

APLICACIÓN (APP) PARA CONTACTAR SERVICIOS Y REALIZAR EVENTOS SOCIALES

17%
Textos sospechosos

16% Similitudes
0% similitudes entre comillas
2% entre las fuentes mencionadas
1% Idiomas no reconocidos

| | | |
|---|--|--|
| Nombre del documento: APLICACIÓN (APP) PARA CONTACTAR SERVICIOS Y REALIZAR EVENTOS SOCIALES.docx ID del documento: a7499d9a2b986d81b92666c23e8800a7267aa5a9 Tamaño del documento original: 2,55 MB | Depositante: JERSON SANCHEZ RAMOS Fecha de depósito: 20/3/2024 Tipo de carga: interface fecha de fin de análisis: 20/3/2024 | Número de palabras: 9864 Número de caracteres: 69.604 |
|---|--|--|

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes de similitudes

Fuentes principales detectadas

| Nº | Descripciones | Similitudes | Ubicaciones | Datos adicionales |
|----|---|-------------|-------------|---------------------------------------|
| 1 | repositorio.epneumann.edu.pe https://repositorio.epneumann.edu.pe/bitstream/20.500.12892/173/1/TRABAJO_DE_INV_MAN_RODR... 15 fuentes similares | 4% | | Palabras idénticas: 4% (496 palabras) |
| 2 | notaris.pe Constitución de Empresa - Constituye tu Empresa - Notaria - Empresa ... https://notaris.pe/constitucion-de-empresa/constitucion-de-empresa-constituye-tu-empresa-notaria... 15 fuentes similares | 3% | | Palabras idénticas: 3% (400 palabras) |
| 3 | h2gconsulting.com ¿Cómo constituir una sociedad en Perú? - How2Go https://h2gconsulting.com/how2go-peru/como-constituir-una-sociedad-en-el-peru#:~:text=Requisit... 14 fuentes similares | 3% | | Palabras idénticas: 3% (366 palabras) |
| 4 | 14_1er_reporte_Lujan.docx 14_1er_reporte_Lujan #0c9abe El documento proviene de mi grupo 6 fuentes similares | 2% | | Palabras idénticas: 2% (153 palabras) |
| 5 | aploading.com APPs medio ambiente: la tecnología móvil a disposición de la na... https://aploading.com/apps-medio-ambiente-la-tecnologia-movil-a-disposicion-de-la-naturaleza/#:... | 2% | | Palabras idénticas: 2% (203 palabras) |

Fuentes con similitudes fortuitas

| Nº | Descripciones | Similitudes | Ubicaciones | Datos adicionales |
|----|--|-------------|-------------|--|
| 1 | G07 - NANNY APP.docx G07 - NANNY APP #5506fd El documento proviene de mi grupo | < 1% | | Palabras idénticas: < 1% (29 palabras) |
| 2 | www.inei.gob.pe https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/01-informe-tecnico-pbi-iv-trim-2020.pdf | < 1% | | Palabras idénticas: < 1% (25 palabras) |
| 3 | repositorio.uncp.edu.pe https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/20.500.12894/3339/1/Osorio Quinte-Tutaya Garma.pdf | < 1% | | Palabras idénticas: < 1% (19 palabras) |
| 4 | Documento de otro usuario #1fee6a El documento proviene de otro grupo | < 1% | | Palabras idénticas: < 1% (13 palabras) |
| 5 | repositorio.uan.edu.co https://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/7709/1/2022_JessicaArdila.Pdf | < 1% | | Palabras idénticas: < 1% (20 palabras) |

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas) Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

| | |
|---|---|
| 1 | https://aploading.com/apps-medio-ambiente-la-tecnologia-movil-a-disposicion-de-lanaturaleza/ |
| 2 | https://www.bbc.com/mundo/noticias-42075627 |
| 3 | https://gestion.pe/economia/empresas/inversiones-startups-peruanas-creceran-25-2019-259368noticia/ |
| 4 | https://gestion.pe/economia/economia-peruana-pbi-de-peru-fmi-rebaja-proyeccion-decrecimiento-de-peru-a-26-para-este-ano-noticia/?ref=gesr |
| 5 | https://www.inei.gob.pe/ |

Puntos de interés

1

G07 - NANNY APP.docx | G07 - NANNY APP
El documento proviene de mi grupo

ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA "ZEGEL IPAE"

PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

2

repositorio.uan.edu.co
http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/7709/1/2022_JessicaArdila.Pdf

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.

