



**INSTITUTO PERUANO DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS ZEGEL IPAE
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

ING&ADM

Trabajo de aplicación profesional para obtener el título de Administración de Empresas

KIARA YASMIN DIAZ FLORES

(0000-0002-2146-6956)

KIARA ARELY MORAN MORALES

(0000-0002-8559-4666)

HEBER DANIEL ESCRIBA HOYOS

(0000-0002-3291-8321)

Lima – Perú

2022

Índice General

Resumen Ejecutivo.....	7
Introducción	8
Capítulo I. Definición del negocio.....	9
Idea del negocio	9
Datos de la empresa	10
Diagnóstico de la idea del negocio.....	10
Justificación del plan de negocio (análisis de la oportunidad).....	13
Canvas	14
Capítulo II. Diagnóstico de plan de negocio	17
Análisis del micro entorno (clientes, competidores, proveedores, intermediarios, productos sustitutos)	17
<i>Cliente / Consumidor</i>	17
<i>Competidores (Competencia Directo e Indirecta)</i>	17
<i>Proveedores</i>	19
<i>Productos Sustitutos</i>	20
<i>Nuevos Entrantes (Competidores Potenciales)</i>	20
Análisis del Macroentorno (factores: económico, cultural y social, político, geográfico-demográfico y tecnológico) PESTEL	21
<i>Factores Políticos</i>	21
<i>Factores Económicos</i>	21
<i>Factores Socio Culturales</i>	23
<i>Factores Tecnológicos</i>	25
<i>Factores Ecológicos o medio ambientales</i>	26
<i>Factores Legales</i>	27
<i>Factores Demográficos</i>	27
Capítulo III. Planeamiento estratégico	29
Misión	29
Visión	29
Valores	29
Objetivos estratégicos generales y específicos (SMART) Específicos, Medible, Alcanzable, Realista y Acotado en el tiempo.....	29
Matriz FODA Táctico y FODA cruzado (estratégico).....	30
Estrategia genérica de Porter (Liderazgo en costos, diferenciación y enfoque: segmentación y nicho de mercado)	33
Capítulo IV. Estudio de mercado	34

Oferta (qué ofrecen los competidores – directos y potenciales)	34
Demanda (investigación: objetivo, metodología, resultados, interpretación y proyección de la demanda).....	35
Capítulo V. Plan de comercialización	40
Mercado (características y segmentación)	40
Marketing Mix (producto, precio, plaza y promoción).....	41
Formulación estratégica ANSOFF	44
Proyección de ventas.....	45
Cronograma de Acciones de Marketing (Diagrama de Gantt).....	46
Capítulo VI. Plan Técnico	47
Localización de la empresa. (Matriz de localización).....	47
Tamaño del Negocio (capacidad instalada) (LAYOUT)	48
Necesidades (maquinarias y equipos, mano de obra y materia prima)	48
Costos (directos e indirectos).....	49
Proceso de producción u operación (diagrama de flujo).....	50
Certificaciones necesarias	51
Impacto en el medio ambiente	52
Capítulo VII. Plan Organizacional, de personal y legal.....	53
Constitución de la empresa (Proceso, trámites, permisos y costos).....	53
Obligaciones tributarias (Incluir tablas de SUNAT).....	54
Estructura Organizacional	57
Obligaciones Laborales (Planilla)	57
Descripción de Funciones (MOF).....	58
Capítulo VIII. Plan económico – financiero	59
Inversiones (estructura).....	59
Ingresos y Egresos.....	60
Deuda (cuadro de amortización)	60
Flujo de caja (económico y financiero).....	61
Evaluación económica y financiera (VAN y TIR).....	61
Flujo de caja mensual (económico y financiero)	61
Beneficio / Costo.....	62
Conclusiones	63
Recomendaciones	64
Referencias Bibliográficas.....	65

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Datos de la empresa	10
Tabla 2. Competencias	11
Tabla 3. Canvas.....	14
Tabla 4. Clientes / Consumidor.....	17
Tabla 5. Competidores	18
Tabla 6. Competencia Indirecta	19
Tabla 7. Proveedores.....	19
Tabla 8. Nuevos entrantes.....	20
Tabla 9. Matriz FODA.....	30
Tabla 10. Matriz FODA cruzado	31
Tabla 11. Telcons.....	34
Tabla 12. Supratech.....	34
Tabla 13. Capo Soluciones.....	35
Tabla 14. Subcontratas.....	40
Tabla 15. Precios.....	42
Tabla 16. Formulación estratégica.....	44
Tabla 17. Matriz de localización.....	47
Tabla 18. Equipos	48
Tabla 19. Costos Indirectos.....	49
Tabla 20. Gastos Administrativos.....	50

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Logo de la empresa.....	10
Figura 2. Diagnóstico de la idea de negocio	11
Figura 3. Tasa de crecimiento en el sector de telecomunicaciones	12
Figura 4. Hogares con tecnologías de información y comunicación.....	13
Figura 5. Factores Económicos.....	22
Figura 6. Déficit Fiscal	22
Figura 7. Deuda Pública.....	23
Figura 8. Factores Socio Culturales.....	24
Figura 9. Evolución del acceso a las tecnologías de información y comunicación de los hogares	24
Figura 10. Hogares con acceso a computadoras	25
Figura 11. Factores Tecnológicos.....	25
Figura 12. Participación del mercado	26
Figura 13. Operaciones para la gestión integrada de residuos.....	26
Figura 14. Factores Demográficos.....	28
Figura 15. Entrevista con gerente de Liteyca del Perú SAC.	37
Figura 16. Plaza	43
Figura 17. Página 1	43
Figura 18. Página 2	44
Figura 19. Proyección de ventas	45
Figura 20. Diagrama Gantt	46
Figura 21. Tamaño del negocio	48
Figura 22. Captación de cliente	50
Figura 23. Aplicación del servicio.....	51
Figura 24. Compras.....	51
Figura 25. Obligaciones Tributarias	54
Figura 26. Régimen Especial.....	55
Figura 27. Régimen MYPE	56
Figura 28. MYPE Declaración Anual.....	56
Figura 29. MYPE Régimen General.....	57
Figura 30. Estructura Organizacional	57
Figura 31. Planilla.....	57

