de vapor, transporte de materiales, sustancias peligrosas, radiaciones peligrosas, mantenimiento, reparación y equipo de protección personal.

Resolución Ministerial N°375-2008-TR. Norma Básica de Ergonomía y de Procedimiento de Evaluación de Riesgo Disergonómico. Tiene como objetivo principal establecer los parámetros que permitan la adaptación de las condiciones de trabajo a las características físicas y mentales de los trabajadores con el fin de proporcionarles bienestar, seguridad y mayor eficiencia en su desempeño.

Otra de las principales obligaciones de las empresas textiles es el cumplimiento de la Ley N°29783, Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo, a fin de fomentar la promoción de una cultura de prevención de riesgos laborales, que no solo involucre la participación de los trabajadores y empleadores sino también a las organizaciones sindicales.

Según el Manual de Seguridad y Salud en el Trabajo-Sector Textil, publicado por la SUNAFIL, la Ley N°29783 se constituye como el piso mínimo legal en materia de seguridad y salud en el trabajo; por ende, los empleadores y trabajadores pueden establecer libremente niveles de protección mayores a los previstos en ella.

Capítulo III

Planeamiento Estratégico

Misión

Nuestra misión es enfocarnos en las exigencias de nuestros clientes, además por la calidad, el servicio, la eficiencia, proceso de producción y mejorar continuamente para diferenciarnos de la competencia. Dirigirnos a nuestro equipo de trabajo, donde velaremos por un buen ambiente laboral, por sus beneficios, derechos que les corresponde.

Visión

Nos proyectamos a segmentarnos como una de las mejores y de la preferencia del público en la industria de estampados Textil en la ciudad de Piura, y ser reconocidos por nuestro servicio, producción, calidad, y entrega.

Valores

Respeto: La valoración y consideración por el esfuerzo de nuestro equipo de trabajo, dirigimos a ellos de manera respetuosa cuando queremos dar una crítica. Así mismo reflejarlo con nuestros clientes en diferentes situaciones.

Responsabilidad: Completar nuestras obligaciones de manera eficiente y eficaz, sobre todo en el momento encomendado.

Honestidad: Para forjar una buena cultura laboral, debemos dirigirnos con la verdad, así transmitiremos confianza y credibilidad.

Transparencia: Tener un comportamiento claro y preciso, comunicar los hechos con coherencia y verdad, así reflejaremos nuestros principios como empresa.

Calidad: Compromiso en nuestra producción de estampados con los mejores materiales y no dañinos para los clientes.

Innovación: Seguir capacitándonos para crear, mejorar y estar a la vanguardia en el rubro en el que estamos.

Pasión: Amor por nuestra labor, sentirnos satisfechos por los resultados, y así mismo reflejarlos en nuestros productos.

Objetivos Estratégicos Generales

A corto plazo

- Ganar 500 seguidores en la cuenta de Instagram en 5 mes.
- Aceptación en el mercado de un 10% en la industria de estampado en textil en 2 años.
- Implementar el número de máquinas para la eficiencia del proceso de producción en 2 años.

A mediano plazo

- Incrementar un 70 % en ventas en nuestro tercer año.
- Ser una marca reconocida en la industria de estampado textil en 4 años en la ciudad de Piura.
- Contar con más colaboradores para la producción y comercialización de estampado en dos años y medio.

A largo plazo

- Importar a nivel nacional en 3 años.
- Abrir una sucursal en la ciudad de Piura en 5 años.
- Posicionarse como la marca más reconocida en la industria de estampando en textil a nivel nacional en 10 años.

Matriz FODA

Tabla 5: *Matriz FODA*

FODA Cruzado		FORTALEZAS	DEBILIDADES
FACTORES INTERNOS FACTORES EXTERNOS		1. Productos exclusivos y personalizados. 2. Buena calidad en materia prima. 3. Ofertas, promociones y descuentos. 4. Alta interacción en nuestra página web.	1. Carencia de publicidad. 2. No contar con local para venta de nuestro producto. 3. Falta de experiencia en el rubro textil. 4. Presupuesto limitado.
	OPORTUNIDADES	Estrategia F+O	Estrategia D+O
	1. Alto poder de negociación con el cliente. 2. Baja competencia en Piura en estampado textil. 3. Variedad de calidad de telas en el rubro textil. 4. Mejores tecnologías en maquinaria de estampado.	F1-O1: Fidelizar al cliente para un buen servicio de compra y venta mediante nuestras redes sociales. F2-O3: Brindar prendas estampadas de calidad para la comodidad del cliente.	D4-O4: Crear estrategias que nos permitan aumentar nuestras ventas e ingresos para la compra de maquinaria de estampado. D3-O2: Capacitarnos para la correcta producción de estampado y comercialización en la ciudad de Piura.
	AMENAZAS	Estrategia F+A	Estrategia D+A
	1. Amenaza de productos sustitutos. 2. Crisis política e inestabilidad económica. 3. Incremento de impuestos de materia prima y distribución. 4. Desastres naturales. 5. Rivalidad entre competidores.	F3-A1: Captar la atención del cliente mediante promociones y descuentos en nuestros productos. F2-A3: Planear estrategias para un buen control administrativo frente a alguna contingencia que se nos presente.	D1-A1: Aumentar la publicidad en las diferentes plataformas digitales. D2-A2: Crear una cuenta de ahorros para el arrendamiento donde comercializásemos nuestra marca en el futuro.

Estrategia genérica de Porter

Tabla 6: *Estrategia Genérica de Porter*

		VENTAJA COMPETITIVA	
		Diferenciación	Costes
Alcance Competitivo	Objetivo Amplio	Diferenciación de producto	Liderazgo de Costes
	Objetivo Estrecho	Segmentación enfocada en la diferenciación	Segmentación enfocada en Coste

La diferenciación de Kawaii Store es brindar un estampado exclusivo y personalizado. Además de contar con personal capacitado para la creación del diseño que solicite el cliente mediante el programa Photoshop. También contaremos con prendas de material poliéster para tener un completo blindaje y traspasar el diseño perfectamente.

Diagrama de Gantt

Tabla 7: Diagrama de Gantt

Actividades	MES 1				MES 2				MES 3			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Formación de parejas.		■										
Elegir una idea de negocio.		■										
Diagnóstico de la idea de negocio.		■										
Objetivo general y objetivos específicos.		■										
Justificación del proyecto.		■										
Análisis Macro y Micro Entorno			■									
Misión, visión, valores y objetivos estratégicos generales				■								
Matriz FODA.				■								
Estrategia genérica de Porter.				■								
Diagrama de Gantt.				■								
Oferta y demanda					■							
Mercado (característica y segmentación)					■							
Marketing Mix (producto, precio, plaza y promoción)					■							
Formulación Estratégica ANSOFF					■							
Proyección de Ventas					■							
Localización de la empresa (matriz de localización)						■						
Tamaño del negocio (capacidad instalada)						■						
Necesidades (maquinarias, equipos, mano de obra y má						■						
Costos (directos e indirecto)						■						
Proceso de producción u operación (diagrama de flujo)						■						
Certificaciones necesarias						■						
Impacto en el medio ambiente						■						
Inversiones (estructura)							■					
Ingresos y Egresos.								■				
Deuda (cuadro de amortización).									■			
Flujo de caja (económico y financiero).										■		
Evaluación económica y financiera (VAN, TIR y PE).											■	
Estados financieros proyectados (ESF y ER)												■
Recomendación y conclusiones.												■

Leyenda	
■	Terminado

Capítulo IV

Estudio de mercado

Oferta (Qué Ofrecen los Competidores – Directos y Potenciales)

Actualmente la idea de negocio cuenta con competencia directa, la cual se encuentra en la ciudad de Piura. Aunque hay pocos competidores, la rivalidad no deja de ser fuerte, ya que su objetivo es ganar más reconocimiento en el mercado, por eso mismo idean estrategias para estar a la vanguardia de su competencia. A continuación, vamos a presentar a los competidores potenciales.

Súper Piura estampados y confección

Ofrece confección, estampado, bordados y personalización. También cuenta con diseños únicos y trabajan con material franela de algodón. Está ubicada en Jr B, Piura 20001.

Sus precios varían al por mayor y menor.

Tabla 8: Precios *Súper Piura estampados y confección*

Polos personalizados	Unid. 35 soles
Almohadas con diseños únicos	Unid. 45 soles
Poleras estampadas	Unid. 80 soles

Confecciones y estampados “Acuario”

Empresa innovadora de Estampado y Confección de prendas escolares

Esta MYPE está especializada en estampados y confección de polos deportivos, uniformes de colegio, gigantografías, almanaques, llaveros, banderolas, tarjetas de presentación, etc. Ubicado Calle Emilio Valdizan Mz.C9 Lote 14 Interio 01 San Martin Distrito Veintiséis de Octubre, Piura, Perú.

Tabla 9: Precios Confecciones y estampados "Acuario"

Polos estampados para niños	Unid. 20 soles
Polos deportivos	Unid. 30 soles

Demanda (Investigación: Objetivo, Metodología, Resultados, Interpretación y**Proyección de la Demanda)***Proyección de la demanda***Tabla 10:** Segmentación por distrito, edad y de niveles socioeconómicos A y B

GRUPOS DE EDAD	26 de Octubre		Piura		Castilla	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
18-19	2856	2984	2759	2778	2905	2945
20-24	7248	7796	6869	7085	7704	7623
25-29	6529	7066	5898	6621	6887	6683
30-34	5873	6702	5518	6107	6246	6195
35-40	6799	7705	6250	7062	7024	7075
TOTAL	61558		56947		61287	
			Mercado Potencial		179792	

Fuente: INEI

Nuestro mercado potencial se encuentra conformado por 179.792 habitantes entre las edades de 18 a 40 años de NSE A y B de la ciudad de Piura.

Para conocer la demanda del producto que se va ofrecer, se realizará la fórmula para saber el tamaño de la muestra, ya que se conoce el número total de habitantes de la ciudad de Piura. Esto va a determinar la demanda de nuestro público objetivo.

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Tamaño de población (N): 179,792 Nivel de confianza (Z): 1.96

Proporción de la población que cuenta con la característica (p): 0.5

Proporción de la población que no cuenta con la característica (q): 0.5

Error permisible (e): 0.05

n=	172672.2368	383
	450.4379	

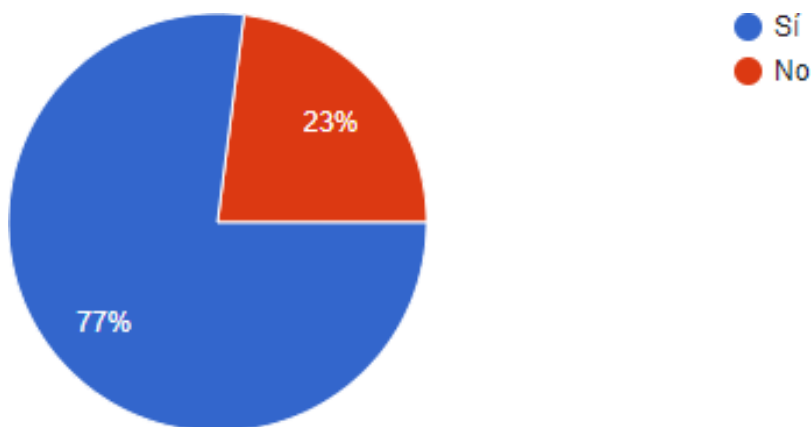
El tamaño de la muestra es de 383 personas a encuestar.

