

ANEXO A:

ANÁLISIS TÉCNICO - PRODUCTIVO

I. ASPECTOS GENERALES DE LA EMPRESA

1.1 Marco legal de la empresa

Inicia sus operaciones el 19 de enero del 2011, opera bajo el régimen general RG, Microempresa con ingresos menores a 150 UIT.

1.2 Giro del negocio, objeto social

La empresa se dedicada al diseño, fabricación, exhibición, comercialización y exportación de prendas de vestir tejidas en fibra de alpaca, algodón peruano y algodón orgánico. Se desarrolla dentro de todo el proceso de diseño, confección y comercialización de prendas de vestir para damas en fibra de alpaca.

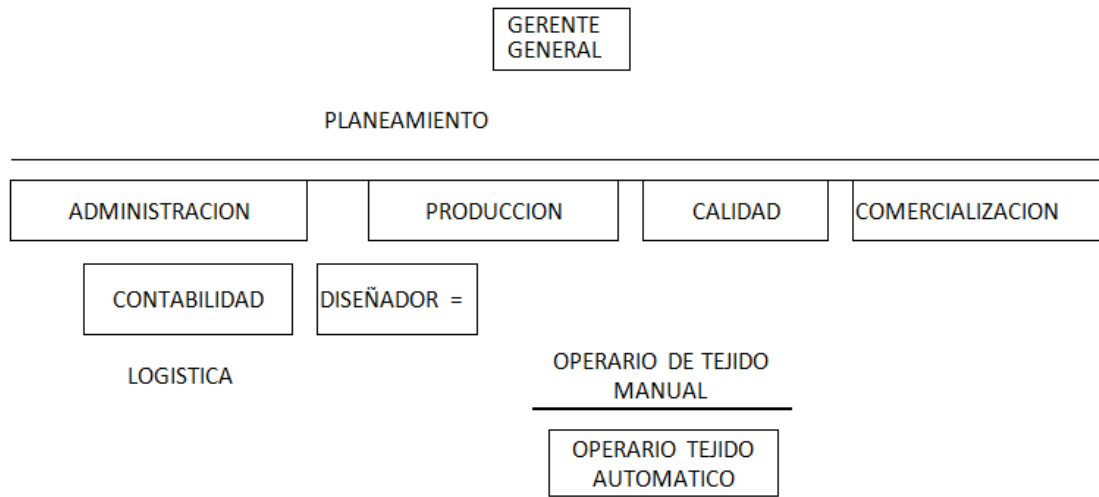
La empresa tiene una marca de moda ecológica y sostenible; diseñan prendas originales para la mujer ejecutiva, elegante y contemporánea; hechos de hilado de fibra de alpaca y algodón orgánico, producto bandera del Perú.

Presenta dos colecciones al año y cada dos meses colecciones cápsulas, diseños limitados, dando énfasis a la atención personalizada.

La empresa provee el arte de tejer creando conciencia ecológica y cuidado del medio ambiente a sus clientes con el empleo de fibras naturales, de alpaca y algodón orgánico producidos en el Perú.

1.3 Estructura orgánica / división del trabajo de la empresa, Incorpore otros, si lo considera necesario.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



GERENTE GENERAL

- Promover el desarrollo de la empresa para el logro de los objetivos a corto, mediano y largo plazo.
- Planear, organizar, dirigir, coordinar, controlar las actividades productivas y administrativas para que se cumpla con sus objetivos de la manera más eficiente.
- Representar a la organización ante las entidades empresariales, comerciales y legales.
- Cualquier transacción financiera como obtención de préstamos, cartas fianzas, leasing, factoring asignación de créditos a clientes. deben contar con su aprobación.
- Revisar y aprobar el presupuesto de la empresa.

ADMINISTRACIÓN

- Control y seguimiento de la documentación administrativa.
- Elaboración del presupuesto Trimestral y anual.
- Gestionar ante los bancos y/o clientes las cartas fianzas, leasing, líneas de crédito, factoring.

CONTABILIDAD

- Elaboración de registro de compras y ventas, análisis de cuentas, elaboración de Planilla de sueldos, t-Registro, llenado de PLAME, elaboración de AFP NET, bancos - conciliación bancaria, tramites SUNAT - ESSALUD, MINTRA, facturación, cobranza.
- Otras funciones encomendadas por el Jefe de Administración.

