



**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA
PRIVADA “ZEGEL IPAE”**

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS**

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
QUE OFRECE UNA APLICACIÓN (APP) PARA CONTACTAR SERVICIOS Y
REALIZAR EVENTOS SOCIALES EN LA CIUDAD DE PIURA**

**Proyecto de innovación para optar el Grado Académico de Bachiller en Administración de
Negocios**

JENNIFER FIORELLA FERNANDEZ SERNAQUE

WILLY IRVING FERNANDEZ ALMEIDA

OMAR IVAN MANRIQUE MERA

Piura-Perú

2020

A nuestros padres, por apoyarnos constantemente para lograr nuestras aspiraciones a lo largo de toda nuestra carrera profesional.

Muchas gracias por apoyarnos a cumplir nuestros objetivos como personas y estudiantes.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
RESUMEN EJECUTIVO	
INTRODUCCIÓN CAPÍTULO I. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO	
1.1. Idea de negocio	9
1.2. Diagnóstico de la idea de negocio	9
1.3 Justificación del plan de negocio (análisis de la oportunidad)	10
 CAPÍTULO II. DIAGNÓSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO	
2.1 Análisis del microentorno (clientes, competidores, proveedores, intermediarios, productos sustitutos)	11
2.2 Análisis del macroentorno (factores: económico, cultural y social, político, geográfico – demográfico y tecnológico)	15
 CAPÍTULO III. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	
3.1. Misión	20
3.2 Visión.....	20
3.3 Valores	20
3.4 Objetivos estratégicos generales	21

3.5 Matriz FODA.....	22
3.6 Cronograma de actividades (diagrama de Gantt)	23
 CAPÍTULO IV. ESTUDIO DE MERCADO	
4.1. Oferta (qué ofrecen los competidores – directos y potenciales)	24
4.2. Demanda (investigación: objetivo, metodología, resultados, interpretación y proyección de la demanda)	28
 CAPÍTULO V. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	
5.1 Mercado (características y segmentación)	30
5.2 Marketing Mix (producto, precio, plaza y promoción)	30
5.3 Proyección de ventas.....	36
 CAPÍTULO VI. PLAN TÉCNICO	
6.1 Localización de la empresa (matriz de localización)	38
6.2 Necesidades (maquinarias y equipos, mano de obra y materia prima)	39
6.3 Costos (directos e indirectos)	41
6.4 Proceso de producción u operación (diagrama de flujo).....	44
6.5 Certificaciones necesarias.....	45
6.6 Impacto en el medio ambiente.....	45

CAPÍTULO VII. PLAN ORGANIZACIONAL, DE PERSONAL Y LEGAL

7.1 Constitución de la empresa (proceso, trámites, permisos y costos)	46
7.2 Estructura organizacional.....	49
7.3 Descripción de funciones.....	50

CAPÍTULO VIII. PLAN ECONÓMICO - FINANCIERO

8.1 Inversiones (estructura).....	52
8.2 Financiamiento.....	54
8.3 Flujo de caja (económico y financiero).....	55
8.5 Evaluación económica y financiera (VAN y TIR).....	57

CONCLUSIONES.....	58
--------------------------	-----------

RECOMENDACIONES.....	59
-----------------------------	-----------

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA	60
--	-----------

ANEXOS	61
---------------------	-----------

ÍNDICE DE TABLAS

- Tabla N° 1. Principales competidores indirectos en la ciudad de Piura13
- Tabla N° 2. Descripción breve16
- Tabla N° 3. Descripción breve18

ÍNDICE DE GRÁFICOS

•	Gráfico N° 1 Estadísticas consumo digital Perú 2019	12
•	Gráfico N° 2. Party Plan Helper	13
•	Gráfico N° 3. Event Planner	14
•	Gráfico N° 4. Perú: oferta y demanda global trimestral	16
•	Gráfico N° 5. Análisis PEST	19
•	Gráfico N° 6. Análisis FODA	22
•	Gráfico N° 7. Análisis diagrama de GANTT	23
•	Gráfico N° 8. Entrevista a Mariella Pedreschi	27
•	Gráfico N° 9. Entrevista a Juan Flores	27
•	Gráfico N° 9. Entrevista a Yuli Chuquilin.....	27

Resumen Ejecutivo

En presente tesis tiene como objetivo desarrollar un plan de negocio para ofrecer servicios de realización de eventos sociales en la ciudad de Piura Urbana, de una forma ágil y segura, mediante una aplicación móvil (APP).

Este plan de negocio se desarrolló en ocho capítulos: Capítulo I, se plantea la idea de negocio, diagnóstico y justificación de la idea de negocio. Capítulo II, se analiza el diagnóstico del plan de negocio, el cual aborda el micro y macro entorno. Capítulo III, se desarrolla misión, visión y objetivos. En el Capítulo IV se desarrolla el estudio de mercado de la empresa y en el V plan de comercialización. Capítulo VI, se desarrolla el Plan técnico y el Capítulo VII, es el Plan organizacional, de personal y legal del modelo del negocio; como colaboradores internos de la empresa y técnicos asociados.

Finalmente, en el Capítulo VIII se desarrolla el Plan Financiero. De acuerdo a las estimaciones en ventas y costos al corto plazo (5 años), se proyecta utilidades desde el segundo año con un VANE positivo de 2,020,495.34 soles y con un TIRE del 518.22%. Todos estos datos fueron realizados sobre una inversión inicial de S/. 69,190.00.

Se concluye que la propuesta de negocio: "Best Party SAC", es una atractiva oportunidad de inversión y un negocio innovador y rentable en el tiempo.

Introducción

Actualmente los servicios para la realización eventos sociales es una actividad realizada por personas que han desarrollado una carrera técnica y en otros casos lo han aprendido de manera empírica; acompañada de la informalidad que conlleva la actividad, hace que a los usuarios les genere desconfianza en el cumplimiento de lo solicitado, inseguridad y evasión tributaria.

Por otro lado, hoy en día los jefes de hogar desarrollan un rol multidisciplinario, el cual conlleva que el tiempo que destinan a las tareas eventuales para organizar eventos sociales sea mínimo o que el horario de su servidor no se adapte a las necesidades de las familias o viceversa.

Considerando estos dos componentes, es que se ofrece una alternativa de solución en el diseño de un modelo de negocio cuyo objetivo es ofrecer “la solución en tus manos” de una manera ágil, rápida y con la mayor seguridad para la organización y realización de estos eventos como: matrimonios, bautizos, cumpleaños entre otros; mediante el desarrollo de un aplicativo (APP), para que las familias puedan contactar al especialista indicado que le dará una solución integral a su problema utilizando la tecnología.

CAPÍTULO I DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

1.1 Idea de negocio

Desarrollar un plan de negocio basado en la creación de un aplicativo móvil (APP) para ofrecer y conectar servicios para la organización de eventos sociales como: cumpleaños, bautizos, matrimonios, despedidas de solteros, quinceañeros, baby shower etc.; El objetivo es ofrecer diversidad de servicios de diferentes rubros, de una manera rápida, fácil y segura, con calidad y garantía. Donde nuestros suscriptores puedan brindar el mejor de sus servicios y nosotros ser reconocidos como una empresa sólida y líder en el segmento, de esta manera nuestros usuarios obtengan lo que buscan y alcanzar sus expectativas.

Para facilitar la organización de eventos sociales desde la comodidad de los usuarios finales, ofreceremos los mejores servicios a manos de excelentes especialistas, dando como valor agregado un trato personalizado por parte de los miembros de Best Party SAC, involucrándonos desde que se arma el paquete para el desarrollo del evento, hasta la finalización y post servicio. Así mismo cumpliremos de manera rápida y segura cada realización de los eventos, garantizando los tiempos pactados. Teniendo como objetivo ofrecer diversión y calidad.

1.2 Diagnóstico de la idea de negocio

Hoy en día se puede apreciar que, en la mayoría de personas de Piura Urbano, tanto la mujer como el hombre trabajan ocupando el mayor tiempo en sus actividades laborales, dejando de lado de ésta manera la atención oportuna a dichos aspectos de su vida cotidiana; e incluso no tienen el tiempo para poder buscar a la persona idónea que se encargue de dichos eventos, siendo ésta una necesidad de ocasión y frecuente en algunos casos. Por ello, se puede llegar a la conclusión que muchas personas requieren de éste tipo de servicios de manera rápida y segura.

1.3 Justificación del plan de negocio (análisis de la oportunidad)

Ante esta necesidad, lo más frecuente es que las personas busquen algún familiar o conocido que tenga nociones o que haya realizado este tipo de eventos, esto podría tener un resultado óptimo o también, podría ser que empeore más el problema. Otra manera de manejar el tema es que unas de las dos cabezas del hogar tomen parte de su tiempo de trabajo pidiendo permiso en su centro de labores y se dediquen a buscar a una persona con experiencia (widding planner), lo más probable es que en éste proceso pierdan el tiempo y no lleguen a encontrar al especialista por estar ocupado o que acuerden en alguna hora de encuentro y no se cumpla con lo pactado.

En los últimos años, las aplicaciones móviles (APPs) se han convertido en una herramienta poderosa de consumo de información y servicios diversos; cuya eficacia y utilidad ante el consumidor determinan su éxito en el mercado de aplicaciones. Los Smartphone se han superpuesto en uso respecto a las computadoras y esto se debe a la necesidad de las personas de

hacer y avanzar sus cosas mientras se movilizan. Por tanto, los servicios y productos que se les ofrecían de manera convencional están migrando y haciéndose visibles a través de aplicaciones (APP) para estar más cerca y disponibles de los usuarios en todo momento.

En promedio, el 23% de los usuarios peruanos que utilizan aplicaciones (APPs) en sus Smartphone, tienen 20 aplicaciones descargadas, de las cuales: “la principal categoría de descarga en el Perú es la de mensajería instantánea como Whatsapp...le siguen las redes sociales y luego los juegos. Muy de cerca están las aplicaciones de productividad, como traductores u herramientas Office, seguidas de las apps de geolocalización como Waze o Google Maps, según el Estudio del Usuario de Smartphone 2015-2Q de Futuro Labs”. Chiu en Romo 2015.

Es por ello que nuestra propuesta es brindar servicios de calidad en los servicios relacionados a decoración, música, animadores, bocaditos, locales, buffets, shows entre otros; de una aplicación móvil (APP) que permita la rápida ubicación y solicitud del servicio según el tipo de necesidad para una rápida y segura atención en el evento a realizar.

CAPÍTULO II DIAGNÓSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO

2.1 Análisis del microentorno

Clientes

Como clientes suscriptores nos vamos a dirigir a las empresas que ofrecen servicios para la realización de eventos sociales, es decir toda empresa inscrita en SUNAT como rubro de decoración y catering o servicios generales como lo mencionan en SUNAT. En la región Piura existen 58 mil 927 microempresas y 2 mil 193 pequeñas empresas, Según estadísticas de la SUNAT de la región.