Figura 32. Plan de Inversión	59
Figura 33. Costos Variables.....	60
Figura 34. Préstamo amortización	60
Figura 35. Flujo de caja	61
Figura 36. VAN y TIR.....	61
Figura 37. Flujo de caja mensual.....	61
Figura 38. Beneficio	62

Resumen Ejecutivo

ING&ADM fue diseñada con la principal función de realizar el famoso outsourcing a varias empresas, la idea nace por la falta de conectividad en los diferentes lugares del país. Desde el año 2019 existe la pandemia a causa del COVID -19, el presidente Martin Vizcarra nos aisló de manera inmediata para protegernos, sin embargo, salió a flote los problemas de educación y el trabajo de varias empresas se vieron paralizadas. Por ello las grandes empresas de telecomunicaciones no se abastecían para la gran demanda, asimismo hubo el incremento de mano de obra para la instalación de postes y obras civiles. Respecto a nuestro proyecto tenemos una inversión de S/74,391.95 de soles lo cual tangibles tenemos S/55,116.00 e intangibles S/1,235.00 soles y nuestro capital de trabajo S/18,040.95. Esta inversión nos genera los siguientes ingresos S/276,278.00 por lo tanto en el quinto año cerramos con un ingreso de S/380,185.00. Continuamos que nuestro VAN económico es de S/197,426.95 con una TIR de 91.14% que hace viable al proyecto.

Introducción

Desde mucho tiempo atrás se da a conocer que el hombre no utiliza toda su capacidad intelectual para poder desarrollarse como tal, sin embargo, nosotros consideramos que la tecnología es un gran factor de apoyo para el ser humano, con lo cual puede mejorar varias condiciones de vida. Por ello en el presente informe se quiere dar a conocer las siguientes estrategias en base al rubro de telecomunicaciones. En la actualidad, el sector de las telecomunicaciones es altamente competitivo por lo tanto la diferenciación de una empresa u otra que ofrecen diversos tipos de servicios similares. Con lleva analizar sus puntos débiles por lo tanto según el análisis y consultas son bajas a la entrega del requerimiento solicitado por el cliente. Conforme con este contexto, entendimos que podemos desarrollar un servicio tan demandante e importante en el mercado peruano, para atender así la necesidad dejar satisfechos a nuestros diversos clientes.

Esta memoria, redacta en el proyecto de un rubro con mucha efusión, no solo es contar con un título técnico en la carrera de Administración de empresas dando la fatalidad a nuevos lectores para su creación de nuevos emprendimientos en el Perú. La idea nació debido a la falta de comunicación, información y buena señal de telecomunicaciones en las diferentes ciudades del Perú. Comentando que seremos la primera empresa que ofrece seguimiento a los servicios realizados para los clientes. Por ello buscaremos que varias empresas puedan ser aliadas a nuestro proyecto y puedan tener la satisfacción necesaria de un requerimiento.

Teniendo en cuenta que en los últimos años la exigencia de estar conectado a una red de internet ha sido muy demandante por la situación actual del covid-19, sin embargo, hay muchos pueblos o lugares del Perú que no cuentan con una buena señal o acceso a una red inalámbrica. Por lo tanto, ING&ADM al ver esta situación de necesidad pone en marcha los siguientes servicios: posteria, obra civil, planos, u entre otros. Esto se dará a conocer como una pequeña empresa ofreciendo servicios de calidad, seguridad a los trabajadores y con el gran reto de impactar en todo el mercado de las telecomunicaciones. Además, en este proyecto se podrá obtener la información necesaria para que puedan conocer más sobre el proyecto, como: la organización de la empresa; misión, visión y objetivos.

Por lo tanto, nuestro proyecto se pone en marcha con el nombre de ING&ADM (ingeniería y administración) dirigido a empresas, gerentes sin límite de edad.

Capítulo I. Definición del negocio

Idea del negocio

En el trimestre de los últimos meses del año 2020 el 88.7% de la población usuaria de internet lo hizo se conectaba de manera diaria, comparando con similar trimestre del año 2019 aumentó en 11 puntos porcentuales, por lo tanto, esto se da a conocer que cada día aumenta el uso diario de internet en lo cual se necesita tener una red inalámbrica estable a raíz que las empresas nos puedan brindar un buen servicio y evitar que estas mismas redes se saturen como paso al comienzo a raíz de la llegada del Covid-19. Sin embargo, hay algunas localidades, AA. HH, provincias, etc. Que carecen de estar conectadas como, la falta de internet o la red. Porque la empresa no llega a cierta instalación del poste o avería que se pueda presentar, por ello la población se ve afectada como; teletrabajo, clases remoto, entre otros. Asimismo, se identificó que dentro de nuestros servicios principales se brindarán serán dos: de posteria y el servicio de obras civiles.

- Servicio Posteria: Consiste en colocar postes de internet o alumbrado, público en zonas indicadas por el cliente, lo cual se instala dependiendo la zona, en Lima se necesita un poste de 9 metros, en la carretera es de 11 o 13 metros, en algunas provincias es poste de puno o eucalipto de 8 metros como mínimo de altura, lo cual consiste en que el cliente haga el traslado del poste de manera horizontal en una grúa y llevarlo al punto de ubicación que se requiere realizar el servicio, asimismo realizar el izaje para el poste, la sección inferior del poste debe ser ubicada en el terreno, dentro de la cimentación que ha sido diseñado por el grupo de colaboradores que contamos., luego es fijada firmemente y aplomada, se puede proseguir con la sección superior. Esto se hace por medio de los materiales de unión que se acoplan con las arandelas, tuerca de 5/8, templadores etc. Terminando este proceso comenzamos con el relleno de cemento del agujero que realizamos anteriormente, esperamos que pueda secar y dejamos señalizado que se hizo una instalación de poste, enviando fotografías a nuestros clientes con la conclusión del servicio realizado. Todo este trabajo tendrá un tiempo de 4 a 3 horas para la instalación del poste que se requiera. Por ello tendremos a los técnicos especializados en este tipo de rubro.
- Servicio de obras civiles: este tipo de trabajos va a depender de lo que realmente necesita, pintado de los postes en ciertas calles, mantenimiento de poste, arreglo

de vía peatonal para el público, cambio de cable DROP, agujeros para postes, mantenimiento de cámaras. Entre otros trabajos de obra civil.

