



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

**Facultad regional multidisciplinaria de Carazo
FAREM-Carazo**

Departamento de ciencias económicas y administrativas

Proyecto de graduación para optar al título de Licenciado en Banca y Finanzas

TEMA: Proyecto de graduación con enfoque de emprendimiento.

SUBTEMA: Proyecto de emprendimiento para la creación de la microempresa PLUS SIZE FASHION dedicada a la Producción y comercialización de blusas tallas grandes en el municipio de Jinotepe, Departamento de Carazo, durante el año 2021

Banca y Finanzas

AUTORES:

N.º Carne

| | |
|--|-----------|
| Espinoza González Fransheska Alejandra | 1790-3298 |
| Murillo Martínez Lillieth Auxiliadora | 1790-3100 |
| Sánchez Ruiz Reyna Judith | 1790-0636 |

TUTOR:

Lic. Luis Alberto Acuña Ramírez

Jinotepe, diciembre 2021.

CARTA AVAL DEL DOCENTE



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN-MANAGUA

FACULTAD REGIONAL MULTIDISCIPLINARIA DE CARAZO
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

2021: "Año del Bicentenario de la Independencia de Centroamérica"

03 de diciembre del año 2021

D.Sc. César Augusto Arévalo Cuadra
Director
Departamento de Ciencias Económicas y Administrativas
Facultad Regional Multidisciplinaria de Carazo

Estimado Doctor.

Por este medio entregamos formalmente informe de proyecto de graduación, bajo el Tema: Proyecto de emprendimiento en la IV región del país, presentado por los (as) bachilleres:

| Nº | Apellidos y Nombres | Carné |
|----|--|----------|
| 1 | Espinoza González Fransheska Alejandra | 17903298 |
| 2 | Murillo Martínez Lillieth Auxiliadora | 17903100 |
| 3 | Sánchez Ruiz Reyna Judith | 17900636 |

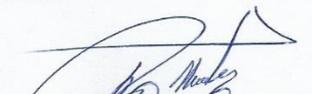
Siendo el subtema: Proyecto de emprendimiento, para la creación de la microempresa PLUS SIZE FASHION, dedicada a la producción y comercialización de Blusas Tallas Grandes, ubicado en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo, durante el año 2021

El cual ha cumplido con los requisitos científico-técnicos y metodológicos establecidos de acuerdo a la normativa de modalidad de graduación, proyecto de graduación (Arto. 86 Estructura del Proyecto de Emprendimiento). Este trabajo contribuye a desarrollar habilidades y obtener conocimientos relacionados al perfil de la carrera y sobre todo se ajusta a las exigencias del entorno socioeconómico y laboral actual.

Por tanto, el presente trabajo puede ser defendido de acuerdo a los procedimientos académicos establecidos por la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, UNAN-Managua, para optar al título de Licenciatura en Banca y Finanzas.

Sin más que agregar, deseando bendiciones a usted y a cada persona que lea este documento, el cual es el resultado de mucho esfuerzo y dedicación.

Atentamente.


Lic. Luis Alberto Acuña Ramírez
Tutor de proyecto de Graduación

Cc/ Archivo

¡A la libertad por la Universidad!

De la Policía Nacional 2 cuadra al Oeste, Jinotepe, Carazo| Edificio Reynaldo Rosales
Telf.: 2532 2668 / Ext. 7712-7723 | depto.econom.faremo@unan.edu.ni | www.faremcarazo.unan.edu.ni

DEDICATORIA

Dedicamos este proyecto a Dios que nos ha otorgado salud, sabiduría y tiempo de vida por haber cumplido nuestras metas de culminar nuestros estudios universitarios con éxito.

A nuestros padres y madres que siempre han estado con nosotros apoyándonos económicamente y sentimental en los momentos que más le hemos necesitado, animándonos a seguir adelante con empeño, esmero y por permitirnos ser las personas que somos hoy en día para poder cumplir todas nuestras metas y sueños en esta vida.

AGRADECIMIENTO

A Dios primeramente por su eterna bondad y las gracias de permitirnos llegar hasta este momento tan honorable de la defensa de nuestro título de licenciatura para poder terminar con satisfacción una meta más en nuestras vidas.

A nuestro tutor que nos dio su apoyo incondicionalmente en todo momento y a cada uno de los docentes que a lo largo de nuestra carrera nos entregaron de manera desinteresada sus conocimientos supieron guiarnos para la culminación de este proyecto.

Resumen

El presente documento corresponde a un requisito establecido para la modalidad de proyecto de graduación para optar al título de Licenciado en Banca y Finanzas, que consta en la realización de un proyecto de innovación, durante el segundo semestre de dos mil veintiuno, con el objetivo de crear un producto con enfoque de emprendimiento en la realización y comercialización de Blusas tallas grandes.

Este proyecto está basado en una propuesta de creación de una tienda para mujeres de talla grande que se dedica a la producción y comercialización de blusas, el propósito es brindar una solución a la ausencia de tiendas exclusivas para esta población de mujeres, pues hoy en día la industria de la moda las ha dejado a un lado del mercado y así olvidando suplir las necesidades como mujeres.

“Plus Size Fashion” se desarrollará en el municipio de Jinotepe Departamento de Carazo, este contara con un buen servicio de atención al cliente y de alta calidad, con los cuales pueden destacar su belleza y así ayudarlas a sentirse únicas en cada ocasión sin importar la talla de ropa que usen, el objetivo es poder generar un impacto social a las mujeres de tallas grandes y agregar valor a la economía del país, a través de la creación de una tienda que tendrá diferentes diseños de ropa permitiendo elevar el autoestima de las mujeres a la hora de vestir para diferentes ocasiones.

Además de eso se realizó un análisis de mercado para relacionar la microempresa con el entorno, identificando de esta manera algunas fortalezas y debilidades de la misma, de igual manera las oportunidades y amenazas que afectan dentro del mercado potencial.

El impacto que genera este nuevo emprendimiento es positivo debido que para su operación requiere de mano de obra y por supuesto el buen manejo de los residuos de las telas para la conservación del medio ambiente.

Las estrategias que fueron diseñadas para el lanzamiento de Plus Size Fashion en cuanto a la estructura organizativa de la empresa (Misión, Visión, Objetivos y Políticas) y las estrategias a utilizar enfocadas al marketing, sirvieron para poder conocer la inversión que tendrá la creación de la nueva tienda de ropa tallas grandes y así poder entrar a un mercado insatisfecho, todo esto con la finalidad de posicionarse en el mercado.

INDICE

| | |
|--|----|
| 1. Introducción | 7 |
| 2. Objetivos del Proyecto | 8 |
| 2.1 Objetivo General | 8 |
| 2.2 Objetivos Especificos | 8 |
| 2.3 Razón Social..... | 9 |
| 2.4 Misión | 9 |
| 2.5 Visión..... | 9 |
| 2.6 Valores | 9 |
| 2.7 Politicas | 10 |
| 2.8 Factores Externos | 11 |
| 2.9 Justificación del Proyecto..... | 12 |
| 3. Generalidades del Proyecto..... | 13 |
| 3.1 Solución | 13 |
| 3.2 Diseño o modelo en 3d..... | 14 |
| 3.3 Oportunidad en el Mercado..... | 15 |
| 3.4 Propuesta de Valor | 15 |
| 3.5 Diseño del Producto | 16 |
| 3.4.1 Proceso de Registro del Proyecto | 19 |
| 4. Plan de Negocios..... | 22 |
| 4.1 Plan de Mercadotecnia | 23 |
| 4.1.1 Ubicación de la Empresa | 24 |
| 4.1.1.1 Macro Localización | 24 |
| 4.1.1.2 Micro Localización..... | 25 |
| 4.1.2 Mercado/ Zona Comercial | 26 |
| 4.1.3 Principales Clientes (demanda)..... | 27 |
| 4.1.4 Demanda Insatisfecha..... | 31 |
| 4.1.5 Participación del Mercado | 32 |
| 4.1.6 Población y Muestra | 33 |
| 4.1.7 Mercado Competidor..... | 35 |
| 4.1.8 Mercado Distribuidor | 36 |
| 4.1.7 Precio de Venta | 37 |
| 4.1.8 Estimado de Ventas | 39 |

| | |
|--|-----|
| 4.1.9 Estrategias competitiva de mercado y presupuesto | 41 |
| 4.1.10 Analisis FODA | 48 |
| 4.1.11 Garantía de Suministro | 49 |
| 4.2 Plan Técnico | 49 |
| 4.2.1 Proceso de Producción/Servicio | 50 |
| 4.2.2 Proveedores y Condiciones de compra de los equipos..... | 53 |
| 4.2.3 Capital fijo y vida útil del capital fijo | 54 |
| 4.2.4 Mantenimiento y reparaciones para los equipos | 55 |
| 4.2.5 Capacidad planificada y a futuro | 56 |
| 4.2.6 Ubicación y distribución física de la planta | 59 |
| 4.2.7 materia prima necesaria, su costo y disponibilidad | 60 |
| 4.2.8 Mano de obra, su costo y disponibilidad..... | 61 |
| 4.2.9 Gastos generales de producción..... | 62 |
| 4.3 Plan de organización y gestión | 63 |
| 4.3.1 Marco Legal | 63 |
| 4.3.2 Estructura Organizacional | 71 |
| 4.3.3 Actividades y Gastos Preliminares | 75 |
| 4.3.4 Equipos de Oficina | 76 |
| 4.3.5 Equipos de Producción | 80 |
| 4.3.6 Gastos Administrativos | 84 |
| 4.3.7 Gastos de Venta..... | 85 |
| 4.4 Plan Financiero | 86 |
| 4.4.1 Inversión y Fuente del Financiamiento..... | 86 |
| 4.4.1.1 Inversión Fija..... | 87 |
| 4.4.1.2 Inversión Diferida..... | 88 |
| 4.4.1.3 Capital de Trabajo. | 89 |
| 4.4.1.4 Inversión Total | 91 |
| 4.4.1.5 Estructura del Financiamiento | 92 |
| 4.4.1.6 Estado de Situación Financiera Inicial | 93 |
| 4.4.2 Presupuesto de ingresos y egresos | 94 |
| 4.4.2.1 Punto de Equilibrio..... | 94 |
| 4.4.2.2 Presupuesto de Ingreso. | 96 |
| 4.4.2.3 Presupuesto de Egresos..... | 98 |
| 4.4.2.4 Estructura de Costo..... | 100 |

| | |
|--|-----|
| 4.4.3 Presupuesto Financiero..... | 104 |
| 4.4.3.1 Flujo de Caja | 104 |
| 4.4.3.2 Estado de Resultado Proyectado | 105 |
| 4.4.3.3 Estado de Situación Financiera Proyectada | 106 |
| 4.4.4 Evaluación Financiera | 107 |
| 4.4.4.1 Flujo de Fondo..... | 107 |
| 4.4.4.2 Valor actual neto (van) y tasa interna de retorno (tir). | 108 |
| 4.4.4.3 Período de Recuperación de la Inversión | 109 |
| 4.4.4.4 Relación Beneficio Costo | 110 |
| 4.4.4.5 Análisis Financiero | 111 |
| 5. Cronograma de Trabajo | 111 |
| 6. Glosario | 112 |
| Bibliografía..... | 114 |
| ANEXOS | 116 |

INDICE DE ILUSTRACION

| | |
|---|----|
| <i>Ilustración 1 Blusas Plus Size</i> | 14 |
| <i>Ilustración 2 Logo Plus Size Fashion</i> | 16 |
| <i>Ilustración 3 Marca de la Microempresa</i> | 17 |
| <i>Ilustración 4 Etiquetas de Cuello</i> | 17 |
| <i>Ilustración 5 Etiqueta de Marca</i> | 18 |
| <i>Ilustración 6 Etiquetas de Lavado</i> | 18 |
| <i>Ilustración 7 Empaque de entregas</i> | 19 |
| <i>Ilustración 8 Inscripción de Marca</i> | 21 |
| <i>Ilustración 9 Macro localización</i> | 24 |
| <i>Ilustración 10 Micro localización</i> | 25 |
| <i>Ilustración 11 Canal Directo</i> | 36 |
| <i>Ilustración 12 Publicidad en Línea</i> | 46 |
| <i>Ilustración 13 Planos de la Microempresa</i> | 59 |
| <i>Ilustración 14 Salario Mínimo</i> | 70 |
| <i>Ilustración 15 Estructura Organizacional</i> | 71 |

INDICE DE TABLAS

| | |
|--|----|
| <i>Tabla 1 Consolidado de Datos</i> | 28 |
| <i>Tabla 2 Muestra</i> | 34 |
| <i>Tabla 3 Mercado Competidor</i> | 36 |
| <i>Tabla 4 Precio de venta</i> | 38 |
| <i>Tabla 5 Proyecciones de venta unidades físicas</i> | 39 |
| <i>Tabla 6 Proyecciones de ventas en unidades monetaria</i> | 40 |
| <i>Tabla 7 Estrategia del Producto</i> | 42 |
| <i>Tabla 8 Estrategia de precio</i> | 43 |
| <i>Tabla 9 Estrategia de Plaza</i> | 44 |
| <i>Tabla 10 Estrategia de Publicidad</i> | 46 |
| <i>Tabla 11 Análisis FODA</i> | 48 |
| <i>Tabla 12 Flujograma de proceso (Ver anexo n°3 flujograma en imágenes)</i> | 52 |
| <i>Tabla 13 Proveedores y condición de compra de los equipos</i> | 53 |
| <i>Tabla 14 Capital Fijo</i> | 55 |
| <i>Tabla 15 Capacidad de Producción mensual</i> | 57 |
| <i>Tabla 16 Capacidad Futura a un Año</i> | 58 |
| <i>Tabla 17 Materia prima necesaria</i> | 60 |
| <i>Tabla 18 Mano de Obra Directa</i> | 61 |
| <i>Tabla 19 Costo de Mano de Obra</i> | 61 |
| <i>Tabla 20 Mano de Obra Indirecta</i> | 61 |
| <i>Tabla 21 Marco Legal de la Microempresa</i> | 64 |
| <i>Tabla 22 Tarifa de impuesto cuota fija</i> | 66 |
| <i>Tabla 23 Inscripción de constitución</i> | 70 |
| <i>Tabla 24 Número de Trabajadores</i> | 71 |
| <i>Tabla 25 Ficha de cargo Administrador</i> | 72 |
| <i>Tabla 26 Ficha de cargo Vendedor</i> | 73 |
| <i>Tabla 27 Ficha de cargo Costurera</i> | 74 |
| <i>Tabla 28 Actividades preliminares</i> | 75 |

| | |
|---|------------|
| <i>Tabla 29 Gastos preliminares.....</i> | <i>75</i> |
| <i>Tabla 30 Equipo de oficina.....</i> | <i>76</i> |
| <i>Tabla 31 Equipo de producción.....</i> | <i>80</i> |
| <i>Tabla 32 Inversión Fija.....</i> | <i>87</i> |
| <i>Tabla 33 Inversión Diferida.....</i> | <i>88</i> |
| <i>Tabla 34 Capital de Trabajo.....</i> | <i>89</i> |
| <i>Tabla 35 Capital de Trabajo.....</i> | <i>90</i> |
| <i>Tabla 36 Inversión Total.....</i> | <i>91</i> |
| <i>Tabla 37 Estructura de Financiamiento.....</i> | <i>92</i> |
| <i>Tabla 38 Balance de Apertura.....</i> | <i>93</i> |
| <i>Tabla 39 Presupuesto de ingreso.....</i> | <i>96</i> |
| <i>Tabla 40 Ventas unid monetarias.....</i> | <i>96</i> |
| <i>Tabla 41 Presupuesto de Compra de Materiales.....</i> | <i>98</i> |
| <i>Tabla 42 Proyecciones de materiales enviadas a producción.....</i> | <i>99</i> |
| <i>Tabla 43 Flujo de caja.....</i> | <i>104</i> |
| <i>Tabla 44 Estado de Resultado proyectado.....</i> | <i>105</i> |
| <i>Tabla 45 Balance General proyectado.....</i> | <i>106</i> |
| <i>Tabla 46 Flujo de Fondo.....</i> | <i>107</i> |
| <i>Tabla 47 VAN, TIR.....</i> | <i>108</i> |
| <i>Tabla 48 Periodo de recuperación.....</i> | <i>109</i> |
| <i>Tabla 49 Relación Beneficio Costo.....</i> | <i>110</i> |
| <i>Tabla 50 Proyecciones en unidades físicas.....</i> | <i>140</i> |
| <i>Tabla 51 Proyecciones de unidades a producir.....</i> | <i>142</i> |
| <i>Tabla 52 Proyecciones de Unidades Monetarias.....</i> | <i>143</i> |
| <i>Tabla 53 Proyecciones de compras.....</i> | <i>146</i> |
| <i>Tabla 54 Proyecciones de inventario requerido.....</i> | <i>147</i> |
| <i>Tabla 55 Proyecciones de Materiales a utilizar.....</i> | <i>149</i> |
| <i>Tabla 56 Proyecciones de Mano de Obra Directa.....</i> | <i>149</i> |
| <i>Tabla 57 Proyecciones de costos indirectos de fabricación.....</i> | <i>150</i> |
| <i>Tabla 58 Proyecciones de costos de producción mensual.....</i> | <i>150</i> |
| <i>Tabla 59 Proyecciones de gastos de venta.....</i> | <i>151</i> |
| <i>Tabla 60 Proyecciones de gastos administrativos.....</i> | <i>151</i> |
| <i>Tabla 61 Proyecciones de otros ingresos.....</i> | <i>152</i> |
| <i>Tabla 62 Estado de Resultado mensual.....</i> | <i>152</i> |
| <i>Tabla 63 Yardas a Utilizar.....</i> | <i>153</i> |
| <i>Tabla 64 Nomina del Personal.....</i> | <i>153</i> |
| <i>Tabla 65 Punto de Equilibrio.....</i> | <i>154</i> |
| <i>Tabla 66 Presupuesto de MOD anual.....</i> | <i>155</i> |
| <i>Tabla 67 Presupuesto CIF anual.....</i> | <i>156</i> |
| <i>Tabla 68 Presupuesto de venta y adm anual.....</i> | <i>157</i> |
| <i>Tabla 69 Resumen costo de producción.....</i> | <i>158</i> |
| <i>Tabla 70 Proyecciones de inventario anuales.....</i> | <i>158</i> |

INDICE DE GRAFICAS

| | |
|---|-----|
| Graficas 1 Edades | 27 |
| Graficas 2 ¿Estaría dispuesto a comprar nuestro producto? | 28 |
| Graficas 3 ¿Le gustaría que exista una tienda donde encuentre blusas tallas grandes? | 29 |
| Graficas 4 ¿Que talla de blusa buscaría más?..... | 29 |
| Graficas 5 ¿Con que frecuencia compra blusas? | 30 |
| Graficas 6 ¿Qué cantidad de Blusas Compra? | 30 |
| Graficas 7 ¿En qué lugar compra sus blusas? | 31 |
| Graficas 8 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar? | 37 |
| Graficas 9 ¿Porque redes sociales le gustaría saber sobre nuevas colecciones?..... | 45 |
| Graficas 10 Punto de Equilibrio | 95 |
| Graficas 11 ¿Que tipo de blusa utiliza más?..... | 121 |
| Graficas 12 ¿Qué color le gusta más? | 121 |
| Graficas 13 ¿Qué tipo de blusa utiliza más?..... | 122 |
| Graficas 14 ¿Que problemas presenta al momento de comprar una blusa? | 122 |
| Graficas 15 ¿De qué manera le gustaría que el producto le fuese entregado? | 123 |
| Graficas 16¿Considera usted que existe ausencia de blusas tallas plus? | 123 |
| Graficas 17 ¿Cuándo usted compra una blusa lo que observa primer en ella es? | 124 |
| Graficas 18 ¿Nivel de ingresos? | 124 |
| Graficas 19 ¿La atención que recibe es? | 125 |
| Graficas 20 ¿Al momento de buscar una tienda la determina por? | 125 |
| Graficas 21 ¿En qué lugar le gustaría poder comprar nuestro producto?..... | 126 |
| Graficas 22 ¿Dónde le gustaría que nuestra tienda estuviera ubicada? | 126 |
| Graficas 23 ¿Conoce alguna tienda que ofrezca exclusivamente blusas tallas grandes? | 127 |
| Graficas 24 ¿Como considera los precios que ofrecemos? | 127 |
| Graficas 25 ¿Considera que deberíamos implementar planes de crédito en nuestra tienda?..... | 128 |
| Graficas 26 ¿Que promociones le gustaría encontrar en nuestra tienda? | 128 |
| Graficas 27 PE CAMPESINA Y CAMISETAS..... | 154 |

INDICE DE ANEXO

| | |
|--|-----|
| Anexos 1 Resultados de las encuestas | 121 |
| Anexos 2 Formatos para la constitución de la microempresa..... | 129 |
| Anexos 3 Flujo de procesos con imágenes | 138 |
| Anexos 4 Ilustración de Banner | 139 |
| Anexos 5 Cedulas Mensuales..... | 140 |
| Anexos 6 Yardas a Utilizar | 153 |
| Anexos 7 Nomina del Personal | 153 |
| Anexos 8 Punto de Equilibrio | 154 |
| Anexos 9 Presupuestos anuales | 155 |

1. Introducción

El presente proyecto busca evaluar económicamente la rentabilidad de una microempresa orientada a la producción y comercialización de blusas para mujeres talla grande, donde se pretende ofrecer al mercado una nueva opción de compra.

Las blusas en talla grande es un mercado muy olvidado por las empresas de confección, es por eso, que surge la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de blusas, el objetivo principal es poder entrar en el mercado y lograr posicionarse en la mente del consumidor.

El plan de negocio es una herramienta la cual nos permite plasmar la idea y analizar para poder generar alternativa en el momento de desarrollar la microempresa por mucho tiempo. Además de eso surge la necesidad debido a que existe una complejidad a la hora de comprar este tipo de blusas, la variante en cuanto a tela, color, calidad y diseño.

Por lo anterior, surge crear una microempresa debido a que las mayorías de las tiendas de ropa del municipio de Jinotepe se limitan a ofrecer blusas talla grande por tal no le dan al mercado un estilo innovador dedicada a la venta de este producto con diseños actuales donde puedan sentirse bellas y cómodas al usar este producto

2. Objetivos del Proyecto

“PLUS SIZE FASHION” tiene como objetivo principal poder satisfacer todas las necesidades de las mujeres tallas grandes, cultivando relaciones leales y duraderas con nuestras clientas, dejando una huella positiva en cada una de las personas que usaran nuestro producto.

Lograr un incremento en las ventas y poder expandir locales en cada departamento del país, además de eso poder generar un impacto social a las mujeres de tallas grandes y agregar valor a la economía del país,

Crear una nueva línea de ropa donde no solo dispongamos de blusas, si no de diferente tipo de prendas como pantalones, vestidos, shorts, faldas para que nuestras clientas sigan teniendo preferencias en nuestro local.

2.1 Objetivo General

Diseñar proyecto de emprendimiento para la creación de la microempresa “Plus Size Fashion” dedicada a la Producción y comercialización de blusas tallas grandes en el municipio de Jinotepe, Departamento de Carazo, durante el año 2021.

2.2 Objetivos Específicos

1. Identificar los aspectos mercadológicos que permita a la microempresa posicionarse en el mercado para estimular el crecimiento de la producción y obtener márgenes de ganancias.
2. Determinar el proceso productivo de Plus Size Fashion que conlleva a la elaboración de las blusas tallas grandes y poder diseñar los mejores estilos.
3. Establecer los aspectos legales y organizacionales de Plus Size Fashion para el buen funcionamiento y regulación de las leyes y normas jurídicas.
4. Presentar los costos y gastos de Plus Size Fashion para evaluar los precios y tener el control de los mismo.

2.3 Razón Social

“PLUS SIZE FASHION” es una microempresa productora y comercializadora de blusas tallas grande, se denomina microempresa de acuerdo a la ley N° 645 Ley de promoción, fomento y desarrollo de MYPYME, debido a que poseerá un numero de colaboradores de 1 a 4 personas. Con el objetivo de aprovechar los beneficios que otorga la ley 645, se procederá a inscribir a la microempresa en calidad de persona natural ante las instancias correspondiente, DGI, Alcaldía Municipal de Jinotepe, Registro Mercantil. (Ver anexo n°2)

2.4 Misión

Somos una microempresa dedicada a la producción y comercialización de blusas tallas grandes de calidad con un alto nivel de confección y excelencia en el servicio, logrando una plena satisfacción por nuestras mujeres plus de Jinotepe por encima de sus expectativas, contribuyendo al desarrollo económico de nuestro país.

2.5 Visión

Ser reconocidos como una microempresa líder de confección de blusas tallas grandes para mujeres en el municipio de Jinotepe departamento de Carazo, a través de una alta calidad de confección y excelencia en el servicio para lograr una posición en la mente del consumidor y siempre buscando nuevas oportunidades de mercado en el país.

2.6 Valores

- Trabajo en equipo

Al trabajar en equipo se alcanzarán mejores resultados a través de los esfuerzos en conjunto.

- Respeto

Es conocer los intereses y necesidades de los demás, aceptando las diferencias y las perspectivas de los que opinan diferente.

- Innovación

Tener la capacidad de poder hacer cambios y mejoras a nuestro producto con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad.

- Responsabilidad

Es un valor que está en la conciencia de la persona que estudia la Ética sobre la base de la moral.

- Ética-Integridad

Guiados por nuestros principios éticos y trabajando con honestidad y lealtad, dentro del más alto nivel de respeto hacia nosotros mismos, nuestros compañeros y clientes.

2.7 Políticas

POLITICAS DE PRECIO

La política de precio se define con forme a la estructura de costos de la microempresa por lo tanto se detallan cuanto se incurrió en costos de producción y al final se determina el margen de ganancia y el precio de venta para el consumidor, los precios estarán en dependencia del diseño, tela y materiales utilizados por lo tanto se considerarán precios elásticos.

POLITICAS DE VENTA

- El horario de atención a clientes es de 8:00 AM a 5:00 PM, de lunes a viernes, y los días sábado de 8:00 AM a 12:00 PM.
- Las ventas del producto serán al contado.

POLÍTICAS DE PAGO

- El pago a proveedores se realizará de contado, cada vez que se compre la materia prima.
- El pago a nuestros colaboradores se hará de manera mensual.

POLÍTICAS SALARIALES

- Los salarios serán determinados en base a la ley de salario mínimo.
- Los salarios serán pagados mensualmente.
- Los sueldos se fijarán de acuerdo al cargo que posea.
- De los salarios de los empleados se retendrá aportaciones correspondientes al INSS.

POLITICAS DE SERVICIO

Ofrecer una buena calidad de atención al cliente, aunque esta es intangible, es la que genera mayores beneficios tanto a la microempresa como a los consumidores que nos visitan, debido a que en estos tiempos y en mercados saturados de negocios similares y con una mínima diferencia de precio, la calidad de entrega del producto y servicio es lo que marca la diferencia en la empresa.

Para el servicio en delivery se entregarán en tiempo y forma en lo establecido por ambas partes.

2.8 Factores Externos

Impacto social del proyecto

PLUS SIZE FASHION es una microempresa dedicada a la producción y comercialización de blusas tallas grandes que se preocupa por satisfacer las necesidades de todas las mujeres grandes, ofreciéndoles un producto necesario para las consumidoras, además de eso le ofrecemos precios accesibles los cuales fueron determinados en base a un pilotaje realizado en el municipio de Jinotepe departamento de Carazo

Impacto ambiental y económico

Los problemas ambientales han aumentado considerablemente en los últimos años. Desde la perspectiva ambiental PLUS SIZE FASHION no pretende causar daños al medio ambiente por lo que se ha tomado la decisión de que los desechos textiles serán vendidos a proveedores que reciclan este tipo de materia prima.

2.9 Justificación del Proyecto

El presente proyecto consiste en un plan de emprendimiento para la creación de la microempresa “Plus Size Fashion” que fue diseñada con la finalidad de establecer los planes mercadológicos, producción, organizacional y financieros que son necesarios para el aprovechamiento de las oportunidades en el mercado de Jinotepe por medio de la determinación de la viabilidad y rentabilidad de la microempresa.

Ante la necesidad de brindar un servicio de confección de blusas talla grande que permita cubrir las problemáticas que existe entre este tipo de mujer y sea capaz de satisfacer las necesidades de compra a un corto tiempo y con alta costura de diseños mediante los diferentes tipos de canales de distribución permitiendo el surgimiento de la propuesta de un taller de confección. Asimismo, crear conciencia de invertir en este nuevo campo empresarial.

Para llevarla a cabo la propuesta de emprendimiento Se acude a la aplicación de técnicas de investigación. Cómo son las encuestas, observación y documentación, la utilización de métodos para la obtención de información que permitieron conocer las condiciones para “plus size fashion” por medio de la puesta en práctica de los conocimientos obtenidos hasta la fecha dentro de la carrera de Banca y finanzas Asimismo fortalecerlo y consolidarlo.

Se considera que la investigación sea una fuente de apoyo para el desarrollo de futuros estudios que permitan la creación de nuevas propuestas de Innovación y emprendedurismo en la FAREM, Carazo y en la puesta en marcha de la microempresa permitirá brindar fuentes de empleo permitiendo trabajar de manera directa e indirecta con los clientes y aportar a los ingresos económicos del municipio de Jinotepe y del país mediante el cumplimiento de los impuestos

3. Generalidades del Proyecto

3.1 Solución

Encontrar ropa de talla grande para las mujeres se ha convertido en un problema a nivel nacional y mundial, debido a que la industria del diseño y confección tiene como punto de referencia muy marcado a las mujeres delgadas, dejando de un lado las necesidades de las que no cumplen con estas características, también se puede observar que no sólo es la misma industria la que las discrimina, también la sociedad ya que las hace sentir que el hecho de ser gordas está muy mal visto y esto las induce a que gran parte de ellas se escondan siempre en ropas feas, anchas y poco llamativas. (Lancheros, 2013)

Para (Lancheros, 2019), periodista especializado en moda, a través de nuevas tendencias, las mujeres de talla grande puedan expresar todo tipo de imágenes, pasando desde la más sensual hasta ser alternativas y conceptuales. A través de las redes sociales se está empezando a construir una conversación más allá de ser talla diferente, se sabe que la obesidad es un problema, pero realmente una mujer puede sentirse linda con su cuerpo y la obesidad también implica un contexto médico clínico, explicó Lancheros.

El problema básicamente no radica con el hecho de ser diferente, este inicia al tener que conformarse con lo último de la moda, si son jóvenes a vestirse como señoras adultas, con ropa de tonos oscuros ya que se estigmatizó que las personas de talla grande no pueden vestirse de colores, también son prendas muy anchas que no las dejan mostrar su cuerpo, las hacen vestir para que pasen desapercibidas ante la sociedad.

Pero esto se ha venido confrontando poco a poco con soluciones donde ellas mismas han empezado a tener ideas, como diseñar su propia ropa, asesorarse con personas expertas en moda y a crear tiendas que cubran estas necesidades de las mujeres que son tallas grandes.

Hoy en día la mujer cumple un rol muy importante en la sociedad, demostrando que es multifacética, pues desarrolla varios roles como estudio, trabajo y labores en el hogar teniendo la capacidad para organizarse y efectuar una labor sobresaliente en todas las funciones que ejecuta. Por otro lado, las mujeres ya no se conforman con casarse y tener una familia. Hoy en día reconocen la importancia de su desarrollo académico y laboral, buscando con esto, sentirse empoderadas y valiosas, tomando sus propias decisiones, siendo cabeza de

familia, pero también de grandes empresarias. (González, 2020)

3.2 Diseño o modelo en 3d

Las blusas que diseñara plus size fashion son los siguientes, blusas campesinas de tela Lino rash y Camisetas con tela Algodón americano y por supuesto con las tres diferentes tallas que son la L, XL Y XXL.

Ilustración 1 Blusas Plus Size



Blusa Campesina “L”



Camiseta “XXL”



Blusa campesina “XL”

Elaborado por equipo investigador.

3.3 Oportunidad en el Mercado

Con el pasar de los años se ha observado la gran ausencia de blusas tallas grandes y que actualmente su presencia es más fuerte, debido a que hay poca producción de este tipo de blusas por lo general las grandes empresas que se dedican a la producción de ropa, tienen como punto de referencia a la mujer delgada, dejando de lado a todas las mujeres de tallas grandes.

Las pocas tiendas especializadas en la comercialización de ropa talla grande son un negocio de poca competencia y muchos clientes potenciales es por eso que se ha tomado la decisión de crear una tienda exclusivamente tallas grandes donde podrán obtener blusas de calidad, alta confección y precios accesibles, logrando marcar una diferencia entre la competencia y lograr el objetivo de que las mujeres se sientan a gusto y que están siendo tomadas en cuenta en el mercado actual.

Actualmente existe poca oferta entre la alta demanda de ropa para gorditas. Esta realidad hace que este sector sea una interesante oportunidad de negocio

3.4 Propuesta de Valor

La propuesta de valor materializa la estrategia de la empresa para cada segmento de clientes, describiendo la combinación única de producto, precio, servicio e imagen. (Osterwalder, 2011)

PLUS SIZE FASHION es una microempresa dedicada a la confección de blusas tallas grandes para dama la cual se encarga de la producción y la comercialización de las mismas, por lo general las mujeres con tallas grandes tienen que optar en la búsqueda de sus vestimentas en lugares poco atractivos donde no alcanzan a cubrir todas sus necesidades y por ende se sienten excluidas ya que no les permiten tener la opción de una vestimenta de acuerdo a su edad y a su gusto.

Para que una mujer moderna pueda transmitir seguridad, debe sentir comodidad en su día a día y en muchos casos la ropa que llevan tiene una influencia directa e importante para encontrar esta cualidad. De igual forma, la moda y tendencias en lo que a ropa se refiere, son

factores que van de la mano con un buen estado de ánimo de algunas mujeres con estas características. Pero no se puede dejar de lado, la figura y tallas que en promedio de la mujer son grandes, y se encuentra a este nicho de mercado con una necesidad insatisfecha, ya que sienten que no son tomadas en cuenta con ropa y diseños actuales.

Es por esas variables, que se ha considerado desarrollar un proyecto de negocio para la implementación de una tienda donde puedan adquirir blusas que sean exclusivamente de tallas grandes en un lugar agradable, donde puedan sentirse a gusto al momento de la compra.

Este proyecto permitirá el lanzamiento de blusas extra talla en el municipio de Jinotepe, algo que será nuevo para este tipo de personas, además de eso se contará con un servicio “Plus” es decir algo extra, este servicio se refiere a ciertos ajustes a las blusas dependiendo a la necesidad del cliente. Con el fin de poder validar este proyecto se estudiará la viabilidad y rentabilidad de este, para su posterior implementación en el mercado.

3.5 Diseño del Producto

Logo

PLUS SIZE FASHION tendrá de referencia el siguiente logo, el cual se diferencia de los existente porque es un diseño original de la microempresa

Ilustración 2 Logo Plus Size Fashion



Elaborado por equipo investigador.

Slogan

El slogan del producto es ***“Entre curvas y suavidad más elegante no se puede más”***, se escogió este slogan debido a que el producto que ofrece la microempresa va hacer lucir más bellas y elegantes de lo que ya son a todas las consumidoras y esto sin importar su talla.

Marca

La marca del producto es nominativa debido a que se identifica y diferencia el producto por medio del uso de una palabra o conjunto de palabras, por lo tanto, la marca de plus size fashion será el nombre de la empresa, pero únicamente con sus iniciales “PSF”

Ilustración 3 Marca de la Microempresa



Elaborado por equipo investigador.

Etiqueta

➤ Etiqueta de cuello

La etiqueta de las blusas incluye la información básica del nombre de la empresa y la talla

Ilustración 4 Etiquetas de Cuello



Elaborado por equipo investigador.

Etiqueta de marca

- Parte frontal

En esta parte irá únicamente la marca de la microempresa

- Parte Trasera

Se podrá observar que en esta parte se detalla donde fue elaborado, el número de estilo de la blusa, la talla y el precio.

Ilustración 5 Etiqueta de Marca



Elaborado por equipo investigador.

Etiqueta de lavado

Ilustración 6 Etiquetas de Lavado



En esta etiqueta se detalla la forma de lavado, en las blusas de algodón americano para las camisetas, dependiendo del color será en secado en la sombra o a temperatura normal, no se plancha, no usa colorante, el lavado es a mano. En el caso de la tela lino rash en las blusas campesinas se tomará en cuenta lo siguiente: el planchado a temperatura baja, lavado mano, no usar colorante.

Elaborado por equipo investigador.

Empaque

La forma de entrega del producto será en bolsas de papel craft con la marca de la microempresa

Ilustración 7 Empaque de entregas



Elaborado por equipo investigador.

3.4.1 Proceso de Registro del Proyecto

Plus Size Fashion contara con el registro de una marca y una patente, pues de esta manera se identifica fácilmente los productos que se ofrecen, y se evita que otros la utilicen sin autorización.

En Nicaragua, recientemente, se aprobó la Ley número 1024 Ley de Reforma y Adiciones a Ley 380 Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos, entrando en vigencia a partir del 3 de abril del año 2020, uno de los aspectos que fueron afectos a reforma, fue precisamente, el proceso de registro que inicia con la presentación de la solicitud y concluye con la obtención del certificado de registro.

Dicha reforma también modifica los plazos, reduciéndolos en la mayoría de ellos, para así conseguir reducción en el tiempo de registro de una marca.

Por medio del presente, se ilustra de forma breve las formalidades, plazos y costos básicos del proceso de registro de marca en Nicaragua, de conformidad con la nueva ley que regula el mismo.

Presentación del formulario de solicitud, que contendrá lo siguiente:

1. Nombre y dirección del solicitante
2. Lugar de constitución y domicilio del solicitante, cuando fuese una persona jurídica
3. Nombre del representante legal, cuando fuera el caso
4. Nombre y dirección del apoderado en el país, cuando se hubiera designado la designación será necesaria si el solicitante no tuviera domicilio ni establecimiento en el país
5. La marca cuyo registro se solicita, si fuese denominativa sin grafía, forma ni color especiales
6. Una lista de los productos o servicios para los cuales se desea registrar la marca, agrupados por clases conforme a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios, con indicación del número de cada clase
7. La firma del solicitante o de su apoderado
8. Fotocopia de cedula de identidad ciudadana o cedula de residencia del titular, apoderado o representante legal, según corresponda,
9. Ocho ejemplares de la marca cuando esta tuviese gráfica, forma o colores especiales o fuese una marca figurativa, mixta o tridimensional con o sin color.

Solicitar búsqueda registral

- Pagar tarifa de búsqueda

Se deberá acudir al registro de propiedad intelectual en la ciudad de Managua, donde se obtendrá una orden de pago y un formulario de búsqueda.

- Obtener constancia minuta de depósito

Esta se hará en el banco LAFISE ahí obtendrá el comprobante de pago de búsqueda.

- Presentar documentos de pago

Ley que valido este trámite

Ley No.380: Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos Artículos (91, 92)

- Comprar timbres fiscales

Se deberán comprar timbres fiscales para solicitud del pre registro 2.

- Solicitar registro

Se deberá acudir al registro de la propiedad intelectual.

- Obtener orden de pago y aviso de publicación

Acá obtendrá una orden de pago de registro de marca y aviso de solicitud de registro.

- Retirar certificado de inscripción de marca y aviso de publicación de inscripción de marca.

El monto determinado es de \$200.00 se cancelará en pesos Centroamericanos, moneda nacional, aplicando la tasa oficial que el Banco Central de Nicaragua fijará fechas de la transacción.

INVERSION PARA LA INSCRIPCION DE MARCA

Ilustración 8 Inscripción de Marca



4. Plan de Negocios

Plus Size Fashion, es una idea emprendedora que nace de las necesidades de la mujer extra talla ya que no existe un lugar específico en nuestro municipio donde sea producido y comercializado este tipo de producto, nuestro producto va dirigido a todas aquellas mujeres jóvenes y adultas que buscan una vestimenta cómoda y de buena calidad con la cual puedan sentirse identificadas, nuestro negocio se fundamenta en diseños juveniles, que satisfagan las expectativas de la mujer dinámica actual que buscan transmitir una imagen atractiva y elegante, donde puedan sentirse bellas y empoderadas con una autoestima alto y de igual manera sentirse libres de usar la ropa que deseen.

PRODUCTO

El producto será exclusivamente ofrecido para mujeres tallas grande, donde nos identificaremos con el nombre de " Plus Size Fashion", con el propósito de transmitir a la mujer seguridad con el lema "Entre curvas y suavidad más elegante no se puede más" las blusas serán elaboradas con tela, lino rash para blusas campesinas, algodón americano para las camisetas, estas telas antes mencionada tienen las características necesarias para las blusas, así como los beneficios que se le brindará con cada una de las telas que serán elaboradas.