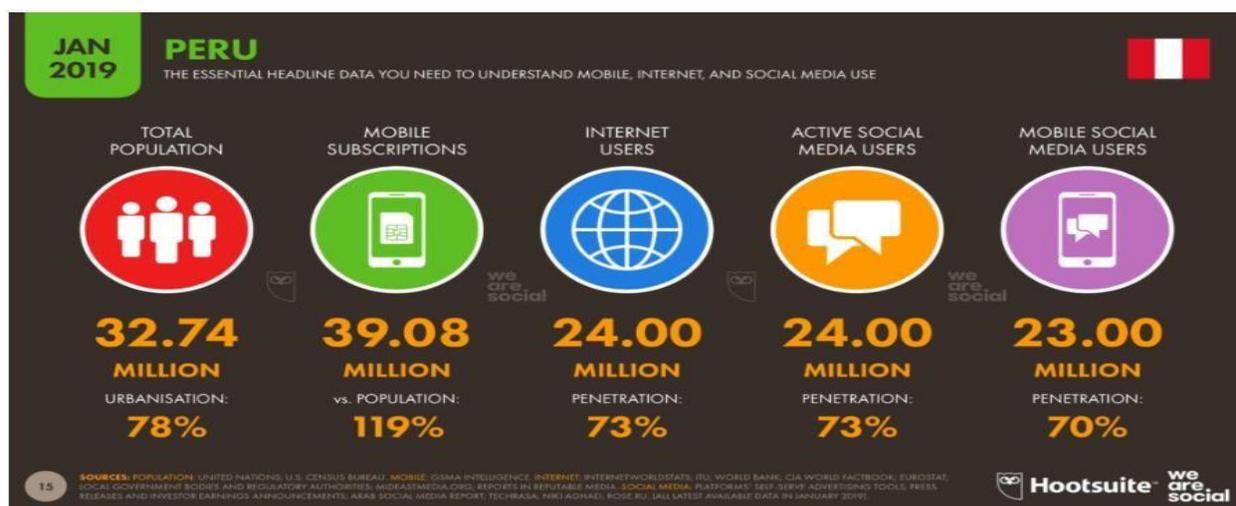
Según información alcanzada por SUNAT el 9% de estas empresas se dedica al rubro de organización y realización de eventos sociales. (Un total de 5303 MYPES). Según Brenda Silupú, directora del Centro de Asesoría Microempresarial de la Universidad de Piura, los más frecuentes emprendimientos corresponden a los sectores servicios y comercio, principalmente, catering, decoración, lavado, mantenimiento y reparación de autos y mototaxis, ferreterías, venta de ropa y venta de útiles escolares.

Consumidores finales

Tenemos como consumidores finales a hombres y mujeres entre los 24 y 60 años de edad, que trabajen más de ocho horas y que utilicen un Smartphone en la ciudad de Piura Urbana. Teniendo un total 65 892 personas que ocupan más de ocho horas para sus actividades laborales, de acuerdo con los datos de INEI. La U.S. Census Bureau, indica que Perú tiene una población de 32.74 millones, donde el 78% de las personas están en la zona urbana. Pero un dato increíble es

que posee más de 39 millones de suscriptores móviles, 19% por encima de la población, con este dato nos da una proyección del futuro cercano de Perú sobre el gran uso de los dispositivos móviles y su impacto en los hábitos de los usuarios. Hay 24 millones de usuarios de internet y usuarios activos en medios sociales por igual y 23 millones de personas acceden desde dispositivos móviles.

Gráfico N° 1. Estadísticas consumo digital Perú 2019



Fuente: Lujhon (2019).

Lo Sorprendente: Ya vamos varios años en donde la cantidad de celulares sobrepasó al total de la población (más de 1 celular por persona), pero aún no existe señal en todo el Perú de calidad. Un trabajo por hacer para las compañías de telecomunicaciones.

□ **Competidores**

Se ha podido investigar que en el Perú no existe ningún aplicativo móvil (APP), que brinde y conecte servicios para la organización de eventos sociales, si bien es cierto solo contamos con páginas web, fan page, líneas telefónicas, para contactar estos servicios, pero solo desarrollan un rubro en específico; es decir solo se dedican a la realización de un servicio por evento, no captan todos los servicios que se necesitan para toda la organización y detalles.

Dentro de nuestros competidores tenemos a la competencia indirecta, según nuestra investigación de mercado estos serían nuestros principales competidores indirectos: los wedding planner, especialistas en la realización de diferentes eventos sociales, pero captan a sus consumidores, a través de tarjetas de presentación, referencias de otras personas, o últimamente los encontramos en diferentes redes sociales como Facebook, Instrgam entre otros; son pocos los que manejan una página web y en su mayoría son informales. Otro punto es que solo se dedican a la organización de un solo tema, por ejemplo, la mayoría en Piura solo se dedica a la realización de bodas, dejando de lado otros eventos importantes. (así lo muestra la búsqueda en diferentes plataformas).

Tabla N° 1 principales competidores indirectos en la ciudad de Piura (2019)

NOMBRE DE LA EMPRESA	ESPECIALISTA EN EVENTO TIPO	CONTACTO
Detalles y eventos Piura	Todo tipo de eventos	Fan page
Fernanda Medina	Todo tipo de eventos	Fan page
Danny Sound Eventos	Bodas	Fan page y pagina web
F y F servicios generales	Todo tipo de eventos	Redes sociales
Yovani Muro	Bodas	Redes sociales
Costa azul eventos	Todo tipo de eventos	Página web
Tu boda Piura	Bodas	Fan page y pagina web

Los datos de la tabla anterior indican los principales competidores en la Ciudad de Piura, los más cotizados, además se muestra la especialidad de cada uno y la plataforma donde se pueden contactar. Son los siete formales inscritos, más contactados y con prestigio.

Existen en otros países como Argentina, México y España, este tipo de aplicativos móviles (APPS), tal cual como la que desarrollaremos en Piura, donde los consumidores finales pueden encontrar diferentes servicios para la realización de eventos, y están domesticos que no solo existe una, sino más de tres, mencionaremos algunas.

Gráfico N° 2. Party Plan Helper



Fuente: La Nación (2019).

Esta app ayuda a organizar una fiesta sin salirse de un presupuesto determinado y hasta incluye una calculadora. Además, mantiene actualizadas las listas de invitados

Gráfico N° 3. Event Planner



Fuente: La Nación (2019).

Esta app permite manejar la lista de invitados con detalles como género y edad. Además, chequea que las invitaciones se envíen y si la asistencia fue confirmada. De plus, ayuda a administrar tareas.

Proveedores

Como proveedores tenemos a los a todas aquellas empresas formales inscritas en SUNAT, que ofrezcan servicios para la realización de eventos sociales, las cuales hemos considerado 5303 empresas. Según Brenda Silupú, directora del Centro de Asesoría Microempresarial de la Universidad de Piura, los más frecuentes emprendimientos corresponden a los sectores servicios y comercio, principalmente, catering, decoración, lavado, mantenimiento y reparación de autos y mototaxis, ferreterías, venta de ropa y venta de útiles escolares. En la región Piura existen 58 mil 927 microempresas y 2 mil 193 pequeñas empresas, Según estadísticas de la SUNAT de la región. Según información alcanzada por SUNAT el 9% de estas empresas se dedica al rubro de organización y realización de eventos sociales.

Nuestro objetivo para el primer año será captar y suscribir a 1080 empresas en nuestro aplicativo móvil (APP).

2.2 Análisis del macroentorno

□ Factor económico

En el tercer trimestre del año 2019, el Producto Bruto Interno (PBI) a precios constantes de 2007, registró un crecimiento de 3,0%, resultado de la evolución favorable de la demanda interna (4,0%), impulsada por el incremento del gasto en bienes y servicios de consumo y por la mayor inversión. Las exportaciones decrecieron, en tanto que, se dinamizó la demanda de importaciones, en un entorno internacional caracterizado por un menor dinamismo en el crecimiento mundial, afectado entre otros factores por las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China. La demanda interna creció en 4,0%, debido al incremento del consumo final privado en 2,9%, el consumo del gobierno en 7,5% y la inversión bruta fija (5,2%). El gasto de consumo final privado aumentó en 2,9%, explicado por el incremento del ingreso total real de los trabajadores en 1,7% y el aumento del empleo en 1,8%. El gasto de consumo final del gobierno creció en 7,5%, incidió en este resultado los gastos realizados para el desarrollo de los Juegos Panamericanos. El gasto en Administración pública y defensa fue de 8,4%, Educación pública (4,4%) y Salud pública (6,1%)

Perú será uno de los motores de la región en 2019 y 2020, con un crecimiento estimado del PBI del 2.6% este año (2019) y del 3.6% el próximo (2020), aunque sus datos han sido revisados a la baja en 0.9 puntos porcentuales (3.5% reportado en julio) y cinco décimas, respectivamente.

Cabe señalar que la cifra es menor al 3% proyectado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) en el Marco Macroeconómico Multianual (MMM).

Gráfico N° 4. Perú: oferta y demanda global trimestral

Oferta y Demanda Global	2018/2017					2019/2018				
	I Trim.	II Trim.	III Trim.	Acumulado al III Trim.	4 últimos Trim. ^{1/}	I Trim.	II Trim.	III Trim.	Acumulado al III Trim.	4 últimos Trim. ^{1/}
Producto Bruto Interno	3,1	5,4	2,5	3,7	3,4	2,4	1,2	3,0	2,1	2,8
Extractivas	2,1	3,9	-0,3	2,0	2,0	0,7	-1,7	0,6	-0,2	0,3
Transformación	1,4	9,4	1,2	4,1	3,2	0,0	-2,7	3,1	0,1	2,6
Servicios	3,9	4,4	4,1	4,1	3,9	3,7	3,7	3,8	3,7	3,8
Importaciones	7,3	6,7	0,2	4,6	5,9	0,5	1,1	2,8	1,5	1,0
Oferta y Demanda Global	4,0	5,7	2,0	3,9	3,9	2,0	1,1	2,9	2,0	2,4
Demanda Interna	3,4	5,6	2,1	3,7	4,1	2,2	1,9	4,0	2,7	3,0
Consumo Final Privado	3,2	5,0	2,7	3,7	3,4	3,2	2,5	2,9	2,9	3,1
Consumo de Gobierno	5,9	2,6	0,0	2,7	4,8	2,0	3,8	7,5	4,5	4,0
Formación Bruta de Capital	2,7	9,1	1,3	4,4	5,7	-0,2	-0,8	5,2	1,3	2,4
Formación Bruta de Capital Fijo	6,1	6,8	0,7	4,4	4,8	1,4	5,7	5,2	4,1	4,5
Público	3,0	10,7	-3,0	3,8	3,7	-8,2	6,0	0,5	0,2	3,8
Privado	6,9	5,4	1,8	4,6	5,1	3,8	5,6	6,4	5,3	4,8
Exportaciones	6,3	5,9	1,5	4,5	3,3	0,9	-1,6	-0,7	-0,5	0,2

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Últimos 4 trimestres respecto al mismo período del año anterior, ejemplo: IV trim 2018 al III trim 2019/ IV trim 2017 al III trim 2018.

Perú podría recaudar más de US\$ 35 millones al año si aplica impuestos a Apps: Así lo estima el último informe fiscal del organismo multilateral, en el que estudia los desafíos tributarios en la economía digital. El análisis incluye sólo a los aplicativos Uber, Netflix, Spotify y Apple.