Datos de la empresa

Tabla 1. Datos de la empresa

Nombre de la empresa	ING&ADM
Giro de la empresa	Servicio de telecomunicaciones.
Actividad	Rubro de telecomunicaciones y obra civil
Clasificación de la empresa	Prestación de servicios
Ámbito actual y geográfico	Empresa local
Dirección del domicilio fiscal	Santa Francisca 123 Urb. Los cipreses
Slogan	Todo es mejor con una buena tecnología

Figura 1. Logo de la empresa



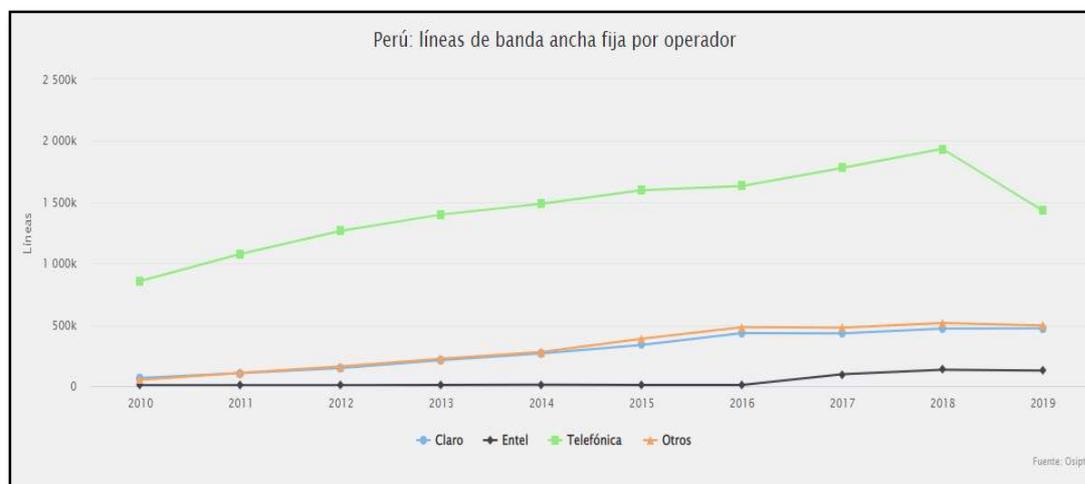
Descripción: La torre de internet que representa a ING&ADM proyecta que todo es mejor con torres instaladas en lugares estratégicos para estar conectados a una red inalámbrica.

Diagnóstico de la idea del negocio

En estos años el Perú ha logrado tener un gran incremento por grandes inversiones en fibra óptica, con el objetivo de tener a todo el país conectado. Por lo tanto, actualmente en el Perú se encuentran 4 grandes empresas de telecomunicaciones como claro, movistar, entel y bitel. Por lo tanto, con su llegada de las 2 últimas empresas mencionadas la competencia fue mayor, base a ello claro y movistar se vieron obligadas a mejorar sus estrategias para

prevalecer en este mercado competitivo. En el siguiente cuadro podrán visualizar líneas móviles por empresa.

Figura 2. Diagnóstico de la idea de negocio



Nota: Osiptel

Asimismo, al visualizar que hay mucha demanda en este rubro, han crecido las empresas pequeñas que brindan un servicio de outsourcing para las empresas ya mencionadas. Sobre todo, para el apoyo de sus diversas operaciones en lo cual tenemos a las siguientes empresas:

Tabla 2. Competencias

RAZÓN SOCIAL	RUC	DIRECCIÓN
Supratech Ingeniería S.A.C.	20550432733	Av. Universitaria Parcela 1 Nro. Sin Dpto. 1102, Lima – Lima – Los Olivos.
Systelecom Coporation S.A.C.	20492427439	Jr. Arabiscos Mz. H Lt.44 Urb. Los jardines, Lima – Lima – San Juan de Lurigancho
Global Pacífico Norte S.A.C.	20535994197	Av. Perú Nro. 1012 Urb. Huaquillay, Lima – Lima – Comas
Telcons Ingeniería E.I.R.L.	20607605808	Av San Juan Nro, B-24 Asc. Retamas, Lima – Lima – Puente Piedra
J & J Telecom Services E.I.R.L.	20605272305	Av. Defensores del morro Nro. 652 Otr. Prolongación Huaylas, Lima – Lima – Chorrillos.

Tasa de crecimiento en el sector de telecomunicaciones

En el periodo del año 2022 los ingresos operativos del sector solo obtuvieron un 16.8% teniendo en cuenta que, en el año 2019 a nivel mundial, tuvimos la presencia de un nuevo virus llamado Covid-19, por lo tanto, todas las personas quisieron estar cada día más conectadas con su familia. Al recurrir el tiempo, en el primer semestre del 2021 las inversiones del mostraron una marcada recuperación al registrar un monto de S/. 1,057 millones de soles, lo cual en porcentajes representa 36.3% respecto al periodo 2020, según Osiptel.