3

G07 - NANNY APP.docx | G07 - NANNY APP
El documento proviene de mi grupo

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

FERNANDEZ SERNAQUE, JENNIFER FIORELLA

PI1002581

FERNANDEZ ALMEIDA, WILLY IRVING

PI0900378

MANRIQUE MERA, OMAR IVAN

PI0900625

Piura, 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.

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.

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 | |


14_1er_reporte_Lujan.docx | 14_1er_reporte_Lujan
El documento proviene de mi grupo

| | |
|--|----|
| 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 | |


14_1er_reporte_Lujan.docx | 14_1er_reporte_Lujan
El documento proviene de mi grupo

| | |
|---|----|
| 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


ECO FRIENDLY.docx | ECO FRIENDLY
El documento proviene de mi grupo

5.1


14_1er_reporte_Lujan.docx | 14_1er_reporte_Lujan
El documento proviene de mi grupo

| | |
|---|----|
| 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 |

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 BIBLIOGRÁFICA60 ANEXOS61

ÍNDICE DE TABLAS

· Tabla N° 1. Principales competidores indirectos en la ciudad de Piura 13
 · Tabla N° 2. Descripción breve 16
 · Tabla N° 3. Descripción breve 18

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

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).



10 infomercado.pe | ¿Cuál es la situación actual de las mipymes de Piura? Un dato: más del 30% son informales - Infomercado - Noticias

<https://infomercado.pe/cual-es-la-situacion-actual-de-las-mipymes-de-piura/>

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.



11 lujhon.com | Lujhon » Estadísticas de consumo digital Perú 2019

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

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).



12 lujhon.com | Lujhon » Estadísticas de consumo digital Perú 2019

<https://lujhon.com/estadisticas-consumo-digital-peru-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, Instrgram 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).



13

[www.lanacion.com.ar](https://www.lanacion.com.ar/lifestyle/5-apps-para-organizar-una-fiesta-nid2132888/) | 5 apps para organizar una fiesta - LA NACION

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

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).



14

[www.lanacion.com.ar](https://www.lanacion.com.ar/lifestyle/5-apps-para-organizar-una-fiesta-nid2132888/) | 5 apps para organizar una fiesta - LA NACION

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

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.



15

[infomercado.pe](https://infomercado.pe/cual-es-la-situacion-actual-de-las-mipymes-de-piura/) | ¿Cuál es la situación actual de las mipymes de Piura? Un dato: más del 30% son informales - Infomercado - Noticias

<https://infomercado.pe/cual-es-la-situacion-actual-de-las-mipymes-de-piura/>

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,



16

[www.inei.gob.pe](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/01-informe-tecnico-pbi-iv-trim-2020.pdf)

<https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/01-informe-tecnico-pbi-iv-trim-2020.pdf>

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

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

 **www.inei.gov.pe**
<https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/01-informe-tecnico-pbi-iv-trim-2020.pdf>

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.

 **www.mef.gov.pe**
[https://www.mef.gov.pe/contenidos/inv_publica/docs/normas/normasv/privada/2014/DECRETO-LEGISLATIVO-N-1012-\(actualizado-al-02-03-2014\).pdf#:~:text=Que, resulta indispensable contar con un marco legal,e...](https://www.mef.gov.pe/contenidos/inv_publica/docs/normas/normasv/privada/2014/DECRETO-LEGISLATIVO-N-1012-(actualizado-al-02-03-2014).pdf#:~:text=Que, resulta indispensable contar con un marco legal,e...)