El último informe fiscal de la Comisión de Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) reveló que Perú podría recaudar más de 35 millones de dólares al año si reformara sus medidas

tributarias para hacer frente a los desafíos de la economía digital, entre ellos, el pago de impuestos a los aplicativos móviles.

Según el informe denominado "Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe 2019", Perú destaca como uno de los cinco países de la región que cuenta con iniciativas en materia tributaria para algunos de los servicios digitales. Asimismo, nuestro país figura como el segundo en haber introducido modificaciones legales relacionadas con el impuesto a la renta de los servicios digitales.

De acuerdo al artículo 3° del decreto legislativo N° 1012 las asociaciones Público – Privadas APP se agilizarán las inversiones. El Congreso de la República, de conformidad con el artículo 104 de la Constitución Política del Perú, mediante Ley N° 29157 ha delegado en el Poder Ejecutivo la facultad de legislar, entre otras materias, la facilitación del comercio, promoción de la inversión privada, la mejora del marco regulatorio, fortalecimiento institucional y simplificación administrativa, y modernización del Estado; Que, resulta indispensable contar con un marco legal que regule la participación del sector privado en la operación de infraestructura pública o la prestación de servicios públicos, con el fin de determinar los principios y procedimientos aplicables a dicha participación mediante la modalidad de Asociación Público Privada, con la finalidad de viabilizar su implementación, generar empleo productivo y mejorar la competitividad del país

□ **Factor social**

La innovación constante y el uso de los Smartphone, están al alcance de muchos estilos de vida. En los últimos años el ingreso de estos dispositivos al mercado peruano ha crecido constantemente, ya sea en la oficina, en la universidad, entre otros; generando notables cambios en el comportamiento de las personas, cambiando de esta forma los estilos de vida o sus actitudes, por esta razón es importante entender y dimensionar el verdadero efecto que ha generado este movimiento tecnológico. Los Smartphone influyen en los estilos de vida de las personas cambiando sus hábitos ya pre-establecidos facilitando la comunicación e información de una forma ágil y práctica. De esta forma se ha creado una dependencia tecnológica transformando los canales tradicionales en canales de comunicación más diversificados.

- 5 de cada 10 personas realizan pagos por APP
- 23% de los peruanos descarga 20 APP
- 3MM realizan compras por internet, el 57 % realiza a través de Smartphone.

□ **Factor político**

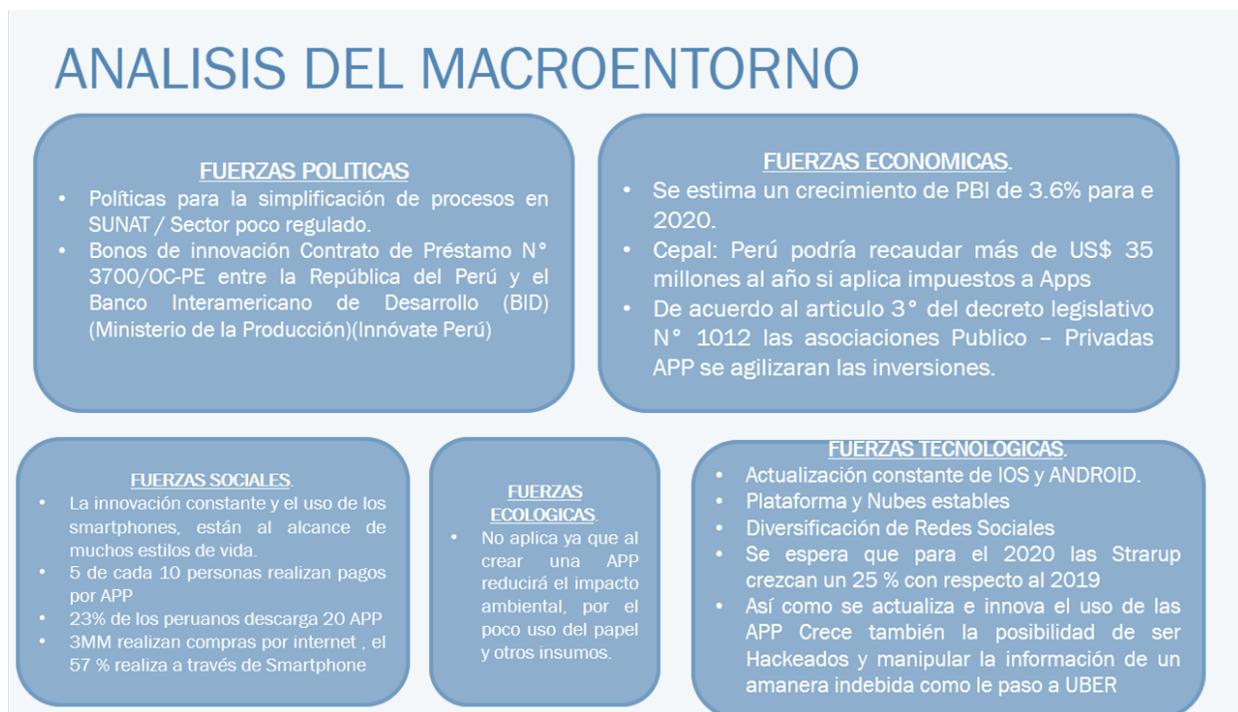
Bonos de innovación Contrato de Préstamo N° 3700/OC-PE entre la República del Perú y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (Ministerio de la Producción) (Innovate Perú).

El objetivo general del proyecto es contribuir al crecimiento de la productividad empresarial a través de un aumento de los niveles de innovación.

Los objetivos específicos son: mejora de las capacidades empresariales para la innovación y mejora del entorno para la innovación. La ejecución del Proyecto de Mejoramiento de los Niveles de Innovación Productiva a Nivel Nacional (Contrato de Préstamo N° 3700/OC-PE) está a cargo del Programa Innovate Perú del Ministerio de la Producción. Este programa cuenta con autonomía económica, administrativa, financiera y técnica y es responsable por la gestión, ejecución, seguimiento y evaluación de las acciones del proyecto.

Políticas para la simplificación de procesos en SUNAT y Sector poco regulado. Para la creación de este tipo de empresas de la mano con aplicativos móviles (APPS), se está implementando ciertos beneficios y procesos más simplificados, resultado de estas iniciativas se ha formulado de manera concertada la política nacional de modernización de la gestión pública, siendo unos de los pilares de la gestión por procesos, simplificación administrativa y organización institucional lo que en su implementación conlleva a la optimización de los procesos que agregan valor en la institución.

Gráfico N° 5. Análisis PEST



Fuente: Elaboración propia

Se muestra que los últimos cinco años el Perú ha tenido un crecimiento notable, en diferentes factores, favoreciendo al crecimiento de nuevas empresas basadas en Staraps, y teniendo en cuenta los antecedentes de sectores importantes como lo es el económico y el político.

CAPÍTULO III PLANEAMIENTO ESTRATEGICO

3.1 Misión

Somos una empresa que conecta necesidades eventuales con especialistas calificados basados en la innovación tecnológica que nos permite asegurar la puntualidad, garantía y eficacia del servicio para la satisfacción de nuestros clientes y suscriptores.

3.2 Visión

Ser la primera opción en la búsqueda de soluciones ágiles y sencillas para la realización de eventos sociales, así mismo llegar a tener más de 120 suscriptores en el 2020.

3.3 Valores

- **Puntualidad:** Cumplir con los compromisos y obligaciones del servicio en el tiempo acordado, valorando y respetando el tiempo de los demás.
- **Calidad:** Perfeccionar nuestros procesos, a través de una mejora continua, para lograr eficacia, eficiencia y productividad buscando alcanzar la excelencia, en beneficio y satisfacción de nuestros consumidores.

- Seguridad: Trabajar para generar un vínculo de confianza entre nuestros SUSCRIPTORES (empresarios asociados) y consumidores finales.
- Innovación: Emplear la innovación como una poderosa fuerza transformadora, para así alcanzar los objetivos de la empresa y hacer que ella logre los más altos niveles de productividad y desarrollo.
- Creatividad: Buscar en forma permanente nuevas formas de hacer las cosas, de modo que ello sea beneficioso para la empresa, nuestros suscriptores (empresarios asociados) y consumidores finales.
- Simplicidad: Buscar de forma constante el equilibrio entre la simplicidad y la complejidad, buscamos que nuestra aplicación sea usada de manera sencilla por nuestros suscriptores (empresarios asociados) y consumidores finales.

3.4 Objetivos estratégicos generales

Desarrollar un plan de negocio basado en una aplicación móvil para ofrecer y conectar servicios de organización de eventos sociales en la ciudad de Piura Urbana en el año 2020.

3.4.1 Objetivos estratégicos específicos

- Analizar la demanda potencial de las personas que utilicen y manejen un teléfono inteligente.
- Determinar la oferta del mercado actual de especialistas en la realización de eventos.
- Diseñar un modelo de negocio para la realización de eventos sociales via el uso de APP
- Diseñar los planes estratégicos de marketing, operaciones y finanzas del proyecto para la evaluación y puesta en marcha.

3.5 Matriz FODA

Gráfico N° 6. Análisis FODA

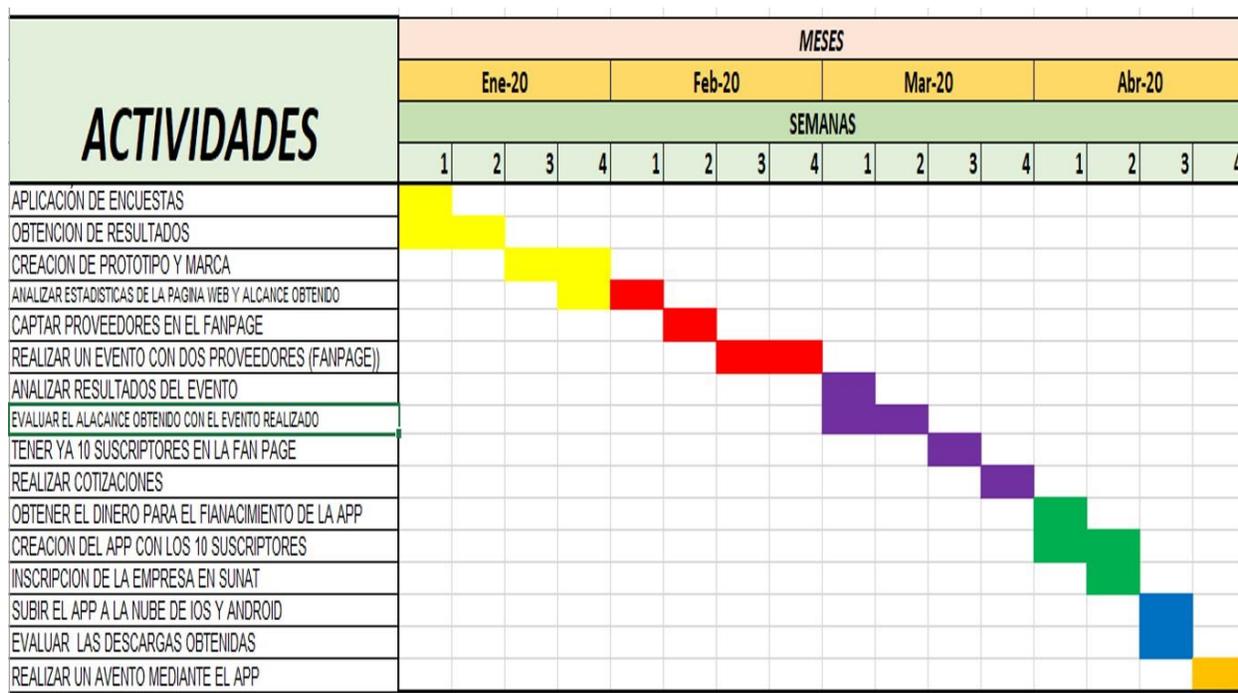


Fuente: Elaboración propia

Se analiza las detalladamente las principales características para la puesta en marcha de nuestra idea de negocio, importantes para poder calcular riesgos, y tomar decisiones.