Figura 3. Tasa de crecimiento en el sector de telecomunicaciones

Inversiones por Empresa (en millones de S/)						
Empresa operadora	Enero - Junio 2020		Enero - Junio 2021		Variación	
	Monto	%	Monto	%		
Telefónica	334.2	43.1%	379.3	35.9%	↑	13.5%
Claro	216.3	27.9%	337.8	32.0%	↑	56.2%
Entel	174.2	22.5%	257.0	24.3%	↑	47.5%
Viettel	38.3	4.9%	76.0	7.2%	↑	98.3%
Directv	4.2	0.5%	2.2	0.2%	↓	-46.6%
Americatel	8.3	1.1%	4.5	0.4%	↓	-46.2%
Total de Inversiones	775.6		1 057.0		↑	36.3%

Nota: Instituto Nacional de estadística e informática

Perspectivas o visión del sector en este año 2022

En este año el ministerio de transportes y comunicaciones ha hecho una inversión de 23 millones a varias regiones para la operación y mantenimiento en el sistema de telecomunicaciones para este año 2022. Sobre todo, a las poblaciones más vulnerables del país. Con lo cual el gobierno a cargo del viceministro de comunicaciones el Sr. Virgilio Tito Churo, aseguró que esto no se podrá usar para otros fines por lo tanto tiene una resolución ministerial N°081-2022-MTC/01 publicada. Dentro de estas regiones se encuentran todas las regiones costo, sierra y selva, como cusco, loreto, Ayacucho, Callao, Huánuco, Trujillo, Lima, Piura y muchas provincias.

Teniendo en cuenta que la población con educación universitaria, técnicos o pregrado son los que más utilizan este medio, por lo tanto, se hizo un análisis del trimestre, lo cual el 94.7% usa internet, seguido del 87% de población con educación no superior a pregrado con

un 87%, el 64.8% con educación secundaria y un 25% de población con primaria o un menor nivel educativo.

Según la encuesta de (ENAH) el 63.4% de hombres hacen uso de internet. Mientras tanto un 57.2% de las mujeres accede a este mismo servicio.

Figura 4. Hogares con tecnologías de información y comunicación

Perú: Hogares con Tecnologías de Información y Comunicación -TIC, según nivel de educación del jefe de hogar

Trimestre: Enero-Febrero-Marzo 2019 y 2020

(Porcentaje sobre el total de hogares en cada nivel educativo)

Nivel educativo	Ene-Feb-Mar 2019 P/	Ene-Feb-Mar 2020 P/	Variación (Puntos porcentuales)
Primaria 1/	82,8	87,8	5,0
Secundaria	96,9	97,5	0,6
Superior no universitaria	99,7	99,6	-0,1
Superior universitaria	99,8	99,6	-0,2

1/ Incluye sin nivel, inicial y educación básica especial.

P/ Preliminar.

Nota: Instituto Nacional de estadística e informática.

Justificación del plan de negocio (análisis de la oportunidad)

Nuestra empresa es sumamente dedicada al rubro de las telecomunicaciones en la instalación de postes y en las obras civiles que se necesitan para este tipo de proyectos en el rubro, surgió la idea por la escases de falta de conexión de una red wifi, una red móvil o una buena conectividad en ciertas provincias o ciudades de la región costa u otras regiones., teniendo en cuenta por el impacto del Covid-19 muchas empresas han optado por hacer un trabajo remoto en lo cual estos 2 últimos las grandes compañías de telecomunicaciones están escasas de tener outsourcing para el trabajo, por ello nosotros brindaremos un servicio de calidad, seguro y con tiempo de entrega que requiera el cliente, a la vez por su gran demanda tendremos una buena rentabilidad esperada para los siguientes años de la empresa.

Nuestro valor diferenciado es que nosotros no solo realizaremos un simple servicio, mostraremos que cada servicio requerido por el cliente se llevará un reporte mensual, en lo cual se entregará desde que se hizo una instalación de poste o una obre civil, mostrando el antes y después de 1 mes. Así los clientes podrán saber en qué estado se encuentra los servicios realizados por ING&ADM, llevando que nuestro servicio sea más completo y original. Con ello nuestro personal altamente capacitado y con todos los materiales de calidad teniendo fichas técnicas e IPERC, puedan saber que somos especializados en el rubro.

No solo brindaremos una buena entrega de la obra. Sino también una buena comunicación para los clientes al atenderlos de manera personalizada, informando cada instante que es lo que se presenta y recomendaciones para gestionar un trabajo más eficiente, contaremos con un compromiso de tiempo para ganar la confianza del cliente y sea más necesaria nuestros servicios.

Canvas

Tabla 3. Canvas

Socios Claves	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con clientes	Segmentos de clientes
Proveedores de materiales: -Marcas de material propios (cable, cemento, tornillos, clavos, etc.) -Marcas de material EPP seguridad (botas dieléctricas, guantes badana, alicate, etc.).	Establecer buenas conexiones de wifi para los clientes. Buena imagen de la instalación de postes u obra civil.	Cubrir las necesidades que requieran otras empresas para el servicio de posteria u obras civiles, con ello podrán tener las personas que viven alrededor mejor conectividad a una red wifi, seguridad a los colaboradores para que puedan hacer un buen trabajo de alto riesgo.	Muy buen alto nivel para en atención al cliente. Seguimiento mensual de los servicios realizados para los clientes mostrar como fue el antes y después.	Tipo de cliente: persona jurídica (Empresas) Giro: sector telecomunicaciones Tamaño: pequeñas y medianas empresas. Ubicación: Lima metropolitana. Directos: las empresas asociadas a las redes de telecomunicaciones o cualquier empresa de ámbito geográfico. Indirectos: personas naturales que requieran conectarse a una res de telecomunicaciones o personas menores de edad a través de adultos para conectarse a Internet.
	Recursos clase Personal: técnicos, administración y almacenero. Capital: aportación de los socios. Infraestructura: local, almacén. Materiales: herramientas con alta calidad y con fichas técnicas.		Canales Grupos de Facebook. Anuncios en Facebook o Instagram. Publicidad por Google ADS. LinkedIn.	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
Alquiler de inmobiliario (oficina) Personal de trabajo Gastos de servicio (luz, agua, internet)		Ingresos por servicio de instalación de postes. Ingresos por servicio de obra civil.		