LOGÍSTICA

- Gestionar las compras locales e internacionales.
- Selección de posibles proveedores y análisis de cotizaciones.
- Supervisión del almacén y control de stock.
- Controlar, implementar y evaluar procedimientos.

- Planear y coordinar todas las actividades del almacén de la empresa.
- PRODUCCIÓN
- Formular el plan y el presupuesto anual de la producción a cargo.
 - Determinar el programa de producción mensual en base al plan semestral de producción.
 - Coordinar con el área de logística la formulación del programa de producción semestral.
 - Controlar y supervisar que se cumpla el plan de producción semestral.
 - Coordinar con el jefe de la UDP que la ejecución del proceso operativo cumpla con las especificaciones técnicas.
 - Coordinar con Logística el abastecimiento de materiales.
- DISEÑADOR
- Elaborar los diseños para el desarrollo de telas de marcas propias.
 - Supervisar la producción de los diseños y acabados.
 - Gestionar los procesos de creación y/o preparación de colecciones para la empresa y cartera de clientes.
- OPERARIO DE TEJIDO
- Elaborar el tejido según las especificaciones técnicas consignadas en la ficha técnica y orden de producción.
 - Verificar la calidad del hilo y grado de parafina previo al inicio del tejido para el producto específico
 - Controlar la calidad, textura y medida de la primera muestra antes de continuar con la elaboración del tejido.
- OPERARIO DE TEJIDO MANUAL
- Limpieza del área de trabajo
 - Elaborar el tejido según las especificaciones técnicas consignadas en la ficha técnica y orden de producción.
 - Realizar el vaporizado del producto cuidando que el hilvanado se mantenga firme conservando la unión exacta de la prenda teniendo en cuenta las especificaciones de la ficha técnica controlando medidas y limpieza del producto final
- COMERCIALIZACIÓN
- Supervisión, monitoreo y definición de metas de ventas para cada unidad de negocio.
 - Desarrollar propuestas y estrategias comerciales (rueda de negocio, participación a ferias y showroom)
 - Gestionar reportes de indicadores de marketing y comercial.
 - Implementar del Plan de Marketing (Marca, Campaña y Promoción).

- Detectar oportunidades de negocio y ampliar el portafolio de clientes.

II. ESTADO SITUACIONAL DE LA EMPRESA

2.1 MERCADO

a. Modelo de Negocio. Descripción del producto (bien/ servicio)

La empresa apunta a una marca de moda ecológica y sostenible. Diseñamos prendas originales para la mujer ejecutiva, elegante y contemporánea; hechos de hilado de fibra de alpaca y algodón orgánico, producto bandera del Perú.

Presenta dos colecciones al año y cada dos meses colecciones cápsulas, diseños limitados, dando énfasis a la atención personalizada.

La empresa provee el arte de tejer creando conciencia ecológica y cuidado del medio ambiente en nuestros clientes con el empleo de fibras naturales, de alpaca y algodón orgánico producidos en el Perú; siendo sus principales productos que ofrece al mercado: Cárdigan, Suéter, capa, poncho, boleros, vestidos y complementos: Bufanda, chall, boina, gorro, guantes, mitones.

La empresa cuenta con las siguientes unidades de negocio:

MARCA PROPIA, propuesta de productos ecológicos para la sostenibilidad de la empresa y cuidado del medio ambiente a base de las mermas y fibras naturales. Se inició desde 2016 desarrollando bolsas ecológicas para la entrega de productos y reutilizando la merma creando accesorios como complemento ideal para la moda.

LÍNEA DE PRODUCTOS OBSEQUIOS CORPORATIVOS Y MERCHANDISING para venta local y a nivel nacional a Instituciones públicas y privadas, promoviendo la fibra de alpaca creando productos accesibles para las empresas en adquirir productos como alternativa de regalo.

SERVICIO DE MAQUILA, para confección de prendas de vestir/maquila para empresas nacional e internacionales. La empresa se inició desarrollando servicios de confección de chompas y pullover para uniformes de instituciones públicas; asimismo comenzó a producir una colección para una boutique con marca propia al mercado chileno.

b. Situación actual de la empresa respecto a su negocio y participación del mercado.