3.6 Cronograma de actividades (diagrama de Gantt)

Gráfico N° 7. Análisis diagrama de GANTT



Fuente: Elaboración propia

Podemos ver la realización de cada actividad con fechas pactadas y organizadas, desde la toma de muestras, hasta la realización de un evento mediante el aplicativo móvil (APP)

CAPÍTULO IV ESTUDIO DE MERCADO

4.1 Oferta

Se ha podido investigar que en el Perú no existe ningún aplicativo móvil (APP), que brinde y conecte servicios para la organización de eventos sociales, si bien es cierto solo contamos con páginas web, fan page, líneas telefónicas, para contactar estos servicios, pero solo desarrollan un rubro en específico; es decir solo se dedican a la realización de un servicio por evento, no captan todos los servicios que se necesitan para toda la organización y detalles.

Dentro de nuestros competidores tenemos a la competencia indirecta, según nuestra investigación de mercado estos serían nuestros principales competidores indirectos: los wedding planner, especialistas en la realización de diferentes eventos sociales, pero captan a sus consumidores, a través de tarjetas de presentación, referencias de otras personas, o últimamente los encontramos en diferentes redes sociales como Facebook, Instrgam entre otros; son pocos los que manejan una página web y en su mayoría son informales. Otro punto es que solo se dedican a la organización de un solo tema, por ejemplo, la mayoría en Piura solo se dedica a la realización de bodas, dejando de lado otros eventos importantes. (así lo muestra la búsqueda en diferentes plataformas).

Tabla N^o 1 principales competidores indirectos en la ciudad de Piura (2019)

NOMBRE DE LA EMPRESA	ESPECIALISTA EN EVENTO TIPO	CONTACTO
Detalles y eventos Piura	Todo tipo de eventos	Fan page
Fernanda Medina	Todo tipo de eventos	Fan page
Danny Sound Eventos	Bodas	Fan page y pagina web
F y F servicios generales	Todo tipo de eventos	Redes sociales
Yovani Muro	Bodas	Redes sociales
Costa azul eventos	Todo tipo de eventos	Página web
Tu boda Piura	Bodas	Fan page y pagina web

Los datos de la tabla anterior indican los principales competidores en la Ciudad de Piura, los más cotizados, además se muestra la especialidad de cada uno y la plataforma donde se pueden contactar. Son los siete formales inscritos, más contactados y con prestigio.

Existen en otros países como Argentina, México y España, este tipo de aplicativos móviles (APPS), tal cual como la que desarrollaremos en Piura, donde los consumidores finales pueden encontrar diferentes servicios para la realización de eventos, y están domesticos que no solo existe una, sino más de tres, mencionaremos algunas.

Gráfico N° 2. Party Plan Helper



Fuente: La Nación (2019).

Esta app ayuda a organizar una fiesta sin salirse de un presupuesto determinado y hasta incluye una calculadora. Además, mantiene actualizadas las listas de invitados

Gráfico N° 3. Event Planner



Fuente: La Nación (2019).

Esta app permite manejar la lista de invitados con detalles como género y edad. Además, chequea que las invitaciones se envíen y si la asistencia fue confirmada. De plus, ayuda a administrar tareas.

4.2 Demanda

En la región Piura existen 58 mil 927 microempresas y 2 mil 193 pequeñas empresas, Según estadísticas de la SUNAT de la región. Según información alcanzada por SUNAT el 9% de estas empresas se dedica al rubro de organización y realización de eventos sociales. Nuestro mercado potencial es 5303 empresas registradas por SUNAT.

Nuestro mercado objetivo para el primer año serán 1080 empresas registradas formalmente en SUNAT.

En los instrumentos de investigación hemos realizado entrevistas a diferentes suscriptores, así como consumidores finales. Antes y después del desarrollo de nuestro prototipo. Así mismo gracias a ellas pudimos analizar diferentes necesidades del mercado, también desarrollar el prototipo de nuestro aplicativo móvil (APP), en sus colores, diseño, nombre. Así mismo analizar los indicadores a evaluar.

Gráfico N° 8. Entrevista a Mariella Pedreschi



Fuente: Elaboración propia

Entrevistamos a la dueña de Eventos M & S, antes de la realización de nuestro prototipo, para darle un alcance de nuestra idea de negocio y las posibles características que iba a tener.

Gráfico N° 9. Entrevista a Juan Flores



Fuente: Elaboración propia

En esta entrevista al dueño de un estudio fotográfico Juan Luis Flores, fotógrafo de bodas, le dimos a conocer ya en un Smartphone nuestro prototipo de aplicativo móvil (APP).

Gráfico N° 10. Entrevista a Yuli Chuquilin



Fuente: Elaboración propia

Entrevistamos a la dueña de Decoraciones R&G, la cual nos dio retroalimentación de nuestro prototipo y mejoras para el desarrollo del aplicativo móvil (APP), todos los entrevistados pertenecen a nuestra fan page, la cual iniciamos para ver el alcance de nuestra idea de negocio.

4.2 Proyección de la demanda

Gráfico N° 11. Proyección de la demanda

Proyección de Suscriptores (en un horizonte de 5 años)					
ITEMS	AÑOS				
	1er. Año	2do Año	3er. Año	4to. Año	5to. Año
Suscriptores por mes	90	108	119	131	144
N° de meses	12	12	12	12	12
Total	1,080	1,296	1,426	1,568	1,725

RESUMEN de Proyección de Suscriptores (en un horizonte de 5 años)					
ESCENARIOS	AÑOS				
	1er. Año	2do Año	3er. Año	4to. Año	5to. Año
Pesimista	240	600	1,800	2,640	4,800
Normal	1,080	1,296	1,426	1,568	1,725
Optimista	1,800	1,944	2,138	2,352	2,587

Fuente: Elaboración propia

En el cuadro anterior observamos que captaremos 90 suscriptores por mes, y en el primer haremos un total de 1080 suscriptores en un escenario normal. Y así sucesivamente por un período de 5 años en diferentes escenarios.

CAPÍTULO V PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

5.1 Mercado (características y segmentación)

Nuestro mercado está conformado por todas aquellas empresas inscritas formalmente en SUANT (5303 MYPES), pero para nuestro primer año necesitamos captar a solo 1080 empresas como nuestro mercado objetivo.

Segmentación

➤ **Geográfica**

País: Perú

Departamento: Piura

Provincias: Piura Urbana

➤ **Psicográfica**

Estilo de Vida: Innovadores, sofisticados, modernos.

➤ **Socio-económico**

Clase social: Nivel socioeconómico A y B.

➤ **Conductual**

Actitudes: Personas independientes, buscan soluciones rápidas, consideran muy importante la calidad del producto o servicio.

Ocasión de uso: Imprevistos en el hogar.

Frecuencia de uso: eventos a corto, largo y mediano plazo.

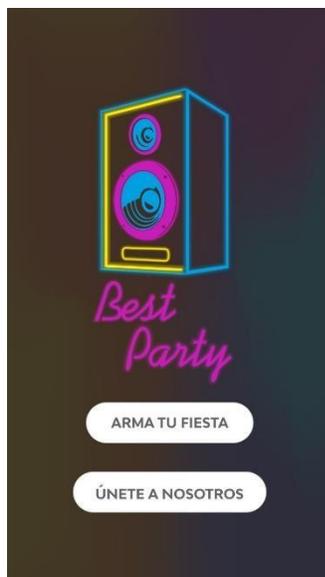
5.2 Marketing Mix

□ Producto

Nuestro producto es el aplicativo móvil (APP) Best Party SAC, que estará disponible en todas las plataformas virtuales como IOS y ANDROID, así como también redes sociales entre otros.

Por otro lado, se brindará los servicios de: decoración, animación, música, catering, fotografía, entre otros, a través de un aplicativo móvil (APP), fácil de descargar en el cual el consumidor podrá escoger por tipo de necesidad y evento la solución a los problemas de manera rápida y fácil para la realización de eventos sociales. En la etapa de introducción del servicio, se ofrecerá en Piura Urbana. El servicio parte en dos perspectivas, las del consumidor final y la de los especialistas asociados.

Gráfico N° 11. Imagen del menú principal Best Party



Fuente: Elaboración propia

En la figura anterior se muestra el menú principal del aplicativo móvil (APP) Best Party, donde dará inicio al armado de paquetes para la realización de eventos o a la suscripción de empresas.

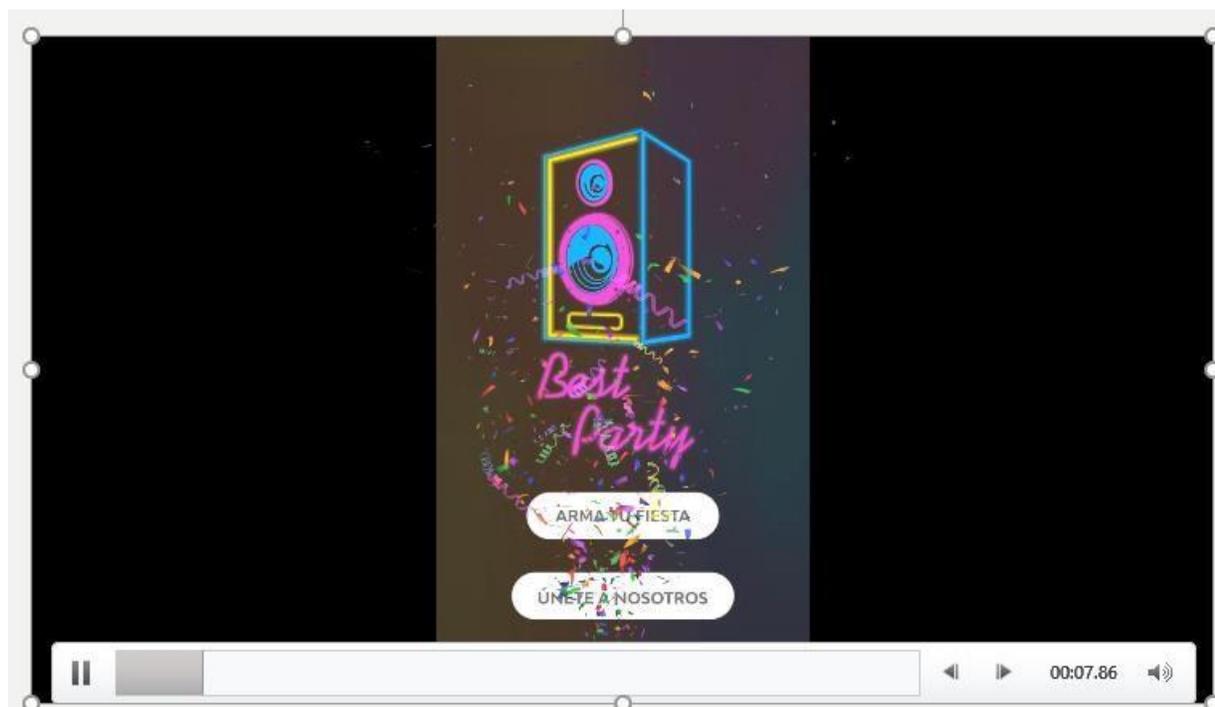
Gráfico N° 12. Imagen para la selección de servicios Best Party



Fuente: Elaboración propia

En la figura anterior se muestra el menú para la selección de los principales servicios para la realización de eventos sociales, tales como se describen en la imagen.