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.

 **www.utadeo.edu.co | Smartphone | Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano**
<https://www.utadeo.edu.co/es/investigacion/especializacion-en-gerencia-de-mercado-bogota/53/smartphone-0>

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) (Innóvate 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 Innóvate 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 Startups, 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

 **repositorio.uan.edu.co**
http://repositorio.uan.edu.co/bitstream/123456789/7709/1/2022_JessicaArdila.Pdf

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, Instrgram 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).

 [www.lanacion.com.ar | 5 apps para organizar una fiesta - LA NACION](https://www.lanacion.com.ar/lifestyle/5-apps-para-organizar-una-fiesta-nid2132888/)
<https://www.lanacion.com.ar/lifestyle/5-apps-para-organizar-una-fiesta-nid2132888/>

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).

 [www.lanacion.com.ar | 5 apps para organizar una fiesta - LA NACION](https://www.lanacion.com.ar/lifestyle/5-apps-para-organizar-una-fiesta-nid2132888/)
<https://www.lanacion.com.ar/lifestyle/5-apps-para-organizar-una-fiesta-nid2132888/>

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

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° 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
(suscripción 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

207

Cantidad de Suscriptores x mes

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.

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

 **repositorio.sangregorio.edu.ec**
<http://repositorio.sangregorio.edu.ec/bitstream/123456789/725/3/FIN-T1311.pdf.txt>

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° 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
2002,400
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

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 (S/.)
Año 2
(S/.)
Año 3 (S/.)
Año 4
(S/.)
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 (S/.)
Año 2
(S/.)
Año 3 (S/.)
Año 4
(S/.)
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



apploading.com | APPs medio ambiente: la tecnología móvil a disposición de la naturaleza - Apploading

<https://apploading.com/apps-medio-ambiente-la-tecnologia-movil-a-disposicion-de-la-naturaleza/#:-:text=Cuando hablamos de tecnolog\u00edas y medio ambiente, normalmente, desintegraci\u00f3n y su mala gesti\u00f3n el e...>

Los elementos y dispositivos electr\u00f3nicos no tienen ninguna relaci\u00f3n con la contaminaci\u00f3n o las malas pr\u00e1cticas, sino la conciencia de la poblaci\u00f3n que hace uso y comercio de estas tecnolog\u00edas. As\u00ed que por una parte podr\u00eda verse la tecnolog\u00eda de una forma f\u00edsica y material, es decir, de qu\u00e9 materiales est\u00e1n 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 tecnolog\u00edas y medio ambiente, normalmente, imaginamos gran cantidad de aparatos contaminando mediante su desintegraci\u00f3n y su mala gesti\u00f3n el entorno natural. Pero tenemos que ser conscientes y concienciar de ello para poder cambiar la situaci\u00f3n y aumentar la presi\u00f3n moral, incidiendo en el comportamiento de personas y empresas tecnol\u00f3gicas.

Materialmente, m\u00e1s del 90% de los componentes de un Smartphone son reutilizables (58% de pl\u00e1stico, 17% es vidrio y 25% de otros metales). Y aunque cada a\u00f1o son m\u00e1s 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 pol\u00edticos y econ\u00f3micos la inversi\u00f3n en este campo es muy inferior a la recomendada por las instituciones medio ambientales.

CAP\u00cdTULO VII PLAN ORGANIZACIONAL, DE PERSONAL Y LEGAL

7.1 Constituci\u00f3n de la empresa

BEST PARTY ser\u00e1 constituida como una SOCIEDAD ANONIMA CERRADA (SAC), la cual se registrar\u00e1 de manera jur\u00eddica con 5 socios, debido a que es una figura din\u00e1mica. Teniendo como caracter\u00edsticas lo siguiente:

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

Divisi\u00f3n de capital. Las acciones representan una parte proporcional del capital y son negociables.