El producto tendrá una marca original, estructurada y diseñada por la microempresa, ofreciéndole un servicio con medida higiénica contando con un personal altamente calificado para que sean atendidas, se tomaran en cuenta las opiniones y quejas de las mujeres en cuanto al diseño, calidad y precio de la blusa.

Los diseños que se elaboran estarán como muestra en maniquís y al realizar una compra este se entregara empacado en bolsas que serán con material de papel craft donde tendrá una etiqueta original de la empresa, se tomará en cuenta la forma de entrega directa e indirecta, donde contaremos con un canal de distribución por medio de delivery a todas aquellas mujeres que deseen nuestro producto. El potencial innovador que se propone es de confeccionar blusas tallas extras desde la L a 2XL con nuestra propia marca donde encontraran distintos diseños.

CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

- Beneficios básicos: Uso de prendas juveniles y modernas a las mujeres que les gusta sentir comodidad a la hora de usar la ropa, variedad de precios justos.
- Beneficio complementario: Prendas con costura resistente y de buena calidad, además tendremos variedades de colores.
- Presentación: Estas prenda vendrán dobladas, marca y talla visible en la parte superior y se entregadas en bolsas de papel craff
- Características Físicas: Telas (lino rash, algodón americano)
- Servicio post venta: Prestar servicio de atención al cliente donde se reciban quejas y reclamos de los consumidores.
- Desarrollos futuros del producto: diseñar una nueva línea de prendas y elaborar blusas que estén acordes a la moda.

4.1 Plan de Mercadotecnia

El proyecto de emprendimiento tiene como propósito lograr el posicionamiento de marca de “*Plus size fashion*” diseñando estrategias que permitan alcanzar los resultados previstos para la aceptación en el mercado objetivo; de acuerdo al estudio de mercado realizado y el estudio financiero que nos brinda la información de los costos de fabricación y comercialización, empaque y distribución

| Tipo de camisa | Desde | Hasta |
|----------------|------------|------------|
| B. campesina | C\$ 270.00 | C\$ 370.00 |
| Camisetas | C\$ 200.00 | C\$ 270.00 |

La capacidad de pago de una blusa se obtuvo mediante la implementación de la encuesta que se realizó a las mujeres de talla grande del municipio de Jinotepe, donde ellas indican el rango de precio que están dispuestas a pagar por la compra de una blusa de vestir con un rango entre los C\$ 350 Y C\$ 540. La fijación de precio de cada blusa esta discriminada por las tres tallas que plus size fashion desea lanzar al mercado.

4.1.1 Ubicación de la Empresa

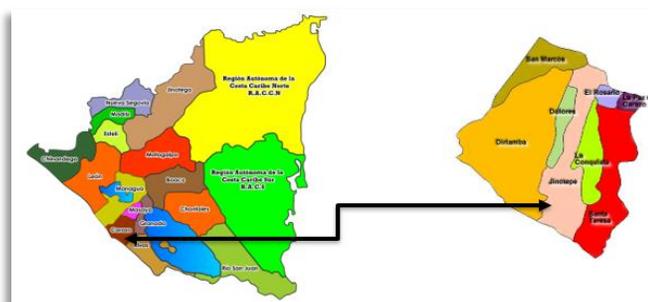
La localización que se elija del proyecto puede ser determinante en su éxito o en su fracaso, ya que esto dependerá en la aceptación o el rechazo que tenga el negocio tanto de los clientes como del personal para su traslado a su localidad y de igual manera a los costos de acopio de la materia prima que será utilizada, entre otros factores.

La selección de la localización del negocio se define en dos ámbitos muy importantes, lo que conlleva a la macro localización, donde se elige la zona, y el de la micro localización, que es donde se determina el lugar específico donde se instalara la tienda PLUS SIZE FASHION

4.1.1.1 Macro Localización

La macro localización de “Plus Size Fashion” estará ubicada en el municipio de Jinotepe Departamento de Carazo, en la zona central del pacifico. debido a que el mercado meta, a quien está dirigido y por las características de nuestra MIPYME.

Ilustración 9 Macro localización



Fuente: Internet

El municipio de Jinotepe está ubicado en la zona pacifica de Nicaragua con una extensión territorial de 280.52 km². Este municipio cuenta con 39,836 personas en la zona urbana y 14,599 personas en zona rural obteniendo un total de 54,435 habitantes en el municipio de Jinotepe.

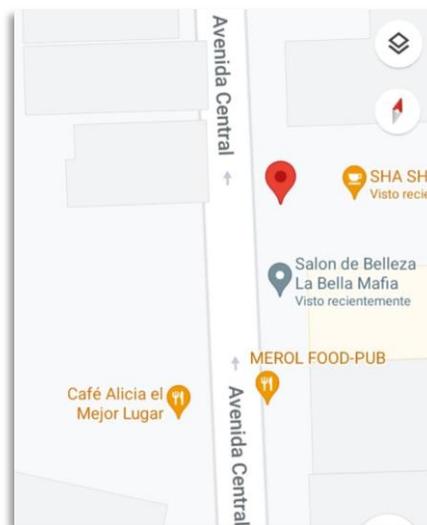
PLUS SIZE FASHION estará cerca de la zona central por lo que otorga muchas ventajas y permite influir sobre las decisiones de compra de las personas del entorno al impacto social de la misma, por tal motivo se ubica donde se encuentra el mercado meta del municipio de Jinotepe departamento de Carazo.

4.1.1.2 Micro Localización

Una vez elegida la macro localización se hace un análisis cuantitativo para llevar a cabo la selección más adecuada del establecimiento, se llegó a los resultados que debe ser la zona céntrica de la ciudad. Por ser las principales vías de acceso y permita al cliente que tenga un fácil acceso a nuestra tienda.

Ilustración 10 Micro localización

PLUS SIZE FASHION estará localizada en la ciudad de Jinotepe se encuentra ubicada a 45km de la capital de Nicaragua en dirección norte con el municipio de San Marcos y Masatepe, al sur con el Océano Pacífico, al este con el municipio del Rosario, Santa Teresa y La Conquista, al oeste con los municipios de Diriamba y Dolores, cabecera departamental de Carazo ubicada en el centro del departamento, nuestro negocio se ubica en la calle del comercio de Jinotepe más frecuentadas por las personas, por esta razón es que nuestra microempresa “plus size fashion”



Fuente: Google Maps Fashion

estará ubicada específicamente frente donde fue el antiguo teatro González.

La microempresa se encuentra en una posición que puede considerarse como estratégica dada su cercanía a las terminales de transporte y a las salidas vecinas de los municipios. Para la empresa es de gran importancia conocer bien el sector donde se va a localizar la marca, ya que se establece estrategias en cuanto a distribución, cercanía a las zonas comerciales, la facilidad de acceso a la zona por su medio de transporte.

4.1.2 Mercado/ Zona Comercial

El mercado que ‘‘Plus Size Fashion’’ se va a dirigir es especialmente a todas las mujeres del municipio de Jinotepe que sean tallas grandes, dentro del rango de 20-65 años de edad.

Nuestra microempresa se define en el segmento de mercado dentro de la industria textil, pues la especialidad es la venta de blusas de tallas grandes, por su parte se pretende el desarrollo de nuevas estrategias de negocio para incursionar en el mercado. De la misma manera este negocio persigue la venta de nuevos productos en el mercado actual, especialmente explotando la situación comercial y la escasa oferta de este tipo de productos, además de eso se tendrá en cuenta la estructura del negocio para obtener una mayor rentabilidad del esfuerzo.

Se considera que la empresa con estos nuevos productos tendrá un gran potencial para todas las personas que se les dificulta buscar blusas de sus tallas, si bien sabemos existen tiendas o sitios que ofrecen este tipo de producto pero que muy difícilmente sea al gusto y a la talla exacta de las consumidoras, Plus Size Fashion sería una de las primeras tiendas en el municipio de Jinotepe la cual ofrezca únicamente blusas para damas de tallas grandes.

El producto que se ofrece se estará comercializando por medio de una tienda física en Jinotepe, además de eso serán ofrecido por medio de las redes sociales, donde se contarán con una atención de calidad para la mejor toma de decisión de nuestras clientas.

4.1.3 Principales Clientes (demanda)

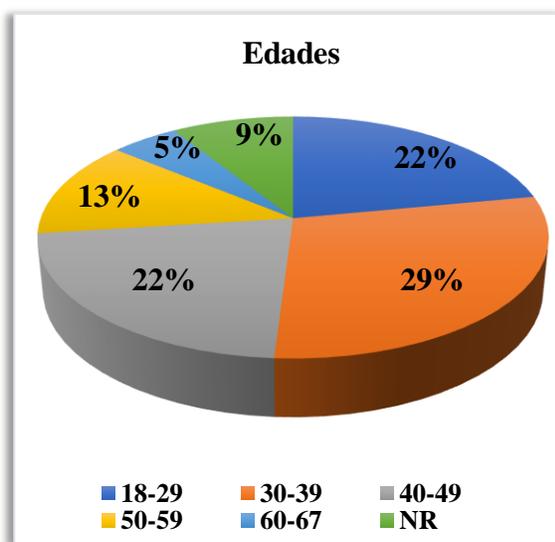
Según (Laura Estela Fisher y Jorge Espejo Callado, 2006) autores del libro "Mercadotecnia", la demanda se refiere a "las cantidades de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado"

A continuación, se muestra el cálculo de la demanda del proyecto de "Plus Size Fashion" la cual su actividad económica será la fabricación y comercialización de blusas para dama de talla grande en el municipio de Jinotepe.

PLUS SIZE FASHION es un emprendimiento de confección de blusas para dama enfocado en suplir las necesidades y lograr la satisfacción de las mujeres de talla grande entre el rango de las edades de 20-64 años de edad, donde se producirá blusas de las siguientes talla L, XL, XXL, de igual manera tendremos una variedad de colores en nuestras colecciones.

Fuente: Encuestas

De la anterior grafica podemos observar que según el estudio de mercado el 29% están entre el rango de las edades de 30-39, el 22% de las edades 18-29 y 40-49 significativamente, con el 13% de las encuestadas tenemos que son de 50-59, y por último tenemos que el 5% corresponde a mujeres de las edades 60-67, además de eso el 9% de ellas no respondieron a su edad.



Graficas 1 Edades

El estudio de mercado que se realizó fue para poder analizar lo que nuestras mujeres tallas plus demandan en la actualidad con respecto a la implementación de un nuevo emprendimiento de elaboración y confección de blusas tallas grandes, por tal motivo fue de gran importancia el estudio de mercado.

Mujeres de la Zona Urbana de Carazo (2020)

Los datos a continuación fueron tomados del Anuario 2019-2020 presentado por el Instituto Nacional de Información de desarrollo -INIDE de Nicaragua como base para el cálculo de un universo representativo, es decir que nos ayude a obtener los criterios anteriormente mencionados

*Elaborado por equipo investigador
Fuente: INIDE*

| CONSOLIDADO DE DATOS | |
|---|----------------|
| Total, mujeres en el Departamento de Carazo en la zona urbana y rural | 100,690 |
| Total, mujeres de 20-64 años que residen en la zona urbana del departamento de Carazo | 40,877 |
| Porcentaje, mujeres de 20-64 años que residen en la zona urbana del departamento de Carazo. | 40.59% |
| Total, mujeres del municipio de Jinotepe | 28,059 |
| Porcentaje, mujeres del departamento de Carazo que viven en el municipio de Jinotepe | 27.86% |
| Total, Mujeres de 20-64 años que residen en la zona urbana del municipio de Jinotepe | 7,817 |

Tabla 1 Consolidado de Datos

POBLACION TOTAL

N: 384.16

DR: DEMANDA TOTAL – DISCRIMINACION

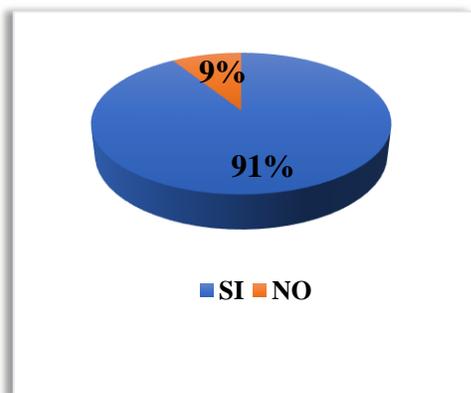
SI: 91%

DR: 7,817 – 704

NO: 9%

DR: 7,113 (Personas que aceptan el producto una vez introducido en el mercado)

Graficas 2 ¿Estaría dispuesto a comprar nuestro producto?

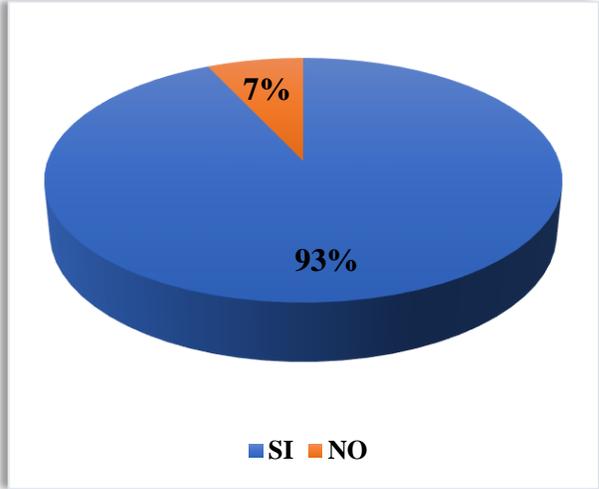


La investigación presenta que la demanda real de acuerdo a las encuestas realizadas en el segmento de mercado en el que quiere incursionar se encontró que un 91% equivalente a 7,113 personas del municipio de Jinotepe estarían dispuestos a comprar nuestro producto.

Fuente: Encuesta

Cabe destacar que este emprendimiento es de gran aceptación por parte de las mujeres de la ciudad de Jinotepe, los beneficios que brindamos son para que estas mujeres se sientan hermosas con cualquier prenda que usen sin importar su talla.

Fuente: Encuestas

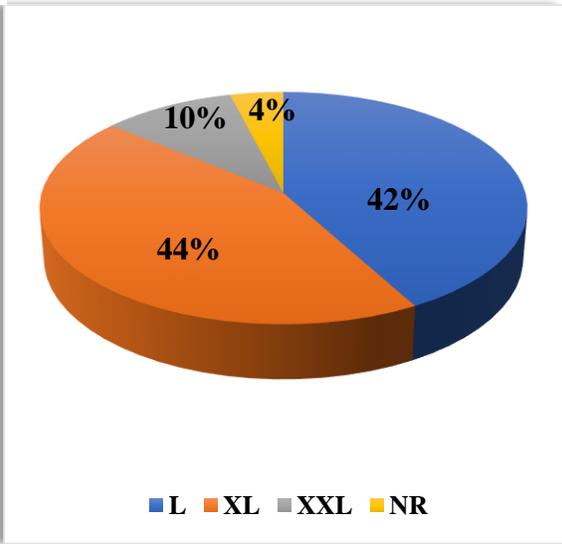


De acuerdo con los resultados obtenidos por medio del estudio de mercado satisfactoriamente el 93% de las mujeres encuestadas le gustaría la implementación de una tienda plus size en el municipio de Jinotepe.

Graficas 3 ¿Le gustaría que exista una tienda donde encuentre blusas tallas grandes?

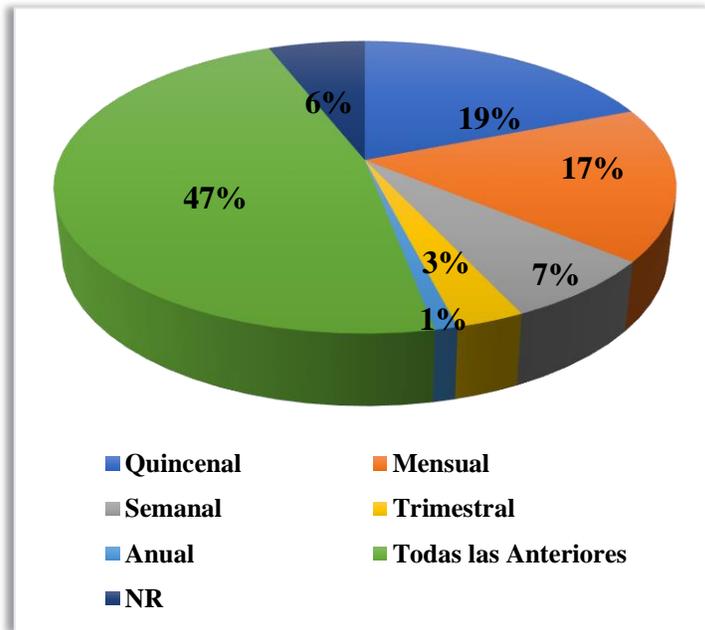
Fuente: Encuesta

Los resultados obtenidos nos demuestran que la talla más demandada por las mujeres de tallas grandes en el municipio de Jinotepe son las L con el 44% mientras que las XL con un porcentaje de 42%



Graficas 4 ¿Que talla de blusa buscaría más?

Fuente: Encuesta

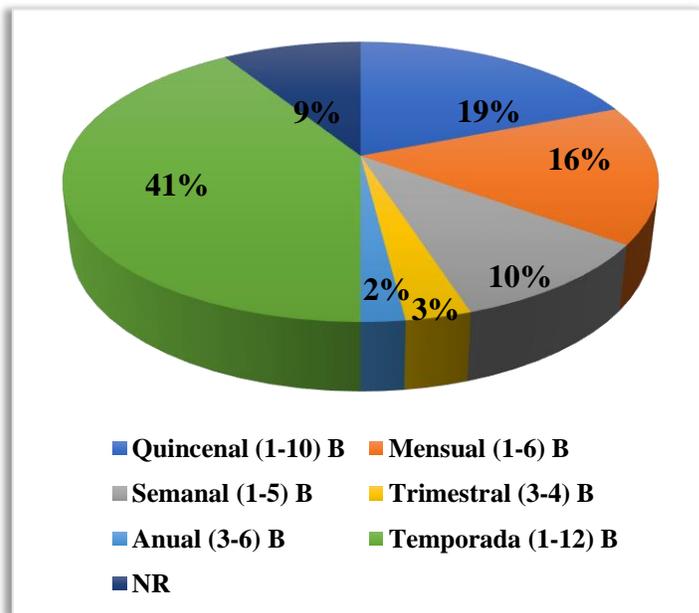


Graficas 5 ¿Con que frecuencia compra blusas?

Lo que se busca con esto es que las mujeres que tengan el deseo de compra de nuestro producto se sientan a gusto y puedan ser ellas mismas, según las tendencias el género femenino siempre ha tenido mayor grado de compra, en la encuesta realizada en el municipio de Jinotepe las mujeres manifestaron con un 47% que la mayor frecuencia con la que compran sus blusas es por

temporada, es decir que solo por ocasiones o eventos importantes.

Fuente: Encuestas



Graficas 6 ¿Qué cantidad de Blusas Compra?

Según los resultados obtenidos por medio de las encuestas la cantidad de blusas que compran las mujeres son del 41% por temporada y compran de 1 a 12 blusas, Quincenal con un 19% la cantidad de blusas son de 1 a 10, semanalmente compran de 1-5 blusas y estas corresponden al 10% de las encuestadas y el 9% de ellas no dio respuesta

alguna.

4.1.4 Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha se da cuando el mercado demanda más de lo que se produce, se da un caso de demanda insatisfecha, por lo que se debería aumentar la producción o bajar la demanda. Si, por el contrario, la producción cubre la demanda, estamos frente a un caso de demanda satisfecha.

Para realizar el cálculo de la demanda insatisfecha primero se determinó las proyecciones de la demanda total la cual se realizaron tomando en cuenta la totalidad de mujeres que viven en la zona urbana entre las edades de 20 a 64 años en el municipio de Jinotepe, tomando este dato del Instituto nicaragüense de INIDE 2019.

DI: DR - % COMPETENCIA

DI: 7,113 – 92%

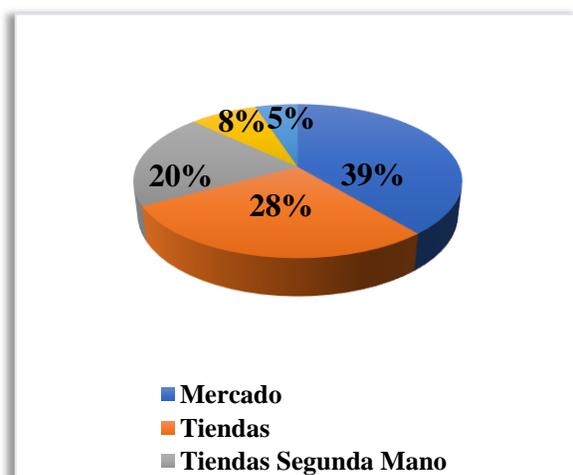
DI: 6,543.96 Personas que abarca la competencia

DI: 7,113 – 6,543.96

DI: 569.04 Personas que componen la demanda insatisfecha.

Por lo tanto, al haber realizado el cálculo de la demanda insatisfecha se concluye que la demanda real está formada por 7,113 personas, los que representan nuestros clientes potenciales.

Fuente: Encuesta



Cabe destacar que el 92% de las personas encuestadas compran sus blusas en diferentes tipos de locales y una de nuestras principales competencias con un 39% son los mercados el 28% con las tiendas nuevas el 20% las tiendas de segunda mano y con un 5% con las tiendas en línea.

Graficas 7 ¿En qué lugar compra sus blusas?

Realizando una visita a las principales calles del municipio de Jinotepe, se realizó un sondeo de las tiendas y marcas de blusas para dama que actualmente se comercializan, se encuentran efectivamente la oferta de blusas hoy en día está dirigida a un tipo de mujer delgada, por lo anterior la población de personas de talla grande se ven excluidas por las empresas que comercializan blusas para dama.

Como un punto importante, queremos indicar que la marca manejará la línea de blusas con materias primas de telas que se ajusten mejor a la apariencia y uso de las mujeres talla grande.

4.1.5 Participación del Mercado

(Andrade, 2006) Autores del libro ‘‘Diccionario de Economía’’. Define la oferta como "el conjunto de propuestas de precios que se hacen en el mercado para la venta de bienes o servicios". Complementando esta definición, Andrade agrega que, en el lenguaje de comercio, "se emplea la expresión estar en oferta para indicar que por un cierto tiempo una serie de productos tiene un precio más bajo del normal, para así estimular su demanda"

‘‘Plus Size Fashion’’, ve como aspecto favorable que actualmente la oferta de blusas para dama de talla grande es muy baja, encontrando como competencia directa los mercados, tiendas nuevas, y tiendas de segunda mano en el municipio de Jinotepe donde la mayoría de mujeres de talla grandes prefieren comprar sus blusas en las de segunda mano pues afirman que le es más fácil conseguir de su talla además de eso que le es más económico.

La oferta potencial directamente es basada a la demanda real menos la oferta potencial la cual representa este nicho de mercado.

OFERTA DIRECTA

Universo: 7,817

Oferta Directa: 92%

Oferta Directa: $7,817 * 92\% = 7,191.64$

Actualmente en el mercado las competencias son con un 39% son los mercados el 28% con las tiendas nuevas el 20% las tiendas de segunda mano y con un 5% con las tiendas en línea.

De acuerdo al análisis de la oferta de las blusas hay un 92 % de personas que compran sus blusas en diferentes tipos de lugares que existen en el mercado pero que son competencias indirectas relacionadas al producto que se pretende comercializar.

Plus Size Fashion atenderá todas las sugerencias de las mujeres que frecuenten la tienda, y se realizará constantemente publicaciones de nuevos diseños para que siempre estemos vigentes y generar recordación de la marca a nuestros clientes.

Las blusas al momento de la venta estarán exhibidas en maniqués y en percheros, nuestro producto tiene como fortaleza y oportunidad, el hecho de que en la oferta de blusas para dama se tenga en cuenta a la mujer de talla grande tenemos mucho potencial de venta por este aspecto, vamos a cumplir con las necesidades de este mercado objetivo y a largo plazo la marca tendrá posibilidad de expandir sus ventas, Como finalidad y propósito, la idea de negocio pretende que la compra de ropa para mujeres de talla grande, deje de ser un problema y se convierta en un gusto por verse y sentirse bien.

4.1.6 Población y Muestra

Hecho este análisis se determina que el universo poblacional que abarca la investigación es finito, corresponde a 7,817 pero este es muy grande para ser estudiado en su totalidad; por ello fue necesario llevar a cabo el estudio.

La fórmula para calcular el tamaño de muestra cuando se conoce el tamaño de la población es la siguiente:

$$n: \frac{Z^2 pq}{d^2}$$

Fuente: Elaborado por equipo investigador

| En donde, | Datos |
|--|--------------|
| Z = Nivel de confianza | Z: 95%: 1.96 |
| P = Probabilidad de éxito, o proporción esperada | P: 50%:0.50 |
| Q = Probabilidad de fracaso | Q: 50%: 0.50 |
| D = Precisión | D: 5%: 0.05 |

Tabla 2 Muestra

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

N= 384.16

Nuestra muestra total es de 384.16 pero para el efecto del trabajo se tomara una muestra 100, para ser aplicadas en nuestra investigación de mercado

4.1.7 Mercado Competidor

PLUS SIZE FASHION tiene competidores directos debido a que existen diferentes lugares que ofrecen este producto, pero cabe destacar que en el mercado la oferta de blusa tallas grandes es muy variada, por ende, la microempresa PLUS SIZE FASHION tiene como competencia directa los mercados, tiendas nuevas, de segunda mano y tiendas en línea, por tal razón se debe de estar preparado para responder a la competencia.

Fuente: Elaborado por equipo investigador

| TIENDAS | DESCRIPCION |
|---|--|
|   | <p>Esta tienda es de variedad de ropa que ofrecen mercaderías nuevas que se mueven en el sector textil con modas existente en la actualidad.</p> <p>PRECIO: C\$ 390 - 450</p> |
|   | <p>Los mercados específicamente en la ropa americana son las más frecuentadas por las consumidoras.</p> <p>PRECIO: C\$ 1.00 a mas</p> <p>En los mercados de igual manera se encuentran tramos que ofertan ropa nueva con una variedad de talla.</p> <p>PRECIO: C\$ 170 – a mas</p> |



Tabla 3 Mercado Competidor

4.1.8 Mercado Distribuidor

Al establecer la vía de distribución primero se conoció los distintos intermediarios y cómo estos influyen en el producto es por ello que se utilizará los siguientes canales:

➤ **Canal Directo**

PLUS SIZE FASHION, tendrá un local de atención al cliente en donde el consumidor pueda comprar el producto.

Fuente: Imagen de Internet

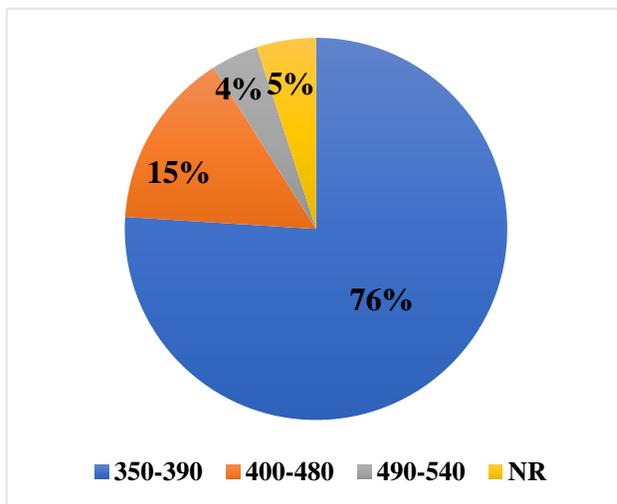


Ilustración 11 Canal Directo

4.1.7 Precio de Venta

Para (Kotler) y (Armstrong), autores del libro "Fundamentos de Marketing", el precio es "(en el sentido más estricto) la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio"

Fuente: Encuesta



Graficas 8 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

Se logró identificar por medio del estudio de mercado que el rango de precios que prefirieron las mujeres encuestadas son lógicamente los más accesibles donde se obtuvo un 76% en el rango de 350-390.

En lo referente a los precios se maneja una diversidad de estos relacionados sobre todo a la calidad de los insumos utilizados en la elaboración y confección de blusas tallas plus y a la percepción que

tienen los clientes a la calidad del negocio

Con base en los precios de la competencia se ha definido que el precio de venta de las blusas varía dependiendo del estilo y la talla.

PRECIO DE VENTA BLUSA CAMPESINA

Elaborado por equipo investigador

COSTO UNITARIO

| Descripcion del Producto | Unidades a Producir | CU | C\$ | PV | |
|---------------------------|---------------------|---------------|--------|---------------|-----|
| Lino Rasch[Campesina] L | 84 | 142.89 | 127.11 | 270.00 | 89% |
| Lino Rasch[Campesina] XL | 69 | 163.55 | 136.45 | 300.00 | 83% |
| Lino Rasch[Campesina] XXL | 53 | 204.04 | 165.96 | 370.00 | 81% |
| Total | 206 | 510.48 | | 940.00 | |

PRECIO DE VENTA CAMISETAS

COSTO UNITARIO

| Descripcion del Producto | Unidades a Producir | CU | C\$ | PV | |
|---------------------------------|---------------------|---------------|--------|---------------|-----|
| Algodón Americano[Camiseta] L | 91 | 103.11 | 96.89 | 200.00 | 94% |
| Algodón Americano[Camiseta] XL | 75 | 122.09 | 117.91 | 240.00 | 97% |
| Algodón Americano[Camiseta] XXL | 58 | 144.22 | 125.78 | 270.00 | 87% |
| Total | 224 | 369.43 | | 710.00 | |

Tabla 4 Precio de venta

4.1.8 Estimado de Ventas

En la operación de una empresa o negocio, la principal fuente de ingresos son las ventas las cuales generan utilidades, y permiten a la empresa no solamente subsistir, sino producir riqueza y con ello dar empleos y prestar un servicio a la comunidad. A continuación, se presentan las ventas proyectadas para los primeros años de operación de la tienda.



VENTAS PROYECTADAS

PLUS SIZE FASHION

UNIDADES FISICAS

Elaborado por
equipo investigador

| Descripción | AÑO 2022 | AÑO 2023 | AÑO 2024 | TOTAL |
|-----------------------------------|--------------|-----------------|--------------|---------------|
| L | | | | |
| | | 5% | 5% | |
| Lino Rasch[Campesina] | 1,029 | 1,080.45 | 1,134 | 3,244 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 1,123 | 1,179 | 1,238 | 3,540 |
| XL | | | | |
| Lino Rasch[Campesina] | 796 | 836 | 878 | 2,509 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 891 | 936 | 982 | 2,809 |
| XXL | | | | |
| Lino Rasch[Campesina] | 663 | 696 | 731 | 2,090 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 698 | 733 | 770 | 2,200 |
| TOTAL | 5,200 | 5,460.00 | 5,733 | 16,393 |
| 6,416.00 | 81% | 85% | 89% | |

Tabla 5 Proyecciones de venta unidades físicas

Como se puede observar las ventas del primer año no son lineales, por lo tanto, en algunos meses como marzo, mayo, noviembre y diciembre habrá incrementos. En cuanto a las ventas se pretende producir y comercializar la capacidad planificada, pero en este caso se producirá únicamente para el primer año el 81% de la producción real de la microempresa.



VENTAS PROYECTADAS PLUS SIZE FASHION UNIDADES MONETARIAS

| Descripción | P. VTA | AÑO 2022 | P. VTA | AÑO 2023 | P. VTA | AÑO 2024 | TOTAL |
|-----------------------------------|-----------|---------------------|-----------|---------------------|-----------|---------------------|---------------------|
| L | | | 4% | | 4% | | |
| Lino Rasch[Campesina] | 270 | 277,830 | 281 | 303,390 | 292 | 331,302 | 912,523 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 200 | 224,600 | 208 | 245,263 | 216 | 267,827 | 737,691 |
| XL | | | | | | | |
| Lino Rasch[Campesina] | 300 | 238,800 | 312 | 260,770 | 324 | 284,760 | 784,330 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 240 | 213,840 | 250 | 233,513 | 260 | 254,997 | 702,350 |
| XXL | | | | | | | |
| Lino Rasch[Campesina] | 370 | 245,310 | 385 | 267,879 | 400 | 292,523 | 805,712 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 270 | 188,460 | 281 | 205,798 | 292 | 224,732 | 618,990 |
| TOTAL | | 1,388,840.00 | | 1,516,613.28 | | 1,656,141.70 | 4,561,594.98 |

Tabla 6 Proyecciones de ventas en unidades monetaria

Elaborado por equipo investigador

4.1.9 Estrategias competitiva de mercado y presupuesto

Philip Kotler y Gary Armstrong, (2006), autores del libro Fundamentos de Marketing, la estrategia de mercadotecnia es "la lógica de mercadotecnia con el que la unidad de negocios espera alcanzar sus objetivos de mercadotecnia, y consiste en estrategias específicas para mercados meta, posicionamiento, la mezcla de mercadotecnia y los niveles de gastos en mercadotecnia"

ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Según (Kloter, 2008) afirman que la estrategia de desarrollo del producto puede ser utilizada cuando existen: "Desarrollo de productos originales, mejoras a productos, modificaciones de productos y marcas nuevas mediante las labores de investigación y desarrollo de la empresa." (p. 239)

PLUS SIZE FASHION es una microempresa que se dedica a ofertar un producto que satisfagan las necesidades y expectativas de sus clientes, ofreciendo a los consumidores un producto de calidad, las mejores materias primas que se necesitan para la elaboración del producto, además, de la verificación constante en la producción.

La microempresa debe maximizar sus esfuerzos de marketing y buscar de manera constante, alternativas más provechosas en cuanto a materias primas que permitan mejorar cada vez más los bienes, tomando en cuenta la creatividad de sus colaboradores, en la cual radica la eficiencia de la empresa para sostener su rentabilidad en el mercado.

| Estrategia de Producto | Justificación | Objetivos | Actividades |
|---|---|--|--|
| Penetración de mercado | Introducir los productos a ofrecer en el segmento de mercado | El objetivo de esta estrategia es poder suministrar información sobre nuestra tienda “Plus Size Fashion” a la demanda potencial de nuestro negocio | Elaboración de blusas tallas grandes con materia prima de calidad, el producto será entregado en bolsas de papel craft |
| Diferenciación de una nueva marca en el mercado | Esto nos permitirá diferenciar los productos de la empresa y dar prestigio a la misma | El principal objetivo es brindar información a la población de las principales características que tienen nuestras blusas y de igual forma poder posicionar en la mente de nuestros consumidores con nuestra marca | Diseño de una etiqueta que contenga la marca y redes sociales para una mejor interacción entre el cliente y la microempresa. |

Tabla 7 Estrategia del Producto

ESTARTEGIA DEL PRECIO

Las blusas que ofrecen al ser un producto únicamente para mujeres de tallas grandes, que ingresa a una industria textil, tiene una demanda alta, pretende entrar al mercado con la estrategia de penetración, que consiste en fijar un precio inicial de tal manera que se pueda ingresar rápidamente en el mercado y de una manera eficaz, es decir, que pueda atraer rápidamente a los consumidores.

Por tanto, PLUS SIZE FASHION lanzará el producto a un precio de C\$270, C\$ 300, C\$ 370, C\$200, C\$240, C\$270 córdobas, con el fin de que este sea acogido y conocido por los consumidores, cabe destacar que, este precio es compensado con un producto de calidad, de esta manera el consumidor final, encontrará satisfacción en el producto con la marca y el precio, logrando de esta forma un posicionamiento de marca en la mente del consumidor.

Por ende, la estrategia de precio a implementar son los siguientes:

- ✓ Precio accesible
- ✓ Calidad del producto
- ✓ Satisfacción de las necesidades del consumidor

Según (kotler, camara, & cruz, 2004) la estrategia de precios de penetración consiste en fijar un precio inicial bajo para conseguir una penetración de mercado rápida y eficaz, es decir, para atraer rápidamente a un gran número de consumidores y conseguir una gran cuota de mercado. El elevado volumen de ventas reduce los costes de producción, lo que permite a la empresa bajar aún más sus precios. (P. 392)

Por tanto, los objetivos de esta estrategia son:

- ✓ Penetrar de inmediato en el mercado masivo, generar un volumen sustancial de ventas.

| Estrategia del precio | Justificación | Objetivos | Actividades |
|------------------------------------|--|--|---|
| Penetración de precios | Establecimiento del precio con base a los costos de la materia prima, mano de obra, materiales de empaque, entre otro | Determinar los precios al alcance de los clientes potencial esto en base a las encuestas | |
| Diferenciación por precio | Fijación de precios basados en los costos de producción y márgenes de ganancias con el objetivo de lograr una participación en el mercado potencial | Proveer a la clientela un precio que sea diferente de los existentes en el mercado | Ofrecer mayores beneficios que justifiquen el precio igual a los de la competencia. |
| Fijación de precio discriminativos | Se hace para tomar en cuenta las diferencia en los consumidores, productos y ubicaciones, estas pueden ser con base en el cliente, la forma del producto, el lugar, el tiempo por tal motivo para la fijación de precios se segmento por edades para tener un precio estable no importa el tipo de blusas. | Es brindar seguridad al cliente de la calidad del producto en cuanto al precio | Establecer los precios por segmento. |

Tabla 8 Estrategia de precio

- ✓ Lograr una gran participación en el mercado.
- ✓ Atraer nuevos clientes que son sensibles al precio.

(Darwin, 2012) opina que esta estrategia es buena para una MIPYME en Nicaragua, debido a que se considera el nivel económico de la mayoría de la población nicaragüense, por tanto, no se puede entrar al mercado con precios elevados, teniendo en cuenta que las PYMES son empresas nuevas que quieren expandir o dar a conocer sus productos los cuales en su mayoría son productos nacionales, elaborados de manera artesanal, por lo que no se pueden establecer precios demasiados elevados, debido a la devaluación de la moneda, si se entra con precios elevados, pero con la intención de bajar esos precios en un futuro para tener ventajas eso se tornaría a ser más difícil.

ESTRATEGIA DE PLAZA

Cabe destacar que, la ventaja de esta distribución es la de maximizar la disponibilidad del producto y proporcionar gran participación en la compra del producto debido a la elevada exposición de la marca.

Elaborado por equipo investigador

| Estrategia de plaza | Justificación | Objetivos | Actividades |
|----------------------------|--|---|--|
| Plaza | La estrategia de distribución será de manera directa donde estará ubicada la tienda en frente el antiguo cine González e indirecta donde se contará con servicio delivery envíos a otro municipios y departamento por medio de cargotrans. Con un costo adicional el cual dependerá donde sea enviado. | <p>Poder aumentar la cartera de clientes de plus size fashion.</p> <p>Llegar a los consumidores de los municipios y departamentos en un determinado periodo de tiempo</p> | Incrementar la visibilidad con respecto al producto, llegando a tener un mayor número de clientes potenciales. |

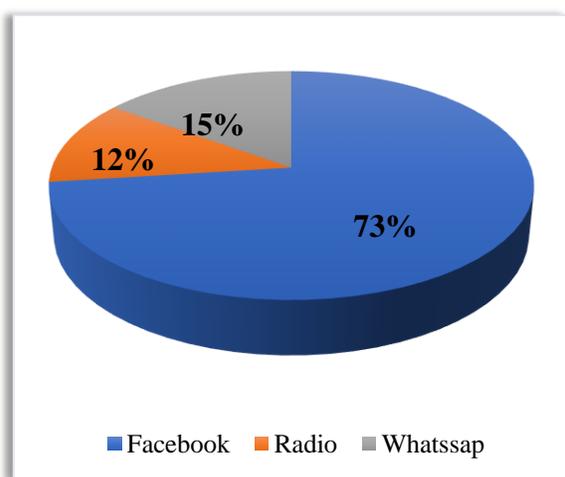
Tabla 9 Estrategia de Plaza

ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD/ PROMOCION

PLUS SIZE FASHION realizará promociones en los meses y días especiales como (Aniversarios de la microempresa, día del amor y la amistad, Día de la madre, Día de la mujer, Navidad,) además de eso cuando el inventario no se haya podido movilizar en su totalidad se considerará esta forma estratégicamente para llamar la atención de los clientes.

Una vez que la microempresa genere fidelidad, las ofertas y promociones serán notificadas en la página de Facebook indicando el tiempo y caducidad de la promoción.

Fuente: Encuestas



Graficas 9 ¿Porque redes sociales le gustaría saber sobre nuevas colecciones?

PLUS SIZE FASHION debe de comunicar y dar a reconocer la existencia del producto a los consumidores, así como persuadir, motivar e inducir su compra o adquisición.