Gráfico N° 13. Video uso del APP Best Party



Fuente: Elaboración propia

En la imagen anterior se captura parte del video como muestra de cómo es que se usa el APP Best Party

Precio

La descarga de la aplicación será gratuita a través de Apple Store o Play Store. El consumidor que solicite el servicio podrá realizar el pago del mismo por tarjeta de crédito/débito o

transferencias bancarias. El precio por el servicio será planteado por el cliente y el consumidor tendrá la opción de aceptar o negociar de acuerdo a la magnitud del evento y a su necesidad.

Cabe precisar que en dicho precio estará incluida la comisión que corresponde a BEST PARTY y la cual no será percibida por el consumidor final.

Se tendrá el conocimiento del precio acordado a través de la aplicación: el cliente (especialista asociado) ingresará el precio acordado y el consumidor recibirá un recibo electrónico a través de la aplicación.

Best Party cobrará como comisión al cliente (especialista asociado) el 2% del valor de cada evento realizado.

El primer año, solo se cobrará una membresía fija de 63.88 soles mensuales por cada especialista o empresa asociada en este caso el suscriptor

Como parte de la mejora del producto, en el segundo año se evaluará el cobro de la comisión sea fija cada realización de eventos, siendo esta un 2% por el pago total.

Gráfico N° 14. Video uso del APP Best Party



Fuente: Elaboración propia

Una vez seleccionados los servicios para el evento a realizar en el APP se cotizará con el mejor suscriptor especialista, el cual otorgará los precios y mostrará al consumidor final en pantalla de su Smartphone.

Plaza

La estrategia para la distribución del servicio es por medio del canal directo, ya que la empresa tendrá una interacción directa con el consumidor final. Implementaremos una oficina en un punto

estratégico de la ciudad de Piura. Teniendo en cuenta que el contacto con el consumidor es por medio de una aplicación móvil (APP) en la cual escogerá el tipo de servicio que desea contactar, Best Party SAC, empleará sus recursos tecnológicos, tal como la aplicación (chat en vivo las 24 horas), la página web, teléfono, entre otros; como medios de comunicación con sus consumidores y clientes (especialistas asociados),

□ **Promoción**

La publicidad y promoción de BEST PARTY consistirá en las siguientes actividades detalladas:

Tabla N^o 2 Actividades de promoción

Cliente	Actividad	Detalle/Herramienta
Usuarios (Consumidores)	Social media	Se realizará publicidad a través de las redes sociales como Facebook, Youtube, WhatsApp.
Usuarios (Consumidores)	Pago por click (PPC)	Es un complemento del SEO, ya que se realizará el pago de ésta publicidad por cada click que dé el usuario al anuncio del servicio utilizando la herramienta Google Adwords y Facebook Adwords.

Usuarios (Consumidores)	SEO (optimización en los motores de búsqueda)	Visualización de la APP y página web en las primeras páginas de resultados de búsqueda en Google, generando de ésta manera el mayor tráfico posible.
Usuarios (Consumidores)	Página web	Se creará una página web, donde el usuario podrá enterarse de las políticas, promociones, información general y pueda acceder al libro de reclamaciones.
Usuarios (Consumidores)	Retargeting	A través del WhatsApp se enviarán mensajes a los usuarios que han visitado nuestra web o aplicación (APP) e incentivarlos para que puedan concretar la solicitud de nuestro servicio.
Usuarios (Consumidores)	Descuento por puntos (promoción de ventas)	Para captar a nuevos consumidores se otorgará 30 puntos por servicio recomendado y utilizado; y 50 puntos por servicio realizado. Al obtener los 50 puntos, tendrá un bono de 60 soles los cuáles pueden ser usados para descuentos en servicios.
Usuarios (Consumidores)	Anuncio en periódicos	Se realizará publicidad en una cara completa del periódico El Tiempo entre la sección de deportes y espectáculos.

Fuente: elaboración propia.

Los datos de la tabla anterior indican la manera en que se realizaran las actividades para la promoción de Best Party SAC, se han elegido las más importantes, considerando que generaran mejor resultado.

5.3 Proyección de las ventas

Tabla N° 3 Proyección de las ventas

Proyección de ventas

Periodos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad de Suscriptores	1,200	2,424	2,666	2,933	3,226
Precio unitario (suscripcion x año)	390.40	390.40	390.40	390.40	390.40
Ventas Anuales (S/.)	468,477	946,323	1,040,955	1,145,050	1,259,555.45

Fuente: Elaboración propia.

Los datos de la tabla anterior indican la proyección de las ventas durante los primeros 5 años, calculado por el precio unitario de suscriptor por año.

Tabla N° 4 Costos de Producción

CALCULO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

Cantidad de Suscriptores x mes

207

ITEMS	UNIDAD	CANTIDAD	PREC. UNIT	MONTO
COSTOS VARIABLES				
Mano de Obra Directa	Mensual	1	2,860.00	2,860.00
COSTOS FIJOS				
Gastos Generales	Mes	1	1,680.00	1,680.00
Gastos Administrativos	Mes	1	1,200.00	1,200.00
Gastos de Ventas	Mes	1		

			80.00	80.00
Gastos Financieros	Mes	1	50.00	50.00
Total de costos fijos				3,010.00
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN				
(Año)				5,870.00

COSTO UNITARIO TOTAL				28.29
MARGEN DE UTILIDAD (%)	%	15%		4.24
PRECIO DE VENTA X MES				32.53
PRECIO DE VENTA X AÑO				390.40

Fuente: Elaboración propia.

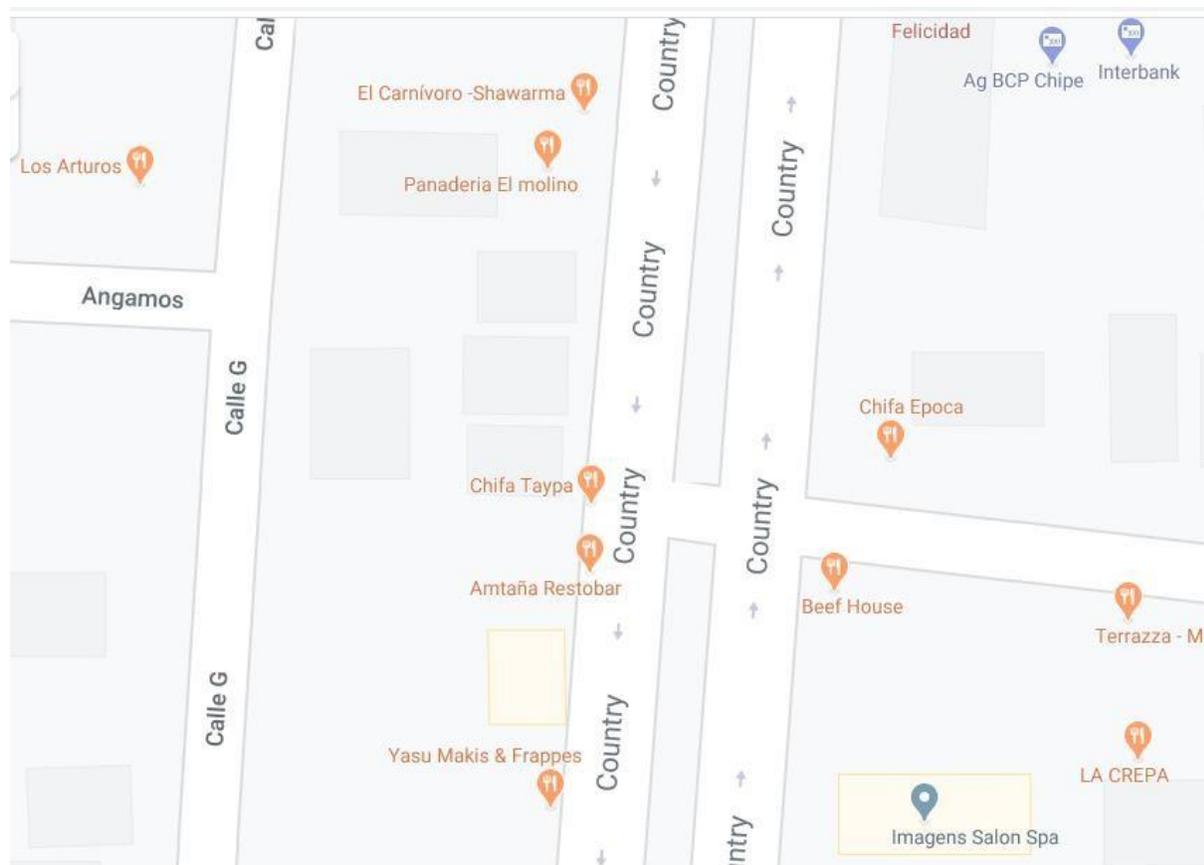
Los datos de la tabla anterior indican los costos de producción para calcular el precio de venta anual por un costo de 390 .40 soles por suscriptor. Y así podremos determinar el costo de ventas.

CAPÍTULO VI PLAN TÉCNICO

6.1 Localización de la empresa (matriz de localización)

Best Party SAC es un aplicativo móvil (APP), la cual su canal directo serán las plataformas virtuales, pero también contaremos con una oficina ubicada en un punto estratégico de la ciudad de Piura la cual hemos tenido en cuenta por sus diferentes vías de acceso, se encuentra en una avenida principal, y rodeada de diferentes puntos comerciales y muchos dedicados al rubro de nuestros suscriptores, la dirección es Urbanización Angamos manzana M lote 14, avenida country.

Gráfico N° 15. Ubicación de Best Party SAC oficina



**Best
Party**

Fuente: Google Maps

Ubicación de la oficina principal en la ciudad de Piura, mostrándose todas las calles y avenidas principales, además de los locales más concurridos de la ciudad.

6.2 Necesidades

Como recursos claves, la implementación de nuestra oficina y la creación de nuestro aplicativo móvil hemos realizado la siguiente estructura y así poder implementar y hacer realidad nuestra idea de negocio.