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

Disoluci\u00f3n. La sociedad se disuelve por el vencimiento de su plazo de duraci\u00f3n, conclusi\u00f3n de su objeto social, acuerdo adoptado con arreglo al estatuto, y otras formas previstas en la Ley.

Para realizar la constituci\u00f3n de Best Party SAC tenemos que realizar una serie de pasos:

· Elegir el nombre:

Para evitar que el nombre a escoger est\u00e9 tomado por alguien m\u00e1s, se recomienda hacer una b\u00fasqueda en Registros P\u00fablicos, incluyendo una reserva del nombre que va poner a su empresa.



repositorio.epneumann.edu.pe

https://repositorio.epneumann.edu.pe/bitstream/20.500.12892/173/1/TRABAJO_DE_INV_MAN_RODRIGUEZ_JAMES_ABANCINI_STEPHANIE_ZAMUDIO_RENE.pdf

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



notaris.pe | Constitución de Empresa - Constituye tu Empresa - Notaria - Empresa - Notaris

<https://notaris.pe/constitucion-de-empresa/constitucion-de-empresa-constituye-tu-empresa-notaria-empresa/>

Carné de Extranjería



h2gconsulting.com | ¿Cómo constituir una sociedad en Perú? - How2Go

<https://h2gconsulting.com/how2go-peru/como-constituir-una-sociedad-en-el-peru/#:-:text=Requisitos: DNI, Pasaporte o Carné de Extranjería vigente.,p\u00fablico lo revise y eleve a Escritura P\u00fablica.>

vigente.El pago por la reserva del nombres 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 Matr\u00edcula de Acciones.



repositorio.epneumann.edu.pe

https://repositorio.epneumann.edu.pe/bitstream/20.500.12892/173/1/TRABAJO_DE_INV_MAN_RODRIGUEZ_JAMES_ABANCINI_STEPHANIE_ZAMUDIO_RENE.pdf

El Acto Constitutivo es un documento en el cual los miembros de una sociedad manifiestan su voluntad de constituir una empresa y en donde sealan todos los acuerdos respectivos. El Acto Constitutivo consta del pacto social y los estatutos, adem\u00e1s de los insertos que se puedan adjuntar a este. Requisitos: 2 copias del DNI de cada uno de los socios y c\u00f3nyuges,2 copias de B\u00fasqueda 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 declaraci\u00f3n jurada y fecha de solicitud de constituci\u00f3n de



notaris.pe | Constitución de Empresa - Constituye tu Empresa - Notaria - Empresa - Notaris

<https://notaris.pe/constitucion-de-empresa/constitucion-de-empresa-constituye-tu-empresa-notaria-empresa/>

empresas. Lleva los requisitos a una notaría y solicita el servicio de Elaboraci\u00f3n de Acta Constitutiva. El costo y el tiempo de espera depender\u00e1n de la notaría que elijas.

· Socios:

Si quiere constituir la con otra persona, es la m\u00e1s recomendable. Ya que se requiere un m\u00ednimo 2 y m\u00e1ximo 20 socios,



notaris.pe | Constitución de Empresa - Constituye tu Empresa - Notaria - Empresa - Notaris

<https://notaris.pe/constitucion-de-empresa/constitucion-de-empresa-constituye-tu-empresa-notaria-empresa/>

Ac\u00e9rcate a un banco y solicita



repositorio.epneumann.edu.pe

https://repositorio.epneumann.edu.pe/bitstream/20.500.12892/173/1/TRABAJO_DE_INV_MAN_RODRIGUEZ_JAMES_ABANCINI_STEPHANIE_ZAMUDIO_RENE.pdf

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; Tambi\u00e9n puedes realizar un inventario con la cantidad y costos de los bienes que est\u00e1 poniendo cada socio



notaris.pe | Constitución de Empresa - Constituye tu Empresa - Notaria - Empresa - Notaris

<https://notaris.pe/constitucion-de-empresa/constitucion-de-empresa-constituye-tu-empresa-notaria-empresa/>

para la empresa.