Encuesta al 100%

1.- Tiene el hábito de comprar ropa estampada?

Sí 77%

Figura 3: Hábito de comprar ropa estampada



Mercado potencial por hábito de consumo

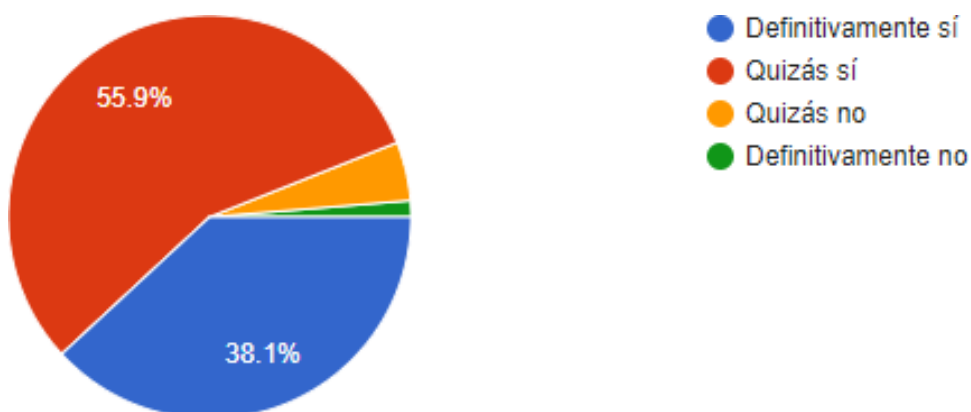
$$179.792 \times 0.77 = 138,440 \text{ personas}$$

El 77% de encuestados tiene el hábito de comprar ropa estampada.

2.- Estaría interesado en adquirir estampado en textil de Kawaii Store?

Sí 38.1%

Figura 4: Gente interesada en adquirir ropa estampada de Kawaii Store



Mercado disponible

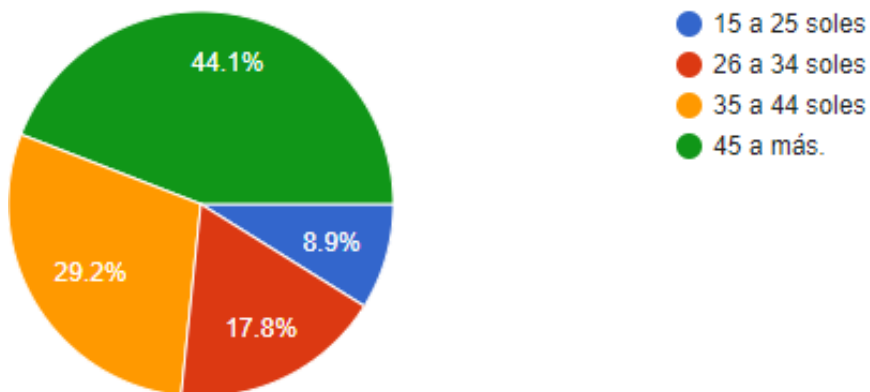
$138,440 \times 0.38 = 52,607$ personas.

El 38.1% de encuestados estaría dispuesto en adquirir estampado en textil de Kawaii Store.

3.- Cuánto estaría dispuesto a pagar por uno de nuestros productos?

44.1%

Figura 5: *Gente dispuesta a pagar por uno de nuestros productos*

***Mercado efectivo***

$52,607 \times 0.44 = 23,147$ personas

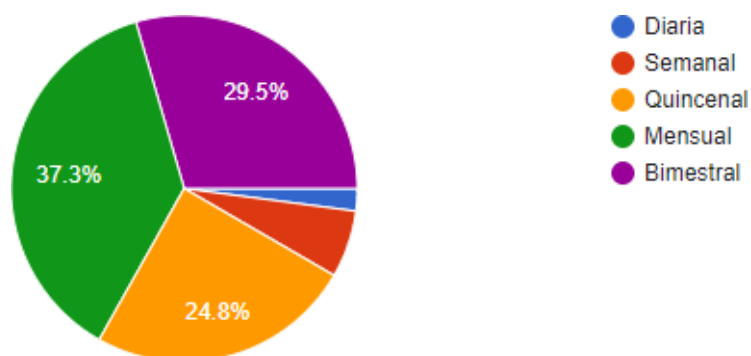
Mercado objetivo o meta

$23,147 \times 0.001 = 23$ personas

El 44.1% de encuestados estaría dispuesto a pagar entre 45 a más por uno de nuestros productos.

4.- Con qué frecuencia manda a estampar ropa?

112.16 visitas/año-persona

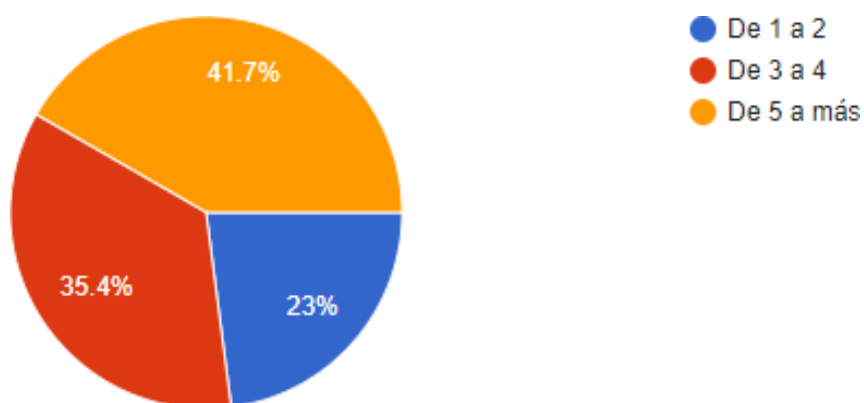
Figura 6: Frecuencia en la que manda a estampar ropa**Tabla 11:** Frecuencia en la que manda a estampar ropa

Frecuencia	Visitas/año-persona	Respuesta encuesta (%)	Visitas/año-persona
Diaria	8	2.1	0.16
Semanal	24	6.3	1.44
Quincenal	95	24.8	23.75
Mensual	143	37.3	52.91
Bimestral	113	29.5	33.9
		100	112.16

El 37.3% de los encuestados manda a estampar ropa mensualmente.

5.- Cuántas prendas estampadas de vestir compra por visita?

5 productos/visita

Figura 7: Compra de ropa estampada por visita

$23 \times 112.16 \times 5 = 12,898$ productos/año.

$12,898/365 = 35$ productos x día.

El 41.7% de encuestados compra de 5 a más prendas estampadas por visita.

Capítulo V

Plan de comercialización

Mercado (características y segmentación)

Tabla 12: Segmentación por distrito, edad y nivel socioeconómico de los distritos 26 de Octubre, Piura y Castilla de la ciudad de Piura.

GRUPOS DE EDAD	26 de Octubre		Piura		Castilla	
	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	Mujer
18-19	2856	2984	2759	2778	2905	2945
20-24	7248	7796	6869	7085	7704	7623
25-29	6529	7066	5898	6621	6887	6683
30-34	5873	6702	5518	6107	6246	6195
35-40	6799	7705	6250	7062	7024	7075

Características:

- Nuestro proyecto está dirigido a un grupo de personas que estudien y/o trabajen de los distritos de 26 de octubre, Piura y Castilla.
- Personas de ambos géneros.
- De un rango de edad de 18 a 40 años.
- Nivel socioeconómico A y B.

Mercado Mix

Producto

Figura 8: Logotipo de Kawaii Store



Kawaii Store es una tienda dedicada al estampado en textil, la cual diseña, fábrica y envía tus productos que elijas. Además, cuenta con un catálogo virtual donde muestra la variedad de modelos, tallas, colores, y precios. En la cuenta de Instagram de Kawaii Store

encontrarán las formas de pago, como comprar y entregas por delivery en toda la ciudad de Piura.

Kawaii Store trabaja con materiales de buena calidad para el estampado, y sobretodo atiende mediante redes sociales las dudas y reclamos de los clientes.

Tabla 13: *Material & Tallas "Kawaii Store"*

Productos	Material & Tallas
Polos	Algodón Jersey 30/1 con corte unisex - S al XL oversize.
Poleras	Algodón Jersey 30/1 con corte unisex - S/M y L/XL oversize.
Pantalones	Algodón y poliéster - 28,30,32 y 34

Precio

De acuerdo a la encuesta aplicada los clientes están dispuestos a pagar de s/ 45 a más por uno de los productos, los precios varían según el tipo de prenda y diseño. A continuación, detallaremos los precios que ofrecerá Kawaii Store comparado con la competencia:

Tabla 14: *Valor de venta de "Kawaii Store" y de la competencia*

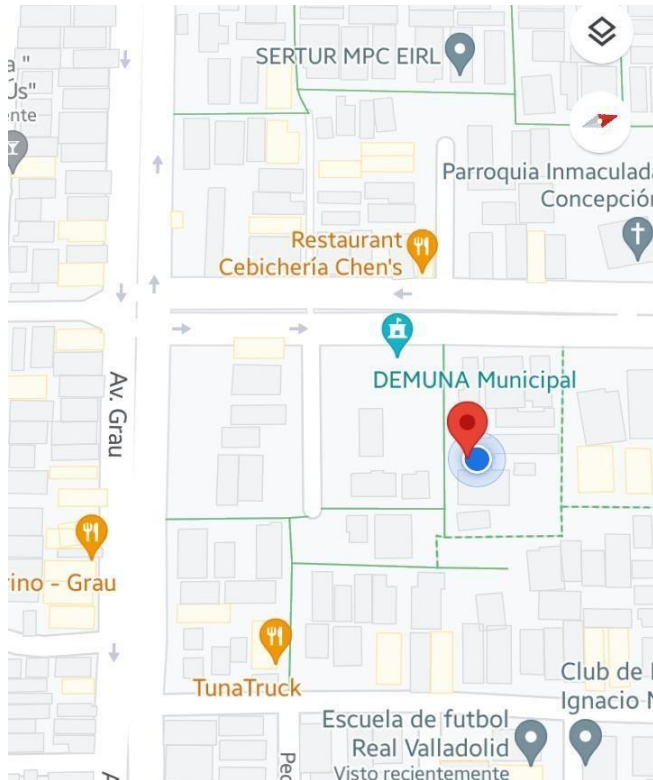
Valor de venta - Kawaii Store		Súper Piura Estampados y confección		Confecciones y estampados "Acuario"	
Polos	S/ 14	Polos personalizados	35	Polos deportivos	30
Poleras	S/ 33	Poleras estampadas	80	Polos estampados para niños	20
Pantalones	S/ 41	-	-	-	-

Plaza

Kawaii store contará con su propio local de producción, almacenaje y stock. Este estará ubicado en el Conjunto Habitacional Los Tallanes Dpto. 501 - Block A. El cliente

podrá encontrarnos mediante nuestras redes sociales, donde tendrá acceso al catálogo, las formas de pago y la disposición de entrega a delivery.