Tabla N° 5 Inversión inicial

INVERSIÓN INICIAL

Rubros de Inversiones	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (Nuevos Soles)	Monto Total (Nuevos Soles)
Inversión Tangible				53,080.00
Equipamiento y Maquinaria				25,100.00
Dominio	Unidad	1	100.00	100.00

Servidores	Unidad	2	10,000.00	20,000.00
Cables y accesorios	Metros y Unidades	-	5,000.00	5,000.00
Equipos de Oficina				23,200.00
Computadoras	Unidad	4	5,000.00	20,000.00
Escritorio	Unidad	4	800.00	3,200.00
Equipos de Limpieza, seguridad y Otros				380.00
Escoba	Unidad	2	20.00	40.00
Recogedor	Unidad	2	20.00	40.00
Aspiradora	Unidad	1	300	300.00
Herramientas				1,200.00
Kit de Herramientas	Unidad	2	600.00	1,200.00

Muebles en General				1,200.00
Sillones	Unidad	2	500.00	1,000.00
Mesa Ejecutiva	600	1	200.00	200.00
Infraestructura (construcción)				2,000.00
Modificaciones del local	Global	1	2000	2,000.00
Inversión Intangible				6,100.00

Gastos de organización				2,800.00
Asesoría	Servicio	1	1,000.00	1,000.00
Gastos de instalación	Global	1	300.00	300.00
Permisos (construcción, municipales, otros)	Global	1	500.00	500.00
Búsqueda y Selección de personal	Servicio	1	500.00	500.00
Gastos imprevistos	Global	1	500.00	500.00
Gasto de constitución				1,650.00
Gastos Notariales	Global	1	300.00	300.00
Inscripción en el Registros Públicos	Global	1	150.00	150.00
Licencia Municipal	Global	1	250.00	250.00
Trámites en Ministerio de Salud	Global	1	150.00	150.00
Otros Trámites	Global	1	300.00	300.00
Servicio de Terceros	Global	1	500.00	500.00
Gastos en capacitación				1,500.00
Capacitación en el sistemas	Servicio	1	1500	1,500.00
Gastos en Publicidad y Promoción				1,300.00
Permisos Municipales Publicidad	Global	1	300.00	300.00
Marketing General	Global	1	1,000.00	1,000.00
Capital de Trabajo (Por x Meses)				10,010.00

Pago de sueldos y salarios				7,000.00
Gastos de operación				3,010.00
TOTAL DE INVERSIÓN				69,190.00

Fuente: Elaboración propia.

Los datos de la tabla anterior indica el total de la inversión para la puesta en marcha de la idea de negocio con un monto total de 69 190 soles, desde su inversión tangible e inversión intangible

6.3 Costos (directos o indirectos)

Hemos generado una tabla para dar a conocer nuestros costos directos o indirectos detallando cada uno de los montos y sus totales.

Tabla N^o 6 Gastos de operación

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Valor . Unit.	Monto Mensual	Año 1	Año 2
Gastos Generales				1,680	20,160	21,168

Servicio de telefonía móvil	Meses	6	20	120	1,440	1,512
Alquiler	Meses	1	1,000	1,000	12,000	12,600
Servicio de Internet	Meses	1	200	200	2,400	2,520
Arbitrios	Meses	1	20	20	240	252
Servicio de agua	Meses	1	20	20	240	252
Servicio de Luz	Meses	1	20	20	240	252
Servicio de telefonía fija	Meses	1	-	-	-	-
Personal de mantenimiento y seguridad	Meses	1	300	300	3,600	3,780
Actualizacion	Meses	1		-	-	-
Gastos Administrativos				1,200	14,400	15,120
Útiles de Oficina	Meses	1	100.00	100	1,200	1,260

Gastos de Representación	Meses	1	1,000.00	1,000	12,000	12,600
	Meses	1	0.00	-	-	-
Mantenimiento Equipos 1 vez al año	Meses	1	0.00	-	-	-
Artículos de limpieza	Meses	1	0.00	-	-	-
Personal administrativo	Meses	1	0.00	-	-	-
Otros gastos	Meses	1	100.00	100	1,200	1,260
PROGRAMADORES				-	-	-
Gastos de VENTAS				80	960	1,008
Publicidad (bolantes)	Meses	1	80.00	80	960	1,008
				-	-	-
				-	-	-
				-	-	-

					-	
					-	-
Gastos financieros				50	14,182	12,759
Intereses por préstamos					13,582	12,129
Otros (portes bancarios, itf, y comisiones)	Meses	1	50	50	600	630
					-	-
Gastos de Operación (Nuevos Soles)				3,010	49,702	50,055

Fuente: Elaboración propia.

En esta tabla podremos observar gastos de operación de los dos primeros años de Best Party SAC, se analiza también los gastos directos e indirectos.

Tabla N° 7 Resumen de Costos.

COSTOS	AÑOS				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	(S/.)				
COSTOS DEL SERVICIO	6,000.00	6,600.00	7,260.00	7,986.00	8,784.60
Mano de Obra Directa	6,000.00	6,600.00	7,260.00	7,986.00	8,784.60
GASTOS DE OPERACIÓN	35,520.00	37,296.00	39,160.80	41,118.84	43,174.78
Gastos Generales	20,160.00	21,168.00	22,226.40	23,337.72	24,504.61
Gastos Administrativos	14,400.00	15,120.00	15,876.00	16,669.80	17,503.29
Gastos de ventas	960.00	1,008.00	1,058.40	1,111.32	1,166.89
GASTOS FINANCIEROS	14,181.54	12,129.25	10,058.62	7,106.40	2,897.23
Intereses	14,181.54	12,129.25	10,058.62	7,106.40	2,897.23
TOTAL DE COSTOS					
(Nuevos Soles)	49,701.54	49,425.25	49,219.42	48,225.24	46,072.02

RUBRO	AÑOS				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	(S/.)				
COSTOS FIJOS	72,648	72,372	72,166	71,172	69,019
Depreciación	21,727	21,727	21,727	21,727	21,727
Amortización de intangible	1,220	1,220	1,220	1,220	1,220
Gastos Generales	20,160	21,168	22,226	23,338	24,505
Gastos Administrativos	14,400	15,120	15,876	16,670	17,503
Gastos de Ventas	960	1,008	1,058	1,111	1,167
Gastos Financieros	14,182	12,129	10,059	7,106	2,897
Costo Fijo Total	72,648	72,372	72,166	71,172	69,019

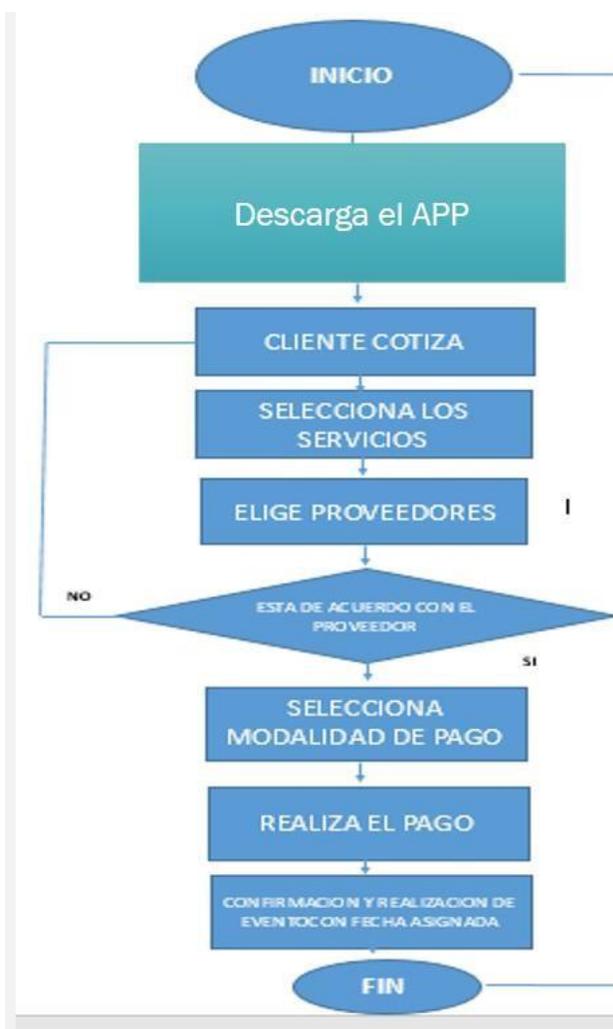
Fuente: Elaboración propia.

En esta tabla podremos analizar Costos fijos y variables tanto del primer año como hasta de los 4 siguientes.

6.4 Proceso de Producción

En nuestro diagrama de flujo, mostraremos el proceso de descarga del aplicativo móvil, hasta el armado del paquete de un evento social.

Gráfico N° 16. Diagrama de flujo



Fuente: elaboración propia

Diagrama de flujo del proceso de descarga del aplicativo móvil (APP) Best Party SAC

6.5 Certificaciones necesarias

VAS consulting ha creado un protocolo formal de certificación de aplicaciones móviles utilizando estándares de calidad reconocidos además de todos los elementos de QA del sistema operativo Android que nos permiten categorizar las funciones de una aplicación y definir los procesos críticos de cada una de ellas, asegurándonos de su correcto funcionamiento , considerando la fragmentación de teléfonos móviles del mercado y el uso correcto de todos los recursos del teléfono, en donde la meta final será siempre asegurar la mejor experiencia del usuario. Al estar nuestro aplicativo móvil en las nubes de Android, es obligatorio que tengamos la certificación de VAS, para un mejor reconocimiento y estandarización de nuestra marca.

6.6 Impacto en el medio ambiente

Los elementos y dispositivos electrónicos no tienen ninguna relación con la contaminación o las malas prácticas, sino la conciencia de la población que hace uso y comercio de estas tecnologías. Así que por una parte podría verse la tecnología de una forma física y material, es decir, de qué materiales están compuestos los terminales, Smartphone y ordenadores, y por otra parte el contenido de las aplicaciones y su impacto en la mentalidad de la sociedad que los utiliza. Cuando hablamos de tecnologías y medio ambiente, normalmente, imaginamos gran cantidad de aparatos contaminando mediante su desintegración y su mala gestión el entorno natural. Pero

tenemos que ser conscientes y concienciar de ello para poder cambiar la situación y aumentar la presión moral, incidiendo en el comportamiento de personas y empresas tecnológicas.

Materialmente, más del 90% de los componentes de un Smartphone son reutilizables (58% de plástico, 17% es vidrio y 25% de otros metales). Y aunque cada año son más las empresas comprometidas con el reciclaje de sus terminales y componentes, los datos nos muestran como este proceso acaba de comenzar y que por motivos políticos y económicos la inversión en este campo es muy inferior a la recomendada por las instituciones medio ambientales.

CAPÍTULO VII PLAN ORGANIZACIONAL, DE PERSONAL Y LEGAL

7.1 Constitución de la empresa

BEST PARTY será constituida como una SOCIEDAD ANONIMA CERRADA (SAC), la cual se registrará de manera jurídica con 5 socios, debido a que es una figura dinámica. Teniendo como características lo siguiente:

Sociedad de Capitales. Se forma gracias a los aportes de los socios.

División de capital. Las acciones representan una parte proporcional del capital y son negociables.

Responsabilidad limitada. Los socios no responden personalmente por las deudas sociales.

Disolución. La sociedad se disuelve por el vencimiento de su plazo de duración, conclusión de su objeto social, acuerdo adoptado con arreglo al estatuto, y otras formas previstas en la Ley.