Por consiguiente, se pretende captar de manera adecuada la atención de los clientes tanto reales como potenciales, diseñando publicidad que permita dar a conocer las blusas de tallas grandes informándoles a los consumidores sobre nuestro producto.

Para desarrollar la estrategia de promoción se harán inversiones publicitarias en los medios de comunicación más frecuentados según la encuesta y más favorables en relación a costos:

| Estrategia de publicidad | Justificación | Objetivos | Actividades |
|--------------------------|--|--|--|
| Publicidad | <p>Como estrategia de publicidad "plus size fashion" brindará información a todas aquellas personas interesadas en el producto que se va a ofrecer.</p> <p>Diseño de un banner, donde se muestre el producto, marca, slogan y pagina web. Esta publicidad estará ubicada en la tienda.</p> | Diseño de una página web en Facebook con el fin de facilitar un contacto directo entre el cliente y la microempresa. | Dar a conocer las nuevas colecciones |
| Radio | Al inicio de las operaciones se contará con publicidad por medio de la radio okey de Jinotepe, y esto dará continuidad cada tres meses | El objetivo principal es que todas las personas de este municipio y personas de otros departamentos conozcan de este nuevo emprendimiento. | Darnos a conocer con la población en general |

Tabla 10 Estrategia de Publicidad

➤ Publicidad en Línea

Fuente: Facebook



PLUS SIZE FASHION tendrá publicidad en línea ya que por medio de ella se podrá revisar pedidos y mantenerse en contacto con los clientes, cabe destacar que el 73 % de las personas encuestadas prefieren recibir información sobre el producto a través de las redes sociales; y de esta manera se mostrará el producto que se está ofertando y todo lo que respecta a él (producto) la página a utilizar será Facebook medio por el cual la sociedad frecuente.

Ilustración 12 Publicidad en Línea

➤ **Publicidad auditiva (publicidad en radio)**

La publicidad en radio constituye un importante medio para la promoción del producto, cabe destacar que el 12 % de las personas encuestadas les gustaría recibir información sobre el producto a través de la radio, por tanto, este medio es muy significativo debido que permite llegar a un número de clientes potenciales.

Spot publicitario

“Siéntete especial en Plus Size Fashion, una tienda exclusiva para damas de talla grande, ven y descubre tu belleza con los mejores estilos y colores, estamos ubicados frente al antiguo cine González Jinotepe-Carazo, nos encuentras en Facebook como plus size fashion o contáctanos en los teléfonos 88205499 – 81787107

Atendemos de lunes a sábados de 8:00 a 5:00 de la tarde

Plus Size Fashion, entre curvas y suavidad más elegante no se puede más, Visítanos

ESTRATEGIA PLUS

Esta estrategia tiene como objetivo maximizar las ventas, atraer a nuevos clientes, extender el conocimiento del producto y posicionar la marca.

Se seleccionó la estrategia plus para persuadir a las consumidoras y llamar su atención, este consta de ofrecer un servicio de ajustado a las blusas si la clienta lo desea o si en algún caso es necesario, este servicio no tiene ningún costo adicional por lo que significa que es totalmente gratis, otro motivo por el cual se propone esta estrategia, es para poder satisfacer todas las necesidades de las consumidoras.

4.1.10 Análisis FODA

Elaborado por equipo investigador

| | FORTALEZAS | DEBILIDADES |
|--|--|---|
| | <p>F1. Producto para mujeres de tallas grandes</p> <p>F2. Atención de calidad.</p> <p>F3. Fácil adquisición de materia prima</p> <p>F4. Equipo de oficina y maquinaria para la producción, actualizados</p> <p>F5. Alta perspectiva de calidad del producto</p> | <p>D1. Precios iguales o más elevados a la competencia</p> |
| OPORTUNIDADES | | |
| <p>O1. Demanda del producto de blusas talla grande</p> <p>O2. Crear nuevas rutas para la distribución de las blusas.</p> <p>O3. Se cuenta con un personal de calidad para la producción de las blusas.</p> | <p>ESTRATEGIA FO</p> <p>PLUS SIZE FASHION cuenta con un producto de los cuales las consumidoras demandan un producto de calidad por esta razón se contará con un personal capacitado para la realización del producto final para satisfacer un mercado nuevo.</p> | <p>ESTRATEGIA DO</p> <p>Si el producto no satisface al cliente PLUS SIZE FASHION seguirá conquistando nuevos mercados para poder satisfacer al cliente que realmente demande el producto. El precio que mantiene la competencia no será impedimento y que pueda tener demanda el producto.</p> |
| AMENAZAS | | |
| <p>A1. Presencia de productos similares</p> <p>A2. Competencia directa muy posicionada</p> | <p>ESTRATEGIA FA</p> <p>La alta perspectiva de la calidad del producto hará la diferencia con la competencia además de eso se brindará una excelente atención, la competencia directa posicionada no será un problema</p> | <p>ESTRATEGIA DA</p> <p>Aunque no satisfaga en un 100% el producto y la competencia esté bien posicionada el producto de tallas grandes llamara la atención de otros posibles clientes además de eso se cuenta con una estrategia plus</p> |

Tabla 11 Análisis FODA

4.1.11 Garantía de Suministro

La garantía del producto que PLUS SIZE FASHION pretende comercializar a los posibles clientes es la siguiente:

- El producto será entregado en una bolsa de Papel craft.
- Garantizar a los consumidores que el producto se entrega en perfectas condiciones.
- Después de quince días de la compra, si el producto se ha dañado de manera inesperada por la naturaleza del cuerpo de las consumidoras, tendrán la posibilidad de devolver el producto y cambiarlo por otra con el mismo costo que la anterior (Nota: Los productos dañados tendrán la posibilidad de repararlos y si en algún caso no tiene solución se venderán como desechos textiles a los proveedores que necesiten esta materia prima, aunque no se venda al mismo precio, se pretende recuperar los costos de producción y así no obtener pérdidas. Si las unidades defectuosas se venden en forma irregular, por tanto, se consideran los ingresos provenientes de la venta como otros ingresos).

4.2 Plan Técnico

En el plan técnico se establece los procesos de producción de la microempresa plus size fashion, sus proveedores, conocer la vida útil de su capital fijo y de igual manera su capacidad planificada y a futuro.

La determinación y análisis de este punto resulta importante para la posterior realización y evaluación del proyecto porque permitirá en primera instancia llevar a cabo una aproximación de costos involucrados en las inversiones necesarias para la realización y puesta en marcha del proyecto.

4.2.1 Proceso de Producción/Servicio

A continuación, se describirá el proceso de confección de blusas donde se detallan los pasos del proceso de producción (ver flujograma más adelante)

Se detallan los pasos del proceso de producción

I. RECEPCION DE MATERIA PRIMA

La recepción de la materia prima es un punto indispensable en el proceso de elaboración de un determinado producto, en esta etapa el administrador llevara un registro de la cantidad de materia prima requerida para la elaboración de las blusas.

Para producir este producto la microempresa necesita la siguiente materia prima: La Tela, algodón americano para las camisetas y lino rash para las campesinas.

II. ENTREGA DE LA MATERIA

En este punto el proveedor es el encargado de entregar la materia prima a la microempresa y quien lo recibe es el administrador de la empresa el cual debe verificar que el pedido llegue completo y en buen estado

III. SELECCIÓN DE LA MATERIA PRIMA

La selección de la materia prima: en esta función se Escoge la materia prima directa e indirecta a utilizar Cómo es la tela, hilo, elástico, entre otros

- Determinación de la cantidad de la materia prima
- El tipo de materia prima

IV. REALIZACIÓN DEL MOLDE

Dependerá del tipo de blusa que confeccionará la costurera, en este caso serán blusas campesinas y camisetas

- Marcar los puntos de medida en el papel
- Dibujar el tipo de corte en el papel
- Marcar en la tela de acuerdo al molde
- Realizar el corte de tela de acuerdo a los moldes dejando espacio de costura.

V. COLOCACIÓN DE LOS MATERIALES:

Se procede a realizar los siguientes procesos

- Determinar el tipo de hilo por color de tela.
- Enrollamiento del hilo en la bobina.
- Colocación del hilo en la máquina

VI. UNIFICACIÓN DE LA TELA

Consiste en ir uniendo la tela para dar forma a la blusa

- Unir los costados
- Unir mangas
- Colocar cuellos
- Realización del ruedo de la blusa tanto para la parte de abajo como para el ruedo de mangas
- Realizar arreglo de decoración

VII. TRASLADO DEL PRODUCTO:

El vendedor deberá ser el principal responsable de trasladar el producto, quien a su vez deberá colocarlos en la muestra en percha o maniqués para evitar la mala presentación del producto.

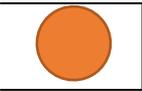
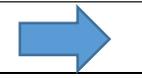
| | | | | | | |
|---------------------------------|-------------------------|---|---|--|---|---|
| Proceso: Confección de la blusa | Operación | |  | | | |
| | Inspección | |  | | | |
| | Transporte | |  | | | |
| | Retraso o demora | |  | | | |
| | Almacenamiento | |  | | | |
| Actividad | | | | | | |
| Descripción | Tiempo |  |  |  |  |  |
| Inicio | | • | | | | |
| Selección de la materia prima | 1 min | | • | | • | |
| Elaboración de moldes | 11 min | • | | | | |
| Colocación de los materiales | 2 min | | • | | • | |
| Unificación de la tela | 30 min | | • | | • | |
| Traslado del producto | 1 min | | | • | | |
| Fin | | • | | | | |
| Total | 45 minutos | | | | | |

Tabla 12 Flujograma de proceso

(Ver anexo n°3 flujograma en imágenes)

El flujograma indica que para elaborar una blusa se requiere 45 minutos, por tanto, en el día se elaborarán 16 blusas, a la semana 108 y mensual 430 laborando de lunes a viernes en horarios de 08.00 am a 5:00 pm y sábados de 08:00 am a 12:00 pm.

Es importante destacar que en el proceso de producción participan dos costureras y cada uno de ellos fabricará de manera individual, por lo tanto, la producción total de la microempresa será de: 8 blusas diarias, 52 semanales y 215 mensual.

Ante cualquier ausencia de emergencia de alguna de las costureras por causas de salud u otra enfermedad, la microempresa dará solución de permitir la colaboración de alguno de los miembros de la tienda ya que disponen de pleno conocimiento en cuanto a la elaboración de blusas y poder seguir con la productividad y eficiencia del producto.

4.2.2 Proveedores y Condiciones de compra de los equipos

Para la adquisición de los materiales, equipos, materia etc. Acudimos a los siguientes proveedores, quienes nos facilitaron lo necesario para proceder al funcionamiento de la misma. A continuación, la descripción de los proveedores.

| PROVEEDORES | DIRECCION DEL PROVEEDOR | CONDICIONES DE COMPRA DE LOS EQUIPOS | ESTADO DE LOS EQUIPOS, MATERIA, HERRAMIENTAS, PAPELERIA | EQUIPOS |
|---|--|--------------------------------------|---|---|
|  El gallo mas gallo | Donde fue la esquina del BDF, 1 C AL ESTE | CONTADO | Nuevos y de paquetes | Computadora, maquina de cocer. |
|  Tienda Fabiola | Bancentro 1 1/2C al Este. Jinotepe, Nicaragua (2) 532-2039 | CONTADO | Nuevos y de paquetes | Telas, Herramientas, materiales, insumos. |
|  Librería santiago | De la parroquia santiago 1 C Y 1/2 al norte | CONTADO | Nuevos y de paquetes | Papeleeria |
|  Carpintero personalizado | Rprt Belen 1 frente la cancha deportiva | CONTADO | Nuevos y de paquetes | Muebles. |
|  Vidrialum | Del Calvario (jinotepe) 80 mtr al sur | CONTADO | Nuevos y de paquetes | Espejo |
|  Soldador personalizado | Nandaime. | CONTADO | Nuevos y de paquetes | Percheros. |
|  Serigrafía san jose | Costado sur de los semaf. De la unan jinotepe (2) 532-0790 | CONTADO | Nuevos y de paquetes | Etiquetas |
|  Mercado oriental | Managua, Nicaragua | CONTADO | Nuevos y de paquetes | Maniquis, materiales, de limpieza |

Elaborado por equipo investigador

Tabla 13 Proveedores y condición de compra de los equipos

4.2.3 Capital fijo y vida útil del capital fijo

A continuación, se presenta el capital fijo que “*plus size fashion*” espera usar a largo plazo y la vida útil del mismo. Permitiendo conocer la cantidad de mobiliario, equipo de oficina, maquinaria y herramientas que estarán distribuidos de acuerdo a las tres áreas que componen la microempresa.

Elaborado por equipo investigador

| CAPITAL FIJO | | | | | | | |
|-------------------------|----------|----------------------|----------------------|---|------------------|---|-------------------|
| Descripción del activo | Cantidad | Costo de adquisición | Total | Imagen de Referencia | Proveedor | Funcion | Años de vida útil |
| | | C\$ 4,000.00 | C\$ 8,000.00 | | | | |
| Maquina de Coser | 2 | 4,000.00 | 8,000.00 |  | Gallo mas Gallo | Confeccionar las blusas | 5 |
| | | C\$ 25,200.00 | C\$ 32,400.00 | | | | |
| Archivador | 1 | 2,000.00 | 2,000.00 |  | Mercado Oriental | Guardar documentacion importante | 5 |
| Mesa Madera con gabeta | 1 | 2,500.00 | 2,500.00 |  | Carpintero | Ser apoyo de los equipos de oficina | 5 |
| Silla de Espera | 2 | 900.00 | 1,800.00 |  | Carpintero | Permite que la gente este mas agusto mientras es atendida | 5 |
| Silla Guiratoria | 1 | 1,200.00 | 1,200.00 |  | Mercado Oriental | Mas comodidad a la hora de trabajar | 5 |
| Espejo grande | 1 | 4,000.00 | 4,000.00 |  | Vidrieria | Este formara parte en el vestidor | 5 |
| Maniqui de medio cuerpo | 2 | 1,200.00 | 2,400.00 |  | Mercado Oriental | Permitira mostrar la blusa mas relevante | 5 |
| Mostrador | 1 | 4,500.00 | 4,500.00 |  | Carpintero | Lugar de atencion al cliente | 5 |

| | | | | | | | |
|-------------------------|---|----------------------|----------------------|---|-----------------|--|---|
| Perchero | 3 | 1,200.00 | 3,600.00 |  | Herrero | Mantener una variedad de blusas en el área de venta | 5 |
| Mesa Larga de corte | 1 | 1,500.00 | 1,500.00 |  | Carpintero | Soporte al momento de corte de las telas | 5 |
| Estante madera | 1 | 3,500.00 | 3,500.00 |  | Carpintero | Mantener variedad de telas en cuanto a cantidades ej: royos | 5 |
| Mesa de trabajo | 2 | 1,500.00 | 3,000.00 |  | Gallo mas Gallo | Permitira mantener la maquina durante la elaboracion de las blusas | 5 |
| Silla de Trabajo Madera | 2 | 1,200.00 | 2,400.00 |  | Carpintero | Permitira la comodidad de las costureras | 5 |
| | | C\$ 10,500.00 | C\$ 10,500.00 | | | | |
| Computadora | 1 | 10,500.00 | 10,500.00 |  | Gallo mas Gallo | Llevar un mejor control de las actividades del negocio | 2 |
| Total | | C\$ 39,700.00 | C\$ 50,900.00 | | | | |

Tabla 14 Capital Fijo

4.2.4 Mantenimiento y reparaciones para los equipos

El mantenimiento debe ser necesario ya que todo equipo sufre por una gran diversidad de causas ya sea por deterioro o desgaste, presión, movimiento o velocidad de operación, temperaturas o vibraciones.

Es por eso que la tienda contará para el área de producción con un mantenimiento correctivo, la maquina recibirá un mantenimiento con periodo de cada 3 meses con el objetivo de que pueda garantizar que la función que desempeña dentro del proceso productivo se cumpla y se pueda proteger, conservar la inversión y la seguridad del servicio, y también cualquier suceso que pase como suspensión de energía eléctrica se vio necesario disponer de mesas de pedal que permitirán seguir con el proceso productivo del negocio.

Mantenimiento preventivo para la computadora cada 6 meses para evitar un mal funcionamiento. Se debe aceptar que el mantenimiento adecuado de los equipos es costoso, pero que más costoso aun es dejar de mantenerlos ya que sin mantenimientos no es posible

producir.

4.2.5 Capacidad planificada y a futuro

La capacidad planificada de los Colaboradores se establecerá y registrará, según las leyes del Ministerio Del Trabajo (MITRAB).

ADMINISTRACION

La jornada laboral tendrá una duración de 8 horas, dicha jornada comprende desde las 8:00 am a 5:00 pm de lunes a sábado, gozando de 1 día de descanso el cual depende de la demanda, tomándose como referencia 1 hora para tiempo almuerzo. Para un total de 1 horas ociosas y 26 días hábiles trabajados al mes.

Para el personal de oficina el pago se registrará bajo ley del salario mínimo y será registrado en planilla el cual gozará de todas las prestaciones de ley.

VENTA

La jornada laboral tendrá una duración de 8 horas, dicha jornada comprende desde las 8:00 am a 5:00 pm de lunes a sábado, gozando de 1 día de descanso el cual depende de la demanda, tomándose como referencia 1 hora para tiempo almuerzo. Para un total de 1 horas ociosas y 26 días hábiles trabajados al mes.

En base a la investigación de mercado la mayor frecuencia de consumo es quincenal, de 1-10 blusas, mensual de 1-6 blusas, semanal 1-5 blusas, y por temporadas 1-12, Por otra parte, se calculan envíos por jornada laboral porque hay consumidores que realizan sus compras diarias y se contara con delivery a otros municipios y departamentos por medio de cargotrans, este envío será un costo adicional que se pagará por lo que el cliente tendrá que asumir ese gasto.

PRODUCCION

La jornada laboral tendrá una duración de 8 horas, dicha jornada comprende desde las 8:00 am a 5:00 pm de lunes a miércoles, gozando de 4 día de descanso el cual depende de la demanda, tomándose como referencia 1 hora para tiempo almuerzo. Para un total de 1 horas ociosas y 12 días hábiles trabajados al mes.

La capacidad mensual detalla la cantidad de blusas a elaborar por día, semana y mes.

Como se muestra en la siguiente tabla para un mes la producción será de 430 blusas, 108 semanal y para la producción diaria se elaborarán 16 blusas, distribuidas para campesinas como camisetas.

CAPACIDAD DE PRODUCCION PLUS SIZE FASHION



CAPACIDAD MENSUAL

| Talla L | Dia | Semana | Mensual | % según |
|-----------------------------------|----------|-----------|------------|---------------|
| Lino Rasch[Campesina] | 4 | 21 | 84 | 48 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 5 | 23 | 91 | 52 |
| | 9 | 44 | 175 | 100.00 |

| Talla XL | Dia | Semana | Mensual | % según |
|-----------------------------------|----------|-----------|------------|-------------|
| Lino Rasch[Campesina] | 3 | 17 | 69 | 48 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 4 | 19 | 75 | 52 |
| | 7 | 36 | 144 | 100% |

| Talla XXL | Dia | Semana | Mensual | % según |
|-----------------------------------|-----|-----------|------------|-------------|
| Lino Rasch[Campesina] | 0 | 13 | 53 | 48 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 0 | 15 | 58 | 52 |
| | | 28 | 111 | 100% |

| | | | | |
|--------------------------------|-----------|------------|------------|--|
| TOTAL A PRODUCIR AL MES | 16 | 108 | 430 | |
|--------------------------------|-----------|------------|------------|--|

Elaborado por equipo investigador

Tabla 15 Capacidad de Producción mensual

CAPACIDAD FUTURA A UN AÑO

A continuación, se muestra la capacidad real de plus size fashion

La capacidad real que puede realizar una sola persona es de 11 blusas diarias y 3,208 mensual, pero como la microempresa cuenta con dos costureras la capacidad aumentará significativamente lo que significa que para dos costureras la producción diaria será de 21 blusas diarias con una capacidad mensual de 6,416.

Nota: Se tomó para la producción mensual 430 unidades lo que corresponden a 16 unidades diarias entre las dos costureras que dispone la tienda.

| Resumen de la capacidad de producción | | | | |
|--|---------------------|--------------------|----------------|------------------------|
| Capacidad de producción | Capacidad instalada | Capacidad efectiva | Capacidad Real | Capacidad (2 personas) |
| Anual | 9,664.00 | 9,060.00 | 3,208.00 | 6,416.00 |
| Promedio Mensual | 805.33 | 755.00 | 267 | 535 |
| Promedio diario | 32 | 30 | 11 | 21 |

Elaborado por equipo investigador

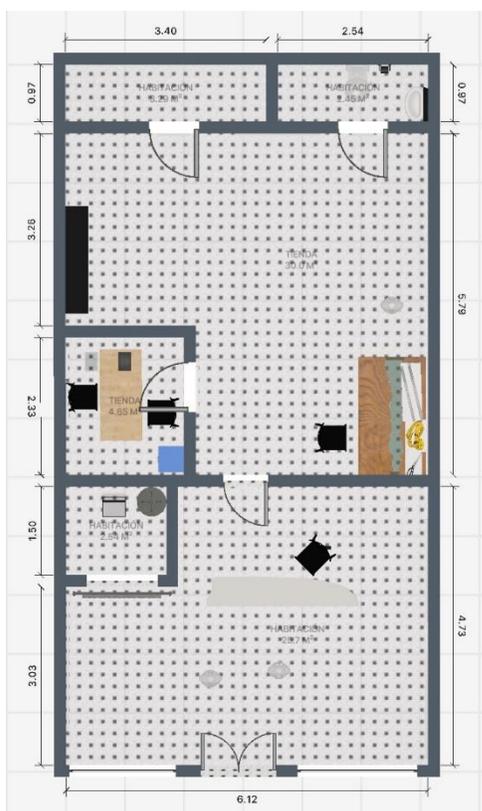
Tabla 16 Capacidad Futura a un Año

4.2.6 Ubicación y distribución física de la planta

El local de Plus Size Fashion estará ubicado frente donde fue el antiguo cine González en Jinotepe, Carazo donde contará con un mínimo de 4 personas: administrador, vendedor, costureras. El área comercial (tienda), contará con una persona para atención al cliente y tendrá un área de sala de ventas de 25.7 m² y un vestidor de 2.54 m²; el área del administrador cuenta con un espacio de 4.65 m², luego tenemos lo que es el área de producción de las blusas que cuenta con un espacio más amplio de 30 m², en el área de bodega tendrá un espacio de 3.29 m²; y por último un baño de 2.45 m² para el personal.

DISTRIBUCION DE LAS INSTALACIONES

El local Plus Size Fashion contará con un área total de 69 m², a un precio de 3,500.00 córdobas el alquilar mensual el cual se distribuirá de la siguiente manera:



Elaborado por equipo investigador



Ilustración 13 Planos de la Microempresa

4.2.7 materia prima necesaria, su costo y disponibilidad

La materia prima es el elemento que permitirá la transformación y el final de un producto terminado. A continuación, se presenta la materia prima necesaria con la que Plus Size Fashion contará para la elaboración de blusas durante los dos primeros meses de operación:

Elaborado por equipo investigador

| MATERIA PRIMA | CANTIDAD NECESARIA | COSTO DE LA MATERIA | TOTAL |
|----------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------|
| Lino Rash | 775.78 yd | 65 | 50,425.7 |
| Algodón Americano | 571.46 yd | 60 | 34,287.6 |
| TOTAL | 1,347.24 yd | | 84,713.3 |

Tabla 17 Materia prima necesaria

La principal materia prima para la elaboración de cada producto es la tela. Su disponibilidad depende del tiempo, lugar del proveedor que tendremos como empresa. Como estaremos ubicados en el municipio de Jinotepe se buscó la cercanía de un proveedor que nos facilitaría el envío de la materia directa e indirecta a corto tiempo.

4.2.8 Mano de obra, su costo y disponibilidad.

Normalmente en el proceso productivo interfieren dos tipos de mano de obra: Directa a la producción e Indirecta a la producción que son parte de la empresa.

La mano de obra directa es aquella que participa directamente en la elaboración del producto que se va ofrecer en el mercado. A continuación, se presenta el salario de la MOD.

Los salarios se calcularon en base a lo establecido en el Salario Mínimo del código del trabajo vigente hasta su última actualización del aumento del 1% en enero de 2021 para las Micro y pequeña industria artesanal y turística nacional.

| MANO DE OBRA DIRECTA | CANTIDAD | SALARIO MENSUAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|----------------------|----------|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| Costurera | 1 | 5,500.00 | 66,000.00 | 66,660.00 | 67,326.60 |
| Costurera | 1 | 5,500.00 | 66,000.00 | 66,660.00 | 67,326.60 |

Elaborado por equipo investigador: Fuente: Código del trabajo

Tabla 18 Mano de Obra Directa

La Mano de Obra Indirecta es aquella que no interviene directamente en el proceso de producción del producto, sin embargo, las actividades que realizan forman parte de la comercialización y funcionamiento de la empresa como tal. A continuación, se presenta la proyección de Mano de Obra Indirecta.

Tabla 19 Costo de Mano de Obra

| COSTO DE MANO DE OBRA | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Total, de MOD | C\$ 132,000.00 | C\$ 133,320.00 | C\$ 134,653.20 |
| Total, de MOI | C\$ 127,812.00 | C\$ 129,090.12 | C\$ 130,381.02 |
| COSTOS TOTALES | C\$ 259,812.00 | C\$ 262,410.12 | C\$ 265,034.22 |

| MANO DE OBRA INDIRECTA | CANTIDAD | SALARIO MENSUAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|------------------------|----------|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| Administrador | 1 | 6,000.00 | 72,000.00 | 72,720.00 | 73,447.20 |
| Venta | 1 | 4,651.00 | 55,812.00 | 56,370.12 | 56,933.82 |

Tabla 20 Mano de Obra Indirecta

4.2.9 Gastos generales de producción

Son aquellos que tienen que ver directamente con la producción de la microempresa. Contienen los salarios, alquiler del local, energía eléctrica. En el caso de plus size fashion solo el salario de las costureras y sus prestaciones, además de las depreciaciones, servicio básico, mantenimiento de las máquinas.

Los gastos de los CIF de la microempresa PLUS SIZE FASHION están representados por todos los desembolsos relacionados con las actividades de producción, comprendiendo los gastos relacionados con el personal, las depreciaciones del mobiliario y equipo de producción, gastos básicos.

Por tanto, los gastos de producción de PLUS SIZE FASHION están comprendidos por:

- Salarios del personal de producción que en todo caso son las costureras
- Obligaciones patronales: INSS patronal 21.5%, INSS laboral 7% y el INATEC por el 2%.
- Prestaciones sociales: Son las Vacaciones, Aguinaldo, Indemnización laboral, prestaciones estipuladas por el código del trabajo.
- Servicios básicos: Constituye los gastos por servicios básicos tales como: Energía eléctrica (70%) y alquiler (65%)
- Mantenimiento de la máquina de coser, herramientas y enseres, materiales indirectos
- Depreciaciones de mobiliarios y equipos de oficina correspondiente al departamento de producción

Cabe destacar que, los gastos de producción anuales son de C\$315,537.00 (Ver tabla n.57).

4.3 Plan de organización y gestión

La gestión de organización se refiere a crear y mantener una estructura de gestión aplicable al proyecto, programa o portafolio y el contexto en el cual opera. Sus objetivos son:

- Diseñar una organización apropiada al alcance de trabajo a ser gestionado;
- Identificar y nombrar miembros al equipo de gestión; y
- Mantener y adaptar la organización a través del ciclo de vida.

A continuación, se presenta la organización gestión de la microempresa “PLUS SIZE FASHION”

4.3.1 Marco Legal

Constitución de la empresa

Elaborado por equipo investigador

| Ley | Artículo | Impacto |
|--------------------------------------|---|--|
| Ley Código de trabajo | Ley N.ª 185 Art 93-95 CT Art 76 CT | El código laboral funciona como guía para establecer el salario de los colaboradores el uso tiene un impacto grande en cualquier empresa y se puede conocer el tipo de sanciones que se aplican por incumplimiento de las leyes, al mismo tiempo regula la relación entre los colaboradores y sus superiores, estableciendo las obligaciones y deberes de cada una de las partes |
| Ley de marca y otro signo distintivo | Ley No 380 aprobada el 14 de febrero del 2021 | Esta ley tiene como objetivo establecer las disposiciones que regulan la protección de la marca y otro signo distintivo. Favorece al propietario de la marca en este caso signo que lo tiene registrado de tal manera que cualquier otro producto o empresa similar no puede hacer uso de su distintivo |

| | | |
|--|---|---|
| Ley de concertación tributaria | Reglamento de la ley 822 | La presente ley tiene por objeto crear y modificar los tributos nacionales interno y regular su aplicación, con el fin de proveerle al estado los recursos necesarios para financiar el gasto público. |
| Ley de arbitrio | Decreto ejecutivo N°. 455, Aprobado el 5 de Julio de 1989 | El tesoro de los municipios se compone de sus bienes muebles e inmuebles; de sus créditos activos, del producto de sus ventas, impuestos, participación en impuestos estatales, tasas por servicios y aprovechamientos, arbitrios, contribuciones especiales, multas, rentas, cánones, transferencias y de los más bienes que le atribuyan las leyes o que por cualquier otro título puedan percibir. |
| Ley de municipios con reformas incorporadas | LEY N°. 40, aprobada el 13 de junio de 2012 | El objetivo de esta ley es Desarrollar, conservar y controlar el uso racional del medio ambiente y los recursos naturales como base del desarrollo sostenible del Municipio y del país, fomentando iniciativas locales en estas áreas y contribuyendo a su monitoreo, vigilancia y control, en coordinación con los entes nacionales correspondientes. |
| Reglamento de la ley creadora de la dirección general de servicios aduaneros y de reforma a la ley creadora de la dirección general de ingresos, | LEY N° 339, DECRETO No. 88-2000, Aprobado el 4 de septiembre del 2000 | El objetivo principal es administrar los ingresos tributarios y no tributarios que se regulan a favor del Estado, así como las relaciones jurídicas derivadas de ellos. |

Tabla 21 Marco Legal de la Microempresa

La razón social será la siguiente “Plus Size Fashion” se constituirá como una persona natural principalmente por el beneficio de tener tramites más sencillos y rápido, ante la alcaldía municipal (matricula) y en dirección general de ingresos (DGI), para obtener el número RUC, cumpliendo con todos los requisitos de índole legal.

Estará regida por la ley 645, ley de promoción fomento desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, en este contexto es necesario establecer el marco legal de promoción y fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas, que contribuyen a promover el desarrollo empresarial de las MIPYMES, el desarrollo económico nacional a través del fomento y creación de nuevas empresas de este sector en un contexto competitivo nacional e internacional, con una dinámica propia de generar empleos estables en el municipio de Jinotepe departamento de Carazo para esta manera mejorar el nivel de vida de los nicaragüenses y la incursión de nuevos mercados que contribuyan a la riqueza nacional.

De acuerdo a la ley de la Mi Pymes en art. 4 que habla de clasificación, lo consideramos una microempresa ya iniciamos operaciones con un total de 4 trabajadores. Se inscribirá como una microempresa donde podemos obtener un sin número de beneficios, estaremos regidos por las instancias siguientes: la DGI, Alcaldía Municipal de Jinotepe, Instituto Nicaragüense de Seguro Social (INSS).

MARCO LEGAL (PERSONA NATURAL)

Integrándose al Ministerio de Economía Familiar, Comunitaria Cooperativa y Asociativa (MEFCCA), la microempresa se registrará bajo el nombre del responsable de administración de Fransheska Espinoza González

Pasos para Formalizar la Empresa

Paso 1

- ✓ Presentarse al Ministerio de Economía Familiar Comunitaria, Cooperativa y Asociativa (MEFCCA), el cual se le presenta al interesado un AVAL para ser llenado, cuando se autorice se emite el AVAL. (Ver anexo N°4, Formato N°1)

Paso 2.

- ✓ Presentarse a la Dirección General de Ingreso (DGI), para ser inscrito con su número RUC.

Paso 3.

- ✓ Por último, se presenta a la alcaldía de Jinotepe para inscribir el negocio.

Documento a presentar de la Dirección General de Ingreso (DGI)

La inscripción deberá efectuarse según la actividad que realicen y el monto de los ingresos que perciban.

Inscripción para pequeños contribuyentes

Realizar una actividad económica, obtener ingresos por ventas mensuales iguales o menores a C\$ 100,000.00 córdobas y disponga de inventario de mercancías con un costo no mayor a C\$ 500,000.00 córdobas.

Inscripción de contribuyente

1. Fotocopia de cédula.
2. Carta de solicitud de inscripción
3. Fotocopia del recibo básico del servicio de agua, luz o teléfono y/o (contrato de arrendamiento del local en caso de alquiler.)
4. Tercera persona traer carta poder y traer cedula de identidad.
5. AVAL de MIPYME emitido por el MEFFCA.

Tarifa del impuesto de cuota fija. La tarifa mensual de cuota fija aplicable a cada uno de los estratos de ventas mensuales, de los contribuyentes inscritos en este régimen es la siguiente

Fuente: DGI

| Estratos | Ingresos Mensuales Córdobas | | Tarifa Mensual Rangos |
|----------|-----------------------------|------------|-----------------------|
| | Desde C\$ | Hasta C\$ | Córdobas C\$ |
| 1 | 0.01 | 10,000.00 | Exento |
| 2 | 10,000.01 | 20,000.00 | 200.00 - 500.00 |
| 3 | 20,000.01 | 40,000.00 | 700.00 - 1,000.00 |
| 4 | 40,000.01 | 60,000.00 | 1,200.00 - 2,100.00 |
| 5 | 60,000.01 | 80,000.00 | 2,400.00 - 3,600.00 |
| 6 | 80,000.01 | 100,000.00 | 4,000.00 - 5,500.00 |

Tabla 22 Tarifa de impuesto cuota fija

Con estos documentos la DGI le emite su número RUC.

Inscripción en el RUC

PLUS SIZE FASHION debe inscribirse en el número RUC. Dicho trámite es gratuito y se realiza en la administración de renta del departamento de Carazo.

- Fotocopia de la Solicitud de Inscripción entregada en el Registro Mercantil
- Fotocopia de la minuta cancelada del pago en el Registro Mercantil
- Fotocopia de cédula de identidad nicaragüense.
- Fotocopia de constancia de disponibilidad de servicio público (agua, luz, teléfono o contrato de arriendo) del domicilio particular y del negocio.
- Fotocopia de Poder Especial para realizar trámite y cédula de identidad, si el trámite es realizado por un gestor, con C\$ 15.00 de timbres fiscales.
- Fotocopia de residencia nicaragüense en condición uno 1) o constancia de trámite y pasaporte (en caso de ser extranjero).
- Fotocopia de Poder Generalísimo otorgado a nicaragüense o extranjero residente, con C\$ 30.00 en timbres fiscales (en caso de ser extranjero).
- Libro Diario y Mayor inscrito en el Registro Mercantil.

Es importante tener claridad, que la policía nacional tiene facultad de cerrar los establecimientos que no cumplan con determinados requisitos, por lo que se recomienda tener una carpeta con todos los documentos, para presentarlos a las autoridades que en cualquier momento pueden visitar la microempresa.

Alcaldía de Jinotepe

Administración tributaria

Requisitos para matricular negocio

1. Presentar copia de cédula de identidad
2. Carta de solicitud de matrícula
3. Requisito indispensable, presentar copia de los últimos recibos de pago de IBI, limpieza pública y recolección de basura del local donde se establecerá el negocio, para los que se va a apertura, o bien para los locales donde se encuentren establecidos.
4. Llenar formato de solicitud de matrícula
5. Inventario inicial para nueva apertura de actividad (cuota fija)
6. Permiso de la policía nacional para el caso de los expendios de licores o actividades de espectáculos públicos, rifas o apuestas.
7. Copia de escritura de constitución estatutos y poder general para las personas jurídicas.

El valor de la matrícula depende del inventario e inspección. Mínimo C\$ 600.00 córdobas. Constancia de matrícula C\$ 505.00 córdobas, Formato de matrícula C\$ 70.00 córdobas, Impuesto municipal de ingresos C\$ 300.00 córdobas, Basura para negocios pequeños C\$ 50.00 córdobas, comprar formato de solicitud de matrícula y llenarlo C\$ 10

Impuesto sobre Bienes Inmuebles: se paga el 1% según el valor del inmueble y su declaración es anual, la Tasa de Basura: el monto se establece según la ubicación del negocio (Cuota Fija) o ingresos mensuales (Régimen General), su declaración es mensual, el Impuesto de Rótulos: el monto se determina según el tamaño y ubicación, su declaración es anual.

Trámites para afiliarse como patrono al INSS

El trámite se realiza en el Departamento de afiliación y fiscalización.

Documentos que debe presentar Persona natural:

- Formulario de inscripción del empleador
- (original y copia) este formulario se entrega en ventanilla
- Formulario de inscripción del trabajador
- (original y copia) este formulario se entrega en ventanilla.
- Formulario de acceso al SIE (original y copia) este formulario se entrega en ventanilla
- Constancia de matrícula municipal (original copia)
- Certificado de inscripción en el RUC régimen general (original y copia) o certificado de inscripción en el RUC régimen cuota fija (original y copia)
- Cédula de registro único de contribuyente (RUC) (original y copia)
- Número de atención (original)
- Documento de identidad (original + copia simple) cédula de identidad (nacional) o cédula de residencia (extranjero).

Registro mercantil.

- Solicitud Inscripción Comerciante.
- Copia de cédula de identidad o Cédula de Residencia (en caso de extranjeros).
- Libros contables de la empresa (Diario, Mayor).

Aranceles a pagar: El pago de agilización (opcional), debe presentarse con el delegado/a del Registro Mercantil, para conocer el monto a pagar para este servicio.

Fuente: Registro Mercantil

| | |
|--|--------------------------------------|
| Inscripción de Constitución | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Capital menor o igual a C\$100,000: C\$1,000 • Capital mayor a C\$100,000: 1% del capital | |
| Hasta un máximo de C\$30,000 | |
| Solicitud de Comerciante | C\$300.00 |
| Sellado de libros contables | Libros de 200 páginas C\$ 100.00 c/u |
| | Más de 200 páginas C\$ 0.50 c/página |
| Inscripción de Poder | C\$300.00 |

Tabla 23 Inscripción de constitución

SALARIO MINIMO

A partir del día de hoy, 1 de marzo del año 2021, entra en vigencia el ajuste de incremento del salario mínimo en ciertos sectores de actividad económica del país. La Comisión Nacional aprobó el día 25 de febrero del 2021, a través del Acuerdo CNSM-25/02/2021, el aumento del salario mínimo; observándose un incremento en el sector de Micro y pequeña industria artesanal y turística nacional, se acordó el aumento del 1%.

Ilustración 14 Salario Mínimo

| Sector de Actividades Económicas | Salario Mínimo Mensual |
|--|------------------------|
| Agropecuario | C\$4,414.91 |
| Pesca | C\$6,713.01 |
| Minas y Canteras | C\$7,929.01 |
| Industria Manufacturera | C\$5,936.34 |
| Industria sujeta al Régimen Especial | C\$6,926.99 |
| Micro y pequeña industria artesanal y turística nacional | C\$4,651.47 |
| Electricidad y Agua; Comercio, Restaurantes y Hoteles; Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones | C\$8,097.84 |
| Construcción; Establecimientos Financieros y Seguros | C\$9,880.17 |
| Servicios Comunales, Sociales y Personales | C\$6,189.23 |
| Gobierno Central y Municipal | C\$5,505.57 |

4.3.2 Estructura Organizacional

La estructura organizacional de la microempresa PLUS SIZE FASHION está diseñada acorde a las áreas que darán función al control y proceso del producto. Por lo que generalmente se necesitara de personal que puedan llevar un control eficiente y una ejecución correcta de las actividades laborales.