Figura 9: *Ubicación de Kawaii Store*



Promoción

Figura 10: *Sitio web de Kawaii Store*



Figura 11: Redes Sociales



Figura 12: Promociones y publicidad



Figura 13: *Promociones y publicidad*



Figura 14: *Promociones y publicidad*



Formulación Estratégica ANSOFF

Tabla 15: *Estratégica ANSOFF*

		PRODUCTOS	
		ACTUALES	NUEVOS
MERCADOS	ACTUALES	PENETRACIÓN DE MERCADO	DESARROLLO DE PRODUCTOS
	NUEVOS	DESARROLLO DE MERCADOS	DIVERSIFICACIÓN

Se tomará la estrategia ANSOFF de Diversificación. Se introducirá en la industria de textil con materiales de buena calidad, modelos y precios que al público le interese.

También se inclinará por la necesidad del cliente de lucir bien con sus prendas estampadas de vestir, por eso se preocupará por diseñar y ampliar más modelos que atraigan a nuestro público de la ciudad de Piura.

Proyección de ventas

Programa de ventas en unidades (28.4%).

Tabla 16: *Ventas en unidades anuales*

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Estampado en Textil	12,898	16,509	21,132	27,049	34,623

Tabla 17: *Ventas en unidades de los tres productos mensuales*

MESES	MES1	MES2	MES3	MES4	MES5	MES6	MES7	MES8	MES9	MES10	MES11	MES12	TOTAL
Estampando en Textil													
Polos	358	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	4026
Jeans	358	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	4026
Poleras	358	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	367	4026
TOTAL DE VENTAS EN UNIDADES POR CADA PRODUCTO													4026

Programa de ventas en soles**Tabla 18:** *Ventas en soles anuales*

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Estampado en Textil	451,430	577,815	739,620	946,715	1,211,805

Capítulo VI

Plan Técnico

Localización de la empresa

Tabla 19: *Matriz de localización*

Idea de Negocio		Local Av. Alameda		Local Av. Bellavista		Local Av. Grau - Castilla	
Factores	Ponderación	Calificación	Calif. Ponderada	Calificación	Calif. Ponderada	Calificación	Calif. Ponderada
Cercanía a los materiales	0.1	1	0.1	1	0.1	1	0.1
Cercanía al mercado	0.1	5	0.5	7	0.7	5	0.5
Costo de insumos	0.2	6	1.2	7	1.4	6	1.2
Mano de obra disponible	0.15	7	1.05	8	1.2	6	0.9
Servicios públicos	0.15	5	0.75	6	0.9	3	0.45
Impuestos	0.1	5	0.5	5	0.5	3	0.3
Clima	0.2	7	1.4	8	1.6	7	1.4
	1		5.5		6.4		4.85

Según la matriz de localización realizada la mejor opción para llevar a cabo la producción del estampado y almacenamiento de stock estará ubicada en la Av. Bellavista con Grau en el distrito de Piura.

Tamaño de negocio

Capacidad instalada

Criterios

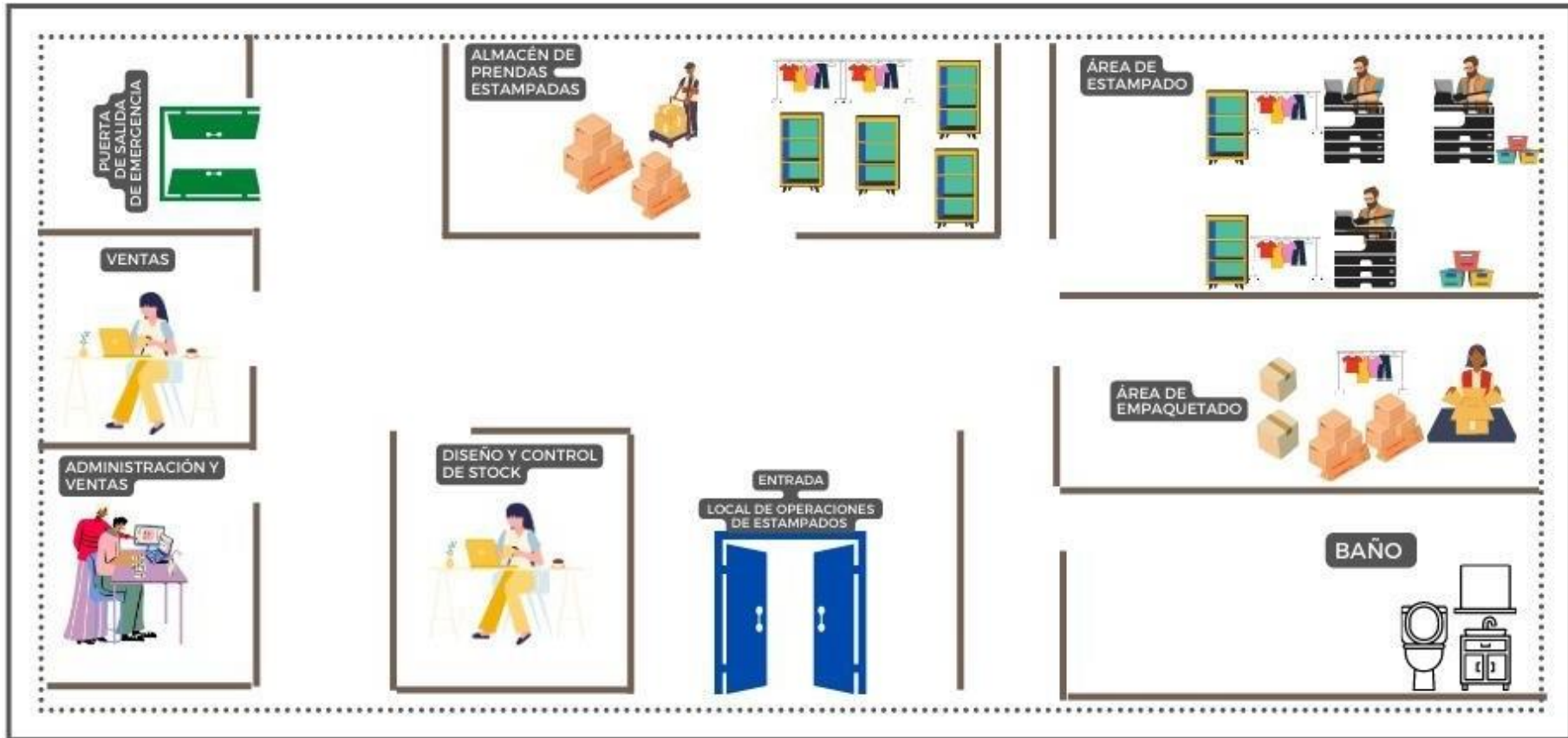
- La producción para el estampado textil es de 10 productos por hora.
- Trabajo operativo de 4hrs por día.
- Se considera 26 días al mes, 12 meses al año. 312 días al año.

Tabla 20: *Capacidad instalada*

Capacidad Instalada	Productos por hora	1 operario (hrs)	Día/mes	Meses/Año	Productos por año
Estampado en textil	10	4	26	12	12480

La producción total al año se considera 12,480, la cual está dentro de nuestro rango de proyección de ventas

Figura 15: Plano del centro de operaciones de Kawaii Store



Necesidades (maquinarias y equipos, mano de obra y materia prima)

Tabla 21: Muebles y equipos

Muebles y equipos para oficina	Cantidad	PU	Total
Computadora	1	S/ 1,659.00	S/ 1,659.00
Impresora ticketera	1	S/ 380.00	S/ 380.00
Estanteria convencional	1	S/ 800.00	S/ 800.00
Mueble para computadora	1	S/ 450.00	S/ 450.00
Sillas	4	S/ 28.90	S/ 115.60
Extintor	1	S/ 80.00	S/ 80.00
Detector de humo	1	S/ 23.00	S/ 23.00
Calculadoras	2	S/ 23.00	S/ 46.00
Botiquín	1	S/ 20.00	S/ 20.00
Cámaras de seguridad	2	S/ 68.98	S/ 137.96
Cestos de basura	2	S/ 89.00	S/ 178.00
Celulares	2	S/ 250.00	S/ 500.00
Impresora multifuncional	1	S/ 600.00	S/ 600.00
Pizarra acrílica	1	S/ 89.00	S/ 89.00
			S/ 5,078.56

Tabla 22: Equipos

Equipos para producción	Cantidad	PU	Total
Máquina de sublimación	1	S/ 1,849.00	S/ 1,849.00
Papel sublimación	1	S/ 112.00	S/ 112.00
Tinta para sublimación	100	S/ 30.00	S/ 3,000.00
Polos	100	S/ 5.50	S/ 550.00
Pantalones jean	100	S/ 15.00	S/ 1,500.00
Poleras	100	S/ 12.00	S/ 1,200.00
Cutter	2	S/ 24.90	S/ 49.80
Mesa de trabajo	1	S/ 150.00	S/ 150.00
			S/ 8,410.80

Costos (directo e indirectos)