Propuesta de valor:

Cubrir las necesidades que requieran otras empresas para el servicio de posteria y obras civiles, con ello podrán tener las personas que viven alrededor mejor conectividad a una red wifi, seguridad a los colaboradores para que puedan hacer un buen trabajo de alto riesgo.

Segmentos de clientes:

Tipo de cliente: Persona jurídica- Empresas

Giro: Sector de telecomunicaciones

Tamaño: Pequeñas y medianas empresas

Ubicación: Lima metropolitana

- ✓ Directos: las empresas asociadas a las redes de telecomunicaciones o cualquiera empresa de ámbito geográfico.
- ✓ Indirectos: personas naturales que requieran conectarse a una red de telecomunicaciones o personas menores de edad a través de adultos para conectarse a internet.

Fuentes de ingresos:

- **Ingresos por servicio de instalaciones de postes**

Nosotros tendremos un ingreso de S/.708.00 sin IGV por cada poste unitario en lo cual esto consta desde hacer el espacio necesario del poste para el cambio o el nuevo poste que se va a colocar según la ubicación que requiera el cliente, por lo tanto, esto conlleva que nosotros damos un buen precio acorde al mercado y a dando un seguimiento mensual de las obras instaladas.

- **Ingresos por servicio de obra civil**

Este tipo de ingresos va a depender mucho por la magnitud que se requiere, sea por el tiempo, tamaño de la obra u otras cosas, sin embargo, comentar que un precio estándar para este tipo de obras es de S/.1,820.00 precio sin IGV, esto conlleva a dar un buen servicio de calidad, brindado a nuestro personal todos los implementos necesarios como EPP de seguridad, EPP COVID, y llevando una buena administración como el IPERC de nuestro personal, junto a ello el SCTR.

Canales:

- Grupos de Facebook: en lo cual promocionas los servicios que brindas y los materiales. Ejemplo: Un grupo se llama Fibra de telecomunicaciones.
- Anuncios en Facebook o Instagram: se puede pagar de manera mensual o de manera anual asumiendo un gasto que puede ser bueno al promocionar el servicio, Y así obteniendo más ingresos.

- Publicidad por Google ADS: buscador en lo cual esto beneficiará por causa que cualquier persona que pueda ingresar buscando a la empresa o el servicio salga en los primeros planos de la búsqueda.
- LinkedIn: pagina en la cual varios profesionales buscan constantemente estos tipos servicios que brindamos.

Relación con clientes:

Muy buen alto nivel para en atención al cliente.

Seguimiento mensual de los servicios realizados para los clientes, mostrar como fue el antes y después.

Recursos claves:

- Personal: técnicos, administración y almacenero.
- Capital: aportación de los socios.
- Infraestructura: local, almacén.
- Materiales: herramientas con alta calidad y con fichas técnicas.

Actividades clave:

Establecer buenas conexiones de wifi para los clientes.

Buena imagen de la instalación de postes u obra civil.

Socio clave:

- Proveedores de materiales
- Marcas de material propios (cable, tornillos, clavos, etc.)
- Marcas de material EPP seguridad (botas dieléctricas, guantes badana, alicate, etc.)

Estructura de costos

Alquiler de inmobiliario (oficina)

Personal de trabajo

Gastos de servicio (luz, agua, internet).

Capítulo II. Diagnóstico de plan de negocio

Análisis del micro entorno (clientes, competidores, proveedores, intermediarios, productos sustitutos)

Cliente / Consumidor

En el Perú se encuentran grandes contratistas que laboran actualmente para las empresas que tienen mayores demandas en el rubro de las telecomunicaciones, entre ellas las más reconocidas en el mercado y en lo cual nos estamos proyectando en poder brindarle el servicio de postera o de obras civiles, a través de un contrato y facturación.

Tabla 4. *Cientes / Consumidor*

Razón Social	RUC	Dirección
Liteyca de Perú S.A.C.	20605330712	Av. Venezuela Nro 3307 Urb los cipreses, Lima
Ezentis Peru S.A.C.	20522346030	Av. Republica de panama Nro 3505 (Piso 3), Lima – Lima – San Isidro.
Cobra Perú S.A.C.	20253881438	Cal. Amador merino reyna Nro 267 Int 902 (edificio parque plaza), Lima -Lima – San Isidro
Comfica Perú S.A.C.	20565429907	Av. Cajamarquilla Nro 1140 Urb. Zarate, Lima - Lima - San juan de Lurigancho
Lari Contratistas S.A.C.	20550849551	Av. Circunvalación del club golf Los Incas Nro 154, Int.801 Urb. Lotización club golf Los Incas (Edif. Capital – al lado de edif. Panoram) Lima – Santiago de Surco.

Competidores (Competencia Directo e Indirecta)

Competencia Directa:

El mercado cada día se vuelve más competitivo, sin embargo, nosotros como ING&ADM conocemos debilidades o déficit para diferenciarnos de estas empresas, en lo cual se pone en detalle, ya que estas mismas brindan un servicio similar al nuestro.