· Organizaci\u00f3n:

Debe establecer una Junta general de accionistas, una gerencia y un directorio, este \u00faltimo es opcional. El gerente general debe tener en claro cu\u00e1les son sus facultades.



repositorio.epneumann.edu.pe

https://repositorio.epneumann.edu.pe/bitstream/20.500.12892/173/1/TRABAJO_DE_INV_MAN_RODRIGUEZ_JAMES_ABANCINI_STEPHANIE_ZAMUDIO_RENE.pdf

Una vez redactado el Acto Constitutivo, es necesario llevarlo a una notaría para que un notario p\u00fablico lo revise y eleve a Escritura P\u00fablica. Se generar\u00e1 la Escritura P\u00fablica, Testimonio de Sociedad o Constituci\u00f3n 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 c\u00f3nyuges de ser el caso.



notaris.pe | Constitución de Empresa - Constituye tu Empresa - Notaria - Empresa - Notaris

<https://notaris.pe/constitucion-de-empresa/constitucion-de-empresa-constituye-tu-empresa-notaria-empresa/>

Lleva todos los requisitos a la notaría y solicita el servicio de Elaboraci\u00f3n de Escritura P\u00fablica para la Constituci\u00f3n de Empresa. El costo y el tiempo del tr\u00e1mite depender\u00e1n de la notaría que elijas.

·



repositorio.epneumann.edu.pe

https://repositorio.epneumann.edu.pe/bitstream/20.500.12892/173/1/TRABAJO_DE_INV_MAN_RODRIGUEZ_JAMES_ABANCINI_STEPHANIE_ZAMUDIO_RENE.pdf

Inscripci\u00f3n en Registros P\u00fablicos

Una vez obtenida la Escritura P\u00fablica, es necesario llevarla a SUNARP para realizar la inscripci\u00f3n de la empresa en los Registros P\u00fablicos. Este procedimiento normalmente es realizado por el notario. La Persona Jur\u00eddica existe a partir de su inscripci\u00f3n en los Registros P\u00fablicos.

· Inscripci\u00f3n al RUC para Persona Jur\u00eddica

El Registro \u00danico de Contribuyentes (RUC) es el registro que lleva la SUNAT y que contiene tu informaci\u00f3n como contribuyente (persona, entidad o empresa), as\u00ed 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.



h2gconsulting.com | ¿Cómo constituir una sociedad en Perú? - How2Go

<https://h2gconsulting.com/how2go-peru/como-constituir-una-sociedad-en-el-peru/#:-:text=Requisitos: DNI, Pasaporte o Carné de Extranjería vigente.,público lo revise y eleve a Escritura Pública.>



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



jquispepolitricatributaria.blogspot.com | JUAN MANUEL QUISPE LINGAN: REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)

<https://jquispepolitricatributaria.blogspot.com/2020/08/registro-unico-de-contribuyentes-ru.html>

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° 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, contará con dos subáreas:

- Finanzas: a cargo del señor OMAR MANRIQUE, 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 de las remuneraciones de los mismos de la mano con el área de FINANZAS.

· Departamento comercial:

A cargo de la señorita JENNIFER FERNANDEZ, quien llevará a cargo dos subáreas:

- 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 ayudarán, 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 subáreas que se encuentran: o Innovación: tendremos como 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° 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° 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° 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

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

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° 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>

1

1

2

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.

image1.jpeg

image2.jpg

image3.jpg

image4.jpg

image5.jpg

image6.png

image7.png

image8.jpg

image9.jpg

image10.jpg

image11.jpg

image12.jpg

image13.jpg

image14.jpg

image15.jpg

image16.jpg

image17.jpg

image18.jpg

image19.jpg

image20.jpg

image21.jpg

image22.jpg

image23.jpg

image24.jpg

image25.jpg

image26.jpg

image27.jpg