La empresa desde el inicio de sus actividades ha ido incrementando su clientela empleando un marketing directo participando en Ferias locales e internacionales, Showrooms, Ruedas de Negocios y publicidad selectiva. Otro medio empleado ha sido el marketing digital: Página Web y Facebook.

Sus principales clientes a nivel nacional - Consumidor final Mujeres ejecutiva y empresarias - Productos: Vestidos tejidos, cárdigan, Bolero.

de venta total; también cuenta con una cartera de clientes finales por la estrategia de marketing empleada.

Actualmente cuenta con la marca registrada y Licenciatura de marca PERU® promovida por PROMPERU.

- c. Competitividad empresarial (Ventajas competitivas, mercado potencial, competidores, etc.)

La competitividad de la I empresa CREALIZ EIRL es promover el consumo de uno de nuestros productos bandera, la fibra de alpaca, además de implementar prácticas de comercio justo y seguir apoyando a distintas redes de tejedoras a nivel nacional. La empresa cree firmemente que tejer a mano es una herramienta poderosa que puede mejorar la economía en la vida de muchas personas, sus prendas son únicas e imposible de repetir principalmente hechos a mano.

2.2 OPERACIONES

Proceso de producción: Identificar los problemas, oportunidades, debilidades, fortalezas, entre otros y cómo afectan al proceso.

<p>FORTALEZA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • knowhow en todos los procesos de la cadena productiva. • Conocimiento y experiencia en administración de empresa. • Experiencia en diseños innovadores y vanguardista en moda. • Personal con experiencia en la confección de prendas a mano. • Buena calidad de producto. • Servicio personalizado. • Confección de diversas prendas. 	<p>OPORTUNIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suscripción de tratados de libre comercio, con aranceles cero. • Disponibilidad de materia prima de calidad. • Promoción de la alpaca en el exterior que impulsará las exportaciones. • Reconocimiento de la Marca Alpaca en mercado Internacional • Consumo interno • Consumo de productos ecológicos como el algodón orgánico.
<p>DEBILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No contar con las nuevas tecnologías de Tejido. • Desconocimiento del tiempo de producción • No contar alianza con proveedores • Capacidad de producción reducida. • No contar con estructura de costo • No contar con un buen control logístico. • Contar con poca capacidad financiera. 	<p>AMENAZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pocos proveedores de la fibra de alpaca que encarecen el precio de la materia prima. • Escasa producción del algodón pima. • Ingresos de productos de marcas extranjeras con precios muy bajos. • Cambio de gusto y preferencia de los consumidores.

a. MÉTODO DE PRODUCCIÓN

La empresa de acuerdo a su Unidad de negocio direcciona la producción. Así se tiene:

La empresa cuenta con producción lineal y modular; cuenta con maquinaria recta para tejido del diseño de sus prendas y los complementos con grupos de servicios de tejedoras independientes, las cuales son capacitadas de acuerdo a los requerimientos de la ficha de la confección; cabe resaltar que para algunos diseños se emplean hilos de las comunidades de hilado artesanal de diferentes puntos del país.

MERCHADASING; se trabaja de acuerdo a los diseños requeridos, usando el know house de la empresa.

MAQUILA; el área de diseño, una vez aprobado el modelo, se deriva a los talleres de servicio seleccionado y capacitado de acuerdo a las especialidades.

b. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

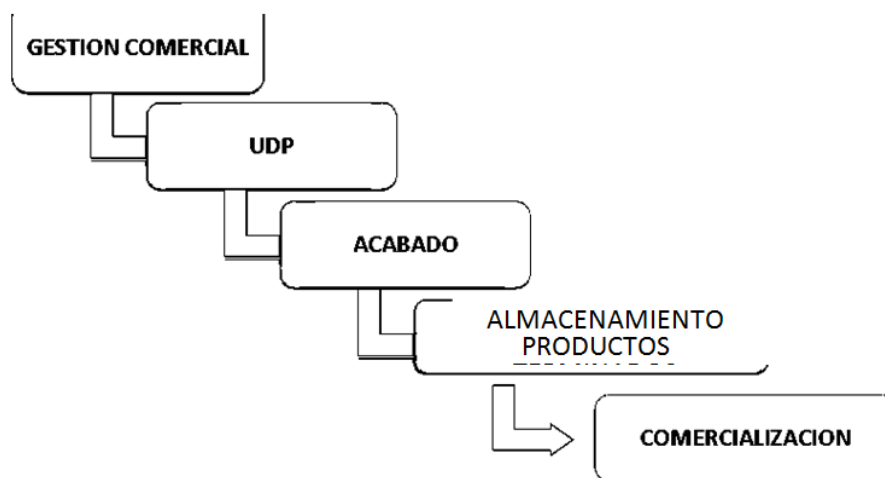
La capacidad productiva de la empresa es 1000 unidades al mes de chompas y 500 unidades de cárdigan al mes. El pedido mínimo es de 100 ó 200 unidades dependiendo del diseño.

Actualmente la demanda en pedio a bajo en un 20% de la producción normal.