Elaborado por equipo investigador



Ilustración 15 Estructura Organizacional

Elaborado por equipo investigador

| TRABAJADORES | NUMERO |
|---------------------|---------------|
| Administrador | 1 |
| Vendedor | 1 |
| Costurera | 2 |
| TOTAL | 4 |

Tabla 24 Número de Trabajadores

FICHAS DE CARGO

Elaborado por equipo investigador

| ADMINISTRADOR | |
|----------------------|--|
| A.- | DATOS GENERALES DEL CARGO |
| | <p>Denominación del cargo Administrador</p> <p>Cargo al que esta subordinados: Encargado del Negocio</p> <p>Cargos que le están subordinados: Vendedor, Costura.</p> |
| B.- | SUPERIOR INMEDIATO: |
| | Dueño del Negocio de Plus Size Fashion |
| C.- | REQUISITOS DEL PUESTO: |
| | Licenciado en administracion de empresa o conocedor de finanzas y contabilidad y experiencia mínima de 4 años en manejo de personal, Gestion y negocio de tienda de Ropa.- |
| D.- | MODALIDAD SOCIAL: |
| | Los requerimientos o capacidades son planear, controlar, dirigir, organizar, analizar, calcular, deducir. Las habilidades mentales que debe poseer la persona para este cargo son la numérica, de lenguaje, conocimientos básicos de las actividades de los subordinados y psicológicas como la empatía, etc. |
| E.- | OBJETIVOS: |
| | Aplicar y desarrollar todos los conocimientos acerca de la planeación, organización, dirección y control empresarial, donde sus objetivos están en la misma dirección de las metas y propósitos de Plus Size Fashion. |
| F.- | FUNCIONES BASICAS: |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. Planificar, organizar y supervisar de manera general las actividades desempeñadas por la empresa. 2. Administración de los recursos de la entidad y coordinación entre las partes que la componen. 3. Conducción estratégica de la organización y hacer las veces tanto de líder a lo interno de la empresa, como de portavoz a lo externo de la misma. 4. Tomar decisiones críticas, especialmente cuando se trata de asuntos centrales o vitales para la organización. 5. Motivar, supervisar y mediar entre el equipo de trabajo. |
| G.- | FUNCIONES ESPECIFICAS: |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1.- Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo. 2.- Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos. 3.- Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta. 4.- Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias. 6.- Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo. 7.- Analizar los problemas de la empresa en el aspecto financiero, administrativo, personal, contable entre otros. |

Tabla 25 Ficha de cargo Administrador

| VENDEDOR | |
|-----------------|---|
| A.- | DATOS GENERALES DEL CARGO |
| | Denominación del cargo Vendedor Cargo al que esta subordinados: Administrador Cargos que le están subordinados: Vendedor |
| B.- | SUPERIOR INMEDIATO: |
| | Administrador de Plus Size Fashion |
| C.- | REQUISITOS DEL PUESTO: |
| | Experiencia en el area de venta de ropa y atencion al cliente. |
| D.- | MODALIDAD SOCIAL: |
| | Responsable, creativo, con iniciativa y buenos valores, capacidad de trabajo en equipo, buen nivel de escritura, ortografía y comprensión lectora, carisma, eficiencia y productividad. |
| E.- | OBJETIVOS: |
| | Sujeto estratégico, ya que es el último punto con el que el comprador se encuentra antes de decidir sobre su compra. |
| F.- | FUNCIONES BASICAS: |
| | Encargado de la presentacion de los productos con la alta calidad en la atencion al cliente. |
| G.- | FUNCIONES ESPECIFICAS: |
| | 1.- Determinación para vender el producto o los servicios. 2.- Actitud para superar las dificultades o imprevistos en el proceso de la venta. 4.- Empatía y simpatía para acercarse al cliente desde la emoción y no sólo desde la razón. 5.- Buena apariencia y buena higiene, que resulte agradable al comprador. 6.- Paciencia y perseverancia para tratar con clientes difíciles o impertinentes y no perder de vista el foco de su labor, que es ofrecer el mejor producto y servicio posible dentro del punto de venta. 7.- Realiza arqueos de caja diarios 8, Registro de operaciones de venta del 9.- Competitividad para asumir los retos y los objetivos marcados así como confianza en sus propias habilidades. 10.- Tolerancia a la incertidumbre, proactividad y flexibilidad para adaptarse a los cambios y manejar situaciones inéditas ya sea con los clientes o con los productos. 11.- Cumplir con las orientaciones de su superior inmediato. |

Tabla 26 Ficha de cargo Vendedor

| COSTURERA | |
|------------------|--|
| A.- | DATOS GENERALES DEL CARGO |
| | Denominación del cargo: Costurera Cargo al que esta subordinados: Administradpr Cargos que le están subordinados: Costurera |
| B.- | SUPERIOR INMEDIATO: |
| | Administardor de Plus Sise Fusión |
| C.- | REQUISITOS DEL PUESTO: |
| | Tecnico general en diseño, corte y confeccion, con experiencia minima de 3 años |
| D.- | MODALIDAD SOCIAL: |
| | Responsable, creativo, con iniciativa, conocimientos de costura, moda, diseño de ropa, organizada, capacidad de trabajo en equipo, buen nivel de escritura, ortografía y comprensión lectora, eficiencia y productividad. |
| E.- | OBJETIVOS: |
| | El objetivo del costurero es poder confeccionar prendas de vestir para mujeres de talla grande, ajustar las blusas cuando sea necesario o cuando la clienta lo amerite |
| F.- | FUNCIONES BASICAS: |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. Diseñar prendas de vestir tanto para el día a día, como exclusivos que el cliente lo desee de otro diseño . 2. Definir especificaciones técnicas para las prendas y tener conocimiento sobre telas, patrones, formas y colores 3. Modificar y mejorar los diseños. 4. Trabajar en conjunto con el administrador para planificar el desarrollo de nuevos estilos, basándose en las tendencias y en la demanda actual 5. Estar al corriente de las últimas tendencias y técnicas en lo relacionado con la moda. |
| G.- | FUNCIONES ESPECIFICAS: |
| | <ol style="list-style-type: none"> 1. Organizar y administrar las telas, cortes y demás materiales 2. Hacer seguimiento a la elaboración de las prendas de vestir en el caso de que se trate de producción en serie. 3. Garantizar que las fechas de entrega sean respetadas. 4. Ser flexible para crear diseños que satisfagan las necesidades de los clientes. 5, Prestar atención a los detalles 6. Tener habilidades creativas y artísticas. |

Tabla 27 Ficha de cargo Costurera

4.3.3 Actividades y Gastos Preliminares

A continuación, se describen las actividades y gastos preliminares que Plus Size Fashion debe realizar antes de poner en funcionamiento la empresa. La información que se muestra en las siguientes tablas especifica la duración y costos de las actividades.

Actividades Preliminares

| CONCEPTO | DURACION |
|------------------------------------|-----------|
| Estudio de Mercado | 2 semanas |
| Reclutamiento del personal | 2 semanas |
| Búsqueda del local | 1 semana |
| Legalización de la empresa | 5 semanas |
| Cotización de maquinaria y equipos | 2 semanas |

Tabla 28 Actividades preliminares

Gastos preliminares

A continuación, en la tabla, se muestran los gastos en que incurrieron las actividades preliminares que se realizaran.

| CONCEPTO | COSTO |
|------------------------------------|-----------------|
| Estudio de Mercado | C\$ 500 |
| Legalización de la empresa | C\$300 |
| Transporte de la maquinaria | C\$1,000 |
| Cotización de maquinaria y equipos | C\$ 200 |
| TOTAL | C\$2,000 |

Tabla 29 Gastos preliminares

Para la elaboración del Estudio de mercado, se incurre en gastos de transporte, impresiones, presentaciones, fotocopias, y demás gastos necesarios para obtener toda la información necesaria para el informe de investigación y la elaboración del plan de mercado en su totalidad.

Para lo que son las compras de los equipos de cómputo y necesarios en el funcionamiento de la empresa los costos adicionales, fueron absorbidos en transporte del lugar a la empresa y demás.

Los costos incurridos en cotización fueron complementados por tiempo, servicio de internet, llamadas telefónicas en cuanto requerimiento efectivo en tiempo.

Una vez constituida la empresa y concluidas todas las actividades preliminares, se deberá reclutar al personal de la empresa, para lo cual se deben hacer gastos menores de papeleo para entrevistas y contratación.

4.3.4 Equipos de Oficina

A continuación, se detallan los equipos de oficina para el funcionamiento de la empresa

| EQUIPO DE OFICINA | | | |
|------------------------|----------|----------------|----------------------|
| DESCRIPCION DE EQUIPOS | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| Archivador | 1 | 2.000,00 | 2.000,00 |
| Mesa Madera con gaveta | 1 | 2.500,00 | 2.500,00 |
| Silla Giratoria | 1 | 1.200,00 | 1.200,00 |
| Silla de Espera | 1 | 900,00 | 900,00 |
| Computadora | 1 | 10.500,00 | 10.500,00 |
| COSTO TOTAL | | | C\$ 17,100,00 |

Tabla 30 Equipo de oficina

| | |
|--|--|
| <p>Equipo: Laptop hp 154403</p> <p>Descripción del equipo:</p> <p>Proveedor: El Gallo más gallo</p> <p>Ubicación: Donde fue la esquina del BDF, 1 C AL ESTE</p> <p>Jinotepe – Carazo</p> |  |
|--|--|

| | |
|------------------------------------|---|
| <p>Costo: C\$ 10.500.00</p> | <p>Datos técnicos:</p> <p>Sistema Operativo: Windows 10 Home</p> <p>Memoria estándar: 2MB L2 2400MHz, 8GB DDR4 – 2400</p> <p>Almacenamiento interno: Unidad de estado sólido 256GB</p> <p>Modelo: 15GW0011LA</p> <p>Tamaño de la pantalla: 15.6”</p> |
|------------------------------------|---|

| | |
|--|---|
| <p>Equipo: Archivador metálico</p> <p>Descripción del equipo: Ideal para uso de oficina, excelente acabado, sistema de en llave central con cerradura marca Phillips,</p> <p>Proveedor: Mercado Oriental</p> <p>Ubicación: Managua Nicaragua</p> |  |
| <p>Costo: C\$ 2,000.00</p> | <p>Rieles: Riel metálico con rueda plástica y riel telescópico de balinero (Este último soporta más peso).</p> <p>Lámina metálica de 0.70 mm de calibre. Porta tarjeta en cada gaveta.</p> <p>Jaladeras: Metálicas.</p> <p>Colores: Beige, Negro mate, negro brillante,</p> |

| | |
|--|--|
| <p>Equipo: Mesa de Madera</p> <p>Descripción del equipo: 1 gaveta</p> <p>Proveedor: Carpintero</p> <p>Dirección: Rprt. Belén 1 frente la cancha deportiva Jinotepe</p> |  |
| <p>Costo: C\$ 2,500.00</p> | <p>Datos técnicos:</p> <p>Categoría: Mueble de oficina</p> |

| | |
|--|--|
|  | <p>Equipo: Sillas de madera</p> <p>Descripción del equipo: Diseño moderno.</p> <p>Costo: C\$ 900.00</p> <p>Vida Útil: 5 años</p> |
| <p>Proveedor: Rprt. Belén 1 frente la cancha deportiva Jinotepe</p> | <p>Datos técnicos:</p> <p>Color: Negro + color madera</p> <p>MATERIAL: Madera + acolchado</p> |

| | |
|--|---|
|  | <p>Equipo: Silla giratoria</p> <p>Descripción del equipo: Diseño moderno.</p> <p>Costo: C\$ 1,200.00</p> <p>Vida Útil: 5 años</p> |
| <p>Proveedor: Mercado Oriental</p> <p>Ubicación: Managua Nicaragua</p> | <p>Dimensiones:</p> <p>Ancho de la base: 630 mm</p> <p>Altura del respaldo: 990-1100 mm</p> <p>Altura del asiento: 480-600 mm</p> <p>peso 11,5 kg</p> |

PLUS SIZE FASHION para iniciar el proceso de comercialización del servicio, realizo una propuesta de los equipos de oficina lo que corresponden a una suma total de **C\$ 17,100.00** Al pasar los años, los equipos depreciados se vuelven a comprar bajo el concepto de equipo de reposición utilizando los fondos de depreciación acumulada.

4.3.5 Equipos de Producción

A continuación, se detallan los equipos de producción para el funcionamiento de la empresa y el inicio de la producción de blusas.

| EQUIPO DE PRODUCCION | | | |
|------------------------|----------|----------------|----------------------|
| DESCRIPCION DE EQUIPOS | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| Máquina de Cocer | 2 | 4.000,00 | 8.000,00 |
| Mesa de trabajo | 2 | 1,500,00 | 3,000,00 |
| Mesa de corte | 1 | 1.500,00 | 1.500,00 |
| Estante | 1 | 3,500,00 | 3,500.00 |
| Silla de trabajo | 2 | 1.200,00 | 2.400,00 |
| Maniquí | 1 | 1,200.00 | 1,200.00 |
| Perchero | 1 | 1,200.00 | 1,200.00 |
| COSTO TOTAL | | | C\$ 28,800.00 |

Tabla 31 Equipo de producción

| | |
|---|--|
|  | <p>Equipo: Máquina de cocer Descripción del equipo: Diseño moderno. Costo: C\$ 4,000.00 Vida Útil: 5 años</p> |
| <p>Proveedor: Gallo más Gallo Ubicación: Donde fue la esquina del BDF, 1 C AL ESTE Jinotepe – Carazo</p> | <p>Datos técnicos: Costura recta y zigzag 22 diseños incorporados. Enhebrado Automático Regulación Ancho de Zigzag Largo de Puntada de 0 a 5 mm</p> |

| | |
|--|---|
|  | <p>Equipo: Mesa de Trabajo</p> <p>Descripción del equipo: Diseño sencillo.</p> <p>Costo: C\$ 1,500.00</p> <p>Vida Útil: 5 años</p> |
| <p>Proveedor: Carpintero</p> <p>Ubicación: Rprt. Belén 1 frente la cancha deportiva Jinotepe</p> | <p>Datos técnicos:</p> <p>Estilo rústico, barnizada Mate, Madera Maciza Envejecida,</p> <p>Largo: 90 cm</p> <p>Ancho x Altura: 50 cm x 80 cm</p> |
|  | <p>Equipo: Mes para corte</p> <p>Descripción del equipo: Diseño sencillo.</p> <p>Costo: C\$ 1,500.00</p> <p>Vida Útil: 5 años</p> |
| <p>Proveedor: Carpintero</p> <p>Ubicación: Rprt. Belén 1 frente la cancha deportiva Jinotepe</p> | <p>Datos técnicos:</p> <p>Material de la base Madera</p> <p>Largo máximo 220 cm</p> <p>Ancho x Altura 90 cm x 78 cm</p> |

| | |
|--|--|
|  | <p>Equipo: Estante</p> <p>Descripción del equipo: Diseño sencillo.</p> <p>Costo: C\$ 3,500.00</p> <p>Vida Útil: 5 años</p> |
| <p>Proveedor: Carpintero</p> <p>Ubicación: Rprt. Belén 1 frente la cancha deportiva Jinotepe</p> | <p>Datos técnicos</p> <p>Madera</p> |

| | |
|--|--|
|  | <p>Equipo: Estante</p> <p>Descripción del equipo: Diseño sencillo.</p> <p>Costo: C\$ 1,200.00</p> <p>Vida Útil: 5 años</p> |
| <p>Proveedor: Carpintero</p> <p>Ubicación: Rprt. Belén 1 frente la cancha deportiva Jinotepe</p> | <p>Datos técnicos:</p> |

| | |
|--|---|
|  | <p>Equipo: Maniquí</p> <p>Descripción del equipo: MEDIO CUERPO o.</p> <p>Costo: C\$ 1,200.00</p> <p>Vida Útil: 5 años</p> |
| <p>Proveedor: Carpintero</p> <p>Ubicación: Rprt. Belén 1 frente la cancha deportiva Jinotepe</p> | <p>Datos técnicos:</p> |

| | |
|--|---|
|  | <p>Equipo: Perchero</p> <p>Descripción del equipo: Diseño sencillo.</p> <p>Costo: C\$ 1,200.00</p> <p>Vida Útil: 5 años</p> |
| <p>Proveedor: Herrero</p> <p>Ubicación: Nandaime</p> | <p>Datos técnicos:</p> <p>Dimensiones: 180x60x150cm (LxAnxAI)</p> |

4.3.6 Gastos Administrativos

Son aquellos que tienen que ver directamente con la administración general del negocio y no con sus actividades operativas. No son Gastos de Ventas, no son Costos de Producción. Contienen los salarios del administrador, alquiler del local, papelería de oficinas, suministros entre otras. En el caso de plus size fashion solo el salario del administrador y sus prestaciones, además de las depreciaciones, amortizaciones, servicio, mantenimiento, útiles de limpieza y publicidad.

Los gastos de administración de la microempresa PLUS SIZE FASHION están representados por todos los desembolsos relacionados con las actividades de gestión, comprendiendo los gastos relacionados con el personal administrativo, las depreciaciones del mobiliario y equipo de oficina, gastos básicos, papelería y útiles de oficina, entre otros

Por tanto, los gastos de administración de PLUS SIZE FASHION están comprendidos por:

- Salarios del personal de administración
- Obligaciones patronales: INSS patronal 21.5%, INSS laboral 7% y el INATEC por el 2%.
- Prestaciones sociales: Son las Vacaciones, Aguinaldo, Indemnización laboral, prestaciones estipuladas por el código del trabajo.
- Servicios básicos: Constituye los gastos por servicios básicos tales como: Energía eléctrica (10%), agua potable (33.33%), internet (50%) y alquiler (15%)
- Papelería y útiles de oficina: representa todos los gastos por papelería y útiles de oficina únicamente distribuido en administración
- Gastos de Constitución: Gastos de constitución amortizados que se pagarán mensualmente.
- Depreciaciones de mobiliarios y equipos de oficina correspondiente al departamento de administración.

Cabe destacar que, los gastos de administración son de C\$ 138,138.00 anual (Ver tabla n°60).

4.3.7 Gastos de Venta

Son desembolsos que están relacionados con las actividades de comercialización de los productos, comprendiendo en este grupo todos los gastos relacionados con la publicidad, venta, distribución de los productos terminados, en otras palabras, el salario del responsable de venta de la microempresa, depreciaciones de mobiliario y equipo de venta.

Por ende, los gastos de venta de PLUS SIZE FASHION están integrados por:

- Salarios del personal de venta
- Obligaciones patronales: Representa los gastos incurridos como empleadores, tal como el INSS patronal del 21.5%, INSS laboral 7% y el INATEC por el 2%.
- Prestaciones sociales: Tales como Vacaciones, aguinaldo, indemnización laboral.
- Servicios básicos: Son los gastos por servicios elementales tales como energía eléctrica (20%), agua potable (33.33%), internet (50%) y alquiler del local (20%)
- Depreciaciones: Representan las depreciaciones mensuales de la maquinaria, y de los mobiliarios y equipos de oficina correspondiente al departamento de venta.

Los gastos de venta son C\$ 206,540.82(Ver tabla n.59)

4.4 Plan Financiero

El plan financiero sirve para calcular los gastos de un negocio y verificar la rentabilidad de operar. También funciona para observar cuánto tiempo tomará alcanzar las metas económicas establecida

A continuación, se presenta el plan financiero de la microempresa PLUS SIZE FASHION la cual seguirá procesos para determinar la rentabilidad de la misma.

4.4.1 Inversión y Fuente del Financiamiento

La inversión inicial es el resultado de diferentes datos obtenidos en el Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio de Organización, el cual consiste en la compra de Maquinarias, Equipos y materiales de producción, equipo administrativo, y capital de trabajo en efectivo; los cuales en su conjunto detallan los costos y gastos en los que PLUS SIZE FASHION deberá incurrir desde que esta comience sus operaciones.

Inversión fija

La Inversión fija de la empresa PLUS SIZE FASHION es de C\$53,185.00 córdobas, esta se denomina a la parte del plan de negocio que no puede desglosarse fácilmente de la inversión sin que con ello perjudique la actividad productiva.

Inversión diferida

La inversión diferida es de C\$ 11,025 córdobas y esta se caracteriza por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del proyecto.

Capital de trabajo

El capital de trabajo es lo que se requiere para que una empresa pueda funcionar durante el primer ciclo productivo, en el caso de la microempresa PLUS SIZE FASHION, se elaboró una lista del capital de trabajo que se necesitará en los primeros dos meses para el inicio de las operaciones, siendo el total de C\$ 162,159.37 córdobas.

4.4.1.1 Inversión Fija.

La inversión fija corresponde a la cantidad de dinero necesaria para construir totalmente una planta de proceso, es básicamente la suma del valor de todos los activos de la planta. Los activos fijos pueden ser tangibles o intangibles.

A continuación, se muestra los activos fijos en los que incurre PLUS SIZE FASHION como lo son los mobiliarios y equipos para cada departamento y las herramientas y enseres para la producción, más adelante se muestran los detalles de los activos fijos.

| DETALLE DE LA INVERSION FIJA | | | | | | | | |
|---------------------------------|----------|----------------------|------------------|-----------------|-------------------|-------------------|--------------------|----------------------|
| Descripción del activo | Cantidad | Costo de Adquisición | Total | Valor Residual | Valor Depreciable | Años de vida útil | Depreciación Anual | Depreciación Mensual |
| Maquinaria de Producción | | 4,000.00 | 8,000.00 | 800.00 | 7,200.00 | | 1,440.00 | 120.00 |
| Maquina de Coser | 2 | 4,000.00 | 8,000.00 | 800.00 | 7,200.00 | 5 Años | 1,440.00 | 120.00 |
| Mobiliario v Equipo | | 28,500.00 | 32,400.00 | 3,240.00 | 29,160.00 | | 5,832.00 | 486.00 |
| Archivador | 1 | 2,000.00 | 2,000.00 | 200.00 | 1,800.00 | 5 Años | 360.00 | 30.00 |
| Mesa Madera con gaveta | 1 | 2,500.00 | 2,500.00 | 250.00 | 2,250.00 | 5 Años | 450.00 | 37.50 |
| Silla de Espera | 1 | 900.00 | 900.00 | 90.00 | 810.00 | 5 Años | 162.00 | 13.50 |
| Silla de Espera | 1 | 900.00 | 900.00 | 90.00 | 810.00 | 5 Años | 162.00 | 13.50 |
| Silla Giratoria | 1 | 1,200.00 | 1,200.00 | 120.00 | 1,080.00 | 5 Años | 216.00 | 18.00 |
| Espejo grande | 1 | 4,000.00 | 4,000.00 | 400.00 | 3,600.00 | 5 Años | 720.00 | 60.00 |
| Maniquí de medio cuerpo | 1 | 1,200.00 | 1,200.00 | 120.00 | 1,080.00 | 5 Años | 216.00 | 18.00 |
| Maniquí de medio cuerpo | 1 | 1,200.00 | 1,200.00 | 120.00 | 1,080.00 | 5 Años | 216.00 | 18.00 |
| Mostrador | 1 | 4,500.00 | 4,500.00 | 450.00 | 4,050.00 | 5 Años | 810.00 | 67.50 |
| Perchero | 1 | 1,200.00 | 1,200.00 | 120.00 | 1,080.00 | 5 Años | 216.00 | 18.00 |
| Perchero | 2 | 1,200.00 | 2,400.00 | 240.00 | 2,160.00 | 5 Años | 432.00 | 36.00 |
| Mesa Larga de corte | 1 | 1,500.00 | 1,500.00 | 150.00 | 1,350.00 | 5 Años | 270.00 | 22.50 |
| Estante Madera | 1 | 3,500.00 | 3,500.00 | 350.00 | 3,150.00 | 5 Años | 630.00 | 52.50 |
| Mesa de trabajo | 2 | 1,500.00 | 3,000.00 | 300.00 | 2,700.00 | 5 Años | 540.00 | 45.00 |
| Silla de Trabajo Madera | 2 | 1,200.00 | 2,400.00 | 240.00 | 2,160.00 | 5 Años | 432.00 | 36.00 |
| Equipo de Computo | | 10,500.00 | 10,500.00 | 1,050.00 | 9,450.00 | | 4,725.00 | 393.75 |
| Computadora | 1 | 10,500.00 | 10,500.00 | 1,050.00 | 9,450.00 | 2 Años | 4,725.00 | 393.75 |
| Total de Inversión Fija | | 43,000.00 | 50,900.00 | 5,090.00 | 45,810.00 | | 11,997.00 | 999.75 |

Tabla 32 Inversión Fija

4.4.1.2 Inversión Diferida.

La inversión diferida comprende los gastos por derechos y servicios que son indispensables para la iniciación del proyecto. Estos gastos no pueden atribuirse a un año de operación en particular, sino que se deben amortizar en un plazo más largo.

A continuación, se presenta lo que corresponde a la inversión diferida y los detalles de cada uno de los puntos.

| DETALLE DE INVERSION DIFERIDA | | | | |
|---|-----------------|-----------------------------|--------------------|----------------------|
| Descripción del Gasto | Importe | Años de amortización | Amort anual | Amort mensual |
| Investigación y desarrollo | 2,000.00 | | 666.67 | 55.56 |
| Estudio de mercado | 500.00 | 3 Años | 166.67 | 13.89 |
| Transporte de maquinaria y equipo | 1,000.00 | 3 Años | 333.33 | 27.78 |
| Legalización de la empresa | 300.00 | 3 Años | 100.00 | 8.33 |
| Cotización de maquinaria y herramientas | 200.00 | 3 Años | 66.67 | 5.56 |
| Gastos de organización e instalación | 2,025.00 | | 675.00 | 56.25 |
| Gasto por tramite en la DGI | 845.00 | 3 Años | 281.67 | 23.47 |
| Solicitud de Comerciante | 300.00 | 3 Años | 100.00 | 8.33 |
| Sellado de libros Contables | 200.00 | 3 Años | 66.67 | 5.56 |
| Poder generalísimo | 30.00 | 3 Años | 10.00 | 0.83 |
| Inscripción de Poder | 300.00 | 3 Años | 100.00 | 8.33 |
| Timbre Fiscales | 15.00 | 3 Años | 5.00 | 0.42 |
| Gastos x tramite en la Alcaldía | 1,180.00 | 3 Años | 393.33 | 32.78 |
| Formato de Solicitud de Matricula | 10.00 | 3 Años | 3.33 | 0.28 |
| Matricula | 600.00 | 3 Años | 200.00 | 16.67 |
| Formato de Matricula | 70.00 | 3 Años | 23.33 | 1.94 |
| Constancia de Matricula | 500.00 | 3 Años | 166.67 | 13.89 |
| Licencias y patentes | 7,000.00 | 3 Años | 2,333.33 | 194.44 |
| Gestión de marca | 7,000.00 | 3 Años | 2,333.33 | 194.44 |
| Publicidad | 2,200.00 | 3 Años | | |
| Publicidad " Radio " | 1,200.00 | 3 Años | | |
| Publicidad " Digital " | 1,000.00 | 3 Años | | |
| Total de Inversión Diferida | | 13,225.00 | 3,675.00 | 306.25 |

Tabla 33 Inversión Diferida

4.4.1.3 Capital de Trabajo.

Aquí se considera aquellos recursos que requiere la planta para atender las operaciones de producción y operación, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al ciclo de producción en su fase de funcionamiento, o bien, es el capital adicional con el que se debe contar para que comience la producción.

A continuación, se muestra el capital con el cual la microempresa pretende desarrollar sus proyecciones para dos meses de operaciones.

| DETALLE DE CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO | | | | | |
|---|----------|-----|----------------|-----------------------|-----------------------|
| Materiales | | | | | |
| Descripción del activo | Cantidad | U/M | Costo unitario | Costo Total | Proyección a 2 meses |
| Materiales directos | | | 125.00 | 84,707.44 | 84,707.44 |
| Lino Rasch[Campešina] | 775.6875 | Yd | 65.00 | 50,419.69 | 50,419.69 |
| Tela de Algodón Americo[Camise] | 571.4625 | Yd | 60.00 | 34,287.75 | 34,287.75 |
| Materiales Indirectos | | | 66.00 | 17,040.00 | 17,040.00 |
| Elásticos | 940 | Yd | 1.00 | 940.00 | 940.00 |
| Etiqueta de Talla | 940 | Und | 5.00 | 4,700.00 | 4,700.00 |
| Etiqueta de Marca | 940 | Und | 5.00 | 4,700.00 | 4,700.00 |
| Hilo Cono | 40 | Und | 50.00 | 2,000.00 | 2,000.00 |
| Paq.de aguas de maquinas | 940 | Und | 5.00 | 4,700.00 | 4,700.00 |
| Total Capital de Trabajo | | | | C\$ 101,747.44 | C\$ 101,747.44 |

Tabla 34 Capital de Trabajo

| SALARIOS Y SEGUROS SOCIAL | | | | |
|---------------------------|------------------|-----------------|------------------|----------------------|
| Puesto | Salario mensual | Aporte patronal | Total | Proyección a 2 meses |
| Administración | 6,000.00 | 1,290.00 | 7,290.00 | 14,580.00 |
| Administrador | 6,000.00 | 1,290.00 | 7,290.00 | 14,580.00 |
| Ventas | 4,651.00 | 999.97 | 5,650.97 | 11,301.93 |
| Vendedor | 4,651.00 | 999.97 | 5,650.97 | 11,301.93 |
| Producción | 11,000.00 | 2,365.00 | 13,365.00 | 26,730.00 |
| Costurera | 5,500.00 | 1,182.50 | 6,682.50 | 13,365.00 |
| Costurera | 5,500.00 | 1,182.50 | 6,682.50 | 13,365.00 |
| Total | 21,651.00 | 4,654.97 | 26,305.97 | 52,611.93 |

| GASTOS OPERATIVOS Y COSTO INDIRECTO | | | | |
|--|----------|------------------------------|----------------------|----------------------|
| Concepto | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total | Proyección a 2 meses |
| ADMINISTRACION | | | | |
| Total Administración | | | 2,495.00 | 3,430.00 |
| Servicios Básicos | | | 935.00 | 1,870.00 |
| Agua Potable | | 125.00 | 125.00 | 250.00 |
| Energía Eléctrica | | 35.00 | 35.00 | 70.00 |
| Internet | | 400.00 | 400.00 | 800.00 |
| Alquiler | | 375.00 | 375.00 | 750.00 |
| Útiles y Limpieza | | | 985.00 | 985.00 |
| Botella de alcohol | 1 | 180.00 | 180.00 | - |
| Asistin | 2 | 100.00 | 200.00 | - |
| Papel higiénico | 3 | 20.00 | 60.00 | - |
| Escoba | 1 | 95.00 | 95.00 | - |
| Lampazo | 1 | 100.00 | 100.00 | - |
| Mecha | 1 | 80.00 | 80.00 | - |
| Pala Platica | 1 | 75.00 | 75.00 | - |
| Papelerera | 1 | 145.00 | 145.00 | - |
| Alcohol embace | 1 | 50.00 | 50.00 | - |
| Papelera y Útiles de Oficina | | | 225.00 | 225.00 |
| Lapiceros (Cajas) | 1 | 40.00 | 40.00 | - |
| Lápices de grafito (Caja) | 1 | 40.00 | 40.00 | - |
| Corrector | 1 | 15.00 | 15.00 | - |
| Orden Book | 1 | 130.00 | 130.00 | - |
| Mantto. Equipo de Computo | | | 350.00 | 350.00 |
| VENTA | | | | |
| Total venta | | | 14,285.00 | 15,380.00 |
| Decoraciones | | | 380.00 | 380.00 |
| Cortina | 1 | 80.00 | 80.00 | - |
| Tubo de cortina | 1 | 100.00 | 100.00 | - |
| Reglones para ropa | 1 | 150.00 | 150.00 | - |
| Gancho para cortina | 1 | 50.00 | 50.00 | - |
| Empaques | | 9.00 | 8,460.00 | 8,460.00 |
| Bolsa de kraft Pequeña | 940 | 5.00 | 4,700.00 | 4,700.00 |
| Calcomanías de presentación | 940 | 4.00 | 3,760.00 | 3,760.00 |
| Servicios básicos | | | 1,095.00 | 2,190.00 |
| Agua Potable | | 125.00 | 125.00 | 250.00 |
| Energía Eléctrica | | 70.00 | 70.00 | 140.00 |
| Internet | | 400.00 | 400.00 | 800.00 |
| Alquiler | | 500.00 | 500.00 | 1,000.00 |
| Impuestos | | | 4,350.00 | 4,350.00 |
| Cuota Fija DGI | | 4,000.00 | 4,000.00 | - |
| Impuesto Municipal | | 300.00 | 300.00 | - |
| Tren de Aseo (Basura) | | 50.00 | 50.00 | - |
| PRODUCCION | | | | |
| Total de producción | | | 4,355.00 | 6,225.00 |
| Herramientas y Enseres | | | 2,285.00 | 2,285.00 |
| Percha de plástico | 300 | 5.00 | 1,500.00 | - |
| Carrete | 15 | 3.00 | 45.00 | - |
| Centímetro | 3 | 20.00 | 60.00 | - |
| Molde de papel | 10 | 6.00 | 60.00 | - |
| Aceite para maquina | 2 | 30.00 | 60.00 | - |
| Paq. de Aguja de Mano | 6 | 10.00 | 60.00 | - |
| Caja de Alfiler | 4 | 30.00 | 120.00 | - |
| Cuchilla | 1 | 15.00 | 15.00 | - |
| Regla de madera | 2 | 100.00 | 200.00 | - |
| Tijera | 2 | 50.00 | 100.00 | - |
| Caja de Tiza | 1 | 65.00 | 65.00 | - |
| Servicios Básicos | | | 1,870.00 | 3,740.00 |
| Energía Eléctrica | | 245.00 | 245.00 | 490.00 |
| Alquiler | | 1,625.00 | 1,625.00 | 3,250.00 |
| Mantto. Maquina de Coser | | 200.00 | 200.00 | 200.00 |
| | | Total Gasto Operativo | C\$ 21,135.00 | C\$ 25,035.00 |

Tabla 35 Capital de Trabajo

4.4.1.4 Inversión Total

Es conocida como la adquisición de todos los activos fijos o tangibles, diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de una empresa.



PLUS SIZE FASHION

PLAN DE INVERSION

| Descripción | Total |
|---|-----------------------|
| Inversión Fija | |
| Mobiliario y equipo | 32.400,00 |
| Maquinaria de producción | 8.000,00 |
| Equipo de cómputo | 10.500,00 |
| Herramientas y enseres | 2.285,00 |
| Sub total Inversión Fija | C\$ 53.185,00 |
| Inversión Diferida | |
| Investigación y desarrollo | 2.000,00 |
| Gastos de constitución | 2.025,00 |
| Licencias y patentes | 7.000,00 |
| Sub total Inversión Diferida | C\$ 11.025,00 |
| Capital de Trabajo | |
| Materia prima (2 meses) | 84.707,44 |
| Materia Indirecta (2 meses) | 17.040,00 |
| Salarios (salario base + INSS Patronal) (2 meses) | 52.611,93 |
| Alquiler del local (2 meses) | 5.000,00 |
| Servicios básicos | 2.800,00 |
| Sub total Capital de Trabajo | C\$ 162.159,37 |
| Inversión Total | C\$ 226.369,37 |

Tabla 36 Inversión Total

Nota: El monto total de la inversión será dividido entre tres inversionistas, y la aportación de cada uno será de C\$ 75,456.45 córdobas moneda nacional.

4.4.1.5 Estructura del Financiamiento

En este sentido (Aguirre, 1992) define la estructura de financiación como: “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla”; o, dicho de otro modo, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines.

Cabe mencionar que la microempresa Plus Size Fashion no contará con financiamientos externos, por lo que es un emprendimiento que apenas empieza y la inversión es completamente de capital propio por parte de los inversionistas



PLUS SIZE FASHION ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

| Fuente de Financiamiento | Importe | % |
|----------------------------------|-------------------|-------------|
| Fuentes Externas | | |
| Financiamientos externo | 0.00 | 0% |
| Total, de financiamiento externo | 0.00 | 0% |
| Fuentes Internas | | |
| Capital | 226,369.37 | 100% |
| Total, de financiamiento interno | 226,369.37 | 100% |
| Inversión Total | 226,369.37 | 100% |

Tabla 37 Estructura de Financiamiento

4.4.1.6 Estado de Situación Financiera Inicial

El balance inicial es aquel balance que se hace al momento de iniciar una empresa o un negocio, en el cual se registran los activos, pasivos y patrimonio con que se constituye y se inician operaciones. Este refleja la situación financiera de la empresa al comienzo de un año contable. (2021)



PLUS SIZE FASHION

Estado de Situación Financiera

Al 01 de enero de 2021

ACTIVOS

ACTIVOS CORRIENTE

| | |
|-----------------------------------|-----------------------|
| Bancos | 162,159.37 |
| SUB TOTAL ACTIVO CORRIENTE | C\$ 162,159.37 |

ACTIVOS NO CORRIENTE

| | |
|--------------------------------------|-----------------------|
| Maquinaria de producción | 8,000.00 |
| Mobiliario y equipo | 32,400.00 |
| Equipo de cómputo | 10,500.00 |
| Herramientas y enseres | 2,285.00 |
| Activo diferido | 11,025.00 |
| SUB TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE | C\$ 64,210.00 |
| TOTAL ACTIVOS | C\$ 226,369.37 |

CAPITAL CONTABLE

| | |
|-------------------------------|-----------------------|
| Capital Propio | 226,369.37 |
| TOTAL CAPITAL CONTABLE | C\$ 226,369.37 |
| TOTAL P + C | C\$ 226,369.37 |

Elaborado por.

Revisado por.

Autorizado por.

Tabla 38 Balance de Apertura

4.4.2 Presupuesto de ingresos y egresos

Los importes que figuran en el presupuesto de ingresos se denominan provisiones del presupuesto de ingresos y son una estimación, a diferencia del presupuesto de gastos, en los que los créditos suponen el límite de una autorización para gastar.

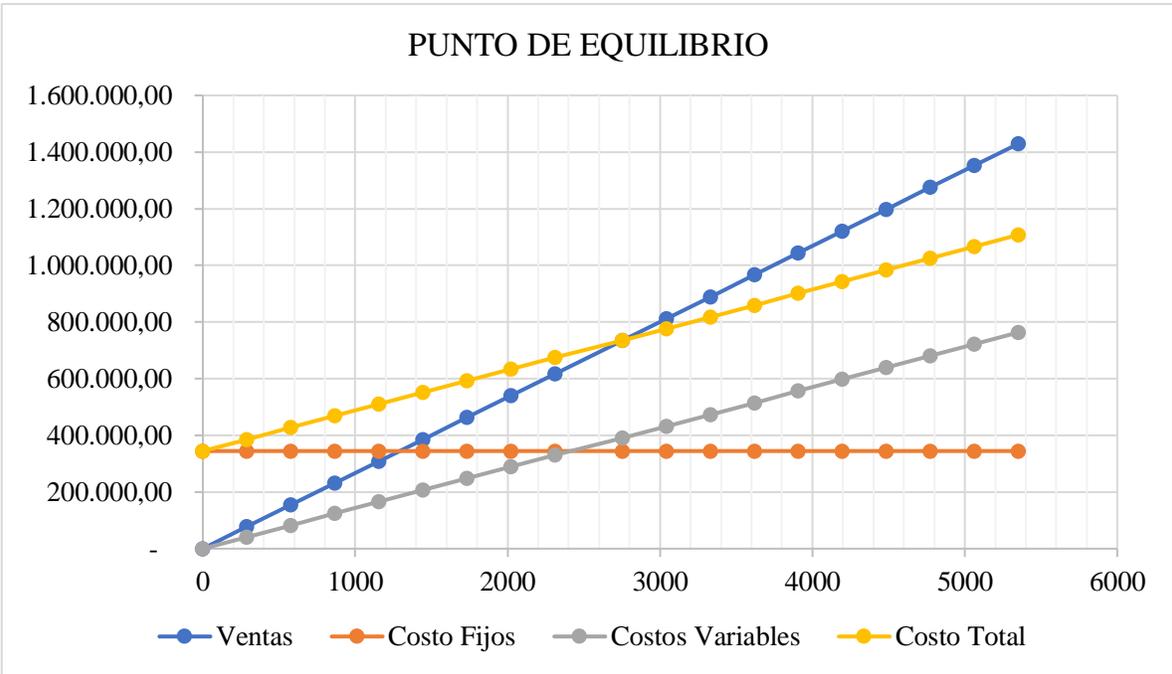
A continuación, se muestran los ingresos y los egresos en los que la microempresa *PLUS SIZE FASHION* incurre durante las operaciones realizadas.

4.4.2.1 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio “Es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costes totales o, en otras palabras, el nivel de ingresos que cubre los costes fijos y los costes variables. Este punto de equilibrio (o de apalancamiento cero), es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad”. (Salmon E. b., 2017)

Este hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos esto supone que la empresa en su punto de equilibrio tiene un beneficio que es igual a 0 (no gana dinero, pero tampoco pierde).

El punto de equilibrio por lo tanto la empresa logra cubrir sus costos al incrementar sus ventas, logrará ubicarse por encima del punto de equilibrio y obtendrá beneficios positivos. En cambio, una caída de sus ventas desde el punto de equilibrio generara perdidas.



Graficas 10 Punto de Equilibrio

Elaborado por equipo investigador

4.4.2.2 Presupuesto de Ingreso.

A continuación, se presenta de manera resumida los ingresos de PLUS SIZE FASHION durante el primer año de operación.