Tabla 23: Inversión Intangible

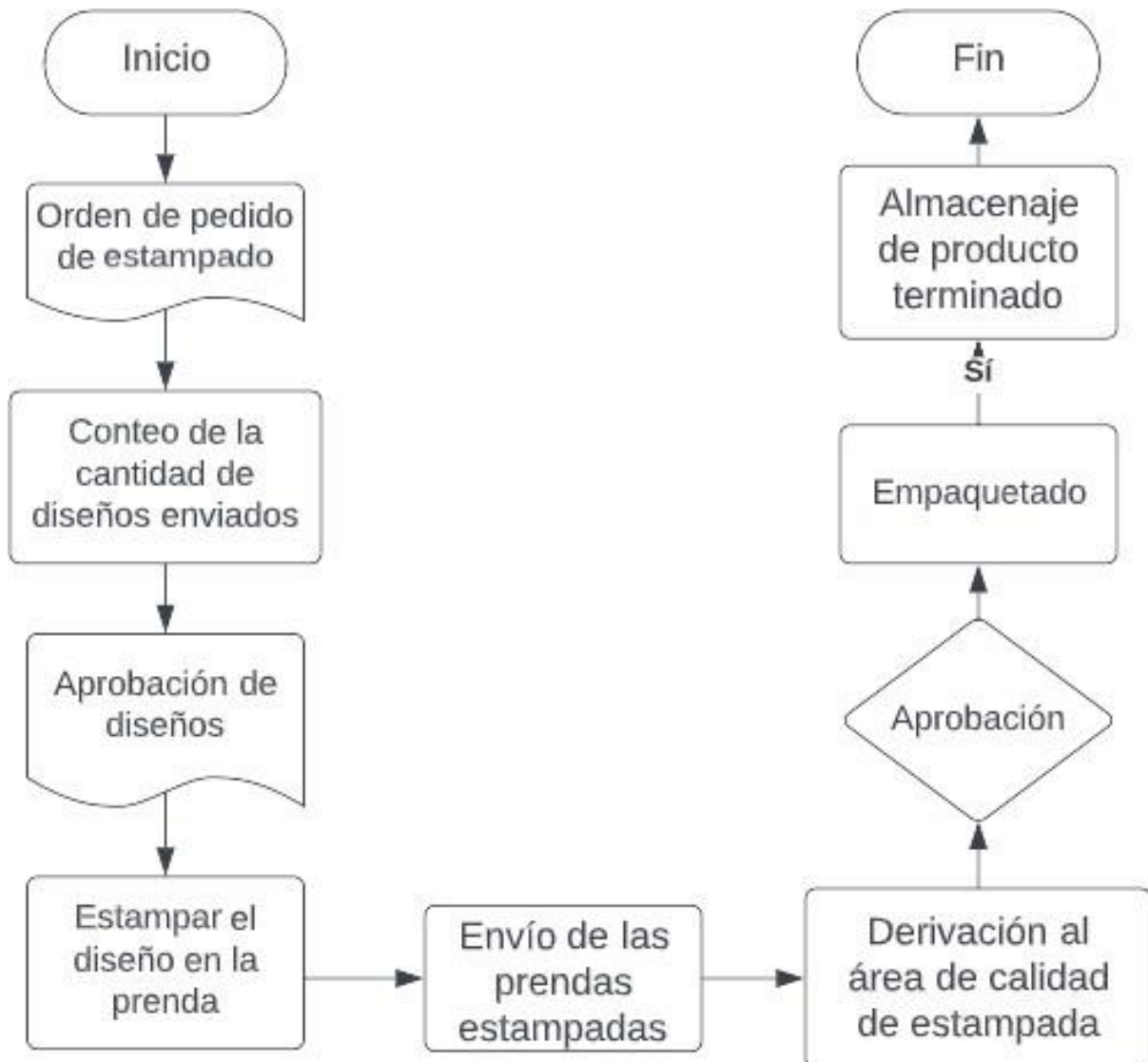
INVERSIÓN INTANGIBLE	
PUBLICIDAD, MARKETING Y MERCHANDISING	
Publicidad en redes sociales (mensual)	S/720.00
COSTOS DE CONSTITUCIÓN	
Buscar y reserva del nombre en SUNARP	S/ 22.00
Redacción minuta	S/ 390.00
Elevación de la minuta	S/ 360.00
Inscripción de la escritura pública	S/ 7.00
Licencia de funcionamiento	S/ 183.70
Legalizar los libros contables	S/ 50.00
Registro de marca en INDECOPI	S/ 535.00
TOTAL DE INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE	
	S/2,267.70

Tabla 24: Planilla

PLANILLA MENSUAL MYPE - MICROEMPRESA							
N°	CARGO	REMUNERACIÓN	SEGURO INTEGRAL DE SALUD - SIS	VACACIONES MENSUALES	TOTAL COSTO TRABAJADOR	SISTEMA PENSIONARIO AFP	NETO A PAGAR MENSUAL
1	Gerente general	S/ 1,500.00	S/ 15.00	S/ 60.00	S/ 1,575.00	S/ 150.00	S/ 1,725.00
2	Jefe de E-Commerce	S/ 1,200.00	S/ 15.00	S/ 45.00	S/ 1,260.00	S/ 120.00	S/ 1,380.00
3	Jefe de Logística	S/ 1,200.00	S/ 15.00	S/ 45.00	S/ 1,260.00	S/ 120.00	S/ 1,380.00
4	Operador textil	S/ 1,200.00	S/ 15.00	S/ 45.00	S/ 1,260.00	S/ 120.00	S/ 1,380.00
PLANILLA MENSUAL							S/ 5,865.00

Tabla 25: Inversiones totales

INVERSIONES	
Inversión Fija Tangible	S/ 13,489.36
Inversión en Intangibles	S/ 2,267.70
Total inversiones	S/ 15,757.06

Proceso de producción u operación (diagrama de flujo)**Figura 16:** *Flujograma de producción del estampado*

Certificaciones necesarias

Certificación para Depósito y Almacén

Kawaii Store contará con un local de depósito y almacén para guardar sus productos, y estampar las prendas de vestir pedidas por los clientes.

Figura 17: *Certificación para depósito y almacén*

The image shows a search filter interface with the following fields:

- Información de Filtro**
- N° Certificado:
- N° Expediente:
- Categoría:
- N° Establecimiento:
- N° RUC:
- Situación:
- Nombre Comercial:
- Departamento:
- Razón Social:
- Provincia:
- Fecha Vigencia:
- Distrito:
- Buttons:

Fuente: DIGEMID

Certificación ISO 9001

Certificación de ISO para Kawaii Store por formar parte de la industria textil, donde será evaluado según los estándares de gestión de calidad, seguridad y salud en el trabajo, entre otras.

Figura 18: *Certificación ISO 9001*

The advertisement features the logo of MDJ (Marketing y Logística S.A.) at the top. The main text reads:

Auditor interno de Calidad ISO 9001:2015

- Conceptos de calidad.
- Principios de auditoría.
- Requisitos de la Norma INTE-ISO 9001:2015.
- Diseños de auditorías según la Norma INTE-ISO 19011.

Additional details provided:

- Duración: 16 horas
- Inversión: €148.500

Contact information at the bottom:


Más información
2240-1490
información@mdjcr.com

Fuente: ISO 9001

Licencia de funcionamiento Piura- Municipalidad de Piura

Permiso para operar con el negocio de Kawaii Store, y realizar las actividades de manera legal.

Figura 19: Formato de declaración jurada para licencia de funcionamiento – Piura (Parte A)

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE PIURA		FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO		N° de expediente:										
		LEY N° 28576 - Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y Modificatorias VER INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO (Página 2)		Página: 1 de 2	Fecha de expedición:									
				N° de recibo de pago:										
				Fecha de pago:										
I. MODALIDAD DEL TRÁMITE QUE SOLICITA (marcar más de una alternativa si corresponde)														
Licencia de funcionamiento <input type="checkbox"/> Indeterminada <input type="checkbox"/> Temporal <small>Indicar el plazo</small> <input type="checkbox"/> Licencia de funcionamiento más autorización de anuncio publicitario <small>Tipo de anuncio (especificar)</small> <input type="checkbox"/> Licencia para Construcción <input type="checkbox"/> Licencias para mercados de abastos, galerías comerciales y centros comerciales		Cambios o modificaciones <input type="checkbox"/> Cambio de denominación o nombre comercial de la persona jurídica (Sólo completar secciones I, II y III) <small>N° de Licencia de funcionamiento</small> <small>Indicar nueva denominación o nombre comercial</small> <input type="checkbox"/> Transferecia de Licencia de Funcionamiento (Sólo completar secciones I, II y III y adjuntar copia válida de contrato de transferencia) <small>N° de Licencia de funcionamiento</small>		Otros <input type="checkbox"/> Cese de Actividades (Sólo completar secciones I, II y III) <small>N° de Licencia de funcionamiento</small> <input type="checkbox"/> Otros (especificar)										
II. DATOS DEL SOLICITANTE														
Apellidos y Nombres / Razón social														
N° DNI / N° C.E.		N° RUC		N° Teléfono										
Correo electrónico														
Dirección														
Av. / Jr. / Ca. / Pje. / Otros		N° / Int. / Mz. / Lt. / Otros		Urb. / AA.HH. / Otros										
Distrito y Provincia														
III. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO														
Apellidos y Nombres		N° DNI / N° C.E.		N° de partida electrónica y asiento de inscripción SUNARP (de corresponder)										
IV. DATOS DEL ESTABLECIMIENTO														
Nombre Comercial														
Código CBU *		Giro/s *		Actividad										
Zonificación														
Dirección														
Av. / Jr. / Ca. / Pje. / Otros		N° / Int. / Mz. / Lt. / Otros		Urb. / AA.HH. / Otros										
Provincia														
Autorización sectorial (de corresponder)														
Entidad que otorga autorización		Denominación de la autorización sectorial		Fecha de autorización										
Número de autorización														
Área total solicitada (m ²)		Croquis de ubicación												
		<table border="1"> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>												
* Toda información es llenada por el representante de la municipalidad														

Fuente: Gobierno del Perú

Figura 20: Formato de declaración jurada para licencia de funcionamiento – Piura (Parte B)

 MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE PIURA	FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO <small>LEY N° 28976 - Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y Acreditación</small> <small>Versión 02</small>	N° de expediente:	
		Página: 2 de 2	Fecha de recepción:
		N° de rubro de pago:	
		Fecha de pago:	

V. DECLARACIÓN JURADA

Declaro (DE CORRESPONDER MARCAR CON X)

Quinto con poder suficiente vigente para actuar como representante legal de la persona jurídica conductora (alternativamente, de la persona natural que represento)

El establecimiento cumple con las condiciones de seguridad en edificaciones y me someto a la inspección técnica que corresponda en función al riesgo, de conformidad con la legislación aplicable.

Quinto con título profesional vigente y estoy habilitado por el colegio profesional correspondiente (en el caso de servicios relacionados con la salud).

Tengo conocimiento de que la presente Declaración Jurada y documentación está sujeta a la fiscalización posterior. En caso de haber proporcionado información, documentos, formatos o declaraciones que no corresponden a la verdad, se me aplicarán las sanciones administrativas y penales correspondientes, declarándose la nulidad o revocatoria de la licencia o autorización otorgada. Asimismo, brindaré las facilidades necesarias para las acciones de control de la autoridad municipal competente.

Observaciones o comentarios del solicitante:

Fecha:

 Firma del solicitante / Representante legal / Acreditado

DNI:
 Nombres y Apellidos:

VI. CLASIFICACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO (Para ser llenado por el calificador designado de la municipalidad) *

ITSE Riesgo bajo
 ITSE Riesgo medio
 ITSE Riesgo alto
 ITSE Riesgo muy alto

 Firma y sello del calificador municipal

Nombres y Apellidos:

* Esta información debe ser llenada por el calificador designado por la municipalidad, de acuerdo con los anexos 2 y 3 del Manual de Ejecución de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones.

INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO

Sección I: Marcar con una "X" en la casilla según la modalidad del trámite que solicita, en caso de corresponder puede marcar más de una alternativa. De haber marcado "Cambio de denominación o nombre comercial de la persona jurídica" o "Declaración de actividades", solo debe completar las secciones I, II y III. De haber marcado "Transferencia de licencia de funcionamiento", debe adjuntar una copia simple del contrato de transferencia y solo debe completar las secciones I, II y III.

Nota: Si el establecimiento ya cuenta con una licencia de funcionamiento y el titular o un tercero va a realizar alguna de las actividades simultáneas y adicionales establecidas por el Ministerio de la Producción mediante Decreto Supremo N° 011-2017-PRODUCE, no corresponde utilizar este Formato sino el "Formato de Declaración Jurada para informar el desarrollo de actividades simultáneas y adicionales a la licencia de funcionamiento".

Si el establecimiento ya cuenta con una licencia de funcionamiento, el titular puede realizar actividades de cajero correspondiente sin necesidad de solicitar una modificación, ampliación o nueva licencia de funcionamiento ni realizar ningún trámite adicional.

Sección II: En caso de persona natural, consignar los datos personales del solicitante. En caso de persona jurídica, consignar la razón social y el número de RUC.

Sección III: En caso de representación de personas naturales, adjuntar carta poder simple firmada por el poderdante indicando de manera obligatoria su número de documento de identidad. En caso de representación de personas jurídicas consignar los datos del representante legal, número de partida electrónica y asiento de inscripción en la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP).