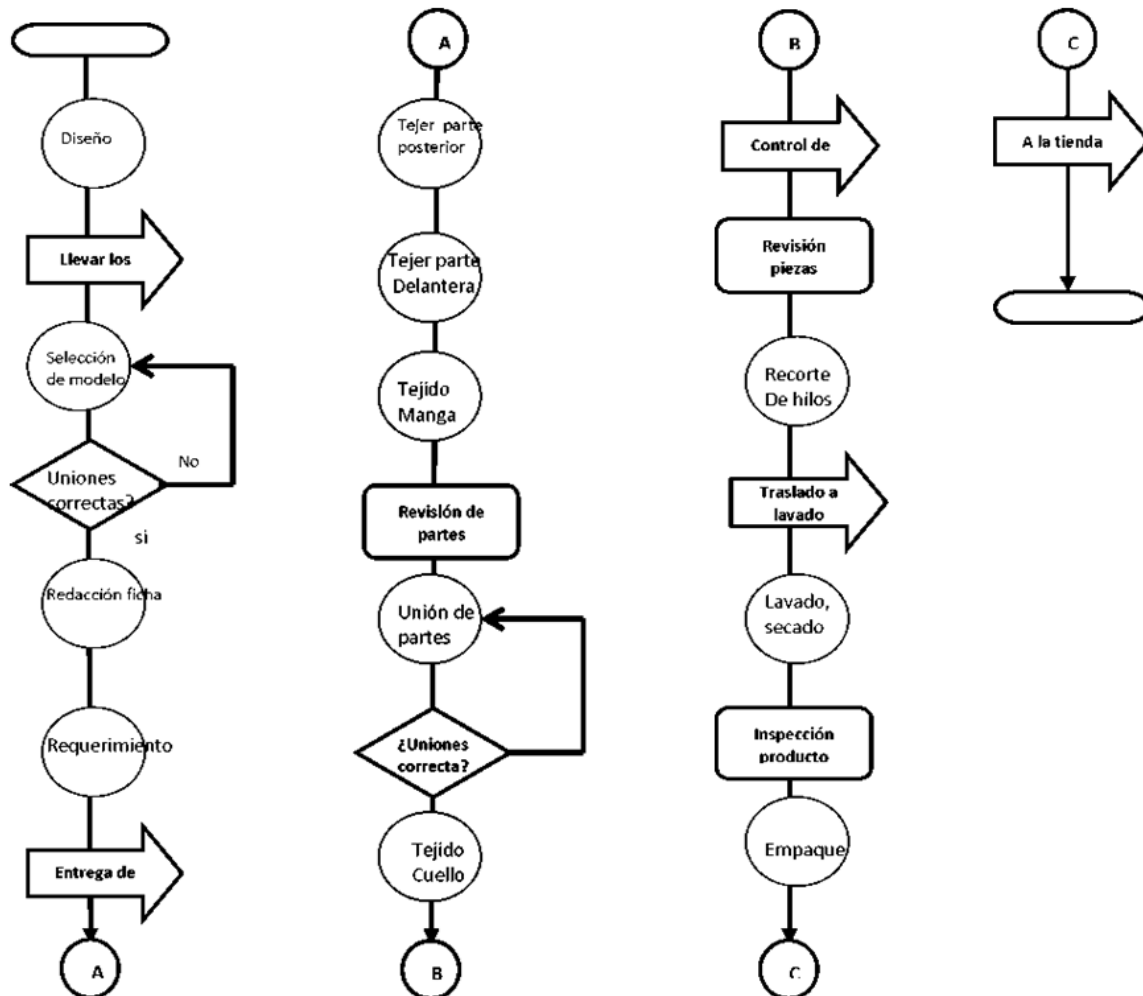
c. COSTO DE PRODUCCIÓN

Nuestro costo de producción se calcula de acuerdo al precio del mercado. El precio se ha determinado teniendo en cuenta la estructura de costos y el precio de venta de la competencia.

d. MAPA DE PROCESOS



a. DIAGRAMA DE OPERACIONES E INDICADORES DE PROCESO



f. CONTROL DE CALIDAD

(Existencia de un sistema de medición: instrumentos, equipos, procedimientos de medición, metodología para la inspección del proceso, etc.)

En el taller propio, el control de calidad se realiza mediante la inspección y verificación de los productos por muestreo; para el mercado local se realiza la revisión en cada proceso, para el mercado externo se realiza la revisión al final de proceso; hasta la fecha no tienen devoluciones en el mercado externo porque no realizan producción en masiva, solo son colecciones; en el mercado local una devolución del 1%.

En talleres de servicio, el control se procede a visitas de inspección de la calidad en cada proceso, los procedimientos; Insumos y productos terminados.

La empresa ha implementado una hoja de reclamo en caso encontrar algún defecto de la materia prima para proceder al reclamo a lo igual también cuentan con un protocolo de visita a los talleres de tejido a mano para evaluar sus habilidades de las tejedoras, también cuentan con formatos de ruta de trabajos y formato de recopilación de datos de los trabajadores - red de tejedoras - Lima Provincias.

g. INFRAESTRUCTURA UTILIZADA DURANTE EL PROCESO DE PRODUCCIÓN

La empresa cuenta con un área de Diseño y Desarrollo de Productos y Producción y Administración. Complementa su producción con 4 servicios de talleres externos en las ciudades de Lima y Puno.

h. ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES:

Estudio de mercado de proveedores (estudio de mercado de proveedores y plan de abastecimiento)

CREALIZ cuenta con 3 Proveedores de materia prima:

En hilados 100% alpaca, se cuenta con dos proveedores que proporcionan las fibras con precios muy altos, pero dan la facilidad de comprar en pocas cantidades para realizar sus colecciones.

Algodón orgánico; Hasta la fecha solo se cuenta con un solo proveedor en Algodón orgánico que es complicado para la empresa ya que no se puede comparar precios.

Estas son empresas muy grandes que no dan créditos a micro empresarios, necesariamente tienes que cancelar toda la mercadería.

La representante manifiesta que: "Necesariamente cuando uno desea la materia prima a tiempo en su almacén uno mismo tiene que ir a trasladar su mercadería, no hay facilidad de para el abastecimiento"

i. GESTIÓN DE ALMACENAMIENTO (Stock, seguridad, mermas, etc.)

Se cuenta con un almacén el control es manual de la materia prima, insumos y productos terminados.

Siempre se cuenta con productos en stock para ventas en cambio de temporada. No se cuenta con merma ya que todo se trata de utilizar y reutilizar nuevos productos.

2.3 RECURSOS HUMANOS

a. Capacidades con la que cuenta el personal para realizar el proceso productivo:

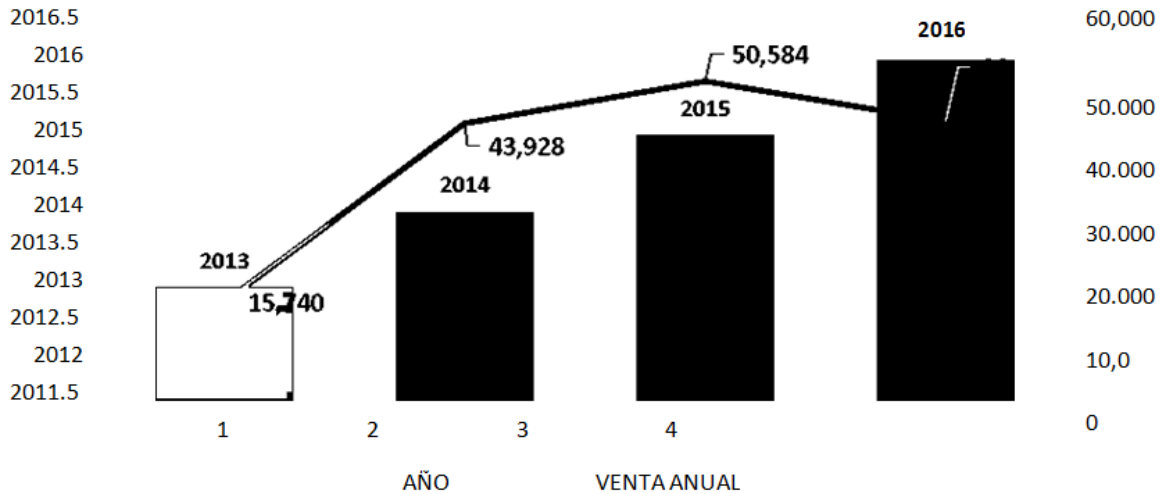
PUESTO	INSTRUCCIÓN	PROFESION	ED AD	SEXO	HABILIDADES
GERENTE GENERAL	Superior	Contador Público	38	F	Promover el desarrollo de la empresa para el logro de los objetivos a corto, mediano y largo plazo. Planear, organizar, dirigir, coordinar, controlar las actividades productivas y administrativas para que se cumpla con sus objetivos de
COMERCIAL	Superior	Administradora	35	F	Supervisar, monitorear y definir metas de ventas para cada unidad de negocio. Desarrollar propuestas y estrategias comerciales (rueda de negocio, participación a ferias y showroom) Gestionar reportes de indicadores de marketing y comercial
Administrador	Superior	Economía	42	M	Elaboración del presupuesto Trimestral y anual. Gestionar ante los bancos y/o clientes las cartas fianzas, leasing, líneas de crédito, factoring. Controlar pago de obligaciones de la empresa, detracciones, tributos y otros, programando el flujo de caja. Elaboración de la estructura de costos
PRODUCCIÓN	Superior	Ing. Químico	55	M	Formular el plan y el presupuesto anual de la producción a cargo. Determinar el programa de producción mensual en base al plan semestral de producción. Coordinar con el área de logística la formulación del programa de producción semestral. Controlar y supervisar que se cumpla el plan de producción

DISEÑADOR	Técnico	Diseñadora	25	F	Elaborar los diseños para el desarrollo de telas de marcas propias. Supervisar la producción de los diseños y acabados. Gestionar los procesos de creación y/o preparación de colecciones para
MAESTRO TEJEDOR	Técnico	Tejedora	38	F	Elaborar el tejido según las especificaciones técnicas consignadas en la ficha técnica y orden de producción. Verificar la calidad del hilo y grado de parafina previo al inicio del tejido para el producto específico
TEJEDOR	Secundaria	Tejedor	35	F	Limpieza del área de trabajo Elaborar el tejido según las especificaciones técnicas consignadas en la ficha técnica y orden de producción.

- b. Brechas que existe entre la capacitación para el funcionamiento eficiente del proceso productivo y la capacidad actual del personal.
- Disponibilidad de tiempo para las capacitaciones; personal solo comprometido con su producción del momento.
 - Aprender a delegar responsabilidades, respetando las funciones de cada puesto.
 - Compartir la información dada en las capacitaciones, enseñando a sus colaboradores.
 - Poner en práctica lo aprendido en las capacitaciones.
 - Trabajar en equipo, buscando una sola meta.

2.4 FINANZAS

- a. Situación financiera de la empresa (niveles de inversión, las políticas de financiación, resultados económicos, etc.