VENTAS PROYECTADAS

PLUS SIZE FASHION

UNIDADES FISICAS

| Descripción | AÑO 2022 | AÑO 2023 | AÑO 2024 | TOTAL |
|-----------------------------------|--------------|-----------------|--------------|---------------|
| L | | | | |
| | | 5% | 5% | |
| Lino Rasch[Campesina] | 1,029 | 1,080.45 | 1,134 | 3,244 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 1,123 | 1,179 | 1,238 | 3,540 |
| XL | | | | |
| Lino Rasch[Campesina] | 796 | 836 | 878 | 2,509 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 891 | 936 | 982 | 2,809 |
| XXL | | | | |
| Lino Rasch[Campesina] | 663 | 696 | 731 | 2,090 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 698 | 733 | 770 | 2,200 |
| TOTAL | 5,200 | 5,460.00 | 5,733 | 16,393 |
| 6,416.00 | 81% | 85% | 89% | |

Tabla 39 Presupuesto de ingreso



VENTAS PROYECTADAS

PLUS SIZE FASHION

UNIDADES MONETARIAS

| Descripción | VTA | AÑO 2022 | P. VTA | AÑO 2023 | P. VTA | AÑO 2024 | TOTAL |
|-----------------------------------|-----|---------------------|-----------|---------------------|-----------|---------------------|---------------------|
| L | | | | | | | |
| | | | 4% | | 4% | | |
| Lino Rasch[Campesina] | 270 | 277,830 | 281 | 303,390 | 292 | 331,302 | 912,523 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 200 | 224,600 | 208 | 245,263 | 216 | 267,827 | 737,691 |
| XL | | | | | | | |
| Lino Rasch[Campesina] | 300 | 238,800 | 312 | 260,770 | 324 | 284,760 | 784,330 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 240 | 213,840 | 250 | 233,513 | 260 | 254,997 | 702,350 |
| XXL | | | | | | | |
| Lino Rasch[Campesina] | 370 | 245,310 | 385 | 267,879 | 400 | 292,523 | 805,712 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 270 | 188,460 | 281 | 205,798 | 292 | 224,732 | 618,990 |
| TOTAL | | 1,388,840.00 | | 1,516,613.28 | | 1,656,141.70 | 4,561,594.98 |

Tabla 40 Ventas unid monetarias



VENTAS PROYECTADAS

PLUS SIZE FASHION

UNIDADES FISICAS

| Descripción | AÑO 2022 | AÑO 2023 | AÑO 2024 | TOTAL |
|------------------|------------|------------|------------|------------|
| L | | 5% | 5% | |
| Desechos de Tela | 238 | 250 | 262 | 750 |
| TOTAL | 238 | 250 | 262 | 750 |

Tabla 41 Desechos unid físicas



VENTAS PROYECTADAS

PLUS SIZE FASHION

UNIDADES MONETARIAS

| Descripción | P. VTA | AÑO 2022 | P. VTA | AÑO 2023 | P. VTA | AÑO 2024 | TOTAL |
|------------------|--------|--------------|--------|--------------|--------|--------------|---------------|
| L | | | 4% | | 4% | | |
| Desechos de Tela | 15 | 3,570 | 16 | 3,898 | 16 | 4,257 | 11,726 |
| TOTAL | | 3,570 | | 3,898 | | 4,257 | 11,726 |

Tabla 42 Desechos unid Monetarias

4.4.2.3 Presupuesto de Egresos.

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA E INDIRECTA A COMPRAR



PLUS SIZE FASHION UNIDADES FISICAS

| Descripción | U/M | AÑO 2022 | AÑO 2023 | AÑO 2024 | TOTAL |
|-----------------------------------|-----|--------------|--------------|--------------|---------------|
| L | | 6% | | 6% | |
| Lino Rasch[Campešina] | YD | 1,618 | 1,715 | 1,817 | 5,150 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | YD | 1,179 | 1,250 | 1,325 | 3,754 |
| XL | | | | | |
| Lino Rasch[Campešina] | YD | 1,468 | 1,556 | 1,650 | 4,674 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | YD | 1,169 | 1,240 | 1,314 | 3,723 |
| XXL | | | | | |
| Lino Rasch[Campešina] | YD | 1,559 | 1,653 | 1,752 | 4,964 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | YD | 1,099 | 1,165 | 1,235 | 3,500 |
| TOTAL | | 8,093 | 8,578 | 9,093 | 25,764 |

| Descripción | U/M | AÑO 2022 | AÑO 2023 | AÑO 2024 | TOTAL |
|--------------------------------------|------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| L, XL, XXL | | 6% | | 6% | |
| Lino Rash [Campešina] | | 11,160.00 | 11,829.60 | 12,421.08 | 35,410.68 |
| Hilo | CONO | 120.00 | 127 | 134 | 381 |
| Elastico | YD | 2,760.00 | 2,926 | 3,072 | 8,757 |
| Etiqueta de Talla | UND | 2,760.00 | 2,926 | 3,072 | 8,757 |
| Aguja de Maquina | UND | 2,760.00 | 2,926 | 3,072 | 8,757 |
| Etiquetas de Marca | UND | 2,760.00 | 2,926 | 3,072 | 8,757 |
| Tela de Algodón Americano [Camiseta] | | 8,760.00 | 9,198.00 | 9,657.90 | 27,615.90 |
| Hilo | CONO | 120.00 | 126 | 132 | 378 |
| Etiqueta de Talla | UND | 2,880.00 | 3,024 | 3,175 | 9,079 |
| Aguja de Maquina | UND | 2,880.00 | 3,024 | 3,175 | 9,079 |
| Etiquetas de Marca | UND | 2,880.00 | 3,024 | 3,175 | 9,079 |
| TOTAL | | 19,920 | 21,028 | 22,079 | 63,027 |

TOTAL GENERAL MPD Y MPI 28,013 29,606 31,172 88,791

PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA E INDIRECTA A COMPRAR



PLUS SIZE FASHION UNIDADES MONETARIAS

| Descripción | C. UNT | AÑO 2022 | P. VTA | AÑO 2023 | P. VTA | AÑO 2024 | TOTAL |
|-----------------------------------|--------|----------------|--------|----------------|--------|----------------|------------------|
| L | | 4% | | 4% | | | |
| Lino Rasch[Campešina] | 65 | 105,139 | 68 | 115,905 | 70 | 127,774 | 348,819 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 60 | 70,749 | 62 | 77,994 | 65 | 85,980 | 234,723 |
| XL | | | | | | | |
| Lino Rasch[Campešina] | 65 | 95,431 | 68 | 105,203 | 70 | 115,975 | 316,609 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 60 | 70,166 | 62 | 77,351 | 65 | 85,272 | 232,790 |
| XXL | | | | | | | |
| Lino Rasch[Campešina] | 65 | 101,351 | 68 | 111,730 | 70 | 123,171 | 336,252 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 60 | 65,961 | 62 | 72,715 | 65 | 80,161 | 218,838 |
| TOTAL | | 508,797 | | 560,898 | | 618,334 | 1,688,029 |

| Descripción | C. UNT | AÑO 2022 | P. VTA | AÑO 2023 | P. VTA | AÑO 2024 | TOTAL |
|--------------------------------------|--------|---------------|--------|----------------|--------|----------------|----------------|
| L, XL, XXL | | 4% | | 4% | | | |
| Lino Rash [Campešina] | | 50,160 | | 55,296 | | 60,384 | 165,840 |
| Hilo | 50 | 6,000 | 52 | 6,614 | 54 | 7,223 | 19,837 |
| Elastico | 1 | 2,760 | 1 | 3,043 | 1 | 3,323 | 9,125 |
| Etiqueta de Talla | 5 | 13,800 | 5 | 15,213 | 5 | 16,613 | 45,626 |
| Aguja de Maquina | 5 | 13,800 | 5 | 15,213 | 5 | 16,613 | 45,626 |
| Etiquetas de Marca | 5 | 13,800 | 5 | 15,213 | 5 | 16,613 | 45,626 |
| Tela de Algodón Americano [Camiseta] | | 49,200 | | 53,726 | | 58,669 | 161,596 |
| Hilo | 50 | 6,000 | 52 | 6,552 | 54 | 7,155 | 19,707 |
| Etiqueta de Talla | 5 | 14,400 | 5 | 15,725 | 5 | 17,171 | 47,296 |
| Aguja de Maquina | 5 | 14,400 | 5 | 15,725 | 5 | 17,171 | 47,296 |
| Etiquetas de Marca | 5 | 14,400 | 5 | 15,725 | 5 | 17,171 | 47,296 |
| TOTAL | | 99,360 | | 109,023 | | 119,053 | 327,436 |

TOTAL GENERAL MPD Y MPI C\$ 608,157.19 C\$ 669,920.80 C\$ 737,386.86 C\$ 2,015,464.85

Tabla 41 Presupuesto de Compra de Materiales

**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA E
INDIRECTA ENVIADA A PRODUCCION
PLUS SIZE FASHION
UNIDADES FISICAS**

| Descripción | U/M | AÑO 2022 | AÑO 2023 | AÑO 2024 | TOTAL |
|-----------------------------------|-----|--------------|--------------|--------------|---------------|
| L | | | 5% | 5% | |
| Lino Rasch[Campešina] | YD | 1.543,50 | 1.621 | 1.702 | 4.866 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | YD | 1.123,00 | 1.179 | 1.238 | 3.540 |
| XL | | | | 0 | |
| Lino Rasch[Campešina] | YD | 1.393,00 | 1.463 | 1.536 | 4.391 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | YD | 1.113,75 | 1.169 | 1.228 | 3.511 |
| XXL | | | | 0 | |
| Lino Rasch[Campešina] | YD | 1.491,75 | 1.566 | 1.645 | 4.703 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | YD | 1.047,00 | 1.099 | 1.154 | 3.301 |
| TOTAL | | 7.712 | 8.098 | 8.502 | 24.312 |

| Descripción | U/M | AÑO 2022 | AÑO 2023 | AÑO 2024 | TOTAL |
|---|------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| L, XL, XXL | | | 5% | 5% | |
| Lino Rash [Campešina] | | 10.036,00 | 10.537,80 | 11.064,69 | 31.638,49 |
| Hilo | CONO | 84,00 | 88 | 93 | 265 |
| Elastico | YD | 2.488,00 | 2.612 | 2.743 | 7.843 |
| Etiqueta de Talla | UND | 2.488,00 | 2.612 | 2.743 | 7.843 |
| Aguja de Maquina | UND | 2.488,00 | 2.612 | 2.743 | 7.843 |
| Etiquetas de Marca | UND | 2.488,00 | 2.612 | 2.743 | 7.843 |
| Tela de Algodón Americano [Camiseta] | | 8.220,00 | 8.631,00 | 9.062,55 | 25.913,55 |
| Hilo | CONO | 84,00 | 88 | 93 | 265 |
| Etiqueta de Talla | UND | 2.712,00 | 2.848 | 2.990 | 8.550 |
| Aguja de Maquina | UND | 2.712,00 | 2.848 | 2.990 | 8.550 |
| Etiquetas de Marca | UND | 2.712,00 | 2.848 | 2.990 | 8.550 |
| TOTAL | | 18.256 | 19.169 | 20.127 | 57.552 |

TOTAL GENERAL MPD Y MPI 25.968 27.266 28.630 81.864

**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA E INDIRECTA ENVIADA A
PRODUCCION
PLUS SIZE FASHION
UNIDADES MONETARIAS**

| Descripción | C. UNT | AÑO 2022 | P. VTA | AÑO 2023 | P. VTA | AÑO 2024 | TOTAL |
|-----------------------------------|--------|----------------|-----------|----------------|-----------|----------------|------------------|
| L | | | 4% | | 4% | | |
| Lino Rasch[Campešina] | 65 | 100.328 | 68 | 109.558 | 70 | 119.637 | 329.522 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 60 | 67.380 | 62 | 73.579 | 65 | 80.348 | 221.307 |
| XL | | | | | | | |
| Lino Rasch[Campešina] | 65 | 90.545 | 68 | 98.875 | 70 | 107.972 | 297.392 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 60 | 66.825 | 62 | 72.973 | 65 | 79.686 | 219.484 |
| XXL | | | | | | | |
| Lino Rasch[Campešina] | 65 | 96.964 | 68 | 105.884 | 70 | 115.626 | 318.474 |
| Tela de Algodón Americo[Camiseta] | 60 | 62.820 | 62 | 68.599 | 65 | 74.911 | 206.330 |
| TOTAL | | 484.861 | | 529.468 | | 578.180 | 1.592.509 |

| Descripción | C. UNT | AÑO 2022 | P. VTA | AÑO 2023 | P. VTA | AÑO 2024 | TOTAL |
|---|--------|---------------|-----------|---------------|-----------|----------------|----------------|
| L, XL, XXL | | | 4% | | 4% | | |
| Lino Rash [Campešina] | | 44.008 | | 48.057 | | 52.478 | 144.543 |
| Hilo | 50 | 4.200 | 52 | 4.586 | 54 | 5.008 | 13.795 |
| Elastico | 1 | 2.488 | 1 | 2.717 | 1 | 2.967 | 8.172 |
| Etiqueta de Talla | 5 | 12.440 | 5 | 13.584 | 5 | 14.834 | 40.859 |
| Aguja de Maquina | 5 | 12.440 | 5 | 13.584 | 5 | 14.834 | 40.859 |
| Etiquetas de Marca | 5 | 12.440 | 5 | 13.584 | 5 | 14.834 | 40.859 |
| Tela de Algodón Americano [Camiseta] | | 44.880 | | 49.009 | | 53.518 | 147.407 |
| Hilo | 50 | 4.200 | 52 | 4.586 | 54 | 5.008 | 13.795 |
| Etiqueta de Talla | 5 | 13.560 | 5 | 14.808 | 5 | 16.170 | 44.537 |
| Aguja de Maquina | 5 | 13.560 | 5 | 14.808 | 5 | 16.170 | 44.537 |
| Etiquetas de Marca | 5 | 13.560 | 5 | 14.808 | 5 | 16.170 | 44.537 |
| TOTAL | | 88.888 | | 97.066 | | 105.996 | 291.949 |

TOTAL GENERAL MPD Y MPI C\$ 573.749,25 C\$ 626.534,18 C\$ 684.175,33 C\$ 1.592.509,32

Tabla 42 Proyecciones de materiales enviadas a producción

4.4.2.4 Estructura de Costo

ESTRUCTURA DE COSTO PLUS SIZE FASHION

Al 31 de Enero de 2022

PRODUCTO: BLUSA CAMPESINA

| MATERIA PRIMA | | | | |
|---------------------------|---------------------|-------------------|----------------|------------------|
| Descripción del Producto | Unidades a Producir | Cantidad en Yarda | Costo Unitario | Costo Total |
| Lino Rasch[Campesina] L | 84 | 126 | 65.00 | 8,190.00 |
| Lino Rasch[Campesina] XL | 69 | 120.75 | 65.00 | 7,848.75 |
| Lino Rasch[Campesina] XXL | 53 | 119.25 | 65.00 | 7,751.25 |
| Total | 206 | 366 | | 23,790.00 |

| MANO DE OBRA | | | |
|--------------|------------------|----------------|-----------------|
| Cargo | Horas de Trabajo | Costo por Hora | Costo Total |
| Costurera | 15.00 | 183 | 2,750.00 |
| Costurera | 15.00 | 183 | 2,750.00 |
| Total | 30.00 | | 5,500.00 |

| COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION | | | | |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|----------------|-----------------|
| MATERIALES INDIRECTOS | | | | |
| Descripción del Producto | Unidades a Producir | Cantidad a Utilizar | Costo Unitario | Costo Total |
| Lino Rasch[Campesina] L | | | | |
| Elásticos | 84 | 84 | 1.00 | 84.00 |
| Etiqueta de Talla | 84 | 84 | 5.00 | 420.00 |
| Etiqueta de Marca | 84 | 84 | 5.00 | 420.00 |
| Hilo Cono | 84 | 3 | 50.00 | 150.00 |
| Paq.de aguas de maquinas | 84 | 84 | 5.00 | 420.00 |
| Total | | | | 1,494.00 |

| Lino Rasch[Campesina] XL | | | | |
|--------------------------|---------------------|---------------------|----------------|-----------------|
| Descripción del Producto | Unidades a Producir | Cantidad a Utilizar | Costo Unitario | Costo Total |
| Elásticos | 69 | 69 | 1.00 | 69.00 |
| Etiqueta de Talla | 69 | 69 | 5.00 | 345.00 |
| Etiqueta de Marca | 69 | 69 | 5.00 | 345.00 |
| Hilo Cono | 69 | 2 | 50.00 | 100.00 |
| Paq.de aguas de maquinas | 69 | 69 | 5.00 | 345.00 |
| Total | | | | 1,204.00 |

| Lino Rasch[Campesina] XXL | | | | |
|---------------------------|---------------------|---------------------|----------------|---------------|
| Descripción del Producto | Unidades a Producir | Cantidad a Utilizar | Costo Unitario | Costo Total |
| Elásticos | 53 | 53 | 1.00 | 53.00 |
| Etiqueta de Talla | 53 | 53 | 5.00 | 265.00 |
| Etiqueta de Marca | 53 | 53 | 5.00 | 265.00 |
| Hilo Cono | 53 | 1.5 | 50.00 | 75.00 |
| Paq.de aguas de maquinas | 53 | 53 | 5.00 | 265.00 |
| Total | | | | 923.00 |

| MATERIALES INDIRECTOS | | |
|---------------------------|---------------------|-----------------|
| Descripción del Producto | Unidades a Producir | Costo Total |
| Lino Rasch[Campesina] L | 84 | 1,494.00 |
| Lino Rasch[Campesina] XL | 69 | 1,204.00 |
| Lino Rasch[Campesina] XXL | 53 | 923.00 |
| Total | | 3,621.00 |

| DEPRECIACIONES | | |
|---------------------------------|----------------------|--------------------------|
| Descripción del Producto | Depreciación Mensual | Depreciación/B.Campesina |
| Maquinaria de Producción | | |
| Maquina de Coser | 120.00 | 60.00 |
| Mobiliario y Equipo | | |
| Maniquí de medio cuerpo | 18.00 | 9.00 |
| Perchero | 18.00 | 9.00 |
| Mesa Larga de corte | 22.50 | 11.25 |
| Estante Madera | 52.50 | 26.25 |
| Mesa de trabajo | 36.00 | 18.00 |
| Silla de Trabajo Madera | 36.00 | 18.00 |
| Servicios Básicos | | |
| Energía Eléctrica | 245.00 | 122.50 |
| Alquiler | 1,625.00 | 812.50 |
| Mantto. Maquina de Coser | 200.00 | 100.00 |
| Total | | 1,186.50 |

| DEPRECIACIONES | | | |
|---------------------------|---------------------|-------------|-----------------|
| Descripción del Producto | Unidades a Producir | % | Costo Total |
| Lino Rasch[Campesina] L | 84 | 41% | 483.82 |
| Lino Rasch[Campesina] XL | 69 | 33% | 397.42 |
| Lino Rasch[Campesina] XXL | 53 | 26% | 305.26 |
| Total | 206 | 100% | 1,186.50 |

| RESUMEN | | | | |
|---------------------------|------------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Descripción del Producto | Materiales | MOD | CIF | Costo Total |
| Lino Rasch[Campesina] L | 8,190.00 | 1,833.33 | 1,977.82 | 12,001.15 |
| Lino Rasch[Campesina] XL | 7,848.75 | 1,833.33 | 1,601.42 | 11,283.50 |
| Lino Rasch[Campesina] XXL | 7,751.25 | 1,833.33 | 1,228.26 | 10,812.85 |
| Total | 23,790.00 | 5,500.00 | 4,807.50 | 34,097.50 |

| COSTO UNITARIO | | | | |
|---------------------------|---------------------|---------------|--------|---------------|
| Descripción del Producto | Unidades a Producir | CU | C\$ | PV |
| Lino Rasch[Campesina] L | 84 | 142.87 | 127.13 | 270.00 |
| Lino Rasch[Campesina] XL | 69 | 163.53 | 136.47 | 300.00 |
| Lino Rasch[Campesina] XXL | 53 | 204.02 | 165.98 | 370.00 |
| Total | 206 | 510.42 | | 940.00 |

89%

83%

81%



ESTRUCTURA DE COSTO PLUS SIZE FASHION

Al 31 de Enero de 2022

PRODUCTO: CAMISETA

| MATERIA PRIMA | | | | |
|---------------------------------|---------------------|-------------------|----------------|------------------|
| Descripcion del Producto | Unidades a Producir | Cantidad en Yarda | Costo Unitario | Costo Total |
| Algodón Americano[Camiseta] L | 91 | 91 | 60.00 | 5,460.00 |
| Algodón Americano[Camiseta] XL | 75 | 93.75 | 60.00 | 5,625.00 |
| Algodón Americano[Camiseta] XXL | 58 | 87 | 60.00 | 5,220.00 |
| Total | 224 | 271.75 | | 16,305.00 |

| MANO DE OBRA | | | |
|--------------|------------------|----------------|-----------------|
| Cargo | Horas de Trabajo | Costo por Hora | Costo Total |
| Costurera | 15.00 | 183 | 2,750.00 |
| Costurera | 15.00 | 183 | 2,750.00 |
| Total | 30.00 | | 5,500.00 |

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION

| MATERIALES INDIRECTOS | | | | |
|-------------------------------|---------------------|---------------------|----------------|-----------------|
| Descripcion del Producto | Unidades a Producir | Cantidad a Utilizar | Costo Unitario | Costo Total |
| Algodón Americano[Camiseta] L | | | | |
| Elásticos | 91 | 91 | 1.00 | 91.00 |
| Etiqueta de Talla | 91 | 91 | 5.00 | 455.00 |
| Etiqueta de Marca | 91 | 91 | 5.00 | 455.00 |
| Hilo Cono | 91 | 3 | 50.00 | 150.00 |
| Paq.de aguas de maquinas | 91 | 91 | 5.00 | 455.00 |
| Total | | | | 1,606.00 |

| Algodón Americano[Camiseta] XL | | | | |
|--------------------------------|---------------------|---------------------|----------------|-----------------|
| Descripcion del Producto | Unidades a Producir | Cantidad a Utilizar | Costo Unitario | Costo Total |
| Elásticos | 75 | 75 | 1.00 | 75.00 |
| Etiqueta de Talla | 75 | 75 | 5.00 | 375.00 |
| Etiqueta de Marca | 75 | 75 | 5.00 | 375.00 |
| Hilo Cono | 75 | 2 | 50.00 | 100.00 |
| Paq.de aguas de maquinas | 75 | 75 | 5.00 | 375.00 |
| Total | | | | 1,300.00 |

| Algodón Americano[Camiseta] XXL | | | | |
|---------------------------------|---------------------|---------------------|----------------|-----------------|
| Descripcion del Producto | Unidades a Producir | Cantidad a Utilizar | Costo Unitario | Costo Total |
| Elásticos | 58 | 58 | 1.00 | 58.00 |
| Etiqueta de Talla | 58 | 58 | 5.00 | 290.00 |
| Etiqueta de Marca | 58 | 58 | 5.00 | 290.00 |
| Hilo Cono | 58 | 1.5 | 50.00 | 75.00 |
| Paq.de aguas de maquinas | 58 | 58 | 5.00 | 290.00 |
| Total | | | | 1,003.00 |

MATERIALES INDIRECTOS

| Descripcion del Producto | Unidades a Producir | Costo Total |
|---------------------------------|---------------------|-----------------|
| Algodón Americano[Camiseta] L | 91 | 1,606.00 |
| Algodón Americano[Camiseta] XL | 75 | 1,300.00 |
| Algodón Americano[Camiseta] XXL | 58 | 1,003.00 |
| Total | | 3,909.00 |

DEPRECIACIONES

| Descripcion del Producto | Depreciación / Camiseta |
|---------------------------------|-------------------------|
| Maquinaria de Producción | |
| Maquinaria de Producción | 120.00 |
| Mobiliario y Equipo | |
| Maniqué de medio cuerpo | 18.00 |
| Perchero | 18.00 |
| Mesa Larga de corte | 22.50 |
| Estante Madera | 52.50 |
| Mesa de trabajo | 36.00 |
| Silla de Trabajo Madera | 36.00 |
| Servicios Básicos | - |
| Energía Eléctrica | 245.00 |
| Alquiler | 1,625.00 |
| Mantto. Maquina de Coser | 200.00 |
| Total | 1,186.50 |

DEPRECIACIONES

| Descripcion del Producto | Unidades a Producir | % | Costo Total |
|---------------------------------|---------------------|-------------|-----------------|
| Algodón Americano[Camiseta] L | 91 | 41% | 482.02 |
| Algodón Americano[Camiseta] XL | 75 | 33% | 397.27 |
| Algodón Americano[Camiseta] XXL | 58 | 26% | 307.22 |
| Total | 224 | 100% | 1,186.50 |

RESUMEN

| Descripcion del Producto | Materiales | MOD | CIF | Costo Total |
|---------------------------------|------------------|-----------------|-----------------|------------------|
| Algodón Americano[Camiseta] L | 5,460.00 | 1,833.33 | 2,088.02 | 9,381.35 |
| Algodón Americano[Camiseta] XL | 5,625.00 | 1,833.33 | 1,697.27 | 9,155.60 |
| Algodón Americano[Camiseta] XXL | 5,220.00 | 1,833.33 | 1,310.22 | 8,363.55 |
| Total | 16,305.00 | 5,500.00 | 5,095.50 | 26,900.50 |

COSTO UNITARIO

| Descripcion del Producto | Unidades a Producir | CU | C\$ | PV | |
|---------------------------------|---------------------|---------------|--------|---------------|-----|
| Algodón Americano[Camiseta] L | 91 | 103.09 | 96.91 | 200.00 | 94% |
| Algodón Americano[Camiseta] XL | 75 | 122.07 | 117.93 | 240.00 | 97% |
| Algodón Americano[Camiseta] XXL | 58 | 144.20 | 125.80 | 270.00 | 87% |
| Total | 224 | 369.37 | | 710.00 | |

ESTRUCTURA DE COSTO PROYECTADO

Estructura de Costos Anual

| Descripción | Año 2022 | % | Año 2023 | Año 2024 | Total |
|----------------------------------|----------------|----|----------------|----------------|------------------|
| Campesina L,XL,XXL | | | | | |
| Materia Prima | 301,921 | 5% | 317,017 | 332,868 | 951,806 |
| Mano de Obra Directa | 66,000 | 1% | 66,660 | 67,327 | 199,987 |
| Costos Indirectos de Fabricación | 50,160 | 5% | 52,668 | 55,301 | 158,129 |
| Totales | 418,081 | | 436,345 | 455,496 | 1,309,922 |
| Costo Total Anual | 418,081 | | 436,345 | 455,496 | 1,309,922 |
| N° de unidades | 2,488 | 5% | 2,612 | 2,743 | 7,843 |
| Costo Total Unitario | 168.04 | | 167.03 | 166.06 | 501 |

| AÑO 2022 | C\$ | Margen de Utilidad | Precio de Venta |
|---------------|--------|--------------------|-----------------|
| Campesina L | 101.96 | 165% | 270 |
| Campesina XL | 131.96 | 127% | 300 |
| Campesina XXL | 201.96 | 83% | 370 |

| AÑO 2023 | C\$ | Margen de Utilidad | Precio de Venta |
|---------------|--------|--------------------|-----------------|
| Campesina L | 170.47 | 98% | 338 |
| Campesina XL | 207.97 | 80% | 375 |
| Campesina XXL | 295.47 | 57% | 463 |

25%

| AÑO 2024 | C\$ | Margen de Utilidad | Precio de Venta |
|---------------|--------|--------------------|-----------------|
| Campesina L | 188.32 | 88% | 354 |
| Campesina XL | 227.69 | 73% | 394 |
| Campesina XXL | 319.57 | 52% | 486 |

5%

Estructura de Costos Anual

| Descripción | Año 2022 | % | Año 2023 | Año 2024 | Total |
|----------------------------------|----------------|----|----------------|----------------|------------------|
| Camiseta L,XL,XXL | | | | | |
| Materia Prima | 206.876 | 5% | 217.220 | 228.081 | 652.177 |
| Mano de Obra Directa | 66.000 | 1% | 66.660 | 67.327 | 199.987 |
| Costos Indirectos de Fabricación | 49.200 | 5% | 51.660 | 54.243 | 155.103 |
| Totales | 322.076 | | 335.540 | 349.651 | 1.007.267 |
| Costo Total Anual | 322.076 | | 335.540 | 349.651 | |
| N° de unidades | 2712,00 | 5% | 2.848 | 2.990 | |
| Costo Total Unitario | 118,76 | | 117,83 | 116,94 | |

| AÑO 2022 | C\$ | Margen de Utilidad | Precio de Venta |
|--------------|--------|--------------------|-----------------|
| Camiseta L | 81,24 | 146% | 200 |
| Camiseta XL | 121,24 | 98% | 240 |
| Camiseta XXL | 151,24 | 79% | 270 |

| AÑO 2023 | C\$ | Margen de Utilidad | Precio de Venta |
|--------------|--------|--------------------|-----------------|
| Camiseta L | 132,17 | 89% | 250 |
| Camiseta XL | 182,17 | 65% | 300 |
| Camiseta XXL | 219,67 | 54% | 338 |

25%

| AÑO 2024 | C\$ | Margen de Utilidad | Precio de Venta |
|--------------|--------|--------------------|-----------------|
| Camiseta L | 145,56 | 80% | 263 |
| Camiseta XL | 198,06 | 59% | 315 |
| Camiseta XXL | 237,43 | 49% | 354 |

5%

4.4.3 Presupuesto Financiero

Un presupuesto financiero es aquel documento que trata de poner en relieve la situación económica de una empresa durante un periodo determinado. Es decir, este presupuesto se encarga de acaparar todos y cada uno de los aspectos que puedan derivarse a nivel económico de una empresa.

4.4.3.1 Flujo de Caja

Los flujos de caja facilitan información acerca de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. Por ello, resulta una información indispensable para conocer el estado de la empresa. Es una buena herramienta para medir el nivel de liquidez de la microempresa.



FLUJO DE CAJA PLUS SIZE FASHION

Del año 2022 al 2023

| Descripción | AÑO 2022 | AÑO 2023 | AÑO 2024 |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|
| I.Saldo inicial | 162,159.37 | 267,996.36 | 412,313.55 |
| II. Ingreso | 1,388,840.00 | 1,516,613.28 | 1,656,141.70 |
| Ingresos por venta | 1,388,840.00 | 1,516,613.28 | 1,656,141.70 |
| Otros ingresos | 3,570.00 | 3,898.44 | 4,257.10 |
| III. Disponibilidad(I+II) | 1,554,569.37 | 1,788,508.08 | 2,072,712.34 |
| IV Egresos | 1,286,573.01 | 1,376,194.53 | 1,463,148.77 |
| Costo de Fabricacion | | | |
| Materiales Directos | 608,157.19 | 669,920.80 | 737,386.86 |
| Mano de obra Directa | 122,760.00 | 133,227.60 | 134,559.88 |
| C.I.F | 222,905.00 | 228,770.25 | 234,875.96 |
| Gastos de venta | 204,200.82 | 212,178.38 | 220,532.50 |
| Gastos de administracion | 128,550.00 | 132,097.50 | 135,793.58 |
| V. Disponibilidad Efectiva (III-IV) | 267,996.36 | 412,313.55 | 609,563.58 |
| Flujo Neto de Efectivo | 267,996.36 | 412,313.55 | 609,563.58 |

Tabla 43 Flujo de caja

4.4.3.2 Estado de Resultado Proyectado

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo

Este estado financiero brinda una visión panorámica de cuál ha sido el comportamiento de la empresa y si ha generado utilidades o no.



PLUS SIZE FASHION

Estado de Resultado Proyectado años 2022 AL 2024

| Descripción | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 |
|------------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Ventas Netas | C\$ 1,388,840.00 | C\$ 1,516,613.28 | C\$ 1,656,141.70 |
| (-)Costos de Producción | C\$ 932,398.25 | C\$ 992,368.43 | C\$ 1,057,448.49 |
| Utilidad Bruta | C\$ 456,441.75 | C\$ 524,244.85 | C\$ 598,693.21 |
| (-)Gastos de Operación | C\$ 344,678.82 | C\$ 356,203.88 | C\$ 368,254.07 |
| Gastos de Venta | C\$ 206,540.82 | C\$ 214,518.38 | C\$ 222,872.50 |
| Gastos de Administración | C\$ 138,138.00 | C\$ 141,685.50 | C\$ 145,381.58 |
| Utilidad de Operación | C\$ 111,762.93 | C\$ 168,040.97 | C\$ 230,439.14 |
| Otros Ingresos | C\$ 3,570.00 | C\$ 3,898.44 | C\$ 4,257.10 |
| Utilidad neta del ejercicio | C\$ 115,332.93 | C\$ 171,939.41 | C\$ 234,696.24 |

Elaborado por. _____

Revisado por. _____

Autorizado por. _____

Tabla 44 Estado de Resultado proyectado

4.4.3.3 Estado de Situación Financiera Proyectada

El balance general es un estado financiero que brinda información sobre los activos, pasivos y patrimonio neto de una empresa, durante un período de tiempo determinado.



BALANCE GENERAL PLUS SIZE FASHION

| <u>ACTIVO</u> | AÑO 2022 | AÑO 2023 | AÑO 2024 |
|-----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Corriente | | | |
| Banco | 267,996.36 | 412,313.55 | 609,563.58 |
| Inventario | 34,407.94 | 77,794.56 | 131,006.09 |
| Sub total Activo Corriente | 302,404.30 | 490,108.11 | 740,569.67 |
| No Corriente | | | |
| Mobiliario y Equipo | 53,185.00 | 53,185.00 | 53,185.00 |
| Depreciacion MME | -11,997.00 | -23,994.00 | -35,991.00 |
| Otros activos | 11,025.00 | 11,025.00 | 11,025.00 |
| Amortizacion de otros act | -3,675.00 | -7,350.00 | -11,025.00 |
| Sub total No Corriente | 48,538.00 | 32,866.00 | 17,194.00 |
| Total Activo | 350,942.30 | 522,974.11 | 757,763.67 |
| <u>PASIVO</u> | | | |
| Corriente | | | |
| Obligaciones por pagar | 9,240.00 | 9,332.40 | 9,425.72 |
| Total Pasivo Corriente | 9,240.00 | 9,332.40 | 9,425.72 |
| <u>PATRIMONIO</u> | | | |
| Capital Propio | 226,369.37 | 226,369.37 | 226,369.37 |
| Utilidad del Ejercicio | 115,332.93 | 171,939.41 | 234,696.24 |
| Utilidad Acumula | 0.00 | 115,332.93 | 287,272.34 |
| Total Patrimonio | 341,702.30 | 513,641.71 | 748,337.95 |
| P + C | 350,942.30 | 522,974.11 | 757,763.67 |

Elaborado por.

Revisado por.

Autorizado por.

Tabla 45 Balance General proyectado

4.4.4 Evaluación Financiera

La evaluación financiera es el ejercicio teórico-práctico mediante el cual se intentan identificar, valorar y comparar entre sí los costos y beneficios asociados a determinadas alternativas de proyectos de inversión con la finalidad de apoyar la toma de decisiones de inversión que permitan crear valor

4.4.4.1 Flujo de Fondo

El flujo de fondos es un instrumento que nos brinda información sobre los ingresos y egresos de nuestra Microempresa Plus Size Fashion en un período de tiempo determinado



PLUS SIZE FASHION FLUJO DE FONDO

| Descripción | Años | | | |
|-------------------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
| Ingresos por Ventas | | 1,388,840.00 | 1,516,613.28 | 1,656,141.70 |
| Costos de Producción | | 932,398.25 | 992,368.43 | 1,057,448.49 |
| Utilidad Marginal | | 456,441.75 | 524,244.85 | 598,693.21 |
| Gastos Administrativos | | 138,138.00 | 145,044.90 | 152,297.15 |
| Gastos de Venta | | 206,540.82 | 216,867.86 | 227,711.25 |
| Utilidad antes de Impuesto | | 111,762.93 | 162,332.09 | 218,684.81 |
| Utilidad Neta | | 111,762.93 | 162,332.09 | 218,684.81 |
| Depreciación | | 11,997.00 | 11,997.00 | 7,272.00 |
| Amortización | | 3,675.00 | 3,675.00 | 3,675.00 |
| Inversión Fija | - 53,185.00 | | | |
| Inversión Diferida | - 11,025.00 | | | |
| Capital de Trabajo | - 162,159.37 | | | |
| Flujo Neto de Efectivo | - 226,369.37 | 120,084.93 | 170,654.09 | 222,281.81 |

Tabla 46 Flujo de Fondo

4.4.4.2 Valor actual neto (van) y tasa interna de retorno (tir).

“Dos parámetros muy usados a la hora de calcular la viabilidad de un proyecto son el VAN (Valor Actual Neto) y el TIR (Tasa Interna de Retorno). Ambos conceptos se basan en lo mismo, y es la estimación de los flujos de caja que tenga la empresa (simplificando, ingresos menos gastos netos)”. (Gonzalez, 2009)

Este punto es muy importante porque nos indica que el proyecto es rentable debido a que la VAN y la tasa interna de retorno a tres años es mayor a la tasa de descuento, esto indica que es conveniente realizar la inversión



PLUS SIZE FASHION

VAN Y TIR

| Descripción | Años | | | |
|------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 0 | Año 2021 | Año 2022 | Año 2023 |
| Inversión Inicial | C\$ 226,369.37 | | | |
| Flujo Neto de Efectivo | | C\$ 120,084.93 | C\$ 170,654.09 | C\$ 222,281.81 |
| | - 226,369.37 | 120,084.93 | 170,654.09 | 222,281.81 |

| | |
|--------------------------|-----------------------|
| Tasa de descuento | 18% |
| VAN | C\$ 133,246.21 |
| TIR | 48% |

Tabla 47 VAN, TIR.

4.4.4.3 Período de Recuperación de la Inversión

Establece el tiempo que toma que la inversión retorne. Es importante destacar que un proyecto de inversión es aceptado si el tiempo para recuperar la inversión es menor al período determinado.

Según los resultados previstos para la recuperación de la inversión de PLUS SIZE FASHION será en un tiempo de 2 años, con 15 Días



PLUS SIZE FASHION PERIODO DE RECUPERACION

| | |
|------------|------------------------|
| PRI | 2 AÑO Y 15 DIAS |
|------------|------------------------|

| | Flujo | Flujo acumulado |
|---|--------------|------------------------|
| 1 | 120,084.93 | 120,084.93 |
| 2 | 170,654.09 | 290,739.02 |
| 3 | 222,281.81 | 513,020.83 |

| | |
|--------------------------|-------------|
| Inversion inicial | 226,369.37 |
| Flujo acumulado | 120,084.93 |
| Ultimo flujo | 170,654.09 |
| PR | 2.622806279 |
| AÑOS | 2 |
| DIAS | 15 |

Tabla 48 Periodo de recuperación

4.4.4.4 Relación Beneficio Costo

Genera un comparativo de los ingresos y costos a valor actualizado, con la finalidad de obtener un resultado que determine cuánto cuesta la inversión y así tener mejores resultados durante esta. Cabe destacar que se actualizan los ingresos y costos, y después de hacer el cálculo, se espera un rendimiento mayor.

Estos son algunos de los indicadores de rentabilidad más utilizados en proyectos de inversión. Algunos expertos, como el economista Paúl Lira Briceño, aseguran que el VPN es la medida más confiable para decidir si un proyecto es una buena inversión o no. Sin embargo, es recomendable hacer un análisis y ver cuál indicador de rentabilidad es el mejor para un proyecto determinado.



PLUS SIZE FASHION

RELACION COSTO BENEFICIO

| TASA DE DESCUENTO | 18% | | | | VPN |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| BENEFICIOS | | 1,388,840.00 | 1,516,613.28 | 1,656,141.70 | 3,274,170.06 |
| COSTO | - 226,369.37 | 1,261,405.07 | 1,338,609.19 | 1,426,509.89 | 2,672,204.22 |
| Relación B/C | | | | | 1.23 |

Tabla 49 Relación Beneficio Costo

Criterios.

B/C Mayor que 1: El proyecto debe considerarse porque los beneficios superar a los costos.

B/C igual a 1: El proyecto no tiene ganancias

B/C menor que 1: El proyecto no debe considerarse, porque los costos son mayores a los beneficios.

4.4.4.5 Análisis Financiero

El análisis financiero permitirá conocer el resultado de los ejercicios que se llevan a cabo en todo el periodo o ciclo de vida del proyecto, con el fin de determinar la rentabilidad del mismo.

Los calculo que se realizaron indican que el proyecto es rentable, demostrando que los ingresos serán mayores que los costos, en el cálculo de la VAN se determinó que es solvente y la recuperación de su inversión la obtendrá al segundo año lo que significa que después del tercero las utilidades serán superiores con respecto al primer año.