Tabla 5. Competidores

RAZÓN SOCIAL	RUC	DIRECCIÓN
Supratech ingenieria s.a.c	20550432723	Av. Universitaria parcela 1 nro. Sn dpto. 1102 lima - lima - los olivos
Systelecom corporation sac	20492427439	Jr. Arabiscos mza. H lote. 44 urb. Los jardines lima - lima - san juan de lurigancho
Global pacifico norte s.a.c	20535994197	Av. Peru nro. 1012 urb. Huaquillay lima - lima - comas
Telcons ingenieria eirl	20607605808	Av. San juan nro. B-24 asc. Retamas lima - lima - puente piedra
J&j telecom services eirl	20605272305	Av. Defensores del morro nro. 652 otr. Prolongacion huaylas lima - lima - chorrillos
Legion a&j sac	20605941665	Mza. 158a lote. 15 asoc. Popular las lomas de ancon lima - lima - ancon
Corporation eltel srl	20605515160	Cal.la floresta mza. C1 lote. 33 urb. Las praderas de santa anita 2da etapa lima - lima - el agustino
Nextgen networks solutions sac	20608106562	Cal.juan castro nro. 258 urb. Balconcillo lima - lima - la victoria
J & d tecnologia y comunicacion en fibra optica s.r.l.	20608917498	Av. Pedro garezon nro. 1568 lima - lima - lima
Tlcm conection peru sac	20603312741	Cal.59 nro. 181 urb. El pinar (alt. Cruce av. Retablo con los incas) lima - lima - comas
Capo soluciones integrales s.a.c. - caposol s.a.c.	20604854696	Av. Cesar vallejo nro. 833 (1er. Piso) lima - lima - independencia
Ichiban comunicaciones eirl	20517977447	V. Cipriano dulanto nro. 445 (altura del ovalo de la av. Brasil) lima - lima - pueblo libre (magdalena vieja)
Orus operador logistico sac	20601317398	Mza. I lote. 12 urb. Montecarlo lima - lima - san martin de porres
Proyectos e inversiones treyssy eirl	20544527135	Mza. I lote. 14 urb. Los alizos (av universitaria y av santa rosa) lima - lima - san martin de porres
Ginfotel srl	20605106375	Las tunas nro. 105 dpto. 311 urb. Salamanca (espalda de plaza vea circunvalacion) lima - lima - ate
Jeas ingenieros sac	20602318258	Cal.rosaspata nro. 109 urb. Cercado de mariano melgar (a 1 cuadra monumento soldado desconocido) arequipa - arequipa - mariano melgar
Inversiones cadsis peru sac	20552717989	Cal.m mza. D1 lote. 5 int. P1 urb. Alamo (ex escuela de aviacion de collique) lima - lima - comas

Competencia Indirecta:

En este caso hay empresas en el Perú que cuentan con la comercialización de los materiales que se necesitan para estos tipos de servicios de obra civil y posteria. Sin embargo, estas empresas pueden fácilmente cubrir la misma necesidad de otras empresas terceras, por lo tanto, estas empresas pueden ser sub contratadas, pueden ingresar diferentes estrategias para captar más clientes en el mercado y así puedan realizar el trabajo de manera positiva. Asimismo, se hace mención algunas de ellas.

MALIKKA SALUD SAC: vende productos de material propio para los técnicos, uniformes y herramientas.

ABAN IMPORT & EXPORT SA: comercializa material prima de metal, en lo cual realiza, anclaje, marcos y tapas de concreto; y entre diversos productos:

Tabla 6. Competencia Indirecta

RAZÓN SOCIAL	RUC	DIRECCIÓN
Malikka salud sac	20604002070	Jr. Monte caoba mza. M lote. 15 apv. Residencial monterrico lima - lima - santiago de surco
Aban import & export sa	20505093209	Mza. I lote. 42 apv. Las casuarinas de santa rosa (a 3 cdas.av.canta callao c/av.izaguirre) lima - lima - san martin de porres
Stratmark resourcing peru sac	20601029546	Cal.los laureles mza. K1 lote. 24 urb. Los jazmines de naranjal lima - lima - san martin de porres
Siis ingenieria y servicios e.i.r.l	20548318972	Jr. Los eleboros nro. 551 urb. Las flores lima - lima - san juan de lurigancho
Comercializadora jamis mori sac	20557243691	Jr. Jose maria galdeano y mendoza nro. 1088 (altura 16 av. Colonial) lima - lima - lima

Proveedores

Contaremos con proveedores evaluados de manera interna, por tema de crédito, y fichas técnicas de material.

Tabla 7. Proveedores

RAZÓN SOCIAL	RUC	DIRECCIÓN
Malikka salud sac	20604002070	Jr. Monte caoba mz m lt 15 apv residencial monterrico lima - santiago de surco
Sercom j&p sac	20514496227	Jr. Tarata nro. 685 (ovalo de la perla - fte al seguro) prov. Const del callao - prov. Const. Del callao - la perla
Aban import & export sa	20505093209	Mza i lt 42 apv las casuarinas de santa rosa (a 3 cdas. Av canta callao c/av. Izaguirre) lima - san martin de porres
Tv sac	20505873042	Cal tejada 235 urb. Tejada alta barranco - lima
Z aditivos sa	20101020739	Av. Los faisanes nro. 675 urb. Parcelacion semi rustica (la campaña) lima
Stratmark resourcing peru sac	20601029546	Cal los laureles mz. K 1 lt urb los jazmines de naranjal lima - san martin de porres
Arraval eir	20606704284	Mza k lt 19 la perla la macarena 2 et prov. Const. Del callao la perla
Kurmi color sac	20516267705	Cal los paracas nro. 424 urb salamanca (arco de salamanca) lima

Ofiplace peru sac	20606421983	Mza k 1 lt 17 urb casa huerta (calle san fernando 331) lima - surquillo
Siis ingenieria	20548318972	Jr. Los eleboros nro. 551 urb. Las flores lima - san juan de lurigancho
Comercializadora jamis	20557243691	Jr. Jose maria galdeano y mendoza nro. 1808 (altura 16 av. Colonial) lima

Productos Sustitutos

- Servicio Satelital: como se viene conociendo la tecnología esta avanzando de manera rápida por ello es que un futuro se puede realizar el servicio satelital que conlleva que esta conexión de red será directamente al receptor sin la necesidad de que se pueda realizar una instalación de poste o antena.
- Fibra Subterránea: esto conlleva de que empresas puedan realizar una inversión fuerte, comenzando que la fibra este directamente instalada o conectada de manera subterránea y no sea necesario la inversión de postes que se ve directamente en las calles.