Para realizar la constitución de Best Party SAC tenemos que realizar una serie de pasos:

➤ **Elegir el nombre:**

Para evitar que el nombre a escoger esté tomado por alguien más, se recomienda hacer una búsqueda en Registros Públicos, incluyendo una reserva del nombre que va poner a su empresa.

La reserva de nombre es un paso previo a la constitución de una empresa. No es un trámite obligatorio, pero sí recomendable para facilitar la inscripción de la empresa en el Registro de Personas Jurídicas de la Sunarp Requisitos:

DNI o Pasaporte. Si el representante legal es extranjero, debe presentar su Carné de Extranjería vigente. El pago por la reserva del nombre es de S/ 20.00

➤ **Capital y acciones.**

El capital es definido por los aportes de cada socio. Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones. El Acto Constitutivo es un documento en el cual los miembros de una sociedad manifiestan su voluntad de constituir una empresa y en donde señalan todos los acuerdos respectivos. El Acto Constitutivo consta del pacto social y los estatutos, además de los insertos que se puedan adjuntar a este. Requisitos: 2 copias del DNI de cada uno de los socios y cónyuges, 2 copias de Búsqueda y reserva de nombre y Archivo (PDF, Word, Excel) en un USB con el giro del negocio y la lista de bienes para el capital. Formato de declaración jurada y fecha de solicitud de constitución de empresas. Lleva los requisitos a una notaría y solicita el servicio de Elaboración de Acta Constitutiva. El costo y el tiempo de espera dependerán de la notaría que elijas.

➤ **Socios:**

Si quiere constituirlo con otra persona, es la más recomendable. Ya que se requiere un mínimo 2 y máximo 20 socios, Acércate a un banco y solicita abrir una cuenta que sirva para depositar el dinero que los socios quieren aportar a la empresa con el DNI vigente y Formato de Acto

Constitutivo; También puedes realizar un inventario con la cantidad y costos de los bienes que está poniendo cada socio para la empresa.

➤ **Organización:**

Debe establecer una Junta general de accionistas, una gerencia y un directorio, este último es opcional. El gerente general debe tener en claro cuáles son sus facultades. Una vez redactado el Acto Constitutivo, es necesario llevarlo a una notaría para que un notario público lo revise y eleve a Escritura Pública. Se generará la Escritura Pública, Testimonio de Sociedad o Constitución Social, que es el documento que da fe de que el Acto Constitutivo es legal. Este documento debe estar firmado y sellado por el notario y tener la firma de todos los participantes de la sociedad, incluidos los cónyuges de ser el caso. Lleva todos los requisitos a la notaría y solicita el servicio de Elaboración de Escritura Pública para la Constitución de Empresa. El costo y el tiempo del trámite dependerán de la notaría que elijas.

➤ **Inscripción en Registros Públicos**

Una vez obtenida la Escritura Pública, es necesario llevarla a SUNARP para realizar la inscripción de la empresa en los Registros Públicos. Este procedimiento normalmente es realizado por el notario. La Persona Jurídica existe a partir de su inscripción en los Registros Públicos.

➤ **Inscripción al RUC para Persona Jurídica**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el registro que lleva la SUNAT y que contiene tu información como contribuyente (persona, entidad o empresa), así como tu domicilio fiscal, actividad a la que te dedicas, números telefónicos, u otros datos. El número de RUC es único y consta de 11 dígitos y debes utilizar en todo trámite que realices ante la SUNAT. El trámite de inscripción en el RUC, se realizará de manera presencial por el representante legal o tercero autorizado.

■ **Requisitos**

DNI vigente o documento de identidad que corresponda, como Carné de Extranjería, Carné de Identidad emitido por el Ministerio de Relaciones Exteriores, Carné de Permiso Temporal de Permanencia o Pasaporte con calidad migratoria para la generación de renta de fuente peruana, de ser el caso. Original y fotocopia de Partida Registral Certificada (ficha o partida electrónica) por los Registros Públicos. Dicho documento no podrá tener una antigüedad mayor a 30 días calendario.

Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.

- Los siguientes formularios correctamente llenados y firmados por el representante legal:
- Formulario 2119: Solicitud de Inscripción al RUC o Comunicación de Afectación a Tributos.
- Formulario 2054: Representantes Legales, Directores, Miembros Del Consejo Directivo.
- Formulario 2054-Anexo: Domicilio de los Representantes legales.

- Formulario 2046: Declaración de establecimientos anexos (solo en caso de requerir establecimiento adicional para sus actividades).
- Recuerda que debes mantener actualizados los datos de tu RUC declarados a la SUNAT, principalmente, tu domicilio fiscal y tus datos de contacto (números de teléfono fijo y móvil, y correo electrónico), para recibir información de interés tributario que facilite el cumplimiento de tus obligaciones tributarias.

Declaración de Best Party SAC

Como contribuyentes estaremos inscritos en el REGIMEN ESPECIAL DE RENTA:

Tabla N^o 8 Características de la declaración

CONCEPTOS	REGIMEN ESPECIAL
Persona jurídica	Si
Límite de ingresos	Hasta S/ 525 000 anuales de ingresos netos
Límite de compras	Hasta S/ 525 000 anuales
Comprobantes de pago a emitir	Facturas, boleta de venta y los demás permitidos
Declaración anual – renta	no

Pago de tributos mensuales	Renta: cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales.
	- IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal)
Activos fijos	Hasta S/ 126 000 (no computan predios ni vehículos)
Trabajadores	Máximo 10 personas por turno.

Fuente: elaboración propia

En el cuadro anterior, se detalla montos y conceptos de cómo se tiene que declarar en el régimen donde estaremos registrados.

7.2 Estructura organizacional

Gráfico N° 17. Estructura Organizacional



Fuente: elaboración propia

En la imagen anterior se detalla la organización de cada una de las áreas de la empresa.

7.4 Descripción de funciones

➤ **Directorio:**

Nuestro directorio estará conformado por 5 Accionistas cada uno con acciones por igual de aporte propio. Con el 20% cada uno.

- Jennifer Fernández
- Willy Fernández
- Omar Manrique
- Diana Marchena
- Harold Díaz

➤ **Gerente general:**

Nuestro gerente general será el señor: WILLY FERNANDEZ, promotor de la idea de negocio y representante de nuestra empresa.

➤ **Departamento Administrativo:**

Nuestro departamento administrativo a cargo de la señora DIANA MARCHENA, contara con dos subareas:

- Finanzas: a cargo del señor OMAR MANRRIQUE, el cual se encargará de toda la contabilidad de la empresa, tributos, declaraciones.
- RR. HH: estará a cargo de la señora DIANA MARCHENA, la cual se encargará de velar por el buen trato y desempeño de nuestros colaboradores, así como como las remuneraciones de los mismo de la mano con el área de FINANZAS.

➤ **Departamento comercial:**

A cargo de la señorita JENNIFER FERNANDEZ, quien llevara a cargo dos subareas:

- Marketing: de la mano con los especialistas en marketing la empresa BRAINMARK, estará a cargo de esta área.
- Atención al cliente: esta área estará a cargo de JENNIFER FERNANDEZ, la cual se encargará de la atención a nuestros consumidores finales y a la vez de nuestros suscriptores, realizando un servicio post venta y calificación para cada uno de ellos.
- Ventas: el buen desempeño de estas dos áreas como marketing y atención al cliente ayudaran, al área de ventas a desempeñar un buen plan de trabajo para cada mes, y crecimiento de las ventas.

□ **Departamento de operaciones**

El departamento de operaciones a cargo del señor HRAOLD DIAS, el cual se encargará de la supervisión e innovación del APP junto con las dos subareas que se encuentran: o Innovación: tendremos con socio estratégico para esta área a la empresa ACTIVATEC, los cuales serán los responsables de la creación y mantenimiento del APP.

- o Eventos: esta área es muy importante ya que se llevará el control de los eventos realizados, cotizados y así podremos observar el paso a paso de cada realización para poder mantener el APP de manera amigable y ordenada.

CAPÍTULO VII PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO

8.1 Inversiones

Tabla N^o 9 Inversión inicial

Rubros de Inversiones	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (Nuevos Soles)	Monto Total (Nuevos Soles)
Inversión Tangible				53,080.00
Equipamiento y Maquinaria				25,100.00
Dominio	Unidad	1	100.00	100.00
Servidores	Unidad	2	10,000.00	20,000.00
Cables y accesorios	Metros y Unidades	-	5,000.00	5,000.00
Equipos de Oficina				23,200.00
Computadoras	Unidad	4	5,000.00	20,000.00
Escritorio	Unidad	4	800.00	3,200.00

Equipos de Limpieza, seguridad y Otros				380.00
Escoba	Unidad	2	20.00	40.00
Recogedor	Unidad	2	20.00	40.00
Aspiradora	Unidad	1	300	300.00
Herramientas				1,200.00
Kit de Herramientas	Unidad	2	600.00	1,200.00
Muebles en General				1,200.00
Sillones	Unidad	2	500.00	1,000.00

Mesa Ejecutiva	600	1	200.00	200.00
Infraestructura (construcción)				2,000.00
Modificaciones del local	Global	1	2000	2,000.00
Inversión Intangible				6,100.00
Gastos de organización				2,800.00
Asesoría	Servicio	1	1,000.00	1,000.00
Gastos de instalación	Global	1	300.00	300.00
Permisos (construcción, municipales, otros)	Global	1	500.00	500.00
Búsqueda y Selección de personal	Servicio	1	500.00	500.00

Gastos imprevistos	Global	1	500.00	500.00
Gasto de constitución				1,650.00
Gastos Notariales	Global	1	300.00	300.00
Inscripción en el Registros Públicos	Global	1	150.00	150.00
Licencia Municipal	Global	1	250.00	250.00
Trámites en Ministerio de Salud	Global	1	150.00	150.00
Otros Trámites	Global	1	300.00	300.00
Servicio de Terceros	Global	1	500.00	500.00
				-
Gastos en capacitación				1,500.00
Capacitación en el sistemas	Servicio	1	1500	1,500.00
Gastos en Publicidad y Promoción				1,300.00
Permisos Municipales Publicidad	Global	1	300.00	300.00
Marketing General	Global	1	1,000.00	1,000.00
Capital de Trabajo (Por x Meses)				10,010.00
Pago de sueldos y salarios				7,000.00
Gastos de operación				3,010.00
TOTAL DE INVERSIÓN				69,190.00

Fuente: Elaboración propia.

Los datos de la tabla anterior muestran la inversión total en diferentes aspectos para la creación y desarrollo del aplicativo móvil Best Party SAC, la cual nos muestra una inversión total de 69 190 soles

8.2 Financiamiento

Tabla N^o 10 Estructura del Financiamiento

Financiamiento	Monto (Nuevos Soles)	Porcentaje
Total de Inversión Inicial a Financiar	69,190.00	
Capital propio	30,000.00	43%
Prestamos Bancario	39,190.00	57%
Otros		0%
Estructura Total de Financiamiento	69,190.00	100%

Fuente: Elaboración propia.

Los datos de la tabla anterior muestran cómo se efectuará el financiamiento de nuestro negocio, el 43% es capital propio de los socios, el 57% es por parte de préstamos bancarios.