Las ventas proyectadas se estiman con variaciones en algunos meses como en marzo, mayo, noviembre y diciembre, se espera que para el primer año se cumpla con la capacidad planificada y superar el punto de equilibrio cada mes para no contraer perdidas en las utilidades.

5. Cronograma de Trabajo

| CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------|---|---|---|-------------------|---|---|---|----------------|---|---|---|
| ACTIVIDADES | AGOSTO | | | | SEPTIEMBRE | | | | OCTUBRE | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| SEMANAS | | | | | | | | | | | | |
| Preliminares | ■ | | | | | | | | | | | |
| Resumen Ejecutivo | | ■ | ■ | | | | | | | | | |
| Generalidades del proyecto | | | ■ | ■ | | | | | | ■ | ■ | |
| Diseño o Modelo 3D | | | | | | | | | ■ | ■ | | |
| Plan de negocio | | | ■ | ■ | | | | ■ | | | | |
| Plan técnico | | | | | ■ | ■ | | | | | | |
| Plan de organización y Gestión | | | ■ | ■ | ■ | | | | | | | |
| Marco Legal | | | | | | | ■ | | ■ | | | |
| Plan financiero | | | | | | | | ■ | ■ | ■ | | ■ |
| Cronograma | | | | | | | | | | | | ■ |
| Material Complementario | | | | | | | | | | | ■ | ■ |

Tabla 52 Cronograma de Trabajo

6. Glosario

PLUS SIZE: Un modelo de talla grande o extra (en inglés, plus-size) es el término aplicado a una persona de talla media a grande (en ocasiones, pero no exclusivamente con sobrepeso u obesidad) que se dedica principalmente a modelar ropa de talla grande.

MERCADOLÓGICO: Es aquel propósito que se refiere a la ciencia que estudia el mercado para obtener resultados concretos que fija la empresa en un plazo relativamente fijo.

MIPYME: Acrónimo de «micro, pequeña y mediana empresa»), que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

FASHION: Significado de "moda" y viene del inglés fashion derivado del latín factio = "acción y efecto de hacer".

INNOVACIÓN: Es la aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad y la competitividad. Un elemento esencial de la innovación es su aplicación exitosa de forma comercial.

MUESTRA: Es el conjunto de individuos del universo que selecciono para estudiarlos, por ejemplo, a través de una encuesta.

INIDE: Instituto Nacional de Información de Desarrollo

DGI: Dirección General de Ingreso

INSS: Instituto Nicaragüense de Seguridad Social

FODA: Es una herramienta diseñada para conocer la situación real de una organización, empresa, o proyecto dentro del mercado. Consiste en realizar una lista con las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, para facilitar la toma de decisiones a futuro.

IBI: El impuesto sobre bienes inmuebles en Nicaragua es un impuesto anual pagadero en la Municipalidad donde la propiedad se encuentra ubicada, de conformidad con las disposiciones

PENETRACION DE PRECIO: Precios de penetración es cuando un producto tiene

un precio inferior al de la competencia para impulsar las ventas durante el período inicial de lanzamiento

MICROEMPRESA: Las microempresas son todos aquellos negocios que tienen menos de 10 trabajadores, generan anualmente ventas hasta por 4 millones de pesos y representan el 95 por ciento del total de las empresas y el 40 por ciento del empleo en el país; además, producen el 15 por ciento del Producto Interno Bruto.

ESTATUTOS: Es cualquier ordenamiento eficaz para obligar, como un contrato o un testamento. Un segundo significado es el proveniente de los países anglosajones, donde “statute” significa ley aprobada por un parlamento.

DISTRIBUIDOR: Es la persona u organización que se encarga de vender un producto o servicio, desempeñándose como intermediario entre el productor y el consumidor.

BANNER: Un banner es una pieza de publicidad digital que combina imágenes, texto y en ocasiones sonido y elementos interactivos, que se introduce en páginas web para dar visibilidad a una marca, empresa o campaña.

SUMINISTRO: Esta parte se refiere a las materias primas con las que la empresa trabaja.

CONFECCION: Es quizás una de las fases más importantes en el proceso de producción de una prenda de vestir; aquí se define diseño, patronaje, trazos, cortes

PATENTE: Es el título otorgado por el Estado que confiere a su titular el derecho de excluir a terceros de la explotación de una invención por un tiempo y en un territorio determinado, siempre y cuando la invención cumpla con los requisitos establecidos por las disposiciones legales.

ESTRATEGIA PLUS: Es el factor que hace diferente y útil a una empresa frente a la competencia y es apreciado por los usuarios. La propuesta de **valor** es una **estrategia** que pone en marcha la empresa para distinguirse de sus competidores por algo en concreto y así obtener el beneplácito del público.

Bibliografía

- Instituto Nacional de Información de Desarrollo (INIDE). (2019). *Anuario Estadístico*.
Obtenido de <https://www.inide.gob.ni/Home/Anuarios>
- Philip Kotler y Gary Armstrong. (Mayo de 2006). *Autores del libro fundamentos de la estrategia de mercadotecnia P.65*. Obtenido de
<https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/estrategias-mercadotecnia.html>
- Andrade, S. (Mayo de 2006). *Definición de Oferta*. Obtenido de
<https://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>
- Armstrong, G. (s.f.). *Fundamentos de marketing*.
- Darwin, R. (12 de Septiembre de 2012). Estrategias de precio de penetración.
- González, J. F. (11 de Febrero de 2020). *EL PAPEL DE LA MUJER EN LA SOCIEDAD*.
Obtenido de <http://agendamexiquense.com.mx/papel-la-mujer-en-la-sociedad/>
- Kloter, p. A. (2008). *Fundamentos de Marketing*. Mexico: PEARSON EDUCACION.
- kotler, A., camara, D., & cruz, I. (2004). *Marketing*. Pretince Hall.
- Kotler, P. (s.f.). *Fundamentos de marketing*.
- La gaceta Diario Oficial N°.12. (22 de Enero de 2013). *Reglamento de la ley N°.822 ley de conerctacion tributaria*. Obtenido de
<http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/fb812bd5a06244ba062568a30051ce81/c7f0f2f9f092273e06257b16007b91a2?OpenDocument>
- La gaceta, Diario Oficial N°.60. (2006 de Marzo de 24). *Ley N°. 580 de marca y otros signos distintivos*. Obtenido de
[http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/\(\\$All\)/92C44A600ACE6D350625755B007541D9?OpenDocument](http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/($All)/92C44A600ACE6D350625755B007541D9?OpenDocument)
- La Gaceta,Diario Oficial N°. 205. (30 de Octubre de 1996). *Ley N°. 185 Código del trabajo*.
Obtenido de <https://www.poderjudicial.gob.ni/cjnejava/image/codigo-trabajo.pdf>
- Lancheros, L. (11 de julio de 2013). Obtenido de Vestirse y ser gorda en Colombia, toda una odisea: <https://www.publimetro.co/co/noticias/2013/07/11/vestirse-y-ser-gorda-en-colombia-toda-una-odisea.html>
- Lancheros, L. (08 de Octubre de 2019). *Ser una mujer 'plus size', una tendencia que ya no castiga la moda*. Obtenido de RCN Radio: <https://www.rcnradio.com/recomendado-del-editor/ser-una-mujer-plus-size-una-tendencia-que-ya-no-castiga-la-moda>
- Laura Estela Fisher y Jorge Espejo Callado. (Mayo de 2006). *Definición de Demanda, Según Expertos en Mercadotecnia y Economía*. Obtenido de
<https://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>
- Osterwalder, A. (2011). *Business Model Generation*.
- Publicada en La Gaceta, Diario Oficial N°. 6 del 14 de enero de 2013. (13 de Junio de

2012). *LEY N° 40, DE MUNICIPIOS CON REFORMAS INCORPORADAS.*

Obtenido de

<http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/bbe90a5bb646d50906257265005d21f8/6b6fc62ab52a976c06257b0a006131f0?OpenDocument>

Publicada en La Gaceta, Diario Oficial No. 65. (3 de Abril de 2020). *LEY DE REFORMA Y ADICIONES A LA LEY N° 380, LEY DE MARCAS Y OTROS SIGNOS DISTINTIVOS.* Obtenido de

<http://legislacion.asamblea.gob.ni/Normaweb.nsf/3133c0d121ea3897062568a1005e0f89/9b94e7234073d47c0625854c0051680e?OpenDocument>

Publicado en La Gaceta No. 172 . (11 de Septiembre de 2000). *REGLAMENTO DE LA LEY CREADORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE SERVICIOS ADUANEROS Y DE REFORMA A LA LEY CREADORA DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE INGRESOS, LEY N° 339.* Obtenido de DECRETO No. 88-2000, Aprobado el 4 de Septiembre del 2000:

<http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/b92aeea87dac762406257265005d21f7/d3a7a8dc6a7961440625725d00667676?OpenDocument>

Publicado en La Gaceta, Diario Oficial N°. 144 del 31 de Julio de 1989. (5 de Julio de 1989). *PLAN DE ARBITRIOS MUNICIPAL.* Obtenido de DECRETO EJECUTIVO N°. 455:

<http://legislacion.asamblea.gob.ni/normaweb.nsf/b92aeea87dac762406257265005d21f7/42a072c45ff3ad8a06257d5b005b7c6c?OpenDocument>

ANEXO



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA, MANAGUA

UNAN-FAREM, CARAZO

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

Somos estudiantes de V año de la carrera de Banca y Finanzas y deseamos conocer la aceptación sobre el establecimiento de confecciones de blusas tallas grandes llamada "Plus Size Fashion", ubicada en el municipio de Jinotepe, departamento de Carazo para el segundo semestre del año 2021.

Le agradecemos de ante mano, su valiosa colaboración en brindarnos sus aportes para el logro de los objetivos de estudio.

A continuación, le presentamos una serie de preguntas y le sugerimos marcar con una X la respuesta correspondiente.

EDAD: _____ CIUDAD: _____

1. ¿Qué tipo de blusas utiliza más?

Blusa campesina

Camisetas

Hombros Volantes

Bombachas

Mangas Campanas

2. ¿Qué talla de blusa buscaría más?

L

XL

XXL

3. ¿Qué color de blusa de su talla le gustaría a usted?

4. ¿Qué tipo de blusa utiliza?

Blusas con elástico Blusas con cuellos y botones

Blusas cuello V o redondo Blusas con mangas popas

Blusa con manga campanas Blusa sin manga y cuello

5. Que problemas presenta al momento de comprar una blusa

Bustos grandes Brazos grandes Abdomen ancho Todas las anteriores

Otro (Describe) _____

6. ¿De qué manera le gustaría que el producto le fuese entregado?

Bolsas plásticas



Bolsas diseñadas con papel Kraft



7. ¿Considera usted que existe ausencia de blusas tallas grandes?

Si No Poco Mucho

8. ¿Cuándo usted compra una blusa lo que observa primero en ella es?

Diseño Calidad Tela Color

Precio Todas las anteriores

9. Nivel de ingreso

800-1500.C\$ 1500-2500.C\$ 2500-3500.C\$ 3500 a más C\$

10. ¿Con que frecuencia compras blusas?

Semanal Quincenal Mensual Trimestral

Anual Por temporadas

11. ¿Qué cantidad de blusas compra?

Semanal____ Quincenal____ Mensual____ Trimestral____ Anual____

12. ¿En qué lugar le gusta comprar sus blusas?

Mercado Tiendas Tiendas de segunda mano

Centro comerciales Tiendas en línea

13. ¿La atención que recibe en las tiendas es?

Mala Regular Buena Excelente

14. ¿Al momento de buscar una tienda la determina por?

Atención Higiene Ambiente

15. ¿En qué lugares le gustaría poder comprar nuestro producto?

Redes Sociales Tienda Física

16. ¿Dónde le gustaría que nuestra tienda estuviera ubicada?

Zona central Mercado

17. ¿Porque redes sociales u otro medio le gustaría saber sobre las nuevas colecciones?

Facebook Radio WhatsApp

18. ¿Conoce alguna tienda que ofrezca exclusivamente blusas talla grande?

Si No

19. ¿Le gustaría que exista una tienda donde encuentre blusas tallas grandes?

Si No

20. ¿Estaría dispuesto a comprar nuestro producto?

Si No

21. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una blusa plus size?

350-390 400-480 490-540

22. Como considera los precios que ofrecemos

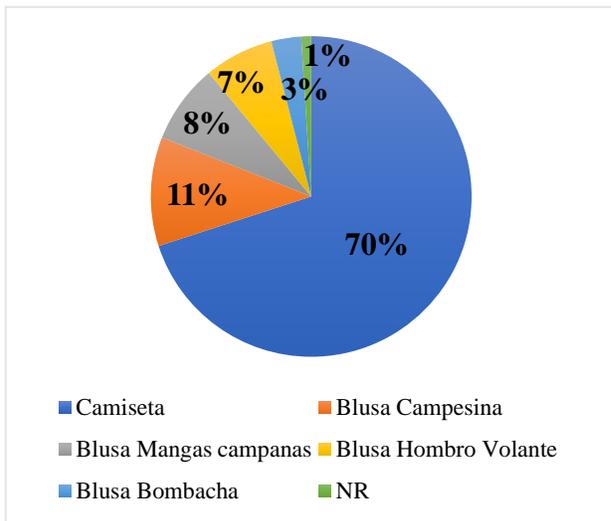
Muy cara Buen precio Mas o menos

23. ¿Considera que deberíamos implementar planes de crédito en nuestra tienda?

Si No

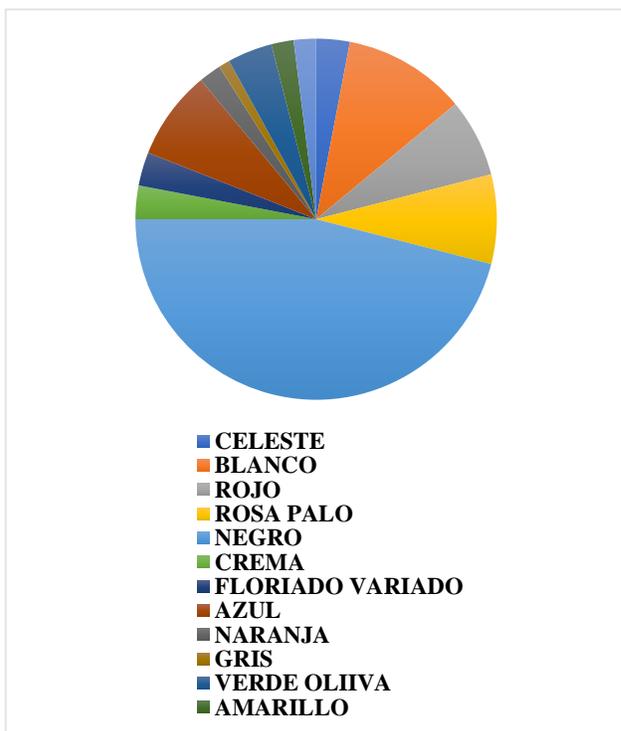
24. ¿Qué promociones le gustaría encontrar en nuestro local?

Descuentos 2X1 Sorteos



En la realización de la encuesta las blusas que tuvieron más positivismo fueron con un porcentaje de aceptabilidad con, 70% en las camisetas, 11% en campesinas ,8% en las Blusas mangas campanas 7% Blusa hombro volante ,3% en la blusa Bombachas y 1% no tuvimos respuesta

Graficas 11 ¿Qué tipo de blusa utiliza más?



En esta grafica se presenta en porcentaje las repuestas que tuvimos al realizar esta encuesta en el tipo de color de blusa que le gustaría son las siguientes Blanco 11%, Rosa Palo 7%, Negro 46%,

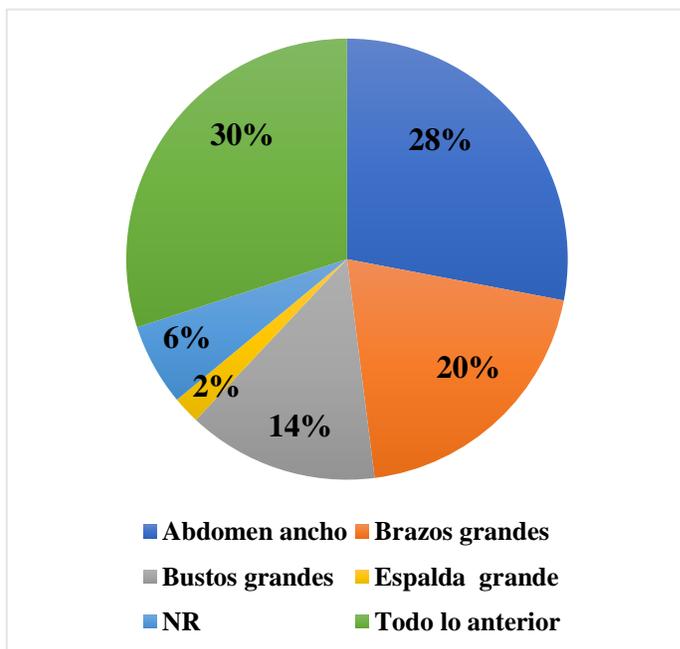
Graficas 12 ¿Qué color le gusta más?

En la siguiente gráfica nos da como resultado que las mujeres en un 10% prefieren blusas con elásticos el 27% camisetas con cuello redondo y el 39% camisetas con cuello

V



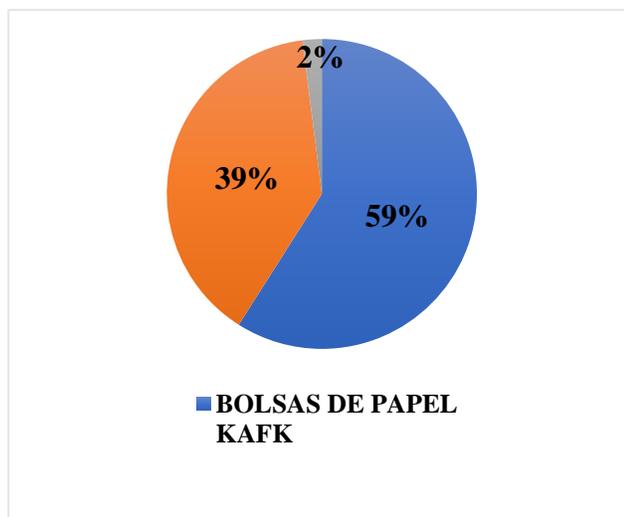
Graficas 13 ¿Qué tipo de blusa utiliza más?



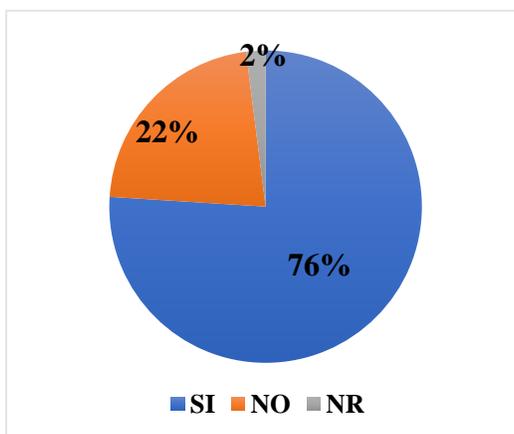
Los resultados de esta pregunta fueron que presentan problemas en el abdomen, los brazos, bustos y espalda, estas con un 30%, el 28 presenta problemas más que todo en los brazos y en el abdomen el 28%

Graficas 14 ¿Que problemas presenta al momento de comprar una blusa?

Tomando en cuenta el siguiente gráfico nos representa las respuestas que con un 59% en bolsas de craff, Bolsas plásticas 39%, y 1% que no nos dio respuesta.

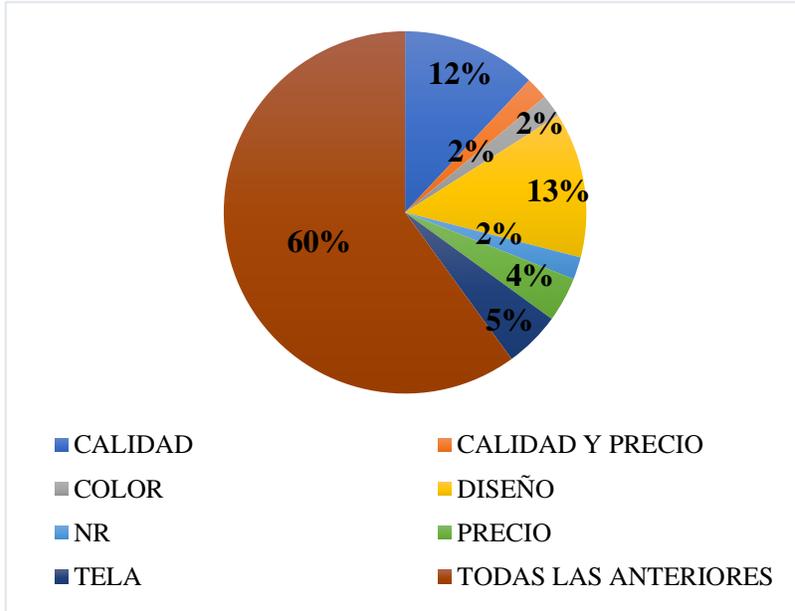


Graficas 15 ¿De qué manera le gustaría que el producto le fuese entregado?



Durante la valoración de resultados obtenidos en la encuesta sobre esta pregunta fue un 22% dijo que no, el 2% no contesto y el 76% dijo que si donde se dedujo que hay poca usencia para este sector.

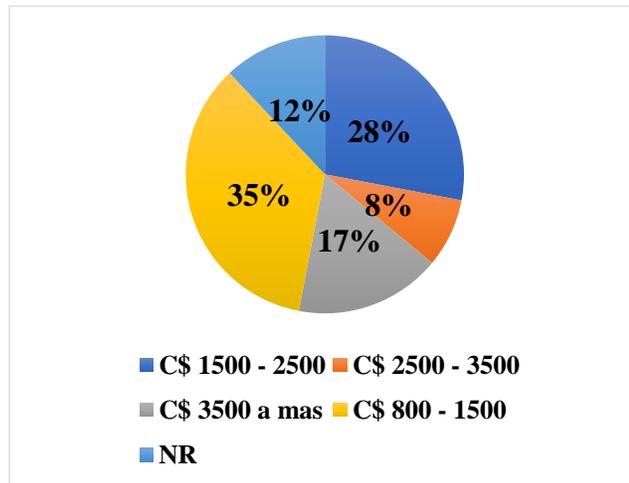
Graficas 16¿Considera usted que existe ausencia de blusas tallas plus?



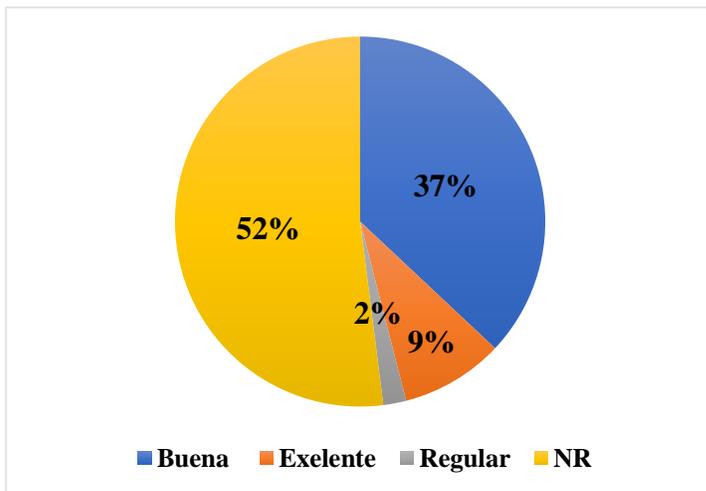
El Resultado obtenido por medio de la encuesta en esta pregunta las respuestas se muestran en porcentajes son las siguientes en cuanto la calidad tuvo un 12%, calidad y precio 2%, color 2%, diseño 13%, no respondieron 2%, precio 4% Tela 5% y todas las anteriores 60%

Graficas 17 ¿Cuándo usted compra una blusa lo que observa primer en ella es?

En la siguiente gráfica representan los niveles de ingreso que tienen en el cual fue un resultado con 35% en la categoría C\$ 800 – 1500, un 28% en la C\$ 1500 – 2500, el 17% en 3500 a más, 12% no respondió y un 8% con C\$ 2500 – 3500

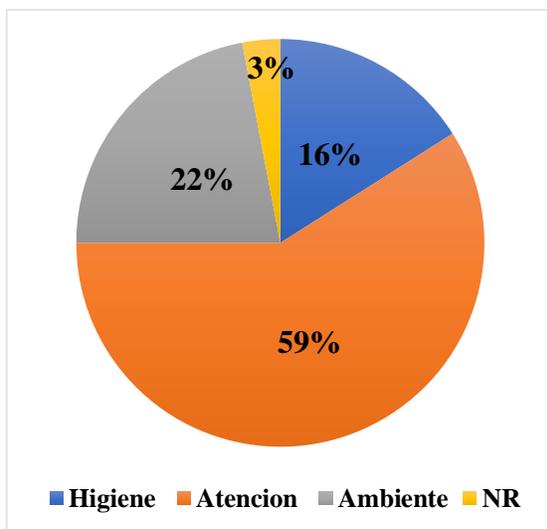


Graficas 18 ¿Nivel de ingresos?



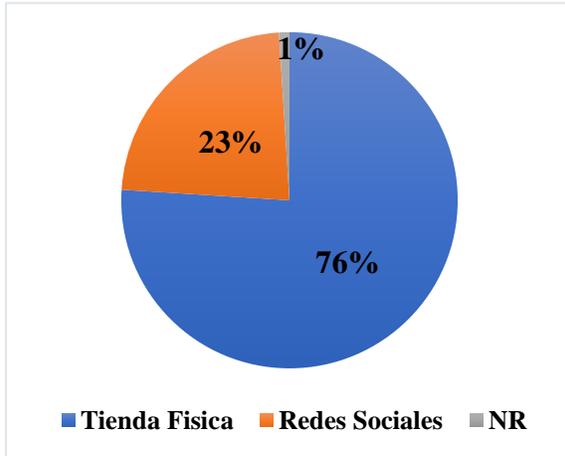
Los resultados obtenidos mediante la encuesta nos dan como resultados el 52% no dio respuesta alguna mientras que el 37% dijeron que era buena, 9% nos dicen que es excelente y con un 2% que es regular.

Graficas 19 ¿La atención que recibe es?



Las encuestadas determinan las tiendas a la que visitan con la atención la cual es muy importante y esta con 59%, higiene el 16%, ambiente 22% y el 3% no dio respuesta alguna.

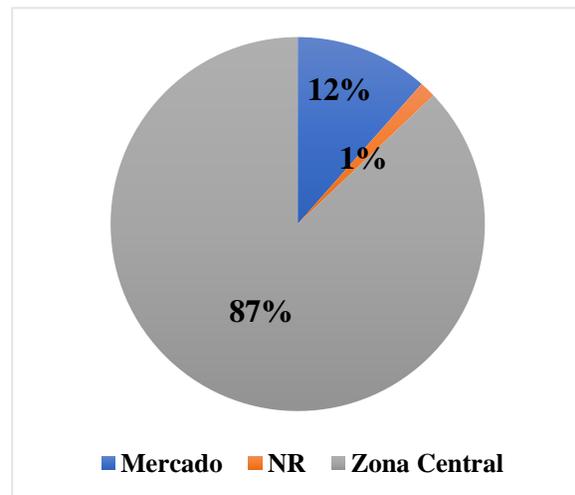
Graficas 20 ¿Al momento de buscar una tienda la determina por?



Como se muestra en la siguiente gráfica el 76% de las mujeres encuestadas prefieren las tiendas físicas mientras que el 23% prefieren las redes sociales que son tiendas online

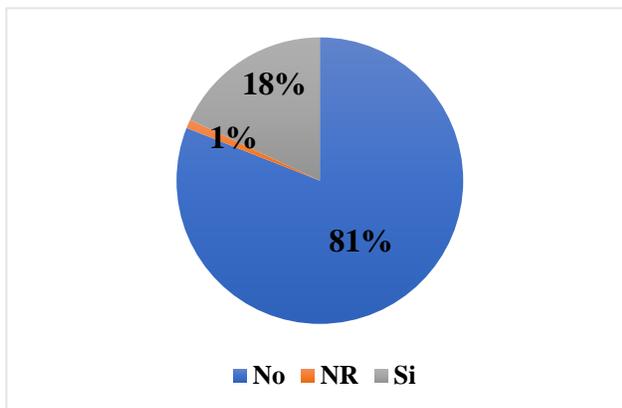
Graficas 21 ¿En qué lugar le gustaría poder comprar nuestro producto?

En la siguiente gráfica se presenta los resultados donde las encuestadas les gustaría que nuestro negocio estuviera ubicado en la zona central con un 87%, el siguiente dato con 12% para la zona del mercado.

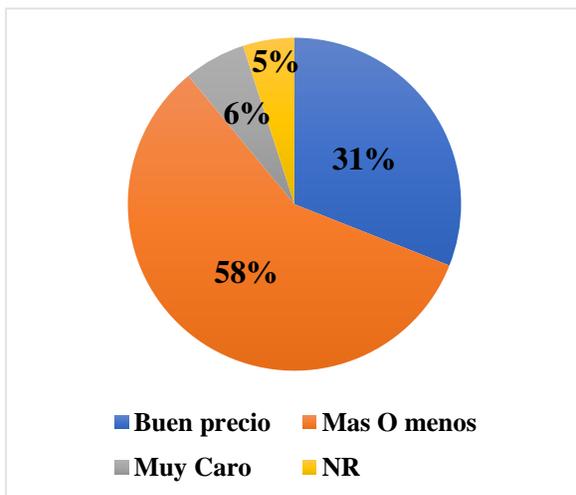


Graficas 22 ¿Dónde le gustaría que nuestra tienda estuviera ubicada?

En la siguiente gráfica se muestra que el 81% de las encuestadas no conocen alguna tienda exclusiva de tallas grandes en el municipio de Jinotepe, posteriormente el otro 18% si es conoedora de este tipo de tiendas



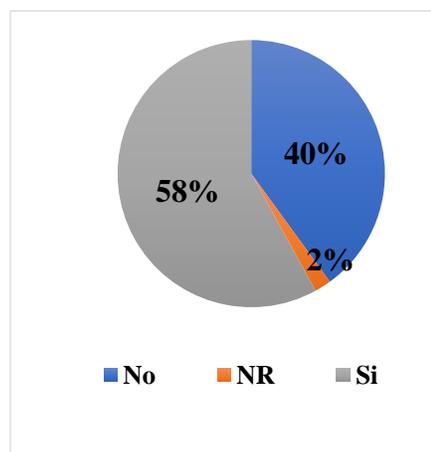
Graficas 23 ¿Conoce alguna tienda que ofrezca exclusivamente blusas tallas grandes?



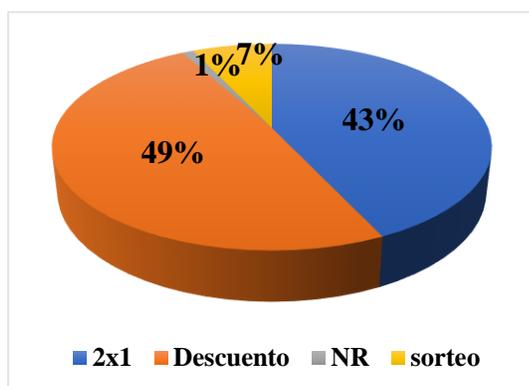
Los precios que plus size ofrece por parte de las personas encuestadas el 58% la consideran que son más o menos y el 31% como un buen precio

Graficas 24 ¿Como considera los precios que ofrecemos?

La siguiente gráfica representa la implementación de créditos en las tiendas los cuales el 58% de las encuestadas respondió que sí, el otro 40% con una respuesta negativa



Graficas 25 ¿Considera que deberíamos implementar planes de crédito en nuestra tienda?



Para las promociones en la tienda con votos del 49% por medio de las encuestadas son el 49% y el 43% para las promociones de 2x1

Graficas 26 ¿Que promociones le gustaría encontrar en nuestra tienda?

Formato N° 1. Ficha de registro de pequeños negocios (MEFCCA).

| MINISTERIO DE ECONOMIA FAMILIAR, COMUNITARIA, COOPERATIVA Y ASOCIATIVA | |
|--|---|
| FICHA PARA REGISTRO DE PEQUEÑOS NEGOCIOS | |
| No. Registro: | Fecha de Registro: / / |
| Datos Generales del/la Dueñ@ del Negocio | |
| Nombre y Apellidos: | Sexo: F () M () |
| Número de Cédula de identidad: | |
| Dirección de su casa: | |
| Barrio o Comunidad: | |
| Municipio: | Departamento: |
| Número telefónico Convencional: | Número Celular: |
| Numero de hijos nacidos vivos () | Número de personas que dependen de usted () |
| Ultimo grado/ nivel aprobado: Ninguno () Alfabetizada (o) () primaria () secundaria () Universitario () | Sexo: F () M () |
| Otro () Especifique: _____ | |
| Estado Civil: Soltera (o) () Casada (o) () unión de hecho estable () Viudo () Divorciado () | |
| Datos del Negocio | |
| Nombre del Negocio: | Año en que abrió/inicio el Negocio: / / |
| Productos Ofertados | |
| Su negocio se encuentra en local: Fijo: () ambulante: () | |
| Dirección del negocio: | |
| Promedio de ventas del Negocio C\$: Diario () Semanal () Mensual () | |
| Créditos Vigentes: Si (Opcional) No () | Institución / programa de Gobierno: Prestamista: () Monto: |
| No. Trabajadores actualmente: () Hombres() Mujeres () | |
| Que días atiende su negocio: Todos los días () Sábado y Domingo () Lunes-Viernes () Otros: () Especifique: | |
| Volumenes de produccion actuales: diario () semanal () mensual () (flexible) | |
| Unidad de medida: (litros, pies, hectárea, yarda, metro, kg, libra, pie, gramos, libra, unidades 3 | |
| Principales Materia prima que necesita para elaborar sus productos: | |
| Tipos de equipos y maquinaria que tiene el negocio: | |
| Principal proveedor de materia prima para su negocio | |
| Lugar donde proviene la materia prima: Nacional () Importada () | |
| especifique: _____ | |
| Utiliza algún empaque para su producto: SI () NO() si no utiliza, por qué? | |
| Participación en Ferias Locales, Departamentales o Nacionales | |
| Ha participado en ferias SI () NO () | |
| Si es SI, en que tipos de feria: Locales () Municipales () Departamentales () Nacionales () | |
| Si es No , le gustaría participar SI () NO () | |
| Si le gustaría participar en que ferias: Locales () Municipales () Departamentales () Nacionales () | |
| Capacitación y Acompañamiento tecnico | |
| Ha participado algún tipo de capacitación: 1. Si___ 2. No___ | |
| En el caso de recibir algún tipo de capacitación cual ha sido la temática: | |
| Mercadeo () Comercialización () Producción () Contabilidad () Gerencia () Administración () | |
| Calidad del producto () Tecnología () Otros () especifique _____ | |
| En que le gustaría ser capacitada y/o recibir asistencia técnica para que su negocio sea próspero: | |
| atención al cliente () plan de mejora del negocio () inocuidad de alimentos () autoestima () | |
| organización del negocio () producción () comercialización () actitud personal () calidad del producto () | |
| administración del negocio () imagen del producto () presentación del negocio () Tecnicas de Ventas () | |
| Otros: Especifique _____ | |
| Firma del Dueña (ño) del Negocio: _____ | |

**MUESTRA
NO VALIDA PARA
INSCRIPCIÓN**

Fuente: MEFCCA

Formato N° 2. Formulario de Inscripción contribuyente (Persona natural).

|  | | REPUBLICA DE NICARAGUA MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO DIRECCION GENERAL DE INGRESOS | |  | |
|---|--|---|--|---|---|
| FORMULARIO DE INSCRIPCION DE CONTRIBUYENTE PERSONA NATURAL | | | | | |
| 1. Número RUC: <input type="text"/> | | | (Uso exclusivo de la D.G.I.) | | 2. Fecha: ___/___/___ |
| 3. Tipo de Régimen: <input type="checkbox"/> General <input type="checkbox"/> Cuota Fija Normal <input type="checkbox"/> Cuota Fija Mypime <input type="checkbox"/> Cuota Fija Mypime Especial <input type="checkbox"/> | | | | | |
| DATOS BASICOS | | | | | |
| 4. Documento de Identificación: Cédula de Identidad <input type="checkbox"/> Cédula de Residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Número: <input type="text"/> | | | 5. No. de Registro Cédula de Residencia: | | |
| 7. Primer Apellido: | | | 6. Fecha de Emisión: ___/___/___ Fecha de Vencimiento: ___/___/___ | | |
| 9. Primer Nombre: | | | 8. Segundo Apellido: | | |
| 11. Nombre Comercial: | | | 10. Segundo Nombre: | | |
| 14. Fecha de Nacimiento: ___/___/___ | | | 12. N° INSS: | | 13. Cantidad Empleados: |
| 17. Entidad Reguladora: | | | 15. Nacionalidad: | | 16. Sexo: F <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> |
| 19. Fecha de Certificación: ___/___/___ | | | 18. N° Registro Institución Reguladora: <input type="text"/> | | |
| DATOS FAMILIARES | | | | | |
| 20. Parentesco: | | 21. Nombre y Apellidos: | | 22. Edad: | |
| Madre: | | | | | |
| Padre: | | | | | |
| Espos(a): | | | | | |
| Hijo(a): | | | | | |
| Hijo(a): | | | | | |
| Hijo(a): | | | | | |
| DOMICILIO TRIBUTARIO | | | | | |
| 24. Renta de Adscripción: (Uso exclusivo de la D.G.I.) | | | | | |
| 25. Departamento: | | 26. Municipio: | | 27. Distrito: | |
| 29. Sector Territorial: Carretera <input type="checkbox"/> Mercado <input type="checkbox"/> Centro Comercial: <input type="checkbox"/> Centro Turístico <input type="checkbox"/> | | 31. Módulo N°: | | 28. Barrio: | |
| 30. Nombre del Sector: | | 32. Casa N°: | | | |
| 33. Dirección: | | | | | |
| 34. Teléfono: ___/___/___ | | 35. Fax: | | 36. Correo Electrónico: | |
| 37. Página WEB: | | 38. Apartado Postal: | | | |
| 39. Número NIS: | | 40. N° de Cuenta ENACAL: | | 41. N° Cuenta CLARO: | |
| DIRECCION PERSONAL | | | | | |
| 42. Sector Territorial: | | 43. Nombre del Sector: | | 44. Casa N°: | |
| 45. Dirección: | | | | | |
| 46. Departamento: | | 47. Municipio: | | 48. Distrito: | |
| 50. Teléfono: ___/___/___ | | 51. Fax: | | 49. Apartado Postal: | |
| 52. Correo Electrónico: | | | | | |
| DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL | | | | | |
| 53. Documento de Identificación: Cédula de Identidad <input type="checkbox"/> Cédula de Residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Número: <input type="text"/> | | | 54. N° Registro de Cédula de Residencia: | | |
| 56. Primer Apellido: | | | 55. Fecha de Emisión: ___/___/___ Fecha de Vencimiento: ___/___/___ | | |
| 58. Primer Nombre: | | | 57. Segundo Apellido: | | |
| 60. Cargo: | | | 59. Segundo Nombre: | | |
| 61. Período de Duración: Indefinido <input type="checkbox"/> Definido <input type="checkbox"/> Fecha Inicio: ___/___/___ Fecha Fin: ___/___/___ | | | | | |
| 62. Sector Territorial: | | 63. Nombre del Sector: | | 64. Casa N°: | |
| 65. Dirección: | | | | | |
| 66. Departamento: | | 67. Municipio: | | 68. Distrito: | |
| 70. Teléfono: ___/___/___ | | 71. Fax: | | 69. Apartado Postal: | |
| 73. N° Escritura: | | 74. Año Escritura: | | 72. Correo Electrónico: | |
| 75. Nombres y Apellidos del Notario: | | | | | |
| INFORMACION SOBRE ACTIVIDAD ECONOMICA | | | | | |
| 76. Actividad Económica Principal: | | 77. Fecha de Inicio: | | 78. Código CIU: | |
| 79. Producto Líder: | | | | | |
| 80. Actividad Económica Secundaria: | | 81. Fecha de Inicio: | | 82. Código CIU: | |
| 83. Producto Líder: | | | | | |

| | | | |
|--|---------------------|--|----------------------------|
| | | | |
| INFORMACION FINANCIERA | | | |
| 84. Activo Circulante: | 85. Activo Fijo: | 86. Otros Activos: | 87. Total Activos: |
| 88. Pasivo | 89. Capital: | 90. Pasivo + Capital: | |
| 91. ¿Posee parque vehicular? Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> | 92. Cantidad: | 93. Valor: | |
| 94. ¿Tiene Propiedades? Si <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> | 95. Cantidad: | 96. Urbanas: | 97. Rurales: 98. Valor: |
| INFORMACION DE SUCURSALES / DEPOSITOS | | | |
| 99. Dirección | 100. Departamento | 101. Municipio | 102. Distrito |
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |
| 5. | | | |
| PERSONA QUE REALIZA EL TRAMITE DE INSCRIPCION | | | |
| 103. Documento de Identificación: Cédula de Identidad <input type="checkbox"/> Cédula de Residencia <input type="checkbox"/> Pasaporte <input type="checkbox"/> Número: <input type="text"/> | | 104. N° Registro de Cédula de Residencia: 105. Fecha de Emisión: ____/____/____ Fecha de Vencimiento: ____/____/____ | |
| 106. Primer Apellido: | | 107. Segundo Apellido: | |
| 108. Primer Nombre: | | 109. Segundo Nombre: | |
| 110. Sector Territorial: | | 111. Nombre del Sector: | |
| 113. Dirección: | | 112. Casa N°: | |
| 114. Departamento: | 115. Municipio: | 116. Distrito: | 117. Teléfono: ____ / ____ |
| 118. Apartado Postal: | | 119. Correo Electrónico: | |
| 120. N° Escritura: | 121. Año Escritura: | 122. Nombres y Apellidos del Notario: | |
| DATOS DE ALCALDIA MUNICIPAL | | | |
| 123. Barrio Domicilio: | | 124. Barrio Empresa: | |
| 125. Barrio Rep. Legal: | | 126. Nombre Licencia Comercial: | |
| 127. ¿Es PYME? SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> | | 128. Categoría: | |
| 129. Dirección del Negocio: | | | |
| 130. Actividad Comercial: | | | |