Nuevos Entrantes (Competidores Potenciales)

Tabla 8. *Nuevos entrantes*

RAZÓN SOCIAL	RUC	DIRECCIÓN
Liteyca de peru sac	20605330712	Av. Venezuela nro. 3307 urb. Los cipreses lima
Ezentis peru s.a.c	20522346030	Dionisio derteano nro. 184 int. 402 urb. Santa ana lima - lima - san isidro
Cobra peru s.a	20253881438	Cal.amador merino reyna nro. 267 int. 902 (edificio parque plaza) lima - lima - san isidro
Comfica peru s.a.c	20565429907	Av. Cajamarquilla nro. 1140 urb. Zarate lima - lima - san juan de lurigancho
Lari contratistas s.a.c	20550849551	Av. Circunvalacion del club golf los incas nro. 154 int. 801 urb. Lotizacion club golf los incas (edif. Capital - al lado de edif. Panoram) lima - lima - santiago de surco

Estas empresas pueden tener empresas pequeñas por lo tanto ya no contratarían otro tipo de servicio como por ejemplo Cobra Perú S.A. puede tener otra empresa similar a ella colocando el nombre Cobra para todo el Perú SAC y así diversas empresas que son las más grandes en el país ya no haría otras empresas.

Análisis del Macroentorno (factores: económico, cultural y social, político, geográfico-demográfico y tecnológico) PESTEL.

Factores Políticos

Una adecuada gestión política es clave para impulsar el país en sus múltiples entornos; no obstante, una deficiente administración con lleva todo lo contrario. Referente a nuestro actual representante de la nación y su muy debatida gestión, se observa que viene afectando a todo el país, entre ellos la alta falta de estabilidad y seguridad en el marco de la captura y fomento de inversión del sector privado en el mercado nacional y dejando muy en claro que pese a la gran campaña de reactivación económica y por el gran avance de la vacunación contra el Covid-19, la inversión privada en el Perú podría caer en un 9.7% durante el 2022, debido a que las empresas mantendrían su desconfianza ante la incertidumbre política según fuente de estudio de la BBVA Research.

Los porcentajes de desaprobación del mandatario de nuestro país van en aumento, alcanzando niveles alarmantes del 76% de desaprobación en lo que va de su administración gubernamental, con un íntimo 19% de apoyo a su gestión, añadiendo a ello las constantes fricciones entre el poder Ejecutivo y el Congreso, los inversionistas también mantienen cierta preocupación en las medidas que pueda tomar el gobierno.

El BCR asegura un estancamiento en el año 2022 ya que en el año 2021 creciese 34% respecto al año 2020 que fue un -16%.

Actualmente se tiene que animar la inversión privada frenando el incremento de precios, resolviendo los conflictos sociales relacionados a grandes proyectos, y si contamos con un contexto internacional más favorable podríamos atraer mayor inversión y fomentar a generar empleos formales que se demandan en el año.

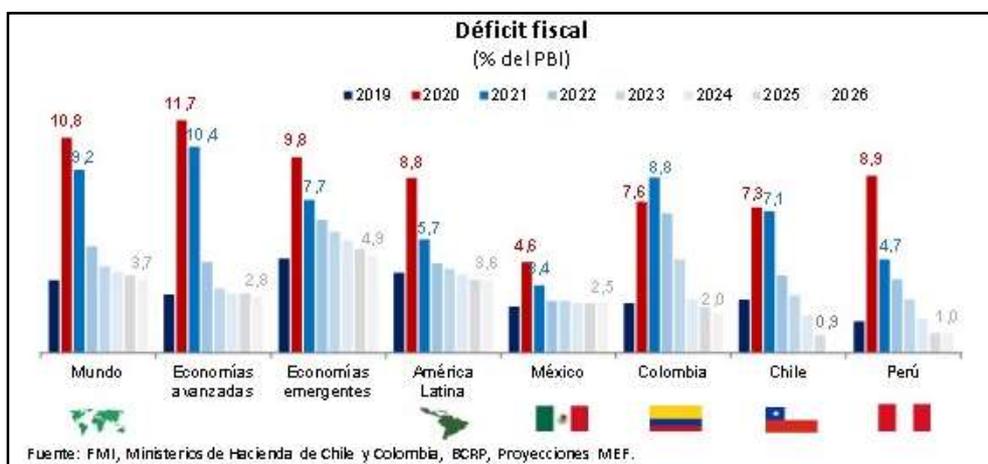
Factores Económicos

Según el ministerio de economía público el marco Macroeconómico Multianual del 2022 – 2025 por lo tanto se da a conocer el presupuesto del sector público para el Año Fiscal 2022. Teniendo en cuenta que en el 2021 se elevó la proyección del PBI a un 10.5% como resultado de la recuperación de la actividad económica impulsada tanto factores internos y externos.

Figura 5. Factores Económicos

Nota: INEI, BCRP, proyecciones MEF

Para el año 2022 la economía en el Perú mantendrá su dinamismo y se proyecta un crecimiento para este año 4.8%, impulsada por el aumento del gasto privado, el avance de las exportaciones en el Perú (ante la mayor producción de mina justa y el inicio gradual de Quellaveco) y las mejores de la demanda externa en mayor control de la pandemia y vacunación masiva de la población. Asimismo, para el 2022 se proyecta que van a aumentar o tener un algo de PBI previos a la pandemia en términos anuales.