2.5 Administración y Gobierno Corporativo

- a. Situación actual de la administración, gestión y control
 La empresa está legalmente constituida bajo la personería jurídica como Empresa de Responsabilidad Limitada. Con el 100% de participación a la Gerente Titular.
- b. Precisar si la empresa cuenta con documentos y/o herramientas, donde se especifiquen los derechos y responsabilidades de los actores involucrados en la empresa.
 Se cuenta con el manual de funciones y ficha de personal que labora en la empresa, nuestra modalidad de contrato es indefinido por la cual no contamos con contratos.

ANEXO B:

PLAN DE MEJORA TÉCNICO - PRODUCTIVO

1. RESUMEN EJECUTIVO

La empresa se dedica al diseño, fabricación, comercialización y exportación de prendas de vestir y accesorios tejidos en fibra de alpaca y algodón orgánico creando productos a la vanguardia de la moda.

Nuestro país, es el primer productor mundial de fibra de Alpaca, la cual no está siendo debidamente explotada puesto que la mayoría de las exportaciones, son solo fibra cardada, sin darle algún tipo de transformación. Nuestra misión es darle valor agregado, convertir la fibra en vestidos, suéteres con diseños únicos. De esta manera generaremos mejores oportunidades a las comunidades con las que trabajemos, mejorando su calidad de vida, y logrando un crecimiento en conjunto.

Misión

Somos una empresa de diseño y confección de prendas de vestir en fibra de alpaca y algodón orgánico que busca ser reconocida a nivel nacional e internacional mediante procesos que tengan en cuenta la sostenibilidad del medio ambiente y responsabilidad social.

Visión

Ser reconocida a nivel nacional e internacional como una empresa líder en confección de prendas de vestir y accesorios en fibra de alpaca y algodón orgánico con altos estándares de calidad.

2. Identificación de las brechas técnicas - productivas

(Relacionados con el proceso de producción del numeral 2.2 del presente documento, deberá incluir una tabla que defina un máximo (situación satisfactoria) un mínimo y un nivel intermedio)

BRECHAS TECNICAS PRODUCTIVAS	NIVEL DE SATISFACCION			
	ACTUAL	MINIMO	INTERMEDIO	MAXIMO
Conocimiento de nuevas tecnologías de tejido.	30%	50%	75%	90%
Capacidad atención a todos los clientes, no se aceptan clientes, por falta de capacidad de producción.	50%	90%	95%	100%
Conocimiento de los tiempos de producción, presentan cuello de botella.	50%	80%	90%	98%
Conocimiento de la estructura de costo para sus ventas al exterior - Exportaciones	40%	80%	90%	100%
Mejoramiento de las capacidades de producción, planeamiento operaciones	40%	80%	90%	98%
Manejo de un buen control logístico, almacén de materia prima y productos terminados.	40%	90%	95%	100%
Falta capacitación en área comercial para logras socios estratégicos con proveedores	10%	50%	75%	100%

3. Brecha técnico - productiva y características del servicio tecnológico.

Brechas Técnicas - productivas	Actividades para cubrir las brechas	Servicios tecnológicos a ser requeridos	Características de servicios tecnológicos (Cofinanciamiento o contrapartida monetaria)
Desconocimiento de la capacidad productiva	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estandarización de los procesos productivo 2. Estudio de tiempos por cada proceso de su línea productiva 3. Planificación y programación de los procesos productivos 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimización y análisis De sus procesos productivos. 2. Desarrollo e implementación del área de Planeamiento x unidad de negocio. 	COFINANCIAMIENTO

Desconocimiento de estructura de costo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Capacitación acerca de los costos de su proceso productivo. 3. Evaluar los costos, por Unidad productiva. 4. Análisis de los consumos x prenda y línea de producto 5. Capacitar como financiar con los bancos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Optimización de su capacidad productiva, para reducir sus costos. 2. Desarrollar e Implementar un programa de costos x área de producto. 	COFINANCIAMIENTO
Control Logístico de los almacenes de materia prima y productos terminados	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluación del área de compras de materia prima 2. Evaluación del control de almacenes de materia prima. 3. Evaluación y control de Productos terminados. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluación de proveedores, implementación y control de inventario 	COFINANCIAMIENTO

4. Servicios que requiere la empresa para cerrar las brechas técnico - productivas (De los servicios requeridos, se deberá identificar y priorizar aquellos que pueden ser financiados por Innóvate Perú).