Fuente: DGI

Formato N° 3. Cédula Ruc

| | |
|--|--|
|  Ministerio de Hacienda y Crédito Público DIRECCION GENERAL DE INGRESOS CEDULA - RUC | |
| PERSONA JURIDICA | |
| Número RUC | |
| Razón Social | |
| Nombres y Apellidos del Representante Legal | |
| Número de Identidad del Representante Legal | |
| Firma del Representante Legal | |
| Administrado por Renta | |
| Fecha de Emisión | |
| Fecha de Vencimiento | |

Fuente: DGI

Formato N° 4. Solicitud de Matricula (Alcaldía)

| | | | | | | | | |
|---|--|--|-----|--|--|--|--|-----------------------|
|  <p>UNIDA, NICARAGUA TRIUNFA! El Pueblo Presidente!</p> | <h3>Alcaldía Municipal de Jinotepe</h3> <p>“ESTAMOS DESARROLLANDO JINOTEPE PARA BENEFICIO DE TODOS” DIRECCIÓN DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA</p> |  <p>Alcaldía de Jinotepe Por un Buen Gobierno</p> | | | | | | |
| <table border="1" style="border-collapse: collapse;"><tr><td style="padding: 2px;">DIA</td><td style="padding: 2px;">MES</td><td style="padding: 2px;">AÑO</td></tr><tr><td style="height: 20px;"></td><td></td><td></td></tr></table> | DIA | MES | AÑO | | | | <h3>SOLICITUD DE MATRICULA</h3> <p>RUC: J1330000035088</p> | <p>Nº 1114</p> |
| DIA | MES | AÑO | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| I. DATOS PERSONALES DEL CONTRIBUYENTE. | | | | | | | | |
| Nombre o Razón Social: _____ | | | | | | | | |
| RUC: _____ Cédula _____ | | | | | | | | |
| Dirección del negocio: _____ | | | | | | | | |
| N.º de teléfono del negocio: _____ Fax _____ | | | | | | | | |
| Correo electrónico: _____ | | | | | | | | |
| Nombre del comercio (conocido como): _____ | | | | | | | | |
| Nombre del propietario: _____ | | | | | | | | |
| Dirección del propietario: _____ | | | | | | | | |
| II. ACTIVIDAD ECONÓMICA. | | | | | | | | |
| Nombre de la actividad: _____ | | | | | | | | |
| Monto de inversión inicial: _____ | | | | | | | | |
| Modalidad de pago: _____ | | | | | | | | |
| Ingreso mensual por ventas, servicios y otros conceptos: _____ | | | | | | | | |
| Observaciones: _____ | | | | | | | | |
| _____ | | | | | | | | |
| III. OTROS IMPUESTOS Y TASAS ANUALES | | | | | | | | |
| RÓTULO N.º _____ DIMENSIÓN: _____ | | | | | | | | |
| Bienes Inmuebles N.º de registro: _____ | | | | | | | | |
| Rodamiento: Tipo de vehículo: _____ Placa: _____ | | | | | | | | |
| Rampas (mts) _____ Reservas de aparcamiento (mts) _____ | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Basura <input type="checkbox"/> Tramo en mercado <input type="checkbox"/> Cementerio <input type="checkbox"/> Fierros <input type="checkbox"/> Otros | | | | | | | | |
| _____ Firma del contribuyente. | | | | | | | | |
| Presunción de Verdad. | | | | | | | | |
| <p>Las funciones que desarrolla la Administración Pública Municipal, están sujetas al principio de presunción de veracidad, que rige en las relaciones de aquella, con sus funcionarios, servidores y con el público, y que consiste en suponer que las personas dicen la verdad. Este principio de credibilidad en el contribuyente, se expresa en los datos que registra en los formularios oficiales. La presunción de veracidad admite prueba en contrario.</p> | | | | | | | | |
| <small>30B. 100H. N° 0001 - 3000 06/2015</small> | | | | | | | | |

Fuente: Alcaldía de Jinotepe

Formato N° 5. Inscripción en el registro mercantil

FORMATO DE INSCRIPCIÓN COMO COMERCIANTE PERSONA NATURAL

Señor Registrador de la Propiedad Inmueble y Mercantil del Departamento de Managua: Soy _____, Profesión, _____ Cédula de Identidad: _____. A través del Presente escrito solicito: **INSCRIPCIÓN COMO COMERCIANTE**, de conformidad con el Arto 157, ley numero 698, Ley General de los Registros Públicos. Para tal fin comparezco y expongo:

1. NOMBRES Y APELLIDOS: (Adjuntar Cédula de Identidad) _____
2. EDAD: _____
3. ESTADO CIVIL: _____
4. NACIONALIDAD: _____
5. DOMICILIO: _____
6. ACTIVIDAD EMPRESARIAL: _____
7. INICIO DE OPERACIONES: _____
8. NOMBRE COMERCIAL: _____
9. Afirmo bajo mi palabra no hallarme sujeto a la patria potestad ni en ninguna de las incapacidades generales para contratar, ni en las especiales señaladas con el Código de Comercio sobre las prohibiciones para ejercer el Comercio.

 Acompaño al presente escrito los Libros Diario y Mayor para que sean razonados.

Managua, _____ de _____ del año _____

Firma _____

FORMATO DE INSCRIPCIÓN COMO COMERCIANTE PERSONA JURÍDICA

Señor Registrador de la Propiedad Inmueble y Mercantil del Departamento de Managua: Soy _____, Mayor de edad, (Casado o Soltero), del domicilio de: _____, Profesión, _____ Cédula de Identidad: _____. En mi carácter de Apoderado (Insertar Poder) o Presidente de la Sociedad denominada: _____ inscrita bajo el Número: _____, Tomo: _____, Página: _____ Libro Segundo de Sociedades. A través del presente escrito Solicito: **INSCRIPCIÓN COMO COMERCIANTE**, de conformidad con el Arto 158 ley número 698, Ley General de los Registros Públicos. Para tal fin comparezco y expongo:

1. RAZÓN SOCIAL O DENOMINACIÓN: _____
2. NACIONALIDAD: _____
3. DOMICILIO: _____
4. OBJETO SOCIAL O CLASE DE NEGOCIO: _____
5. NOMBRE COMERCIAL IGUAL AL RPI: _____
6. CAPITAL SOCIAL (cantidad acciones en que se dividió el capital y valor nominal de cada acción): _____
7. LA FECHA EN QUE DEBA COMENZAR A OPERAR: _____
8. VIGENCIA DE LA SOCIEDAD: _____
9. NOMBRE DE LOS SOCIOS FUNDADORES: _____
10. DATOS DE PERSONAS ENCARGADAS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD: _____

✓ Acompaña al presente escrito los Libros de Ley (Libro de Actas, Acciones, Diario y Mayor) para que sean razonados

Managua, _____ de _____ del año _____

Firma: _____

Formato N° 6. Inscripción del empleador



INSTITUTO NICARAGÜENSE DE SEGURIDAD SOCIAL INSCRIPCIÓN E INGRESO DEL TRABAJADOR



A) REGIMEN: INTEGRAL IVM - RP B) AUTODETERMINACION

| DATOS DEL EMPLEADOR | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|--|--|--|---|--|--|---|-------------------------------------|---------------------------------------|--|------------------|--|--|--|--|
| 1) Registro Patronal - Nómina: <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | - | | 2) No. RUC Empleador: <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | | | |
| 3) Nombre o Razón Social: <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4) Nombre Comercial: <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5) Dirección Exacta del Empleador (donde está la nómina): <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6) Municipio: <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | 7) Departamento: <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | 8) Teléfonos: <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | | |
| DATOS DEL TRABAJADOR | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 9) NSS del Asegurado <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | 10) No. de Cédula de Identidad <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | 11) Cédula de Residencia <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | |
| 12) Primer Nombre <input style="width: 100%;" type="text"/> | | Segundo Nombre <input style="width: 100%;" type="text"/> | | Primer Apellido <input style="width: 100%;" type="text"/> | | Segundo Apellido <input style="width: 100%;" type="text"/> | | 13) Fecha de Nacimiento <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | |
| 14) Lugar de Nacimiento: Municipio <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | Departamento <input style="width: 100%;" type="text"/> | | País <input style="width: 100%;" type="text"/> | | 15) Estado Civil: Soltero (a) <input type="checkbox"/> | | Casado (a) <input type="checkbox"/> | | | | | | | |
| 17) Dirección Exacta del Asegurado: <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | 16) Sexo: F <input type="checkbox"/> | | M <input type="checkbox"/> | | 18) Código Postal <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | |
| 19) Municipio: <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | 20) Departamento: <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | 21) Teléfono Domiciliar: <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | | |
| 22) Nombres y Apellidos del Padre <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | No. de Cédula de Identidad <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | | | | |
| 23) Nombres y Apellidos de la Madre <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | No. de Cédula de Identidad <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | | | | |
| 24) Nombres y Apellidos del Espos(a) o Compañero(a) <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | No. de Cédula de Identidad <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | | | | |
| 25) Fecha de Ingreso o Día Mes Año | | 26) Total Ingreso del mes CS | | 27) Salario Mensual CS | | Meses Atrasados | | 28) Total Ingreso del mes | | 29) Salario Mensual | | 30) Codificación | | | | |
| | | | | | | Enero | | | | | | 1 2 3 4 5 | | | | |
| | | | | | | Febrero | | | | | | | | | | |
| | | | | | | Marzo | | | | | | | | | | |
| | | | | | | Abril | | | | | | | | | | |
| | | | | | | Mayo | | | | | | | | | | |
| | | | | | | Junio | | | | | | | | | | |
| | | | | | | Julio | | | | | | | | | | |
| | | | | | | Agosto | | | | | | | | | | |
| | | | | | | Septiembre | | | | | | | | | | |
| | | | | | | Octubre | | | | | | | | | | |
| | | | | | | Noviembre | | | | | | | | | | |
| | | | | | | Diciembre | | | | | | | | | | |
| 31) Tipo de Empleo: a) Eventual <input type="checkbox"/> | | | | b) Permanente <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | | | |
| 32) Sistema de pago: Mensual <input type="checkbox"/> | | | | Quincenal <input type="checkbox"/> | | Catorcenal <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | |
| 33) Puesto que desempeña: <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 34) Mes de Aplicación <input style="width: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 35) Hijos menores de 21 años o inválidos de cualquier edad | | | | Sexo | | Lugar y Fecha de Nacimiento | | | | | | | | | | |
| Nombres y Apellidos | | | | M F | | Municipio y Departamento | | Día | | Mes | | Año | | | | |
| 1 | | | | <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | <input type="checkbox"/> | | <input type="checkbox"/> | | | | | | | | | | |
| 36) Codificación (mes de aplicación) | | | | | Firma del trabajador | | | | | Firma y fecha de recepción en el INSS | | | | | | |
| 1 2 3 4 5 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 37) Observaciones: | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <input style="width: 100%; height: 100%;" type="text"/> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Lugar y fecha | | | | Firma y Sello del Empleador o su Representante | | | | | | | | | | | | |

Inscripción: Empleador: Nómina: Modificación de Datos: Inactividad: Autodeterminación:

| | | | | | |
|--|--|--|---|--|---|
| 1) Registro Patronal - Nómina: <input type="text"/> | | --- | 2) Sucursal: <input type="text"/> | | |
| 3) Nombre o Razón Social: <input type="text"/> | | | | | |
| 4) Nombre Comercial: <input type="text"/> | | | 5) Nombre Corto: <input type="text"/> | | |
| 6) Número RUC <input type="text"/> | | 7) Tipo de Persona J <input type="checkbox"/> N <input type="checkbox"/> | | 8) No. de cédula de Identidad <input type="text"/> | |
| 9) NSS <input type="text"/> | | 10) No. de Residencia: <input type="text"/> | | 11) País de Origen: <input type="text"/> | |
| 12) Matrícula Alcaldía: <input type="text"/> | | 13) Licencia Comercial: <input type="text"/> | | 14) Sector Económico: <input type="text"/> | |
| 15) Actividad Económica <input type="text"/> | | 16) Descripción Actividad Económica: <input type="text"/> | | | |
| 17) Dirección del Empleador: <input type="text"/> | | 18) Departamento: <input type="text"/> | | 19) Municipio: <input type="text"/> | |
| | | 20) Envío Estado de Cuenta <input type="checkbox"/> | | 21) Envío Comprobación de Pago y Derechos <input type="checkbox"/> | |
| 22) Dirección de Nómina: <input type="text"/> | | 23) Departamento: <input type="text"/> | | 24) Municipio: <input type="text"/> | |
| | | 25) Envío Estado de Cuenta <input type="checkbox"/> | | 26) Envío Comprobación de Pago y Derechos <input type="checkbox"/> | |
| 27) Fecha de Inscripción Día <input type="text"/> Mes <input type="text"/> Año <input type="text"/> | | 28) Régimen: INTEGRAL: <input type="checkbox"/> IVM-RP: <input type="checkbox"/> | 29) Unidad de Salud de Riesgos Profesionales <input type="checkbox"/> | 30) Nómina Fiscal: SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> | 31) Código de Ruta <input type="text"/> |

32) Datos del Registro Público

| Número | Libro | Asiento | Tomo | Folio | Fecha de Inscripción |
|--------|-------|---------|------|-------|----------------------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

Representante Legal

| | | | | | |
|---|--|--|---|-------------------------------------|---------------------------------|
| 33) Tipo de Identificación: <input type="text"/> | | 34) Número de Identificación: <input type="text"/> | | 35) Teléfonos: <input type="text"/> | |
| 36) Nombre completo: <input type="text"/> | | | | | |
| 37) Dirección del representante: <input type="text"/> | | | 38) Departamento: <input type="text"/> | | Municipio: <input type="text"/> |
| 39) Fecha de Inicio: <input type="text"/> | | | Fecha de Finalización: <input type="text"/> | | |

40) Contactos

| Nombre completo | Cargo | Teléfono | Fax | Celular | E-mail |
|-----------------|-------|----------|-----|---------|--------|
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

41) Observaciones:

_____ Firma Funcionario INSS

_____ Firma y Sello del Representante Legal del Empleador



INSTITUTO NICARAGUENSE DE SEGURIDAD SOCIAL
Formulario de Acceso al SIE

1) Datos del Empleador:

Registro Patronal

Nombre o Razón Social: _____

Dirección completa: _____
Dirección / Municipio / Departamento

Teléfonos Empresa: _____ / _____ / Fax _____

Correo Electrónico:

2) Datos del Representante legal o dueño del negocio

Nombre completo: _____

No. de Cédula de Identidad

No. de Cédula de Residencia

Dirección Domiciliar: _____
Dirección / Municipio / Departamento

Teléfonos: Domiciliar Móvil

Correo Electrónico:

3) Datos del Administrador de Nómina

Nombre completo: _____

No. de Cédula de Identidad

No. de Cédula de Residencia

Dirección Domiciliar: _____
Dirección / Municipio / Departamento

Teléfonos: Domiciliar Móvil

Correo Electrónico:

NSS Administrador

Instituto Nicaragüense de Seguridad Social
(INSS)
Delegación Oscar Turcios
Fecha: 24/10/2011

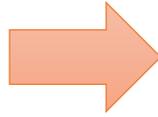
DECLARACIÓN: Por medio de la firma del presente Formulario y Contrato anterior, solicito al Instituto Nicaragüense de Seguridad Social, me conceda acceso al Sistema Integrado de Aplicaciones Específicas a fin de facilitar y hacer más eficiente la entrega de información y reportes al Seguro Social. Así mismo, declaro aceptar todas y cada una de las disposiciones que para el acceso al SIE solicita el INSS.

Fuente: INNS

FLUJO DE PROCESOS.



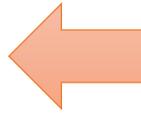
Selección de materia prima



Elaboración de molde



Unificación de la tela



Colocación de materiales



Traslado del producto a la tienda



Anexos 5 Cédulas Mensuales

Elaborado por equipo investigador

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| Cédula N° 1 Proyecciones de Ventas en Unidades Físicas | | | | | | | | | | | | | |
| L | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| Lino Rasch(Campesina) | 84 | 87 | 89 | 87 | 89 | 86 | 87 | 85 | 83 | 81 | 84 | 87 | 1.029 |
| Tela de Algodón Americo(Camiseta) | 91 | 94 | 96 | 94 | 96 | 94 | 95 | 89 | 92 | 97 | 91 | 94 | 1.123 |
| XL | | | | | | | | | | | | | |
| Lino Rasch(Campesina) | 69 | 69 | 67 | 65 | 62 | 60 | 59 | 62 | 65 | 69 | 74 | 75 | 796 |
| Tela de Algodón Americo(Camiseta) | 75 | 72 | 75 | 73 | 78 | 75 | 74 | 80 | 74 | 69 | 71 | 75 | 891 |
| XXL | | | | | | | | | | | | | |
| Lino Rasch(Campesina) | 53 | 54 | 52 | 50 | 52 | 56 | 55 | 52 | 55 | 56 | 62 | 66 | 663 |
| Tela de Algodón Americo(Camiseta) | 58 | 59 | 60 | 58 | 55 | 59 | 58 | 59 | 54 | 56 | 60 | 62 | 698 |
| TOTAL GENERAL | 430 | 435 | 439 | 427 | 432 | 430 | 428 | 427 | 423 | 428 | 442 | 459 | 5.200 |

Tabla 50 Proyecciones en unidades físicas

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|
| Cédula N° 2 Proyecciones de Unidades a producir | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| L (Campeñas) | | | | | | | | | | | | | |
| Ventas | 84 | 87 | 89 | 87 | 89 | 86 | 87 | 85 | 83 | 81 | 84 | 87 | 1.029 |
| Inventario final | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 8 | 8 | 8 | 9 | 103 |
| Sub total | 92 | 96 | 98 | 96 | 98 | 95 | 96 | 94 | 91 | 89 | 92 | 96 | 1.132 |
| Inventario inicial | 0 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 8 | 8 | 8 | 94 |
| Unidades requeridas a producir | 92 | 87 | 89 | 87 | 89 | 86 | 87 | 85 | 83 | 81 | 84 | 87 | 2.358 |
| L (Camiseta) | | | | | | | | | | | | | |
| Ventas | 91 | 94 | 96 | 94 | 96 | 94 | 95 | 89 | 92 | 97 | 91 | 94 | 1.123 |
| Inventario final | 9 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 9 | 112 |
| Sub total | 100 | 103 | 106 | 103 | 106 | 103 | 105 | 98 | 101 | 107 | 100 | 103 | 1.235 |
| Inventario inicial | 0 | 9 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 103 |
| Unidades requeridas a producir | 100 | 94 | 96 | 94 | 96 | 94 | 95 | 88 | 92 | 98 | 90 | 94 | 2574 |
| TOTAL "L" | 193 | 182 | 185 | 181 | 185 | 180 | 182 | 173 | 175 | 178 | 175 | 182 | 4.932 |
| XL (Campeñas) | | | | | | | | | | | | | |
| Ventas | 69 | 69 | 67 | 65 | 62 | 60 | 59 | 62 | 65 | 69 | 74 | 75 | 796 |
| Inventario final | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 8 | 80 |
| Sub total | 76 | 76 | 74 | 72 | 68 | 66 | 65 | 68 | 72 | 76 | 81 | 83 | 876 |
| Inventario inicial | 0 | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 72 |
| Unidades requeridas a producir | 76 | 69 | 67 | 65 | 62 | 60 | 59 | 62 | 65 | 69 | 75 | 75 | 1.823 |
| XL (Camiseta) | | | | | | | | | | | | | |
| Ventas | 75 | 72 | 75 | 73 | 78 | 75 | 74 | 80 | 74 | 69 | 71 | 75 | 891 |
| Inventario final | 8 | 7 | 8 | 7 | 8 | 8 | 7 | 8 | 7 | 7 | 7 | 8 | 89 |
| Sub total | 83 | 79 | 83 | 80 | 86 | 83 | 81 | 88 | 81 | 76 | 78 | 83 | 980 |
| Inventario inicial | 0 | 8 | 7 | 8 | 7 | 8 | 8 | 7 | 8 | 7 | 7 | 7 | 82 |
| Unidades requeridas a producir | 83 | 72 | 75 | 73 | 79 | 75 | 74 | 81 | 73 | 69 | 71 | 75 | 2.042 |
| TOTAL "XL" | 158 | 141 | 142 | 138 | 140 | 135 | 133 | 143 | 139 | 138 | 146 | 151 | 3.865 |

| XXL (Campequinas) | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Ventas | 53 | 54 | 52 | 50 | 52 | 56 | 55 | 52 | 55 | 56 | 62 | 66 | 663 |
| Inventario final | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 7 | 66 |
| Sub total | 58 | 59 | 57 | 55 | 57 | 62 | 61 | 57 | 61 | 62 | 68 | 73 | 729 |
| Inventario inicial | 0 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 60 |
| Unidades requeridas a producir | 58 | 54 | 52 | 50 | 52 | 56 | 55 | 52 | 55 | 56 | 63 | 66 | 1.518 |
| XXL (Camiseta) | | | | | | | | | | | | | |
| Ventas | 58 | 59 | 60 | 58 | 55 | 59 | 58 | 59 | 54 | 56 | 60 | 62 | 698 |
| Inventario final | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 70 |
| Sub total | 64 | 65 | 66 | 64 | 61 | 65 | 64 | 65 | 59 | 62 | 66 | 68 | 768 |
| Inventario inicial | 0 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 64 |
| Unidades requeridas a producir | 64 | 59 | 60 | 58 | 55 | 59 | 58 | 59 | 54 | 56 | 60 | 62 | 1.599 |
| TOTAL "XXL" | 122 | 113 | 112 | 108 | 107 | 116 | 113 | 111 | 109 | 112 | 123 | 129 | 3.118 |
| INVENTARI FINAL UND FISICAS | | | | | | | | | | | | | |
| Inventario Final Campequina | 21 | 21 | 21 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 22 | 23 | 249 |
| Campequina L | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 8 | 8 | 8 | 9 | 103 |
| Campequina XL | 7 | 7 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 8 | 80 |
| Campequina XXL | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 7 | 66 |
| Inventario Final Camiseta | 22 | 23 | 22 | 22 | 22 | 23 | 271 |
| Camiseta L | 9 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 10 | 9 | 9 | 112 |
| Camiseta XL | 8 | 7 | 8 | 7 | 8 | 8 | 7 | 8 | 7 | 7 | 7 | 8 | 89 |
| Camiseta XXL | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 70 |
| INVENTARI FINAL UND MONETARIAS | | | | | | | | | | | | | |
| Inventario Final Campequina | 3.410 | 3.473 | 3.429 | 3.326 | 3.347 | 3.353 | 3.330 | 3.290 | 3.371 | 3.429 | 3.676 | 3.816 | 41.250 |
| Campequina L | 1.200 | 1.243 | 1.272 | 1.243 | 1.272 | 1.229 | 1.243 | 1.215 | 1.186 | 1.157 | 1.200 | 1.243 | 14.704 |
| Campequina XL | 1.129 | 1.129 | 1.096 | 1.063 | 1.014 | 981 | 965 | 1.014 | 1.063 | 1.129 | 1.210 | 1.227 | 13.019 |
| Campequina XXL | 1.081 | 1.102 | 1.061 | 1.020 | 1.061 | 1.143 | 1.122 | 1.061 | 1.122 | 1.143 | 1.265 | 1.347 | 13.528 |
| Inventario Final Camiseta | 2.691 | 2.699 | 2.771 | 2.697 | 2.735 | 2.736 | 2.720 | 2.745 | 2.631 | 2.650 | 2.671 | 2.779 | 32.525 |
| Camiseta L | 938 | 969 | 990 | 969 | 990 | 969 | 980 | 918 | 949 | 1000 | 938 | 969 | 11.579 |
| Camiseta XL | 916 | 879 | 916 | 891 | 952 | 916 | 904 | 977 | 904 | 842 | 867 | 916 | 10.879 |
| Camiseta XXL | 836 | 851 | 865 | 836 | 793 | 851 | 836 | 851 | 779 | 808 | 865 | 894 | 10.067 |
| total | 6.101 | 6.173 | 6.199 | 6.023 | 6.082 | 6.089 | 6.050 | 6.035 | 6.002 | 6.079 | 6.346 | 6.596 | 73.775 |
| TOTAL GENERAL | 473 | 436 | 439 | 426 | 433 | 430 | 428 | 427 | 423 | 429 | 443 | 461 | 11.914 |

Tabla 51 Proyecciones de unidades a producir

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | | |
|---|------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|-------------------------|
| Cédula N° 3 Proyecciones de Ventas en Unidades Monetarias | | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción | P. de Vta. | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| L | | | | | | | | | | | | | | |
| Lino Rasch(Campesina) | C\$ 270 | 22.680 | 23.490 | 24.030 | 23.490 | 24.030 | 23.220 | 23.490 | 22.950 | 22.410 | 21.870 | 22.680 | 23.490 | 277.830 |
| Tela de Algodón Americo(Camiseta) | C\$ 200 | 18.200 | 18.800 | 19.200 | 18.800 | 19.200 | 18.800 | 19.000 | 17.800 | 18.400 | 19.400 | 18.200 | 18.800 | 224.600 |
| Total | | C\$ 40.880 | C\$ 42.290 | C\$ 43.230 | C\$ 42.290 | C\$ 43.230 | C\$ 42.020 | C\$ 42.490 | C\$ 40.750 | C\$ 40.810 | C\$ 41.270 | C\$ 40.880 | C\$ 42.290 | C\$ 502.430 |
| XL | | | | | | | | | | | | | | |
| Lino Rasch(Campesina) | C\$ 300 | 20.700 | 20.700 | 20.100 | 19.500 | 18.600 | 18.000 | 17.700 | 18.600 | 19.500 | 20.700 | 22.200 | 22.500 | 238.800 |
| Tela de Algodón Americo(Camiseta) | C\$ 240 | 18.000 | 17.280 | 18.000 | 17.520 | 18.720 | 18.000 | 17.760 | 19.200 | 17.760 | 16.560 | 17.040 | 18.000 | 213.840 |
| Total | | C\$ 38.700 | C\$ 37.980 | C\$ 38.100 | C\$ 37.020 | C\$ 37.320 | C\$ 36.000 | C\$ 35.460 | C\$ 37.800 | C\$ 37.260 | C\$ 37.260 | C\$ 39.240 | C\$ 40.500 | C\$ 452.640 |
| XXL | | | | | | | | | | | | | | |
| Lino Rasch(Campesina) | C\$ 370 | 19.610 | 19.980 | 19.240 | 18.500 | 19.240 | 20.720 | 20.350 | 19.240 | 20.350 | 20.720 | 22.940 | 24.420 | 245.310 |
| Tela de Algodón Americo(Camiseta) | C\$ 270 | 15.660 | 15.930 | 16.200 | 15.660 | 14.850 | 15.930 | 15.660 | 15.930 | 14.580 | 15.120 | 16.200 | 16.740 | 188.460 |
| Total | | C\$ 35.270 | C\$ 35.910 | C\$ 35.440 | C\$ 34.160 | C\$ 34.090 | C\$ 36.650 | C\$ 36.010 | C\$ 35.170 | C\$ 34.930 | C\$ 35.840 | C\$ 39.140 | C\$ 41.160 | C\$ 433.770 |
| TOTAL GENERAL | | C\$ 114.850 | C\$ 116.180 | C\$ 116.770 | C\$ 113.470 | C\$ 114.640 | C\$ 114.670 | C\$ 113.960 | C\$ 113.720 | C\$ 113.000 | C\$ 114.370 | C\$ 119.260 | C\$ 123.950 | C\$ 1.388.840,00 |

Tabla 52 Proyecciones de Unidades Monetarias

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | | |
|--|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|
| Cédula N° 4 Proyecciones de Compras requeridas | | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción | UM | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| COMPRAS DE MATERIALES | | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción Campesina "L,XL,XXL" | | 206 | 210 | 208 | 202 | 203 | 202 | 201 | 199 | 203 | 206 | 220 | 228 | 2.488 |
| Tela Lino Rash | YD | 384,30 | 391,39 | 386,14 | 374,59 | 376,95 | 378,00 | 236,78 | 370,65 | 380,10 | 386,66 | 414,75 | 430,76 | 4.644,94 |
| Campsina L | YD | 132,30 | 137,03 | 140,18 | 137,03 | 140,18 | 135,45 | 133,88 | 133,88 | 130,73 | 127,58 | 132,30 | 137,03 | 1.617,53 |
| Campsina XL | YD | 126,79 | 126,79 | 123,11 | 119,44 | 113,93 | 110,25 | 113,93 | 113,93 | 119,44 | 126,79 | 135,98 | 137,81 | 1.468,16 |
| Campsina XXL | YD | 125,21 | 127,58 | 122,85 | 118,13 | 122,85 | 132,30 | 122,85 | 122,85 | 129,94 | 132,30 | 146,48 | 155,93 | 1.559,25 |
| Hilo | CONO | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 120 |
| Elastico | YD | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 2.760 |
| Etiqueta de Talla | UND | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 2.760 |
| Aguja de Maquina | UND | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 2.760 |
| Etiquetas de Marca | UND | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 2.760 |
| Descripción "Camiseta L,XL,XXL" | | 224 | 225 | 231 | 225 | 229 | 228 | 227 | 228 | 220 | 222 | 222 | 231 | 2.712 |
| Tela Algodón Americano | YD | 285,34 | 286,13 | 293,74 | 285,86 | 289,80 | 290,06 | 288,23 | 291,38 | 278,78 | 280,61 | 283,24 | 294,79 | 3.447,94 |
| Camiseta L | YD | 95,55 | 98,70 | 100,80 | 98,70 | 100,80 | 98,70 | 99,75 | 93,45 | 96,60 | 101,85 | 95,55 | 98,70 | 1.179,15 |
| Camiseta XL | YD | 98,44 | 94,50 | 98,44 | 95,81 | 102,38 | 98,44 | 97,13 | 105,00 | 97,13 | 90,56 | 93,19 | 98,44 | 1.169,44 |
| Camiseta XXL | YD | 91,35 | 92,93 | 94,50 | 91,35 | 86,63 | 92,93 | 91,35 | 92,93 | 85,05 | 88,20 | 94,50 | 97,65 | 1.099,35 |
| Hilo | CONO | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 120 |
| Etiqueta de Talla | UND | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 2.880 |
| Aguja de Maquina | UND | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 2.880 |
| Etiquetas de Marca | UND | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 240 | 2.880 |
| Descripción Campesina "L,XL,XXL" | UNIDADES MONETARIAS | | | | | | | | | | | | | |
| Tela Lino Rash | | | | | | | | | | | | | | |
| Campsina L | 65 | 8.600 | 8.907 | 9.111 | 8.907 | 9.111 | 8.804 | 8.702 | 8.702 | 8.497 | 8.292 | 8.600 | 8.907 | 105.139,13 |
| Campsina XL | 65 | 8.241 | 8.241 | 8.002 | 7.763 | 7.405 | 7.166 | 7.405 | 7.405 | 7.763 | 8.241 | 8.838 | 8.958 | 95.430,56 |
| Campsina XXL | 65 | 8.139 | 8.292 | 7.985 | 7.678 | 7.985 | 8.600 | 7.985 | 7.985 | 8.446 | 8.600 | 9.521 | 10.135 | 101.351,25 |
| Hilo | 50 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 6.000,00 |
| Elastico | 1 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 2.760,00 |
| Etiqueta de Talla | 5 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 13.800,00 |
| Aguja de Maquina | 5 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 13.800,00 |
| Etiquetas de Marca | 5 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 1.150 | 13.800,00 |
| Descripción "Camiseta L,XL,XXL" | | | | | | | | | | | | | | |
| Tela Algodón Americano | | | | | | | | | | | | | | |
| Camiseta L | 60 | 5.733 | 5.922 | 6.048 | 5.922 | 6.048 | 5.922 | 5.985 | 5.607 | 5.796 | 6.111 | 5.733 | 5.922 | 70.749,00 |
| Camiseta XL | 60 | 5.906 | 5.670 | 5.906 | 5.749 | 6.143 | 5.906 | 5.828 | 6.300 | 5.828 | 5.434 | 5.591 | 5.906 | 70.166,25 |
| Camiseta XXL | 60 | 5.481 | 5.576 | 5.670 | 5.481 | 5.198 | 5.576 | 5.481 | 5.576 | 5.103 | 5.292 | 5.670 | 5.859 | 65.961,00 |
| Hilo | 50 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 6.000,00 |
| Etiqueta de Talla | 5 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 14.400,00 |
| Aguja de Maquina | 5 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 14.400,00 |
| Etiquetas de Marca | 5 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 1.200 | 14.400,00 |

| INVENTARIO FINAL | | | | | | | | | | | | | | |
|---|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Descripción Campesina "L,XL,XXL" | | | | | | | | | | | | | | |
| Tela Lino Rash | YD | 21 | 21 | 21 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 22 | 22,8 | 249 |
| Hilo | CONO | 37,75 | 37,75 | 37,75 | 35,50 | 35,50 | 35,50 | 35,50 | 35,25 | 35,50 | 37,75 | 39,50 | 38,25 | 442 |
| Elastico | YD | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 6 |
| Etiqueta de Talla | UND | 21 | 21 | 21 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 22 | 23 | 249 |
| Aguja de Maquina | UND | 21 | 21 | 21 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 22 | 23 | 249 |
| Etiquetas de Marca | UND | 21 | 21 | 21 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 22 | 23 | 249 |
| Descripción "Camiseta L,XL,XXL" | | | | | | | | | | | | | | |
| Tela Algodón Americano | YD | 22 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 22 | 22 | 22 | 23 | 271 |
| Hilo | CONO | 27,75 | 28,00 | 28,00 | 28,00 | 28,00 | 28,00 | 28 | 28,00 | 27,25 | 26,5 | 26,75 | 26,00 | 330 |
| Elastico | YD | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 6 |
| Etiqueta de Talla | UND | 22 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 22 | 22 | 22 | 23 | 271 |
| Aguja de Maquina | UND | 22 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 22 | 22 | 22 | 23 | 271 |
| Etiquetas de Marca | UND | 22 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 22 | 22 | 22 | 23 | 271 |
| SUB TOTAL | | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción Campesina "L,XL,XXL" | | | | | | | | | | | | | | |
| Tela Lino Rash | YD | 422 | 429 | 424 | 410 | 412 | 414 | 272 | 406 | 416 | 424 | 454 | 469 | 4.953 |
| Hilo | CONO | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 126 |
| Elastico | YD | 251 | 251 | 251 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 251 | 252 | 253 | 3.009 |
| Etiqueta de Talla | UND | 251 | 251 | 251 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 251 | 252 | 253 | 3.009 |
| Aguja de Maquina | UND | 251 | 251 | 251 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 251 | 252 | 253 | 3.009 |
| Etiquetas de Marca | UND | 251 | 251 | 251 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 251 | 252 | 253 | 3.009 |
| Descripción "Camiseta L,XL,XXL" | | | | | | | | | | | | | | |
| Tela Algodón Americano | YD | 313 | 314 | 322 | 314 | 318 | 318 | 316 | 319 | 306 | 307 | 310 | 321 | 3.778 |
| Hilo | CONO | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 126 |
| Etiqueta de Talla | UND | 262 | 263 | 263 | 263 | 263 | 263 | 263 | 263 | 262 | 262 | 262 | 263 | 3.151 |
| Aguja de Maquina | UND | 262 | 263 | 263 | 263 | 263 | 263 | 263 | 263 | 262 | 262 | 262 | 263 | 3.151 |
| Etiquetas de Marca | UND | 262 | 263 | 263 | 263 | 263 | 263 | 263 | 263 | 262 | 262 | 262 | 263 | 3.151 |
| INVENTARIO INICIAL | | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción Campesina "L,XL,XXL" | | | | | | | | | | | | | | |
| Tela Lino Rash | YD | 0 | 38 | 38 | 38 | 36 | 36 | 36 | 36 | 35 | 36 | 38 | 40 | 403 |
| Hilo | CONO | 0 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 6 |
| Elastico | YD | 0 | 21 | 21 | 21 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 22 | 226 |
| Etiqueta de Talla | UND | 0 | 21 | 21 | 21 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 22 | 226 |
| Aguja de Maquina | UND | 0 | 21 | 21 | 21 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 22 | 226 |
| Etiquetas de Marca | UND | 0 | 21 | 21 | 21 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 21 | 22 | 226 |
| Descripción "Camiseta L,XL,XXL" | | | | | | | | | | | | | | |
| Tela Algodón Americano | YD | 0 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 27 | 27 | 27 | 304 |
| Hilo | CONO | 0 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 6 |
| Etiqueta de Talla | UND | 0 | 22 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 22 | 22 | 22 | 248 |
| Aguja de Maquina | UND | 0 | 22 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 22 | 22 | 22 | 248 |
| Etiquetas de Marca | UND | 0 | 22 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 23 | 22 | 22 | 22 | 248 |

| UNIDADES REQUERIDAS | | | | | | | | | | | | | | |
|---|------|--------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| Descripción Campesina "L,XL,XXL" | | | | | | | | | | | | | | |
| Tela Lino Rash | YD | 422,05 | 391 | 386 | 372 | 377 | 378 | 237 | 370 | 380 | 389 | 417 | 430 | 4,549 |
| Hilo | CONO | 11 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 121 |
| Elastico | YD | 251 | 230 | 230 | 229 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 231 | 231 | 2,783 |
| Etiqueta de Talla | UND | 251 | 230 | 230 | 229 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 231 | 231 | 2,783 |
| Aguja de Maquina | UND | 251 | 230 | 230 | 229 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 231 | 231 | 2,783 |
| Etiquetas de Marca | UND | 251 | 230 | 230 | 229 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 231 | 231 | 2,783 |
| Descripción "Camiseta L,XL,XXL" | | | | | | | | | | | | | | |
| Tela Algodón Americano | YD | 313 | 286 | 294 | 286 | 290 | 290 | 288 | 291 | 278 | 280 | 283 | 294 | 3,474 |
| Hilo | CONO | 11 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 121 |
| Etiqueta de Talla | UND | 262 | 240 | 241 | 239 | 240 | 240 | 240 | 240 | 239 | 240 | 240 | 241 | 2,903 |
| Aguja de Maquina | UND | 262 | 240 | 241 | 239 | 240 | 240 | 240 | 240 | 239 | 240 | 240 | 241 | 2,903 |
| Etiquetas de Marca | UND | 262 | 240 | 241 | 239 | 240 | 240 | 240 | 240 | 239 | 240 | 240 | 241 | 2,903 |
| Materiales Directos para una pieza | | | | | | | | | | | | | | |
| Campesina L | UND | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 18,00 |
| Campesina XL | UND | 1,75 | 1,75 | 1,75 | 1,75 | 1,75 | 1,75 | 1,75 | 1,75 | 1,75 | 1,75 | 1,75 | 1,75 | 21,00 |
| Campesina XXL | UND | 2,25 | 2,25 | 2,25 | 2,25 | 2,25 | 2,25 | 2,25 | 2,25 | 2,25 | 2,25 | 2,25 | 2,25 | 27,00 |
| Camiseta L | UND | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 12,00 |
| Camiseta XL | UND | 1,25 | 1,25 | 1,25 | 1,25 | 1,25 | 1,25 | 1,25 | 1,25 | 1,25 | 1,25 | 1,25 | 1,25 | 15,00 |
| Camiseta XXL | UND | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 1,50 | 18,00 |