Sección IV: Consignar los datos del establecimiento, el tipo de actividad a desarrollar y la clasificación. Los campos correspondientes al "Código CBU" y "Geo/A" son completados por el representante de la municipalidad.

Para aquellas actividades que, conforme al Decreto Supremo N° 008-2013-PCM, requieren autorización vectorial previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento, consignar los datos de la autorización sectorial.

Consignar el área total para la que solicita la licencia de funcionamiento.

Consignar en el croquis la ubicación exacta del establecimiento.

Sección V: De corresponder, marcar con una X.

Sección VI: Sección llenada por el calificador designado de la municipalidad.

Fuente: Gobierno del Perú

Impacto en el medio ambiente

La industria textil es uno de los principales contaminantes de la actualidad, según las cifras indican que el 80% de los micro plásticos que se encuentran en el mar, proceden de la fabricación textil. Grande empresa pese apoyar a la “sostenibilidad ambiental”, contribuyen a la contaminación, específicamente desechando sus residuos textiles o quemándolos, para evitar tener muchas aglomeraciones de stock antiguo en sus almacenes. Aunque muchas veces se les ha propuesto ha éstas empresas reciclar sus prendas, y quizás en vez de quemarlas pueden donarlas a las personas que lo necesitan, pero ellos prefieren eliminarlas de otra manera. Por otro lado, unas las alternativas pueden ser en invertir en prendas de fibras naturales, y biodegradables. Kawaii Store tendrá como iniciativa reciclar las prendas que queden en merma, y volverlas a reutilizar para darlas en donación.

Tabla 26: *Fabricación*

20%	20 toneladas	90%
La contaminación del agua proviene del tratamiento y la coloración textil.	Se necesitan de agua para producir solo 1 kg de algodón	De las aguas residuales de los países en desarrollo se vierten en los ríos sin tratamiento

Capítulo VII

Plan organizacional, de personal y legal

Constitución de la empresa (procesos, trámites, permisos y costos), búsqueda y reserva de nombre

Ahora se puede hacer la reserva del nombre virtualmente (de 1 a 2 días hábiles).

Figura 21: Solicitud de Reserva de nombre de persona jurídica

sunarp ANEXO 1: FORMULARIO

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA

SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS:

Yo, _____ identificado con:

DNI¹ CIP CE OTROS _____ N° _____

en mi calidad de (titular socio abogado notario representante domiciliado en _____, distrito de _____, Provincia de _____, ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA para:

Constitución Modificación de Estatuto

Podrá indicar hasta 03 nombres y de forma opcional sus correspondientes abreviaturas tratándose de denominaciones.¹

Sólo se concederá la reserva de un nombre (completo o abreviado) de forma excluyente.

NOMBRE COMPLETO DE LA PERSONA JURÍDICA OBLIGATORIO	NOMBRE ABREVIADO DE LA PERSONA JURÍDICA OPCIONAL
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____

TIPO DE PERSONA JURÍDICA: (Marque una opción)

S.A. ASOCIACIÓN S.R.L. COMITÉ S. CIVIL

S.A.C. E.I.R.L. COOPERATIVA OSB

OTROS (precisar el tipo de persona jurídica) _____

NOMBRE (S) Y APELLIDOS DE TODOS LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA EN CONSTITUCIÓN O NOMBRE DE LA PERSONA JURÍDICA CONSTITUIDA EN CASO DE MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS O NOMBRE DE LAS PERSONAS AUTORIZADAS PARA LA FORMALIZACIÓN (letra imprenta):

_____	_____
_____	_____
_____	_____

Lima, _____ de _____ del 20 _____

Firma del Solicitante

¹ También podrá solicitar la reserva de nombre ingresando a la página web www.sunarp.gob.pe, servicios en línea, donde podrá indicar hasta cinco (5) nombres y de forma opcional sus abreviaturas tratándose de denominaciones.

PERU PROGRESO PARA TODOS

Fuente: SlideShare

Elaboración de la Minuta de la constitución de la empresa

En este documento se describirá la actividad económica que se realizará, se debe detallar el aporte del capital que hará el dueño o socios de dicho proyecto. También se debe señalar el comienzo de las actividades, la ubicación comercial y el tiempo que durará dicha empresa.

Figura 22: Modelo de Minuta

MODELO DE MINUTA PARA UNA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA E.I.R.L (BIENES NO DINERARIOS)

SEÑOR NOTARIO DE

SÍRVASE EXTENDER EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS UNA DE CONSTITUCIÓN DE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA QUE OTORGA DON:

PRIMERA.- POR EL PRESENTE, DON:

CONSTITUYE UNA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA BAJO LA DENOMINACIÓN DE: " E.I.R.L "

CON DOMICILIO EN LA CIUDAD DEQUE INICIA SUS OPERACIONES A PARTIR DE SU INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS CON UNA DURACIÓN INDEFINIDA, PUDIENDO ESTABLECER SUCURSALES EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL.

SEGUNDA.- EL OBJETO DE LA EMPRESA ES:

SE ENTIENDEN INCLUIDOS EN EL OBJETO LOS ACTOS RELACIONADOS CON EL MISMO, QUE COADYUVEN A LA REALIZACIÓN DE SUS FINES EMPRESARIALES. PARA CUMPLIR DICHO OBJETO, PODRÁ REALIZAR TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SEAN LICITOS, SIN RESTRICCIÓN ALGUNA.

TERCERA.- EL CAPITAL DE LA EMPRESA ES DE \$/.....

CUARTA.- SON ÓRGANOS DE LA EMPRESA, EL TITULAR Y LA GERENCIA. EL RÉGIMEN QUE LE CORRESPONDA ESTÁ SEÑALADO EN EL DECRETO LEY Nº 21 621, ARTÍCULOS 39º Y 50º RESPECTIVAMENTE Y DEMÁS NORMAS MODIFICATORIAS Y COMPLEMENTARIAS.

QUINTA.- GERENCIA ES EL ÓRGANO QUE TIENE A SU CARGO LA ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN DE LA EMPRESA. SERÁ DESEMPEÑADA POR UNA O MÁS PERSONAS NATURALES. EL CARGO DE GERENTE ES INDELEGABLE. EN CASO DE QUE EL CARGO DE GERENTE RECAIGA EN EL TITULAR, ESTE SE DENOMINARÁ TITULAR GERENTE.

SEXTA.- LA DESIGNACIÓN DEL GERENTE SERÁ EFECTUADA POR EL TITULAR, LA DURACIÓN DEL CARGO ES INDEFINIDA, AUNQUE PUEDE SER REVOCADO EN CUALQUIER MOMENTO.

SEPTIMA.- CORRESPONDE AL GERENTE:

1. ORGANIZAR EL RÉGIMEN INTERNO DE LA EMPRESA.

Aporte de capital

Se señala el aporte de dinero, de tal modo que se debe de acreditar mediante un documento por una entidad financiera o de bienes con la inscripción de la transferencia a favor de la empresa.

Figura 23: *Declaración Jurada de aporte de bienes*

DECLARACION JURADA DE APOORTE DE BIENES

POR EL PRESENTE DOCUMENTO:

YO,.....EN MI CALIDAD DE TITULAR GERENTE DESIGNADO DE LA EMPRESA DENOMINADA: E.I.R.L. QUE SE CONSTITUYE, DECLARO BAJO JURAMENTO HABER RECIBIDO LOS BIENES MUEBLES QUE A CONTINUACIÓN SE PRECISA, COMO APOORTE AL CAPITAL DE LA PRECITADA EMPRESA:

DETALLE DE LOS BIENES	VALOR ASIGNADO S/.
.....	
.....	
.....	
	TOTAL: S/.

LO QUE HACE UN TOTAL GENERAL DE S/. (EN LETRAS), COMO APOORTE EN BIENES MUEBLES AL CAPITAL DE LA EMPRESA.

..... DE DEL 2.....

TITULAR GERENTE

Elaboración de escritura pública al notario

Ya teniendo el acto constitutivo, se llevará a una notaría para ser firmado y sellado por un notario, la cual debe tener la firma del titular o socios.

Inscripción de la empresa o sociedad en el Registro de personas jurídicas de la Sunarp

Se detallará si la empresa pertenece a sociedad anónima, cerrada, abierta, comercial de responsabilidad limitada o en el registro de empresa individual limitada. Procedimiento a cargo por un notario.

Inscripción del RUC en SUNAT

El número de identificación como contribuyente a una persona jurídica o persona natural. En el RUC se va a agregar dichas actividades económicas y emitido por la SUNAT

Tabla 27: Costos de Constitución de Empresa

Descripción de trámites	Costo soles
Buscar y reserva del nombre en SUNARP	S/22.00
Redacción de Minuta	S/390.00
Elevación de minuta	S/360.00
Inscripción de la escritura pública	S/7.00
Licencia de funcionamiento	S/183.70
Legalizar los libros contables	S/50.00
Registro de marca en INDECOPI	S/535.00
TOTAL	S/1,547.70

Obligaciones laborales y tributarias (régimen laboral y tributario, planilla)

Kawaii Store se encuentra dentro de las obligaciones laborales del régimen especial de renta — RER, ya que sus ingresos en su primer año no superan los 525 mil soles, y cumplimos las siguientes condiciones, la cual hemos comparado con otros regímenes tributarios.

En cuanto a las obligaciones tributarias Kawaii Store se encuentra dentro del Régimen MYPE tributario. La tasa del Impuesto a la Renta mensual es hasta 300 UIT 1% y más de 300

UIT hasta 1700 UIT Coeficiente o 1.5% y la tasa del Impuesto General a las Ventas (IGV) mensual es el 18%.