Servicios Tecnológico ¹	Servicios No Tecnológicos
1. Optimización y análisis de sus procesos productivos.	
2. Desarrollo e implementación del área de Planeamiento.	
3. Optimización de su capacidad productiva, para reducir sus costos.	
4. Desarrollar e Implementar un programa de costos x área de producto.	
5. Evaluación de proveedores, implementación y control de inventario	

5. Indicadores de productividad esperados con la implementación del servicio tecnológico

a. Indicadores productivos y una breve explicación (unidades producidas, tiempos operativos, etc.).

- **PRODUCTIVIDAD**; estará en función del mejoramiento de los tiempos del proceso productivo; se medirá por el % de variación de la productividad en función de los tiempos de producción x unidad de proceso con respecto al periodo anterior.

¹ De acuerdo al numeral 007 de las bases Acceso a Servicios Tecnológicos para MIPYME (Sector Confecciones)

% de variación de productividad con respecto al periodo anterior será igual a:

$$\frac{(\text{Tiempo de producción actual}) - (\text{Tiempo producción programado})}{\text{Tiempo producción programado}} \times 100$$

b. Indicadores de calidad y una breve explicación (mermas, pérdidas, devoluciones, etc.)

- **CALIDAD DEL PRODUCTO**; estará en función de los defectos presentado por producto producidos en cada unidad de línea de negocio.

% calidad de la prenda será igual a:

$$= \frac{\text{Cantidad de defectos presentado por prenda}}{\text{Cantidad de prendas producidas}} \times 100$$

- **SATISFACIÓN DEL CLIENTE**; está dada por los reclamos x calidad del producto, donde la variable estará en función a la cantidad de reclamos de los clientes por prenda.

% Satisfacción del cliente será igual a:

$$= \frac{\text{Cantidad de reclamos presentado por prenda}}{\text{Cantidad de prendas producidas}} \times 100$$

c. Indicadores económicos, financieros y una breve explicación (ventas, costos, etc.)

- **RENTABILIDAD**; esta medirá las ganancias de la empresa y estará en función de las ventas realizadas por unidad de negocio entre la capacidad total instalada.

% de Rentabilidad será igual a:

$$= \frac{\text{ventas por unidad de negocio}}{\text{capacidad total instalada}} \times 100$$

- **VENTAS**; esta medirá el crecimiento de las ventas por unidad de negocio, con la finalidad de optimizar la unidad de negocio.

% de crecimiento de ventas será igual a:

$$= \frac{\text{ventas por unidad de negocio}}{\text{capacidad instalada de producción total}} \times 100$$

d. Indicadores Logístico y una breve explicación: esta mide el valor del

inventario respecto a las ventas

Valor del inventario físico será igual a:

Costo del inventario físico

Costo de la venta al mes

Plan de Mejora Técnico – Productivo

2. Resumen Ejecutivo

La empresa se dedica al diseño, fabricación, comercialización y exportación de prendas de vestir y accesorios tejidos en fibra de alpaca y algodón orgánico creando productos a la vanguardia de la moda.

Siendo nuestro país, es el primer productor mundial de fibra de Alpaca, la cual no está siendo debidamente explotada puesto que la mayoría de las exportaciones, son solo fibra cardada, sin darle algún tipo de transformación. La misión de la empresa es darle valor agregado, convertir la fibra en vestidos, suéteres con diseños únicos. De esta manera generaremos mejores oportunidades a las comunidades con las que trabajamos, mejorando su calidad de vida, y logrando un crecimiento en conjunto.

Misión

Somos una empresa de diseño y confección de prendas de vestir en fibra de alpaca y algodón orgánico que busca ser reconocida a nivel nacional e internacional mediante procesos que tengan en cuenta la sostenibilidad del medio ambiente y responsabilidad social.

Visión

Ser reconocida a nivel nacional e internacional como una empresa líder en confección de prendas de vestir y accesorios en fibra de alpaca y algodón orgánico con altos estándares de calidad.

3. Identificación de las brechas técnicas - productivas

(Relacionados con el proceso de producción del numeral 2.2 del presente documento, deberá incluir una tabla que defina un máximo (situación satisfactoria) un mínimo y un nivel intermedio)