Tabla N^o 11 Cronograma del pago del Préstamo

Tasa Efectiva Mensual	3.00%
Meses	60
Préstamo	39,190.00

Fuente: Elaboración propia.

Los datos de la tabla anterior muestran el pago del préstamo a realizarse a 60 días con una tasa efectiva mensual del 3%

8.3 Flujos de caja

Gráfico N° 18. Flujo de caja económico

Cuadro : Flujo de Caja Económico

RUBRO	AÑOS					
	Año 0 (S/.)	Año 1 (S/.)	Año 2 (S/.)	Año 3 (S/.)	Año 4 (S/.)	Año 5 (S/.)
Ingresos Por Ventas		468,476.56	946,322.65	1,040,954.92	1,145,050.41	1,259,555.45
Valor Rescate de Activo Fijo						0.00
Valor Rescate de Capital Trabajo						10,010.00
Total Ingresos		468,476.56	946,322.65	1,040,954.92	1,145,050.41	1,269,565.45
Gastos operativos		49,701.54	49,425.25	49,219.42	48,225.24	46,072.02
Impuestos		116,769.36	257,815.47	285,792.71	316,794.16	351,208.35
Inversión	69,190.00					
Total Egresos	69,190.00	166,470.91	307,240.72	335,012.12	365,019.40	397,280.36
Flujo Neto Económico (Nuevos Soles)	-69,190.00	302,005.65	639,081.94	705,942.80	780,031.02	872,285.09

Fuente: Elaboración propia.

Los datos de la tabla anterior muestran el flujo de caja económico, y el detalle total de los ingresos y egresos en un periodo de los primeros 5 años.

Gráfico N° 19. Flujo de caja financiero

Cuadro : Flujo de Caja Financiero						
RUBRO	AÑOS					
	Año 0 (S/.)	Año 1 (S/.)	Año 2 (S/.)	Año 3 (S/.)	Año 4 (S/.)	Año 5 (S/.)
Ingresos por Ventas		468,476.56	946,322.65	1,040,954.92	1,145,050.41	1,259,555.45
Valor Rescate de Activo Fijo						0.00
Valor Rescate de Capital Trabajo						10,010.00
Préstamo	39,190.00					
Total de Ingresos	39,190.00	468,476.56	946,322.65	1,040,954.92	1,145,050.41	1,269,565.45
Gastos de operación		49,701.54	49,425.25	49,219.42	48,225.24	46,072.02
Intereses		13,581.54	12,129.25	10,058.62	7,106.40	2,897.23
Amortización de Préstamo		3,411.06	4,863.36	6,933.99	9,886.21	14,095.37
Impuesto		116,769.36	257,815.47	285,792.71	316,794.16	351,208.35
Inversión	69,190.00					
Total Egresos	69,190.00	183,463.52	324,233.32	352,004.73	382,012.00	414,272.97
Flujo Neto Financiero (Nuevos Soles)	-30,000.00	285,013.05	622,089.33	688,950.19	763,038.41	855,292.48

Fuente: Elaboración propia.

Los datos de la tabla anterior muestran el flujo de caja financiero, y el detalle total de los ingresos y egresos en un periodo de los primeros 5 años.

8.4 Evaluación económica y financiera

Tabla N^o 12 indicadores económicos

Cuadro: Indicadores de Evaluación		Tasa Descuento	15%
Indicadores Económicos		Valores	
Valor Actual Neto Económico (VANE) en Nuevos Soles		2,020,495.34	
Valor Actual Neto Financiero (VANF) en Nuevos Soles		2,002,723.48	
Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)		518.22%	
Tasa Interna de Retorno Financiero (TIRF)		1049.63%	
Periodo de Recuperación de Inversión (en años)		2.45	
Relación Beneficio Costo B/C		29.4	

Fuente: Elaboración propia.

Los datos de la tabla anterior muestran los indicadores económicos, tanto el VAN y el

TIR.

CONCLUSIONES

1. De acuerdo al estudio realizado y los resultados de nuestras encuestas realizadas, se tiene que el 64% de los consumidores finales no se encuentran totalmente satisfechos con el servicio actual que brindan los técnicos, por tanto en el mercado existe una demanda insatisfecha que el presente negocio busca atender con una propuesta de valor diferenciada en cuanto a un servicio de calidad, en el cuál se cumplan con los tiempos de atención, generando de ésta manera confianza del consumidor hacia el técnico asociado y una percepción de seguridad al captar nuestros servicios a través de una aplicación (APP).
2. Al tener competidores que están ingresando al mercado con plataformas web, se da la oportunidad de desarrollar el aplicativo (APP) que de acuerdo a la encuesta que se ha utilizado para el desarrollo de este plan de negocios se tiene que el 69 % realizará más compras o solicitud de servicios vía internet, lo cual permite ingresar y mantenerse en el mercado.
3. La publicidad a través de redes es la más efectiva para poder llegar a los consumidores y técnicos asociados ya que éstos conviven en el día a día con la tecnología (uso de internet, celulares).
4. Se concluye que la propuesta de negocio: "Best Party SAC", es una atractiva oportunidad de inversión y un negocio rentable en el tiempo. De acuerdo a las estimaciones en ventas y costos al corto plazo (5 años), se proyecta utilidades a partir del segundo año y cuatro meses con un VAN positivo de

2,020,495.34 soles y con un TIR de 518.22%. Todos estos datos fueron realizados sobre una inversión inicial de S/. 69,190.00.

RECOMENDACIONES

1. Se debería ingresar al mercado como máximo en 2021 ya que podría aumentar la competencia ofreciendo los servicios de realización de eventos sociales través de una aplicación (APP).
2. Se debe invertir dinero y esfuerzos en captar y mantener motivados a los empresarios asociados ya que podrían decidir en un inicio afiliarse al negocio para hacerse conocidos y luego pretender trabajar independientemente teniendo ya una cartera de clientes propia.
3. El negocio sumará esfuerzos en el monitoreo de los trabajos realizados para mantener la calidad, tiempos de atención y percepción de seguridad.
4. Se debe invertir en una asesoría constante en el rubro de tecnología para ir de la mano con las nuevas tendencias y recursos a aplicar en el negocio.
5. En el plazo de 2 años se debería ingresar a provincias y en un tiempo no mayor a 5 años se debe planificar ingresar al mercado de países vecinos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Apploading, tecnología y medio ambiente, 02 de enero de 2019

<https://apploading.com/apps-medio-ambiente-la-tecnologia-movil-a-disposicion-de-lanaturaleza/>

Brenda Silupú, directora del Centro de Asesoría Microempresarial de la Universidad de Piura

BBC News, hackeo masivo de aplicativos móviles, 22 de noviembre de 2017

<https://www.bbc.com/mundo/noticias-42075627>

Estadísticas de consumo digital, Perú 2019. Nota por *Jonathan Guevara* 04 julio, 2019. De:

<https://lujhon.com/estadisticas-consumo-digital-peru-2019>

Gestión, crecimiento de Starups Perú, 02 de febrero de 2019 por *Selene Rosales*

<https://gestion.pe/economia/empresas/inversiones-startups-peruanas-creceran-25-2019-259368noticia/>

Gestión, PBI Perú, 15 de noviembre de 2019

<https://gestion.pe/economia/economia-peruana-pbi-de-peru-fmi-rebaja-proyeccion-decrecimiento-de-peru-a-26-para-este-ano-noticia/?ref=gesr>

Infomercado, situación actual de la MYPES en Piura. Recuperado el día 05 de abril de 2018, de <https://infomercado.pe/cual-es-la-situacion-actual-de-las-mipymes-de-piura/>

INEI, Censos 2017, población afiliada a ESSALUD.

<https://www.inei.gob.pe/>

Innovate Perú, enero de 2019, <https://innovateperu.gob.pe/convocatorias/por-tipo-de-concurso/concursos-para-empresas/221concursos-para-pequena-y-mediana-empresa>

La nación, Argentina. Aplicativos móviles para la realización de eventos, 18 de mayo 2018

<https://www.lanacion.com.ar/lifestyle/5-apps-para-organizar-una-fiesta-nid2132888>

La república, impuestos a APPS, 22 d3 marzo de 2019

<https://larepublica.pe/economia/1435504-cepal-peru-recaudar-us-227-millones-ano-aplicaimpuestos-apps-uber-netflix-spotify>

ANEXOS

Se han realizado 366 encuestas a hombres y mujeres entre 24 y 60 años de edad, que trabajan más de 8 horas en la ciudad de Piura urbana y tienen en su poder un Smartphone. A continuación de tabulación de las encuestas.



5 ¿ Al utilizar una aplicación, encuentras el producto o servicio que buscabas, para satisfacer tu necesidad de manera rápida?

- a) Totalmente de acuerdo
 b) De acuerdo
 c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 d) Desacuerdo
 e) Totalmente en desacuerdo

TOTAL	RESULTADO
	178
	89
	45
	34
	20
	366

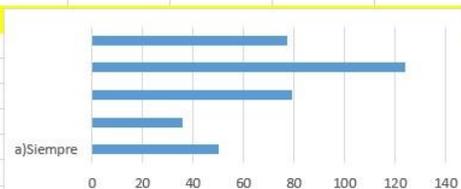


app6

6 ¿Has utilizado alguna plataforma virtual para organizar un evento?

- a) Siempre
 b) Casi siempre
 c) Algunas veces
 d) Raras veces
 e) Nunca

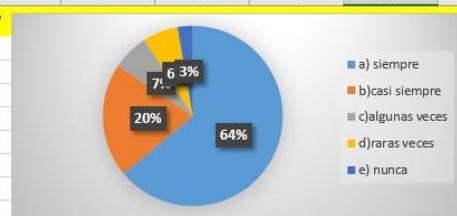
TOTAL	RESULTADO
	50
	36
	79
	124
	77
	366



7 ¿Descargarías un App para contratar servicios para la realización de eventos sociales ?

- a) siempre
 b) casi siempre
 c) algunas veces
 d) raras veces
 e) nunca

TOTAL	RESULTADO
	234
	75
	24
	23
	10
	366



app8

8 ¿Cuántos eventos sociales haz realizado en este último año?

- a) De 1 a 3 eventos
 b) De 3 a 5 eventos
 c) De 5 a 7 eventos
 d) de 7 a mas eventos

TOTAL	RESULTADO
	196
	97
	38
	35
	0
	366

9 **¿Para realizar un evento, has contratado un servicio de decoración personalizado?**

	a) Siempre				TOTAL	RESULTADO	
	b) Casi siempre					156	
	c) Algunas veces					78	
	d) Raras veces					56	
	d) Nunca					43	
					33		
					366		

app10

10 **¿Crees que es necesario un DJ para su fiesta?**

	a) Siempre				TOTAL	RESULTADO	
	b) Casi siempre					234	
	c) Algunas veces					76	
	d) Raras veces					45	
	e) Nunca					8	
					3		
					366		

¿alguna vez ha contratado el servicio de un barman para su fiesta?					RESULTADO	
a)	Siempre			TOTAL	98	
b)	Casi siempre				67	
c)	Algunas veces				65	
d)	Raras veces				77	
e)	Nunca				59	
					366	