Elaborado por equipo investigador

Tabla 53 Proyecciones de compras

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | | |
|--|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Cédula N° 5 Proyecciones de Inventario Requerido | | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción Campesina "L" | Costo Unitario | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| Unidades requeridas | | | | | | | | | | | | | | 0 |
| Descripción Campesina "L,XL,XXL" | | | | | | | | | | | | | | |
| Tela Lino Rash | 65 | 27.433 | 25.440 | 25.099 | 24.202 | 24.502 | 24.570 | 15.390 | 24.076 | 24.723 | 25.279 | 27.073 | 27.918 | 295.705 |
| Hilo | 50 | 525 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 6.025 |
| Elastico | 1 | 251 | 230 | 230 | 229 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 230 | 231 | 231 | 2.783 |
| Etiqueta de Talla | 5 | 1.253 | 1.152 | 1.149 | 1.147 | 1.151 | 1.150 | 1.150 | 1.149 | 1.152 | 1.152 | 1.157 | 1.154 | 13.914 |
| Aguja de Maquina | 5 | 1.253 | 1.152 | 1.149 | 1.147 | 1.151 | 1.150 | 1.150 | 1.149 | 1.152 | 1.152 | 1.157 | 1.154 | 13.914 |
| Etiquetas de Marca | 5 | 1.253 | 1.152 | 1.149 | 1.147 | 1.151 | 1.150 | 1.150 | 1.149 | 1.152 | 1.152 | 1.157 | 1.154 | 13.914 |
| | | 31.968 | 29.627 | 29.276 | 28.372 | 28.683 | 28.748 | 19.569 | 28.253 | 28.909 | 29.464 | 31.275 | 32.111 | 346.255 |
| Descripción "Camiseta L,XL,XXL" | | | | | | | | | | | | | | |
| Tela Algodón Americano | 60 | 18.785 | 17.183 | 17.624 | 17.152 | 17.388 | 17.404 | 17.294 | 17.483 | 16.682 | 16.792 | 17.009 | 17.642 | 208.436 |
| Hilo | 50 | 525 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 6.025 |
| Etiqueta de Talla | 5 | 1.312 | 1.201 | 1.203 | 1.197 | 1.202 | 1.200 | 1.200 | 1.201 | 1.196 | 1.201 | 1.200 | 1.205 | 14.516 |
| Aguja de Maquina | 5 | 1.312 | 1.201 | 1.203 | 1.197 | 1.202 | 1.200 | 1.200 | 1.201 | 1.196 | 1.201 | 1.200 | 1.205 | 14.516 |
| Etiquetas de Marca | 5 | 1.312 | 1.201 | 1.203 | 1.197 | 1.202 | 1.200 | 1.200 | 1.201 | 1.196 | 1.201 | 1.200 | 1.205 | 14.516 |
| | | 23.246 | 21.284 | 21.733 | 21.243 | 21.494 | 21.502 | 21.392 | 21.584 | 20.770 | 20.895 | 21.109 | 21.756 | 258.008 |

Tabla 54 Proyecciones de inventario requerido

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | | |
|---|----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Cédula N° 6 Proyecciones de Materiales a utilizar | | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción | Costo Unitario | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| UNIDADES EN YARDAS | | | | | | | | | | | | | | |
| Campešina L | | 126 | 131 | 134 | 131 | 134 | 129 | 131 | 128 | 125 | 122 | 126 | 131 | 1543,5 |
| Campešina XL | | 121 | 121 | 117 | 114 | 109 | 105 | 103 | 109 | 114 | 121 | 130 | 131 | 1393 |
| Campešina XXL | | 119 | 122 | 117 | 113 | 117 | 126 | 124 | 117 | 124 | 126 | 140 | 149 | 1491,75 |
| Camiseta L | | 91 | 94 | 96 | 94 | 96 | 94 | 95 | 89 | 92 | 97 | 91 | 94 | 1123 |
| Camiseta XL | | 94 | 90 | 94 | 91 | 98 | 94 | 93 | 100 | 93 | 86 | 89 | 94 | 1113,75 |
| Camiseta XXL | | 87 | 89 | 90 | 87 | 83 | 89 | 87 | 89 | 81 | 84 | 90 | 93 | 1047 |
| Descripción | | | | | | | | | | | | | | |
| Unidades Monetarias | | C\$ 40.095 | C\$ 40.579 | C\$ 40.689 | C\$ 39.524 | C\$ 39.895 | C\$ 39.975 | C\$ 39.708 | C\$ 39.595 | C\$ 39.460 | C\$ 39.971 | C\$ 41.860 | C\$ 43.511 | 484.861,25 |
| Lino Rasch(Campešina) L | | C\$ 23.790 | C\$ 24.229 | C\$ 23.904 | C\$ 23.189 | C\$ 23.335 | C\$ 23.400 | C\$ 23.238 | C\$ 22.945 | C\$ 23.530 | C\$ 23.936 | C\$ 25.675 | C\$ 26.666 | 287.836,25 |
| Campešina L | 65 | 8.190 | 8.483 | 8.678 | 8.483 | 8.678 | 8.385 | 8.483 | 8.288 | 8.093 | 7.898 | 8.190 | 8.483 | 100.327,50 |
| Campešina XL | 65 | 7.849 | 7.849 | 7.621 | 7.394 | 7.053 | 6.825 | 6.711 | 7.053 | 7.394 | 7.849 | 8.418 | 8.531 | 90.545,00 |
| Campešina XXL | 65 | 7.751 | 7.898 | 7.605 | 7.313 | 7.605 | 8.190 | 8.044 | 7.605 | 8.044 | 8.190 | 9.068 | 9.653 | 96.963,75 |
| Tela de Algodón Americo(Camiseta) | | C\$ 16.305 | C\$ 16.350 | C\$ 16.785 | C\$ 16.335 | C\$ 16.560 | C\$ 16.575 | C\$ 16.470 | C\$ 16.650 | C\$ 15.930 | C\$ 16.035 | C\$ 16.185 | C\$ 16.845 | 197.025,00 |
| Camiseta L | 60 | 5.460 | 5.640 | 5.760 | 5.640 | 5.760 | 5.640 | 5.700 | 5.340 | 5.520 | 5.820 | 5.460 | 5.640 | 67.380,00 |
| Camiseta XL | 60 | 5.625 | 5.400 | 5.625 | 5.475 | 5.850 | 5.625 | 5.550 | 6.000 | 5.550 | 5.175 | 5.325 | 5.625 | 66.825,00 |
| Camiseta XXL | 60 | 5.220 | 5.310 | 5.400 | 5.220 | 4.950 | 5.310 | 5.220 | 5.310 | 4.860 | 5.040 | 5.400 | 5.580 | 62.820,00 |
| Material Indirecto | | | | | | | | | | | | | | |
| Unidades Fisicas | | 206 | 210 | 208 | 202 | 203 | 202 | 201 | 199 | 203 | 206 | 220 | 228 | |
| CAMPESINAS | | | | | | | | | | | | | | |
| Hilo | | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 84 |
| Elastico | | 206 | 210 | 208 | 202 | 203 | 202 | 201 | 199 | 203 | 206 | 220 | 228 | 2.488 |
| Etiqueta de Talla | | 206 | 210 | 208 | 202 | 203 | 202 | 201 | 199 | 203 | 206 | 220 | 228 | 2.488 |
| Aguja de Maquina | | 206 | 210 | 208 | 202 | 203 | 202 | 201 | 199 | 203 | 206 | 220 | 228 | 2.488 |
| Etiquetas de Marca | | 206 | 210 | 208 | 202 | 203 | 202 | 201 | 199 | 203 | 206 | 220 | 228 | 2.488 |
| Material Indirecto | | C\$ 7.356 | C\$ 7.435 | C\$ 7.493 | C\$ 7.307 | C\$ 7.383 | C\$ 7.352 | C\$ 7.321 | C\$ 7.304 | C\$ 7.248 | C\$ 7.326 | C\$ 7.550 | C\$ 7.813 | 88.888,00 |
| Unidades Monetarias | | C\$ 3.646 | C\$ 3.710 | C\$ 3.678 | C\$ 3.582 | C\$ 3.598 | C\$ 3.582 | C\$ 3.566 | C\$ 3.534 | C\$ 3.598 | C\$ 3.646 | C\$ 3.870 | C\$ 3.998 | 44.008,00 |
| Hilo | 50 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 4200 |
| Elastico | 1 | 206 | 210 | 208 | 202 | 203 | 202 | 201 | 199 | 203 | 206 | 220 | 228 | 2488 |
| Etiqueta de Talla | 5 | 1.030 | 1.050 | 1.040 | 1.010 | 1.015 | 1.010 | 1.005 | 995 | 1.015 | 1.030 | 1.100 | 1.140 | 12440 |
| Aguja de Maquina | 5 | 1.030 | 1.050 | 1.040 | 1.010 | 1.015 | 1.010 | 1.005 | 995 | 1.015 | 1.030 | 1.100 | 1.140 | 12440 |
| Etiquetas de Marca | 5 | 1.030 | 1.050 | 1.040 | 1.010 | 1.015 | 1.010 | 1.005 | 995 | 1.015 | 1.030 | 1.100 | 1.140 | 12440 |

| Material Indirecto | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|----|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|---------|
| Unidades Físicas | | | | | | | | | | | | | | |
| CAMISETAS | | | | | | | | | | | | | | |
| Hilo | | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 84 |
| Etiqueta de Talla | | 224 | 225 | 231 | 225 | 229 | 228 | 227 | 228 | 220 | 222 | 222 | 231 | 2.712 |
| Aguja de Máquina | | 224 | 225 | 231 | 225 | 229 | 228 | 227 | 228 | 220 | 222 | 222 | 231 | 2.712 |
| Etiquetas de Marca | | 224 | 225 | 231 | 225 | 229 | 228 | 227 | 228 | 220 | 222 | 222 | 231 | 2.712 |
| Material Indirecto | | | | | | | | | | | | | | |
| Unidades Monetarias | | | | | | | | | | | | | | |
| Hilo | 50 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 | 4.200 |
| Etiqueta de Talla | 5 | 1.120 | 1.125 | 1.155 | 1.125 | 1.145 | 1.140 | 1.135 | 1.140 | 1.100 | 1.110 | 1.110 | 1.155 | 13.560 |
| Aguja de Máquina | 5 | 1.120 | 1.125 | 1.155 | 1.125 | 1.145 | 1.140 | 1.135 | 1.140 | 1.100 | 1.110 | 1.110 | 1.155 | 13.560 |
| Etiquetas de Marca | 5 | 1.120 | 1.125 | 1.155 | 1.125 | 1.145 | 1.140 | 1.135 | 1.140 | 1.100 | 1.110 | 1.110 | 1.155 | 13.560 |
| TOTAL | | C\$ 47.451 | C\$ 48.014 | C\$ 48.182 | C\$ 46.831 | C\$ 47.278 | C\$ 47.327 | C\$ 47.029 | C\$ 46.899 | C\$ 46.708 | C\$ 47.297 | C\$ 49.410 | C\$ 51.324 | 573.749 |

Tabla 55 Proyecciones de Materiales a utilizar

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|----------------|
| Cédula N° 7 Proyecciones de Mano de Obra Directa | | | | | | | | | | | | | |
| DESCRIPCION | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| COSTURERA | C\$ 5.500 | C\$ 66.000,00 |
| COSTURERA | C\$ 5.500 | C\$ 66.000,00 |
| TOTAL | C\$ 11.000 | C\$ 132.000,00 |

Tabla 56 Proyecciones de Mano de Obra Directa

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Cédula N° 8 Proyecciones de Costos Indirectos de Fabricación | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| Costos Fijos | | | | | | | | | | | | | |
| Depreciaciones | 312 | 312 | 312 | 312 | 312 | 312 | 312 | 312 | 312 | 312 | 312 | 312 | 3.744,00 |
| Energía Eléctrica (70%) | 245 | 245 | 245 | 245 | 245 | 245 | 245 | 245 | 245 | 245 | 245 | 245 | 2.940,00 |
| Alquiler del local (65%) | 1.625 | 1.625 | 1.625 | 1.625 | 1.625 | 1.625 | 1.625 | 1.625 | 1.625 | 1.625 | 1.625 | 1.625 | 19.500,00 |
| Salarios | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 132.000,00 |
| Pretaciones de ley | 2.750 | 2.750 | 2.750 | 2.750 | 2.750 | 2.750 | 2.750 | 2.750 | 2.750 | 2.750 | 2.750 | 2.750 | 33.000,00 |
| INSS patronal | 2.365 | 2.365 | 2.365 | 2.365 | 2.365 | 2.365 | 2.365 | 2.365 | 2.365 | 2.365 | 2.365 | 2.365 | 28.380,00 |
| INATEC | 220 | 220 | 220 | 220 | 220 | 220 | 220 | 220 | 220 | 220 | 220 | 220 | 2.640,00 |
| Costos Variables | | | | | | | | | | | | | |
| Mantenimiento maquinas | 200 | - | - | 200 | - | - | 200 | - | - | 200 | - | - | 800,00 |
| Herramientas | 2.285 | - | - | 120 | - | 500 | 120 | - | - | 120 | - | 500 | 3.645,00 |
| Materiales indirectos | 7.356 | 7.435 | 7.493 | 7.307 | 7.383 | 7.352 | 7.321 | 7.304 | 7.248 | 7.326 | 7.550 | 7.813 | 88.888 |
| Total Costos | 28.358 | 25.952 | 26.010 | 26.144 | 25.900 | 26.369 | 26.158 | 25.821 | 25.765 | 26.163 | 26.067 | 26.830 | 315.537 |

Tabla 57 Proyecciones de costos indirectos de fabricación

Tabla 58 Proyecciones de costos de producción mensual

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Cédula N° 9 Proyecciones de Costos de Producción Mensual | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción Campesina "L,XL,XXL" | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| Materia Prima Directa | C\$ 23.790 | C\$ 24.229 | C\$ 23.904 | C\$ 23.189 | C\$ 23.335 | C\$ 23.400 | C\$ 23.238 | C\$ 22.945 | C\$ 23.530 | C\$ 23.936 | C\$ 25.675 | C\$ 26.666 | C\$ 287.836 |
| Mano de Obra Directa | C\$ 5.500 | C\$ 66.000 |
| CIF | 14.179 | 12.976 | 13.005 | 13.072 | 12.950 | 13.185 | 13.079 | 12.911 | 12.883 | 13.082 | 13.034 | 13.415 | 157.769 |
| Costo total de producción | C\$ 43.469 | C\$ 42.705 | C\$ 42.409 | C\$ 41.761 | C\$ 41.785 | C\$ 42.085 | C\$ 41.817 | C\$ 41.356 | C\$ 41.913 | C\$ 42.518 | C\$ 44.209 | C\$ 45.581 | C\$ 511.605 |
| Inventario inicial de productos terminados | 0 | 4.347 | 4.270 | 4.241 | 4.176 | 4.179 | 4.208 | 4.182 | 4.136 | 4.191 | 4.252 | 4.421 | 46.602 |
| Costo de artículos disponibles | 43.469 | 47.052 | 46.679 | 46.002 | 45.961 | 46.263 | 46.025 | 45.537 | 46.048 | 46.709 | 48.460 | 50.002 | 558.207 |
| Inventario final de productos terminados | 4.347 | 4.270 | 4.241 | 4.176 | 4.179 | 4.208 | 4.182 | 4.136 | 4.191 | 4.252 | 4.421 | 4.558 | 51.160 |
| Costo de Venta | C\$ 39.122 | C\$ 42.781 | C\$ 42.438 | C\$ 41.826 | C\$ 41.783 | C\$ 42.055 | C\$ 41.843 | C\$ 41.402 | C\$ 41.857 | C\$ 42.457 | C\$ 44.039 | C\$ 45.444 | C\$ 507.047 |
| | 211 | 203 | 204 | 207 | 206 | 208 | 208 | 208 | 206 | 206 | 201 | 200 | |
| Descripción "Camiseta L,XL,XXL" | | | | | | | | | | | | | |
| Materia Prima Directa | C\$ 16.305 | C\$ 16.350 | C\$ 16.785 | C\$ 16.335 | C\$ 16.560 | C\$ 16.575 | C\$ 16.470 | C\$ 16.650 | C\$ 15.930 | C\$ 16.035 | C\$ 16.185 | C\$ 16.845 | C\$ 197.025 |
| Mano de Obra Directa | C\$ 5.500 | C\$ 66.000 |
| CIF | 14.179 | 12.976 | 13.005 | 13.072 | 12.950 | 13.185 | 13.079 | 12.911 | 12.883 | 13.082 | 13.034 | 13.415 | 157.769 |
| Costo total de producción | C\$ 35.984 | C\$ 34.826 | C\$ 35.290 | C\$ 34.907 | C\$ 35.010 | C\$ 35.260 | C\$ 35.049 | C\$ 35.061 | C\$ 34.313 | C\$ 34.617 | C\$ 34.719 | C\$ 35.760 | C\$ 420.794 |
| Inventario inicial de productos terminados | 0 | 3.598 | 3.483 | 3.529 | 3.491 | 3.501 | 3.526 | 3.505 | 3.506 | 3.431 | 3.462 | 3.472 | 38.503 |
| Costo de artículos disponibles | 35.984 | 38.424 | 38.773 | 38.436 | 38.501 | 38.761 | 38.575 | 38.565 | 37.819 | 38.048 | 38.180 | 39.232 | 459.297 |
| Inventario final de productos terminados | 3.598 | 3.483 | 3.529 | 3.491 | 3.501 | 3.526 | 3.505 | 3.506 | 3.431 | 3.462 | 3.472 | 3.576 | 42.079 |
| Costo de Venta | C\$ 32.386 | C\$ 34.942 | C\$ 35.244 | C\$ 34.945 | C\$ 35.000 | C\$ 35.235 | C\$ 35.070 | C\$ 35.059 | C\$ 34.387 | C\$ 34.586 | C\$ 34.708 | C\$ 35.656 | C\$ 417.218 |
| | 161 | 155 | 153 | 155 | 153 | 155 | 154 | 154 | 156 | 156 | 156 | 155 | |
| ELEMENTOS DE LA PRODUCCION | | | | | | | | | | | | | |
| Materia Prima Directa | 40.095 | 40.579 | 40.689 | 39.524 | 39.895 | 39.975 | 39.708 | 39.595 | 39.460 | 39.971 | 41.860 | 43.511 | C\$ 484.861 |
| Mano de Obra Directa | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | 11.000 | C\$ 132.000 |
| CIF | 28.358 | 25.952 | 26.010 | 26.144 | 25.900 | 26.369 | 26.158 | 25.821 | 25.765 | 26.163 | 26.067 | 26.830 | C\$ 315.537 |
| Costo total de producción | 79.453 | 77.531 | 77.699 | 76.668 | 76.795 | 77.344 | 76.866 | 76.416 | 76.225 | 77.134 | 78.927 | 81.341 | C\$ 932.398 |

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Cédula N° 10 Proyecciones de Gastos de Ventas | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| Variables | | | | | | | | | | | | | |
| Decoraciones | 380,00 | | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 380,00 |
| Empaques | 3.870,00 | 3.915,00 | 3.951,00 | 3.843,00 | 3.888,00 | 3.870,00 | 3.852,00 | 3.843,00 | 3.807,00 | 3.852,00 | 3.978,00 | 4.131,00 | 46.800,00 |
| Fijos | | | | | | | | | | | | | |
| Depreciaciones | 195,00 | 195,00 | 195,00 | 195,00 | 195,00 | 195,00 | 195,00 | 195,00 | 195,00 | 195,00 | 195,00 | 195,00 | 2.340,00 |
| Publicidad | 2.200,00 | | | 2.200,00 | | | 2.200,00 | | | 2.200,00 | | | 8.800,00 |
| Salarios | 4.651,00 | 4.651,00 | 4.651,00 | 4.651,00 | 4.651,00 | 4.651,00 | 4.651,00 | 4.651,00 | 4.651,00 | 4.651,00 | 4.651,00 | 4.651,00 | 55.812,00 |
| Prestaciones de ley | 1.162,75 | 1.162,75 | 1.162,75 | 1.162,75 | 1.162,75 | 1.162,75 | 1.162,75 | 1.162,75 | 1.162,75 | 1.162,75 | 1.162,75 | 1.162,75 | 13.953,00 |
| INSS patronal | 999,97 | 999,97 | 999,97 | 999,97 | 999,97 | 999,97 | 999,97 | 999,97 | 999,97 | 999,97 | 999,97 | 999,97 | 11.999,58 |
| INATEC | 93,02 | 93,02 | 93,02 | 93,02 | 93,02 | 93,02 | 93,02 | 93,02 | 93,02 | 93,02 | 93,02 | 93,02 | 1.116,24 |
| Agua Potable (50%) | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 1.500,00 |
| Energía Eléctrica (20%) | 70,00 | 70,00 | 70,00 | 70,00 | 70,00 | 70,00 | 70,00 | 70,00 | 70,00 | 70,00 | 70,00 | 70,00 | 840,00 |
| Internet (50%) | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 4.800,00 |
| Alquiler (20%) | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | 6.000,00 |
| Impuestos | 4.350,00 | 4.350,00 | 4.350,00 | 4.350,00 | 4.350,00 | 4.350,00 | 4.350,00 | 4.350,00 | 4.350,00 | 4.350,00 | 4.350,00 | 4.350,00 | 52.200,00 |
| Total | 18.996,74 | 16.461,74 | 16.497,74 | 18.589,74 | 16.434,74 | 16.416,74 | 18.598,74 | 16.389,74 | 16.353,74 | 18.598,74 | 16.524,74 | 16.677,74 | 206.540,82 |

Tabla 59 Proyecciones de gastos de venta

Tabla 60 Proyecciones de gastos administrativos

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Cédula N° 11 Proyecciones de Gastos de Administración | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| Variable | | | | | | | | | | | | | - |
| Fijos | | | | | | | | | | | | | - |
| Depreciaciones | 492,75 | 492,75 | 492,75 | 492,75 | 492,75 | 492,75 | 492,75 | 492,75 | 492,75 | 492,75 | 492,75 | 492,75 | 5.913,00 |
| Amortización | 306,25 | 306,25 | 306,25 | 306,25 | 306,25 | 306,25 | 306,25 | 306,25 | 306,25 | 306,25 | 306,25 | 306,25 | 3.675,00 |
| Salarios | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 6.000,00 | 72.000,00 |
| Prestaciones de ley | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 18.000,00 |
| INSS patronal | 1.290,00 | 1.290,00 | 1.290,00 | 1.290,00 | 1.290,00 | 1.290,00 | 1.290,00 | 1.290,00 | 1.290,00 | 1.290,00 | 1.290,00 | 1.290,00 | 15.480,00 |
| INATEC | 120,00 | 120,00 | 120,00 | 120,00 | 120,00 | 120,00 | 120,00 | 120,00 | 120,00 | 120,00 | 120,00 | 120,00 | 1.440,00 |
| Servicios básicos | | | | | | | | | | | | | - |
| Agua Potable (50%) | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 125,00 | 1.500,00 |
| Energía Eléctrica 10% | 35,00 | 35,00 | 35,00 | 35,00 | 35,00 | 35,00 | 35,00 | 35,00 | 35,00 | 35,00 | 35,00 | 35,00 | 420,00 |
| Internet 50% | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 400,00 | 4.800,00 |
| Alquiler 15% | 375,00 | 375,00 | 375,00 | 375,00 | 375,00 | 375,00 | 375,00 | 375,00 | 375,00 | 375,00 | 375,00 | 375,00 | 4.500,00 |
| Útiles y Limpieza | 985,00 | 440,00 | 440,00 | 440,00 | 440,00 | 790,00 | 440,00 | 790,00 | 440,00 | 790,00 | 440,00 | 985,00 | 7.420,00 |
| Papelera y Útiles de Oficina | 225,00 | 130,00 | 130,00 | 130,00 | 130,00 | 130,00 | 225,00 | 130,00 | 225,00 | 130,00 | 225,00 | 130,00 | 1.940,00 |
| Manto. Equipo de Computo | 350,00 | - | - | - | - | 350,00 | - | - | - | - | - | 350,00 | 1.050,00 |
| Total | 12.204,00 | 11.214,00 | 11.214,00 | 11.214,00 | 11.214,00 | 11.914,00 | 11.309,00 | 11.564,00 | 11.309,00 | 11.564,00 | 11.309,00 | 12.109,00 | 138.138,00 |

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | | |
|--|----------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|--------|
| Cédula N° 12 Proyecciones de Otros Ingresos (UNIDADES FISICAS) | | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción | Und de mediada | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| Desechos de produccion | Libra | 15 | 20 | 10 | 10 | 15 | 18 | 20 | 25 | 25 | 25 | 25 | 30 | 238,00 |
| TOTAL | | | | | | | | | | | | | | |

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----------|
| Cédula N° 12 Proyecciones de Otros Ingresos (UNIDADES MONETARIAS) | | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción | Precio de venta | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total |
| Desechos de produccion | CS 15 | 225 | 300 | 150 | 150 | 225 | 270 | 300 | 375 | 375 | 375 | 375 | 450 | 3.570,00 |
| TOTAL | | | | | | | | | | | | | | |

Tabla 61 Proyecciones de otros ingresos

Tabla 62 Estado de Resultado mensual

| PLUS SIZE FASHION | | | | | | | | | | | | | | |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|--|
| Estado de Resultado Proyectado Mensual | | | | | | | | | | | | | | |
| Descripción | Ene | Feb | Mar | Abr | May | Jun | Jul | Ago | Sep | Oct | Nov | Dic | Total | |
| Ventas | 114.850,00 | 116.180,00 | 116.770,00 | 113.470,00 | 114.640,00 | 114.670,00 | 113.960,00 | 113.720,00 | 113.000,00 | 114.370,00 | 119.260,00 | 123.950,00 | 1.388.840,00 | |
| (-)Costo de Ventas | 79.453,00 | 77.530,75 | 77.698,75 | 76.667,75 | 76.795,00 | 77.344,00 | 76.865,50 | 76.416,00 | 76.225,00 | 77.134,25 | 78.927,00 | 81.341,25 | 932.398,25 | |
| Utilidad Bruta | 35.397,00 | 38.649,25 | 39.071,25 | 36.802,25 | 37.845,00 | 37.326,00 | 37.094,50 | 37.304,00 | 36.775,00 | 37.235,75 | 40.333,00 | 42.608,75 | 456.441,75 | |
| (-)Gastos Operativos | 31.200,74 | 27.675,74 | 27.711,74 | 29.803,74 | 27.648,74 | 28.330,74 | 29.907,74 | 27.953,74 | 27.662,74 | 30.162,74 | 27.833,74 | 28.786,74 | 344.678,82 | |
| Gastos de Ventas | 18.996,74 | 16.461,74 | 16.497,74 | 18.589,74 | 16.434,74 | 16.416,74 | 18.598,74 | 16.389,74 | 16.353,74 | 18.598,74 | 16.524,74 | 16.677,74 | 206.540,82 | |
| Gastos de Administración | 12.204,00 | 11.214,00 | 11.214,00 | 11.214,00 | 11.214,00 | 11.914,00 | 11.309,00 | 11.564,00 | 11.309,00 | 11.564,00 | 11.309,00 | 12.109,00 | 138.138,00 | |
| Utilidad de Operación | 4.196,27 | 10.973,52 | 11.359,52 | 6.998,52 | 10.196,27 | 8.995,27 | 7.186,77 | 9.350,27 | 9.112,27 | 7.073,02 | 12.499,27 | 13.822,02 | 111.762,93 | |
| Otros ingresos | 225,00 | 300,00 | 150,00 | 150,00 | 225,00 | 270,00 | 300,00 | 375,00 | 375,00 | 375,00 | 375,00 | 450,00 | 3.570,00 | |
| Utilidad meta del ejercicio | 4.421,27 | 11.273,52 | 11.509,52 | 7.148,52 | 10.421,27 | 9.265,27 | 7.486,77 | 9.725,27 | 9.487,27 | 7.448,02 | 12.874,27 | 14.272,02 | 115.332,93 | |

Anexos 6 Yargas a Utilizar



YARDAS a UTILIZAR PLUS SIZE FASHION

| Talla | L | XL | XXL | Total |
|--------------------------------------|--------|---------|---------|---------|
| Lino Rash [Campesina] | 1,5 yd | 1,75 yd | 2,25 yd | 5,5 yd |
| Tela de Algodón Americano [Camiseta] | 1 yd | 1,25 yd | 1,5 yd | 3,75 yd |

Tabla 63 Yargas a Utilizar

Anexos 7 Nomina del Personal

Tabla 64 Nomina del Personal



PLUS SIZE FASHION PLANILLA DEL PERSONAL

CORRESPONDIENTE AL MES DE ENERO DEL 2021

| N° | Nombres y Apellidos | Cargo | Cantidad | Precio por pieza | Salario Base | Salario Bruto | Deducciones | | Total Deducciones | Salario Neto | Firma | NSS Patronal | INATEC | Prestaciones de Ley | | | Total prestaciones sociales |
|----------------------------|------------------------------|---------------|------------|------------------|---------------|---------------|--------------|----------|-------------------|---------------|-------|--------------|------------|---------------------|--------------|---------------|-----------------------------|
| | | | | | | | INSS Laboral | IR | | | | | | Vacaciones | Treceavo Mes | Indemnizacion | |
| AREA ADMINISTRATIVA | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | Fransheska Espinoza González | Administrador | | | 6.000,00 | C\$ 6.000,00 | 420,00 | 0,00 | 420,00 | 5.580,00 | | 1.290,00 | 120,00 | 500,00 | 500,00 | 500,00 | C\$ 1.500,00 |
| AREA DE VENTA | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Lillieth Murillo Martínez | Vendedor | | | 4.651,00 | 4.651,00 | 325,57 | 0,00 | 325,57 | 4.325,43 | | 999,97 | 93,02 | 387,58 | 387,58 | 387,58 | C\$ 1.162,75 |
| AREA DE PRODUCCION | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Reyna Sanchez Ruiz | Costurera | 215 | 25 | 5.500,00 | 5.500,00 | 385,00 | 0,00 | 385,00 | 5.115,00 | | 1.182,50 | 110,00 | 458,33 | 458,33 | 458,33 | C\$ 1.375,00 |
| 4 | Erica Gonzalez Gonzalez | Costurera | 215 | 25 | 5.500,00 | 5.500,00 | 385,00 | 0,00 | 385,00 | 5.115,00 | | 1.182,50 | 110,00 | 458,33 | 458,33 | 458,33 | C\$ 1.375,00 |
| Total | | | C\$ 430,00 | C\$ 50,00 | C\$ 21.651,00 | C\$ 21.651,00 | C\$ 1.515,57 | C\$ 0,00 | C\$ 1.515,57 | C\$ 20.135,43 | | C\$ 4.654,97 | C\$ 433,02 | C\$ 1.804,25 | C\$ 1.804,25 | C\$ 1.804,25 | C\$ 5.412,75 |



PUNTO DE EQUILIBRIO PLUS SIZE FASHION

PUNTO DE EQUILIBRIO MULTIPLE

| | | 147,036.55 | 115,794.59 | 130,186.50 | 108,786.42 | 135,277.09 | 100,665.05 | 737,746.19 |
|---------------|-----------------|-------------|------------|--------------|-------------|---------------|--------------|------------|
| Descripción | Total | Campesina L | Camiseta L | Campesina XL | Camiseta XL | Campesina XXL | Camiseta XXL | Total |
| Campesina L | 1,029.00 | 20% | 1,123.00 | 796.00 | 891.00 | 663.00 | 698.00 | 5200 |
| Camiseta L | 1,123.00 | 22% | 200.00 | 300.00 | 240.00 | 370.00 | 270.00 | |
| Campesina XL | 796.00 | 15% | 103.11 | 163.55 | 122.09 | 204.04 | 144.22 | |
| Camiseta XL | 891.00 | 17% | 96.89 | 136.45 | 117.91 | 165.96 | 125.78 | 125.21 |
| Campesina XXL | 663.00 | 13% | | | | | | |
| Camiseta XXL | 698.00 | 13% | | | | | | |
| Total | 5,200.00 | 100% | | | | | | |

Vts proyectadas 1,388,840.00
C Variable 737,746.19

Punto de equilibrio fisico 2,752.80

Vta 735,230.05
Costo 390,551.23
Utilidad Bruta 344,678.82
Gastos Op 344,678.82
PTOMUERTO -

Costos fijos
Gastos operativos 344,678.82
Punto de equilibrio $\frac{\text{Costos fijos}}{\text{MCU}} = \frac{344,678.82}{125.21} = 2,752.80$ Unidades

| Descripción | Promedio Unds | MCT | PV | VTS | CV | CV | Total |
|---------------|-----------------|--------|--------|-------------------|--------|-------------------|-------------------|
| Campesina L | 544.74 | 125.39 | 270.00 | 147,078.83 | 142.89 | 77,838.84 | 68,304.50 |
| Camiseta L | 594.50 | 95.30 | 200.00 | 118,899.71 | 103.11 | 61,299.84 | 56,655.71 |
| Campesina XL | 421.39 | 134.73 | 300.00 | 126,416.96 | 163.55 | 68,918.68 | 56,773.86 |
| Camiseta XL | 471.68 | 116.32 | 240.00 | 113,203.53 | 122.09 | 57,589.82 | 54,865.98 |
| Campesina XXL | 350.98 | 164.24 | 370.00 | 129,863.26 | 204.04 | 71,613.56 | 57,645.25 |
| Camiseta XXL | 369.51 | 124.20 | 270.00 | 99,767.76 | 144.22 | 53,290.49 | 45,893.17 |
| Total | 2,752.80 | | | 735,230.05 | | 390,551.23 | 340,138.46 |

Graficas 27 PE CAMPESINA Y CAMISETAS

Tabla 65 Punto de Equilibrio



PRESUPUESTO DE MOD PLUS SIZE FASHION

| MANO DE OBRA DIRECTA | CANTIDAD | SALARIO MENSUAL | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | TOTAL |
|----------------------|----------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Costurera | 1 | 5.500,00 | 66.000,00 | 66.660,00 | 67.326,60 | 199.986,60 |
| Costurera | 1 | 5.500,00 | 66.000,00 | 66.660,00 | 67.326,60 | 199.986,60 |
| TOTAL | | 11.000,00 | 132.000,00 | 133.320,00 | 134.653,20 | 399.973,20 |
| | | | 7% | 7% | 7% | |
| | | INSS Laboral | 9.240,00 | 9.332,40 | 9.425,72 | |
| | | Saldo | 122.760,00 | 123.987,60 | 125.227,48 | |

Tabla 66 Presupuesto de MOD anual



PRESUPUESTO CIF PLUS SIZE FASHION

| Descripción | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Total |
|--------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| CIF fijos | | 5% | | |
| Depreciaciones | 3.744,00 | 3.744,00 | 3.744,00 | 11.232,00 |
| Energia Electrica (70%) | 2.940,00 | 3.087,00 | 3.241,35 | 9.268,35 |
| Alquiler del local (65%) | 19.500,00 | 20.475,00 | 21.498,75 | 61.473,75 |
| Salarios | 132.000,00 | 133.320,00 | 134.653,20 | 399.973,20 |
| Pretaciones de ley | 33.000,00 | 34.650,00 | 36.382,50 | 104.032,50 |
| INSS patronal | 28.380,00 | 29.799,00 | 31.288,95 | 89.467,95 |
| INATEC | 2.640,00 | 2.772,00 | 2.910,60 | 8.322,60 |
| CIF Variables | | | | |
| Mantenimiento maquinas | 800,00 | 840,00 | 882,00 | 2.522,00 |
| Herramientas | 3.645,00 | 3.827,25 | 4.018,61 | 11.490,86 |
| Materiales indirectos | 88.888,00 | 97.065,70 | 105.995,74 | 291.949,44 |
| Totales | 315.537,00 | 329.579,95 | 344.615,70 | 989.732,65 |

Tabla 67 Presupuesto CIF anual



PRESUPUESTO DE GTO VENTA

PLUS SIZE FASHION

| Descripción | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Total |
|-------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Fijos | | 5% | | |
| Depreciaciones | 2.340,00 | 2.340,00 | 2.340,00 | 7.020,00 |
| Publicidad | 8.800,00 | 9.240,00 | 9.702,00 | 27.742,00 |
| Salarios | 55.812,00 | 56.370,12 | 56.933,82 | 169.115,94 |
| Prestaciones de ley | 13.953,00 | 14.650,65 | 15.383,18 | 43.986,83 |
| INSS patronal | 11.999,58 | 12.599,56 | 13.229,54 | 37.828,68 |
| INATEC | 1.116,24 | 1.172,05 | 1.230,65 | 3.518,95 |
| Agua Potable (50%) | 1.500,00 | 1.575,00 | 1.653,75 | 4.728,75 |
| Energía Electrica (20%) | 840,00 | 882,00 | 926,10 | 2.648,10 |
| Internet (50%) | 4.800,00 | 5.040,00 | 5.292,00 | 15.132,00 |
| Alquiler (20%) | 6.000,00 | 6.300,00 | 6.615,00 | 18.915,00 |
| Impuestos | 52.200,00 | 54.810,00 | 57.550,50 | 164.560,50 |
| Variables | | | | |
| Decoraciones | 380,00 | 399,00 | 418,95 | 1.197,95 |
| Émpaques | 46.800,00 | 49.140,00 | 51.597,00 | 147.537,00 |
| Totales | 206.540,82 | 214.518,38 | 222.872,50 | 643.931,70 |



PRESUPUESTO DE GTO ADMINISTRATIVO

PLUS SIZE FASHION

| Descripción | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Total |
|------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Fijos | | 5% | | |
| Depreciaciones | 5.913,00 | 5.913,00 | 5.913,00 | 17.739,00 |
| Amortizacion | 3.675,00 | 3.675,00 | 3.675,00 | 11.025,00 |
| Salarios | 72.000,00 | 72.720,00 | 73.447,20 | 218.167,20 |
| Prestaciones de ley | 18.000,00 | 18.900,00 | 19.845,00 | 56.745,00 |
| INSS patronal | 15.480,00 | 16.254,00 | 17.066,70 | 48.800,70 |
| INATEC | 1.440,00 | 1.512,00 | 1.587,60 | 4.539,60 |
| Agua Potable (50%) | 1.500,00 | 1.575,00 | 1.653,75 | 4.728,75 |
| Energía Electrica 10% | 420,00 | 441,00 | 463,05 | 1.324,05 |
| Internet 50% | 4.800,00 | 5.040,00 | 5.292,00 | 15.132,00 |
| Alquiler 15% | 4.500,00 | 4.725,00 | 4.961,25 | 14.186,25 |
| Variables | | | | |
| Utiles y Limpieza | 7.420,00 | 7.791,00 | 8.180,55 | 23.391,55 |
| Papelera y Utiles de Oficina | 1.940,00 | 2.037,00 | 2.138,85 | 6.115,85 |
| Mantto. Equipo de Computo | 1.050,00 | 1.102,50 | 1.157,63 | 3.310,13 |
| Totales | 138.138,00 | 141.685,50 | 145.381,58 | 425.205,08 |

Tabla 68 Presupuesto de venta y administración anual



RESUMEN COSTO DE PRODUCCION PLUS SIZE FASHION

| Descripción | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 | Total |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|
| Materia Prima | 484.861,25 | 529.468,49 | 578.179,59 | 1.592.509,32 |
| Mano de Obra Directa | 132.000,00 | 133.320,00 | 134.653,20 | 399.973,20 |
| Costos Indirectos de Fabricación | 315.537,00 | 329.579,95 | 344.615,70 | 989.732,65 |
| Totales | 932.398,25 | 992.368,43 | 1.057.448,49 | 2.982.215,17 |

Tabla 69 Resumen costo de producción

Tabla 70 Proyecciones de inventario anuales



PROYECCIONES DE INVENTARIO PLUS SIZE FASHION

| Descripción | Año 2022 | Año 2023 | Año 2024 |
|-------------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Materia Prima Directa | 29.078,15 | 65.744,18 | 110.713,25 |
| Materia Prima Indirecta | 5.329,79 | 12.050,38 | 20.292,84 |
| Productos Terminados | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Totales | 34.407,94 | 77.886,96 | 131.191,81 |



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA

UNAN - MANAGUA