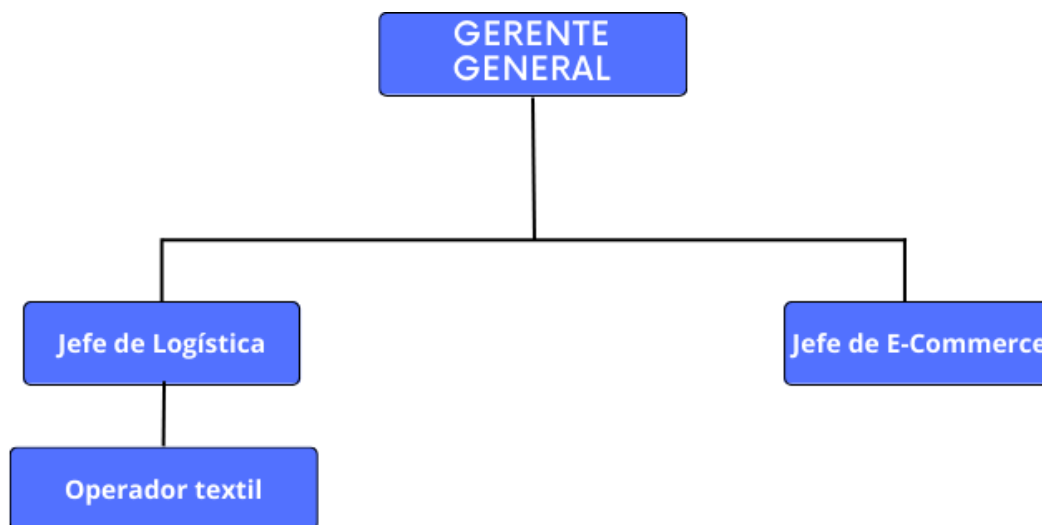
A continuación, se presenta la siguiente tabla que nos identifica como RER, y comparamos con otros regímenes tributarios:

Tabla 28: Obligaciones laborales y tributarios (RER-MYPE)

Requisitos	Régimen especial de renta	Régimen MYPE tributario	Régimen general
Límite de ingresos	S/525,000	1,700 UIT	No hay limite
Límite de archivos fijos	S/126,000	No hay limite	No hay limite
Límite de trabajadores	Hasta 10 personas	No hay limite	No hay limite
Declaraciones Mensuales	SI	SI	SI
Declaraciones Anuales	NO	SI	SI
Tasa IGV	18%	18%	18%
Tasa renta mensual	1.5%	1.0%	1.5 o coeficiente-mayor
Tasa anual	No aplica	10% renta neta (15 UIT), el exceso 29.5%	29.50%

Tabla 29: Planilla Mensual MYPE

PLANILLA MENSUAL MYPE - MICROEMPRESA							
N°	CARGO	REMUNERACIÓN	SEGURO INTEGRAL DE SALUD - SIS	VACACIONES MENSUALES	TOTAL COSTO TRABAJADOR	SISTEMA PENSIONARIO AFP	NETO A PAGAR MENSUAL
1	Gerente general	S/ 1,500.00	S/ 15.00	S/ 60.00	S/ 1,575.00	S/ 150.00	S/ 1,725.00
2	Jefe de E-Commerce	S/ 1,200.00	S/ 15.00	S/ 45.00	S/ 1,260.00	S/ 120.00	S/ 1,380.00
3	Jefe de Logística	S/ 1,200.00	S/ 15.00	S/ 45.00	S/ 1,260.00	S/ 120.00	S/ 1,380.00
4	Operador textil	S/ 1,200.00	S/ 15.00	S/ 45.00	S/ 1,260.00	S/ 120.00	S/ 1,380.00
PLANILLA MENSUAL							S/ 5,865.00

Estructura organizacional (diseño del organigrama de la empresa)**Figura 24:** Estructura organizacional**Tabla 30:** Estructura Orgánica

Codigo	Nombre del puesto	N° de empleados
1	Gerente General	1
2	Jefe de Logística	1
3	Jefe de E-commerce	1
4	Operador textil	1

Tabla 31: *Perfil y funciones*

Perfil	Funciones
Gerencia General	Encargarse de la gestión administrativa e institucional de la organización. Supervisará las 2 áreas principales de la empresa.
	Representar legalmente a la empresa.
	Planificar, organizar y mantener una imagen positiva de la empresa.
Jefe de Logística	Verificar los inventarios periódicamente de acuerdo al registro y control de activos fijos y bienes de la empresa.
	Determinar las necesidades mínimas de stock y asegurar el stock mínimo.
	Formular la solicitud de cotizaciones, creando un cuadro comparativo del mercado de oferta, para ser analizado antes de ser aprobada la orden de compra.
Jefe de E-Commerce	Es el encargado de la gestión del negocio en línea de una organización y llevar a cabo las estrategias de ventas por Internet, de acuerdo a los objetivos de la empresa.
	Asesorar a los clientes online.
	Orientar la venta hacia las prendas más exclusivas y rentables para la organización.
Operador textil	Operar o atender máquinas de estampado para realizar operaciones de sublimado de prendas de vestir.
	Realizar tareas de mantenimiento de los equipos.
	Operar maquinaria automática para unir, reforzar o decorar materiales o artículos.

Capítulo VIII

Plan económico – financiero

Tabla 32: *Inversión Tangible*

Equipos, Maquinarias y Materiales	CANT	PU	TOTAL
Computadora	1	S/ 1,659.00	S/ 1,659.00
Impresora ticketera	1	S/ 380.00	S/ 380.00
Estanteria convencional	1	S/ 800.00	S/ 800.00
Mueble para computadora	1	S/ 450.00	S/ 450.00
Sillas	4	S/ 28.90	S/ 115.60
Extintor	1	S/ 80.00	S/ 80.00
Detector de humo	1	S/ 23.00	S/ 23.00
Calculadoras	2	S/ 23.00	S/ 46.00
Botiquín	1	S/ 20.00	S/ 20.00
Cámaras de seguridad	2	S/ 68.98	S/ 137.96
Cestos de basura	2	S/ 89.00	S/ 178.00
Celulares	2	S/ 250.00	S/ 500.00
Impresora multifuncional	1	S/ 600.00	S/ 600.00
Pizarra acrilica	1	S/ 89.00	S/ 89.00
Máquina de sublimación	1	S/ 1,849.00	S/ 1,849.00
Papel sublimación	1	S/ 112.00	S/ 112.00
Tinta para sublimación	100	S/ 30.00	S/ 3,000.00
Polos	100	S/ 5.50	S/ 550.00
Pantalones jean	100	S/ 15.00	S/ 1,500.00
Poleras	100	S/ 12.00	S/ 1,200.00
Cutter	2	S/ 24.90	S/ 49.80
Mesa de trabajo	1	S/ 150.00	S/ 150.00
Total			S/ 13,489.36

Tabla 33: *Inversión Fija Intangible*

PUBLICIDAD, MARKETING Y MERCHANDISING	
Publicidad en redes sociales (anual)	S/ 720.00
TOTAL	S/ 720.00
COSTOS DE CONSTITUCIÓN	
Buscar y reserva del nombre en SUNARP	S/ 22.00
Redacción minuta	S/ 390.00
Elebación de la minuta	S/ 360.00
Inscripción de la escritura pública	S/ 7.00
Licencia de funcionamiento	S/ 183.70
Legalizar los libros contables	S/ 50.00
Registro de marca en INDECOPI	S/ 535.00
TOTAL	S/ 1,547.70
TOTAL DE INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE	S/ 2,267.70

Tabla 34: Total Inversión

INVERSIONES		
Inversión Fija Tangible	S/	13,489.36
Inversión en intangibles	S/	2,267.70
Capital de Trabajo	S/	230,417.74
Total Inversiones	S/	246,174.80

En la tabla 35 nos muestra la inversión total de tangible e intangible, junto con el capital de trabajo necesario para empezar con la realización de operaciones de Kawaii Store.

Tabla 35: Total Estructura de capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL		
Préstamo Bancario	S/	49,234.96
Aporte del accionista	S/	196,939.84
Total Estructura de capital	S/	246,174.80

En la tabla 36 nos muestra el préstamo bancario que es el 20% y el aporte del accionista que es 80% y así obtenemos un total de S/ 246,174.80.

Ingresos y egresos

Tabla 36: Punto de equilibrio

PROYECCIONES	
Precio venta	S/185.21
Costo Variable	S/32.00
Costos Fijos Mensual	S/19,152.32
Costos Fijos Anual	S/232,157.74

Tabla 37: Punto de equilibrio General

PUNTO DE EQUILIBRIO - GENERAL		
COSTOS FIJOS MENSUALES	S/	19,152.32
PRECIO DE VENTA (SIN IGV) (PROMEDIO PONDERADO)	S/	185.21
COSTO VARIABLE UNITARIO	S/	32.00
PUNTO DE EQUILIBRIO	COSTO FIJO (Precio - Cvu)	125

Kawaii Store tiene como punto de equilibrio 125 productos mensuales.

Tabla 38: Egresos

COSTOS DE PRODUCCIÓN	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Materia prima	S/ 11,464.89	S/ 11,736.22	S/ 12,013.98	S/ 12,298.31	S/ 12,589.37	S/ 12,887.32	S/ 13,192.32	S/ 13,504.54	S/ 13,824.15	S/ 14,151.32	S/ 14,486.23	S/ 14,829.07	S/ 156,977.74
Mano de Obra (operador textil)	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 16,560.00
Luz	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 1,200.00
Agua	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 40.00	S/ 480.00
Total costo de Producción	S/ 12,984.89	S/ 13,256.22	S/ 13,533.98	S/ 13,818.31	S/ 14,109.37	S/ 14,407.32	S/ 14,712.32	S/ 15,024.54	S/ 15,344.15	S/ 15,671.32	S/ 16,006.23	S/ 16,349.07	S/ 175,217.74
GASTOS ADM Y VENTAS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
Gerente Gerenal	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 1,725.00	S/ 20,700.00
Jefe de E-commerce	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 16,560.00
Jefe de Logística	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 1,380.00	S/ 16,560.00
Mantenimiento de máquinas y equipos	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 1,200.00
Internet	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 960.00
Total Gastos de administración	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 55,980.00
Merchandising	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 960.00
Total Gastos de venta	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 960.00
Total costos y gastos	S/ 17,729.89	S/ 18,001.22	S/ 18,278.98	S/ 18,563.31	S/ 18,854.37	S/ 19,152.32	S/ 19,457.32	S/ 19,769.54	S/ 20,089.15	S/ 20,416.32	S/ 20,751.23	S/ 21,094.07	S/ 232,157.74

Tabla 39: Estado de Resultados Mensual

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
INGRESOS	S/ 31,115.71	S/ 31,852.11	S/ 32,605.95	S/ 33,377.62	S/ 34,167.56	S/ 34,976.19	S/ 35,803.96	S/ 36,651.32	S/ 37,518.74	S/ 38,406.68	S/ 39,315.64	S/ 40,246.11	S/ 426,037.57
(-)Costo de venta	S/ 12,984.89	S/ 13,256.22	S/ 13,533.98	S/ 13,818.31	S/ 14,109.37	S/ 12,984.89	S/ 13,256.22	S/ 13,533.98	S/ 13,818.31	S/ 14,109.37	S/ 12,984.89	S/ 12,984.89	S/ 161,375.34
Utilidad bruta	S/ 18,130.82	S/ 18,595.89	S/ 19,071.96	S/ 19,559.31	S/ 20,058.19	S/ 21,991.30	S/ 22,547.74	S/ 23,117.34	S/ 23,700.42	S/ 24,297.31	S/ 26,330.75	S/ 27,261.22	S/ 264,662.24
(-)Gasto Administrativo	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 4,665.00	S/ 55,980.00
(-)Gasto de Venta	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 80.00	S/ 960.00
(-) Gastos operativos	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Utilidad Operativa (EBITDA)	S/ 13,385.82	S/ 13,850.89	S/ 14,326.96	S/ 14,814.31	S/ 15,313.19	S/ 17,246.30	S/ 17,802.74	S/ 18,372.34	S/ 18,955.42	S/ 19,552.31	S/ 21,585.75	S/ 22,516.22	S/ 207,722.24
(-) Depreciación y Amortizac	S/ 168.52	S/ 168.52	S/ 168.52	S/ 168.52	S/ 168.52	S/ 168.52	S/ 168.52	S/ 168.52	S/ 168.52	S/ 168.52	S/ 168.52	S/ 168.52	S/ 2,022.24
EBIT	S/ 13,217.30	S/ 13,682.37	S/ 14,158.45	S/ 14,645.79	S/ 15,144.67	S/ 17,077.78	S/ 17,634.22	S/ 18,203.82	S/ 18,786.90	S/ 19,383.79	S/ 21,417.23	S/ 22,347.70	S/ 205,700.00
(-) Gastos financieros	S/ 601.53	S/ 579.79	S/ 557.78	S/ 535.51	S/ 512.97	S/ 490.15	S/ 467.06	S/ 443.68	S/ 420.03	S/ 396.08	S/ 371.85	S/ 347.32	S/ 5,723.75
EBT	S/ 12,615.77	S/ 13,102.58	S/ 13,600.66	S/ 14,110.28	S/ 14,631.70	S/ 16,587.63	S/ 17,167.16	S/ 17,760.14	S/ 18,366.88	S/ 18,987.71	S/ 21,045.38	S/ 22,000.38	S/ 199,976.25
(-) Impuesto a la renta (1.5%)	S/ 1,892.37	S/ 1,965.39	S/ 2,040.10	S/ 2,116.54	S/ 2,194.75	S/ 2,488.14	S/ 2,575.07	S/ 2,664.02	S/ 2,755.03	S/ 2,848.16	S/ 3,156.81	S/ 3,300.06	S/ 29,996.44
Utilidad Neta	S/ 10,723.40	S/ 11,137.19	S/ 11,560.56	S/ 11,993.74	S/ 12,436.94	S/ 14,099.49	S/ 14,592.09	S/ 15,096.12	S/ 15,611.85	S/ 16,139.55	S/ 17,888.57	S/ 18,700.32	S/ 169,979.82
Resultados acumulados	S/ 10,723.40	S/ 21,860.59	S/ 33,421.16	S/ 45,414.89	S/ 57,851.83	S/ 71,951.32	S/ 86,543.41	S/ 101,639.52	S/ 117,251.37	S/ 133,390.92	S/ 151,279.49	S/ 169,979.82	

La tabla 32 muestra el estado de resultado para el primer año de operaciones. La cual se puede observar que finaliza con resultados positivos.

Tabla 40: Estado de Resultados Anual

		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5
INGRESOS	S/	426,037.57	S/	436,688.51	S/	447,605.73	S/	458,795.87	S/	470,265.77
(-)Costo de venta	S/	161,375.34	S/	165,409.72	S/	169,544.97	S/	173,783.59	S/	178,128.18
Utilidad bruta	S/	264,662.24	S/	271,278.79	S/	278,060.76	S/	285,012.28	S/	292,137.59
(-)Gasto Administrativo	S/	55,980.00	S/	57,379.50	S/	58,813.99	S/	60,284.34	S/	61,791.45
(-)Gasto de Venta	S/	960.00	S/	984.00	S/	1,008.60	S/	1,033.82	S/	1,059.66
(-) Gastos operativos	S/	-	S/	-	S/	-	S/	-	S/	-
Utilidad Operativa (EBITDA)	S/	207,722.24	S/	212,915.29	S/	218,238.17	S/	223,694.13	S/	229,286.48
(-) Depreciación y Amortización	S/	2,022.24	S/	2,022.24	S/	2,022.24	S/	2,022.24	S/	2,022.24
EBIT	S/	205,700.00	S/	210,893.05	S/	216,215.94	S/	221,671.89	S/	227,264.24
(-) Gastos financieros	S/	5,803.55	S/	2,222.31						
EBT	S/	199,896.45	S/	208,670.74	S/	216,215.94	S/	221,671.89	S/	227,264.24
(-) Impuesto a la renta (1.5%)	S/	29,984.47	S/	31,300.61	S/	32,432.39	S/	33,250.78	S/	34,089.64
Utilidad Neta	S/	169,911.99	S/	177,370.13	S/	183,783.55	S/	188,421.11	S/	193,174.61
Resultados acumulados	S/	169,911.99	S/	347,282.12	S/	531,065.66	S/	719,486.77	S/	912,661.38

Deuda (cuadro de amortización)**Tabla 41: Préstamo bancario**

MONTO	S/49,582.96	
TEA	15.57%	BanBif
n	2	
m	12	
TEM	1.21%	

Tabla 42: Amortización e interés

Periodo	Monto	Interés	Amortización	Cuota	Comisiones + Seguros	Cuota final
0	49582.96					
1	49582.96	S/ 601.53	S/ 1,792.18	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
2	S/ 47,790.77	S/ 579.79	S/ 1,813.93	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
3	S/ 45,976.85	S/ 557.78	S/ 1,835.93	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
4	S/ 44,140.92	S/ 535.51	S/ 1,858.21	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
5	S/ 42,282.71	S/ 512.97	S/ 1,880.75	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
6	S/ 40,401.96	S/ 490.15	S/ 1,903.57	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
7	S/ 38,498.39	S/ 467.06	S/ 1,926.66	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
8	S/ 36,571.73	S/ 443.68	S/ 1,950.03	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
9	S/ 34,621.70	S/ 420.03	S/ 1,973.69	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
10	S/ 32,648.01	S/ 396.08	S/ 1,997.64	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
11	S/ 30,650.37	S/ 371.85	S/ 2,021.87	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
12	S/ 28,628.50	S/ 347.32	S/ 2,046.40	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
13	S/ 26,582.10	S/ 322.49	S/ 2,071.23	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
14	S/ 24,510.87	S/ 297.36	S/ 2,096.36	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
15	S/ 22,414.51	S/ 271.93	S/ 2,121.79	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
16	S/ 20,292.73	S/ 246.19	S/ 2,147.53	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
17	S/ 18,145.20	S/ 220.13	S/ 2,173.58	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
18	S/ 15,971.62	S/ 193.77	S/ 2,199.95	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
19	S/ 13,771.66	S/ 167.08	S/ 2,226.64	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
20	S/ 11,545.02	S/ 140.06	S/ 2,253.65	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
21	S/ 9,291.37	S/ 112.72	S/ 2,281.00	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
22	S/ 7,010.37	S/ 85.05	S/ 2,308.67	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
23	S/ 4,701.70	S/ 57.04	S/ 2,336.68	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
24	S/ 2,365.03	S/ 28.69	S/ 2,365.03	S/ 2,393.72	6.65	S/ 2,400.37
TOTAL FINANCIAMIENTO A PAGAR						S/ 57,608.82

INTERESES AÑO 1	S/ 5,723.75
INTERESES AÑO 2	S/ 2,142.51
AMORTIZACION 1	S/ 23,000.86
AMORTIZACION 2	S/ 26,582.10
COMISIONES Y SEGUROS 1	S/ 79.80
COMISIONES Y SEGUROS 2	S/ 79.80

La tabla 41 muestra la amortización donde se observa el monto inicial de S/57,608.82.

Este monto será cancelado en el periodo de 2 años.

Flujo de caja (económico y financiero)

Tabla 43: *Flujo de Caja Mensual*

FLUJO DE CAJA	Mes 0	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos		S/ 31,116	S/ 31,852	S/ 32,606	S/ 33,378	S/ 34,168	S/ 34,976	S/ 35,804	S/ 36,651	S/ 37,519	S/ 38,407	S/ 39,316	S/ 40,246
(-) Costo de Venta		S/ 13,005	S/ 13,096	S/ 13,374	S/ 13,658	S/ 13,949	S/ 13,005	S/ 13,096	S/ 13,374	S/ 13,658	S/ 13,949	S/ 13,005	S/ 13,005
Utilidad Bruta		S/ 18,111	S/ 18,756	S/ 19,232	S/ 19,719	S/ 20,218	S/ 21,971	S/ 22,708	S/ 23,277	S/ 23,860	S/ 24,457	S/ 26,311	S/ 27,241
(-) Gasto Administrativo		S/ 4,665	S/ 4,665	S/ 4,665	S/ 4,665	S/ 4,665	S/ 4,665	S/ 4,665	S/ 4,665	S/ 4,665	S/ 4,665	S/ 4,665	S/ 4,665
(-) Gasto de Venta		S/ 80	S/ 80	S/ 80	S/ 80	S/ 80	S/ 80	S/ 80	S/ 80	S/ 80	S/ 80	S/ 80	S/ 80
(-) Gastos operativos		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Utilidad Operativa (EBITDA)		S/ 13,366	S/ 14,011	S/ 14,487	S/ 14,974	S/ 15,473	S/ 17,226	S/ 17,963	S/ 18,532	S/ 19,115	S/ 19,712	S/ 21,566	S/ 22,496
(-) Impuesto a la Renta (1.5%)		S/ 1,890	S/ 1,990	S/ 2,065	S/ 2,141	S/ 2,219	S/ 2,486	S/ 2,600	S/ 2,688	S/ 2,779	S/ 2,873	S/ 3,154	S/ 3,297
Flujo Neto		S/ 11,476	S/ 12,021	S/ 12,422	S/ 12,833	S/ 13,254	S/ 14,741	S/ 15,363	S/ 15,844	S/ 16,336	S/ 16,840	S/ 18,412	S/ 19,199
Inversión Inicial	S/ 246,175												
Flujo de Caja Económico	-S/ 246,175	S/ 11,476	S/ 12,021	S/ 12,422	S/ 12,833	S/ 13,254	S/ 14,741	S/ 15,363	S/ 15,844	S/ 16,336	S/ 16,840	S/ 18,412	S/ 19,199
Préstamo	S/ 49,235												
Amortización		S/ 1,779.61	S/ 1,801.20	S/ 1,823.05	S/ 1,845.16	S/ 1,867.55	S/ 1,890.21	S/ 1,913.14	S/ 1,936.35	S/ 1,959.84	S/ 1,983.62	S/ 2,007.68	S/ 2,032.04
Intereses		S/ 597.31	S/ 575.72	S/ 553.87	S/ 531.75	S/ 509.37	S/ 486.71	S/ 463.78	S/ 440.57	S/ 417.08	S/ 393.30	S/ 369.24	S/ 344.88
Comisiones y seguro		S/ 6.65	S/ 6.65	S/ 6.65	S/ 6.65	S/ 6.65	S/ 6.65	S/ 6.65	S/ 6.65	S/ 6.65	S/ 6.65	S/ 6.65	S/ 6.65
Flujo de Caja Financiero	-S/ 196,940	S/ 9,092	S/ 9,637	S/ 10,039	S/ 10,450	S/ 10,870	S/ 12,357	S/ 12,980	S/ 13,460	S/ 13,952	S/ 14,456	S/ 16,028	S/ 16,815

Podemos observar en la tabla 36 los ingresos económicos, financieros e inversión. También tenemos los egresos en cada flujo, todos son positivos y al sumar el resultado final de caja tenemos el final de cada mes.

Tabla 44: *Flujo de Caja Anual*

FLUJO DE CAJA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	S/ 426,038	S/ 438,819	S/ 451,983	S/ 465,543	S/ 479,509	
(-) Costo de Venta	S/ 173,478	S/ 178,682	S/ 184,043	S/ 189,564	S/ 195,251	
Utilidad Bruta	S/ 252,560	S/ 260,137	S/ 267,941	S/ 275,979	S/ 284,258	
(-) Gasto Administrativo	S/ 55,980	S/ 57,659	S/ 59,389	S/ 61,171	S/ 63,006	
(-) Gasto de Venta	S/ 960	S/ 989	S/ 1,018	S/ 1,049	S/ 1,080	
(-) Gastos operativos	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	
Utilidad Operativa (EBITDA)	S/ 195,620	S/ 201,488	S/ 207,533	S/ 213,759	S/ 220,172	
(-) Depreciación y Amortización	S/ 2,022	S/ 2,022	S/ 2,022	S/ 2,022	S/ 2,022	
EBIT	S/ 193,598	S/ 199,466	S/ 205,511	S/ 211,737	S/ 218,150	
(-) Impuesto a la Renta (1.5%)	S/ 29,039.64	S/ 29,919.93	S/ 30,826.63	S/ 31,760.53	S/ 2,181.50	
(+) Escudo Fiscal						
Flujo Neto	S/ 164,558	S/ 169,546	S/ 174,684	S/ 179,976	S/ 215,968	
Inversión Inicial	S/ 246,175					
Devolución del CT						S/ 246,174.80
Valor residual						
Flujo de Caja Económico	S/ -246,175	S/ 164,558	S/ 169,546	S/ 174,684	S/ 179,976	S/ 462,143
Préstamo	S/ 49,235					
Amortización		S/ 22,839	S/ 26,396			
Intereses		S/ 5,684	S/ 2,127			
Comisiones y seguro		S/ 80	S/ 80			
Flujo de Caja Financiero	S/ -196,940	S/ 135,955	S/ 140,943	S/ 174,684	S/ 179,976	S/ 462,143

Evaluación económica y financiera (VAN, TIR y PE)

Para hallar el COK aplicamos la siguiente ecuación y reemplazamos datos:

$$k_e = r_f + \beta (r_m - r_f) + \text{Spread Riesgo País}$$

Tabla 45: Resultado del COK

RF	3.40%
RM	5.12%
B	1.49
BAP	2.334333333
RPAIS	2.07%
COK	8.03%

Para hallar el WACC aplicamos la siguiente ecuación y reemplazamos datos: WACC

$$= k_e * w_e + k_d * (1-t) * w_d$$

Tabla 46: Costo promedio ponderado del capital (WACC)

Estructura de Capital	
Préstamo Bancario	S/ 49,234.96
Aporte del accionista	S/ 196,939.84
TOTAL	S/ 246,174.80
WACC	
w _d	40%
w _e	60%
k _d	15.57%
k _e	8.03%
t	15.00%
WACC	10.11%

Tenemos que nuestro costo promedio ponderado del capital (WACC) es de 10.25%.

Tabla 47: Resultados del VAN Y TIR

WACC	10.11%	COK (K _e)	8.03%
VANE	S/ 575,101	VANF	S/ 627,398
TIRE	69%	TIRF	76%

Con los resultados obtenidos se puede determinar que es viable invertir en este negocio.

Estados financieros proyectados (ESF y ER)

Tabla 48: Estado de Flujo de Efectivo Proyectado

	Año 1	
Saldo inicial		
Actividades de operación		
Cobro por Ventas	S/	426,038
Pago a proveedores	-S/	161,375
Otros gastos operativos	-S/	56,940
Sub total Act. Op.	S/	207,722
Actividades de Inversión		
Compra de maq. Mueble y eq.	-S/	13,489
Intangibles	-S/	2,268
Sub total Act. In.	-S/	15,757
Actividades de Financiamiento		
Préstamo	S/	49,583
Aporte de accionistas	S/	198,332
Amortización	-S/	23,001
Comisiones y seguros	-S/	80
Intereses	-S/	5,724
Sub total Act. Fin.	S/	219,110
Saldo Final	S/	411,076

Tabla 49: Estado de situación Financiera Proyectado

	Año 1	
ACTIVO		
<i>Activo Corriente</i>		
Efectivo	S/	411,075.56
Total activo corriente	S/	411,075.56
<i>Activo no corriente</i>		
Muebles, maq. y eq.	S/	13,489.36
Intangible	S/	2,267.70
Depreciación y Amortización Acumulada	S/	-2,022.24
Total activo no corriente	S/	13,734.82
TOTAL ACTIVO	S/	424,810.39
PASIVO		
Impuestos por pagar	S/	29,984.47
Obligaciones Financiera		S/26,582.10
Total pasivo	S/	56,566.56
PATRIMONIO		
Capital social	S/	198,331.84
Resultados acumulados	S/	169,911.99
Total patrimonio	S/	368,243.82
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/	424,810.39

Conclusiones

Nuestra idea de negocio se basó en el desarrollo de una tienda online de textil estampado, donde además de contar con un catálogo para elegir tu diseño, puedes personalizarlo.

A través del mercado potencial se observó el comportamiento y hábito de consumo, la cual el 77% de encuestados de la región de Piura tiene el hábito de comprar ropa estampada, eso permitiría a Kawaii Store entrar en el mercado y hacerse conocer en la región.

Para hallar el punto de equilibrio de Kawaii Store se tomó de costos y gastos hasta el sexto mes, la cual nos arrojó la cifra de 125 mensuales que se tendría como referencia para vender.

Kawaii Store busca ser imponente en sus diseños, para estar a la vanguardia de la competencia en la región de Piura, por lo consiguiente se manejará la estrategia ANSOFF, la cual consiste en Diversificar, de ese modo se busca la variación y nuevos diseños que se puedan estampar.

Nuestra tabla de estado de resultado anual nos indica que en el primer año de operaciones es de S/ 169,911.99, la cual finaliza con resultados positivos, generando rentabilidad financiera. Así mismo va en aumento los años siguientes.

En el estado de situación financiera se concluye que el total de patrimonio puede cubrir las deudas, y obligaciones de Kawaii, siendo mayor que el pasivo. De esa manera las aportaciones de los socios ayudan a ese escenario económico.

Recomendaciones

En función a los resultados que se obtuvieron, el manejo del estampado en textil sería una buena opción como emprendimiento, ya que se puede hacer alianzas con empresas para la creación del diseño personalizado de sus uniformes y estamparlos, de tal manera que se busca abrir campo a nuevos clientes, como lo son las empresas.

El marketing es indispensable, y lo mejor de ello es que si se desea empezar desde cero y no se dispone de un local para mostrar tus productos, las redes sociales y plataformas digitales son una excelente opción para comenzar, ya que la era digital está avanzado y es indispensable en nuestros negocios.

Llevar cursos de estampados es una excelente opción, ya que le estás dando valor a tu producto, ya que de este modo se está realizando de una manera segura, profesional, y de calidad. Estos ya se encuentran disponibles en institutos como SENATI, la cual al culminar el curso te brindan un certificado que te avala.

Bibliografía

Amhigo A.C. (s.f.) *Efectos al ambiente y a tu salud de la industria textil*. Consultado el 11 de octubre de 2022. <https://amhigo.com/amhi-blog/70-expertos/1255-efectos-al-ambiente-y-a-tu-salud-de-la-industria-textil>

Amazon (s.f.) *Máquina de prensa del calor*. Consultado el 12 de octubre de 2022. https://www.amazon.com/-/es/Prensa-calor-transferencia-sublimaci%C3%B3n-industrial/dp/B07KYMSQ2R/ref=as_li_ss_tl?mk_es_US=%C3%85M%C3%85%C5%BD%C3%95%C3%91&dchild=1&keywords=heat%2Bpress%2Bmachine&qid=1585555007&sr=8-26&linkCode=sll1&tag=johantorrestr-20&linkId=63e8a650aa322bddff7fa5e8c13ef68e&language=es_US&th=1

Ceroaccidentes. (2018). *¿Qué normas de seguridad y salud aplican al sector textil*. Consultado el 15 de noviembre de 2022. <https://www.ceroaccidentes.pe/que-normas-de-seguridad-y-salud-aplican-al-sector-textil/>

ComexPerú. (2022). *Exportaciones textiles crecieron un 31.1% en enero 2022, pero la competitividad del sector sigue en riesgo*. Consultado el 11 de octubre de 2022. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-textiles-crecieron-un-311-en-enero-2022-pero-la-competitividad-del-sector-sigue-en-riesgo#:~:text=De%20acuerdo%20con%20cifras%20de,respecto%20a%20en%20de%202020>.

Chávez, L. (2022). Crisis política y social en Perú: ¿Es solo la inflación lo que la ha desatado? *Forbes Perú*. <https://forbes.pe/actualidad/2022-04-13/analisis-crisis-politica-y-social-en-peru-es-solo-la-inflacion-lo-que-la-ha-desatado/>

Fernandez, M. (2022). El desastre invisible que crea la ropa en el mar: un 80% de los microplásticos vienen de la industria textil. El español. <https://www.elspanol.com/enclave-ods/noticias/20220307/desastre-invisible-crea->

[microplasticos-vienen-industria-](#)

[textil/655434507_0.html#:~:text=El%20desastre%20invisible%20que%20crea%20la](#)

[%20ropa%20en,mayor%C3%ADa%20de%20nuestros%20armarios.%2](#)

[07%20marzo%2C%202022%2010%3A59](#)

Gonzales, V. (2021). *Textiles en Perú: Perú textiles en cifras*. Textilespanamericanos.

<https://textilespanamericanos.com/textiles-panamericanos/2021/09/textiles-en-peru->

[peru-textiles-en-](#)

[cifras/#:~:text=El%20Per%C3%BA%20ha%20demostrado%20tener,cerca%](#)

[20de%201%2C4%20millones](#)

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2022, 21 de junio). *Actividad comercial creció 2,61% en abril de 2022*. Nota de prensa.

<https://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/actividad-comercial-crecio-261-en-abril-de->

[2022-13754/](#)

Ministerio de Economía y Finanzas. (2022). *La economía peruana crecería 3,6% en 2022 y se continuará con el manejo fiscal prudente y responsable*. Consultado el 11 de octubre de 2022.

https://www.mef.gob.pe/index.php/?option=com_content&view=article&id=735

[7&Itemid=101108&lang=es](#)

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2022). *Exportaciones peruanas alcanzan récord en 2021 y superan los US\$ 56 mil millones*. Nota de prensa. Consultado el 11 de noviembre de 2022.

<https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/581099->

[exportaciones-peruanas-alcanzan-record-en-2021-y-superan-los-us-56-mil-millones](#)

Plataforma digital del Estado Peruano (2023). *Registrar o constituir una empresa*.

Consultado el 15 de noviembre de 2022. <https://www.gob.pe/269-registrar-o->

[constituir-una-empresa](#)

Prestamype (s.f.). Los bancos con la tasa de interés más baja en el Perú este 2023. Consultado el 15 de noviembre de 2022. <https://www.prestamype.com/articulos/los-bancos-con-la-tasa-de-interes-mas-baja-en-el-peru>

Sánchez, A. & Lulli, R. (2022). El año 2022 será un año de estancamiento. *Revista Industrial Legal*, 8-9. <https://prcp.com.pe/wp-content/uploads/2022/05/Industria-Legal-Pe-Vol.-8-Mayo-2022.pdf>

SENATI. (2023). *Innovación y desarrollo En estampado textil - estampado digital*. Consultado el 15 de noviembre de 2022. <https://www.senati.edu.pe/cursos/innovacion-y-desarrollo-en-estampado-textil-estampado-digital>

Solicitud reserva nombre persona jurídica

<https://es.slideshare.net/SusanaJuanDeDiosDion/formato-solicitud-reserva-nombre-persona-juridica>