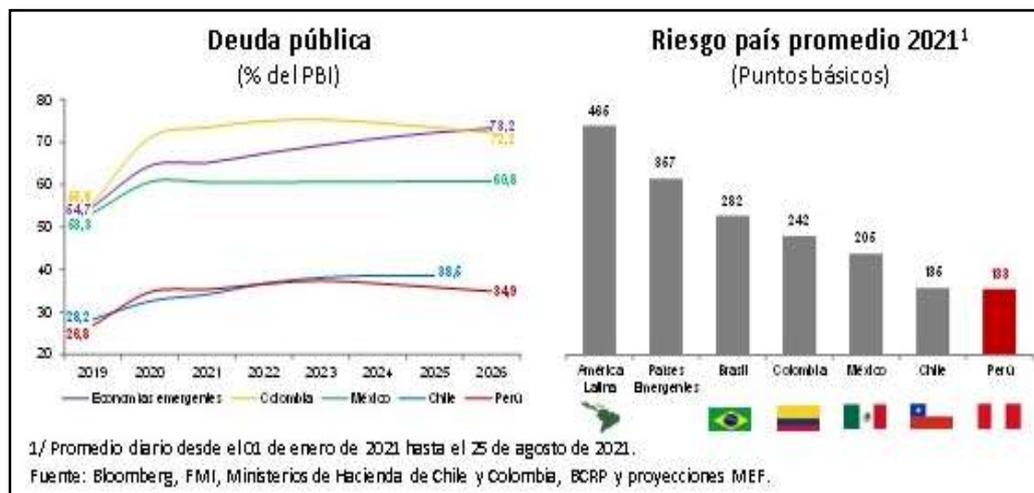
Figura 6. Déficit Fiscal

Notas: FMI

En el 2021 como se visualiza en los indicadores del Perú se reducirá un 4.7% del PBI, lo cual marca un buen inicio de una buena gestión de consolidación fiscal gradual que permitirá preservar la sostenibilidad para las finanzas públicas, lo cual repunte de la actividad económica

del país. Por ello se dispuso un decreto de urgencia N°079-2021 y teniendo en cuenta que para el año 2022 hay una reducción del 3.7% del PBI.

Figura 7. Deuda Pública



Notas: FMI

La inversión pública y privada en el año 2022, el gasto público estará más para los servicios de la población y brindar un buen soporte para la recuperación de la economía en el Perú. Con ello bajo una gestión fiscal responsable y preservando la estabilidad macroeconómica. El dinamismo para el gasto público estaría liderado para una inversión pública de 6.7% real por lo que la asignación de los recursos apoyará un crecimiento económico orientado a la creación de empleo, seguido de un consumo público de 2.0% que va a priorizar servicios directos a la población como educación y salud.

Factores Socio Culturales

Tener en cuenta que uno de los factores para la nueva tecnología del 5G no hay en algunas provincias del Perú, uno de los motivos es que la población tiene un cierto temor que este tipo de redes es malo para su salud, que puede producir Cáncer, dolor de cabeza entre otros.

Figura 8. Factores Socio Culturales

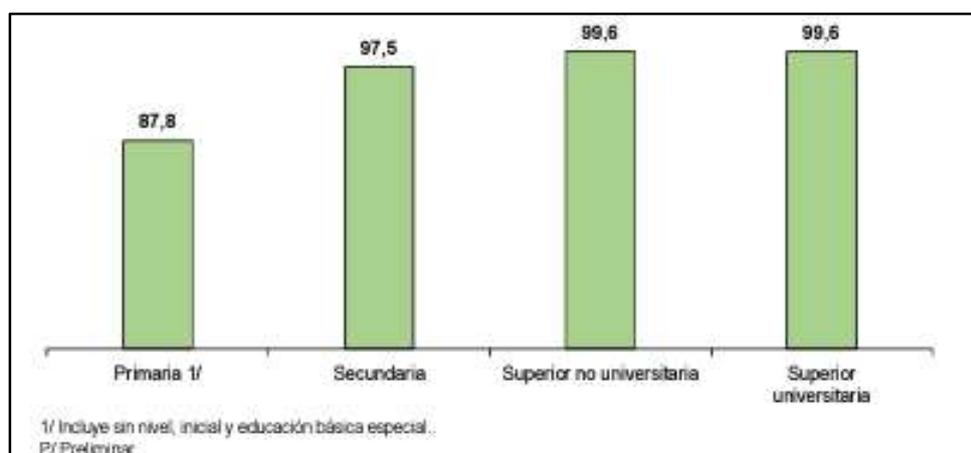
Trimestre: Enero-Febrero-Marzo 2019 y 2020

(Porcentaje)

Condición de tenencia de TIC	Ene-Feb-Mar 2019 P/	Ene-Feb-Mar 2020 P/	Variación (Puntos porcentuales)
Al menos una TIC	93,0	94,9	1,9
Ninguna	7,0	5,1	-1,9

P/ Preliminar.

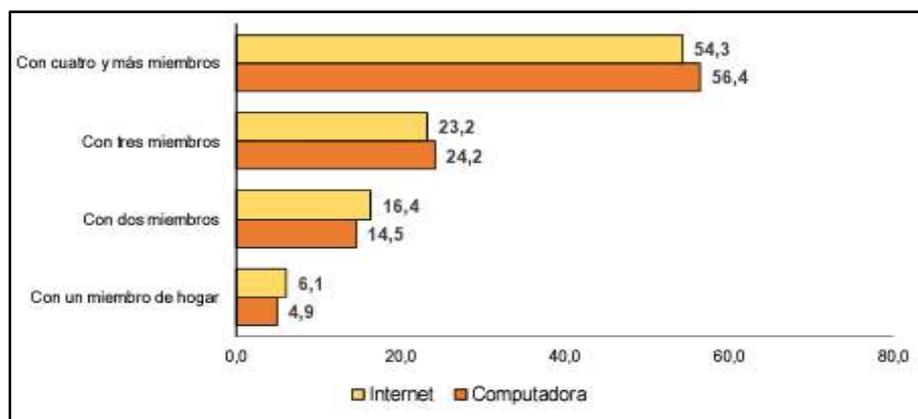
Nota: Instituto Nacional de estadística e informática.

Figura 9. Evolución del acceso a las tecnologías de información y comunicación de los hogares

Nota: Instituto Nacional de estadística e informática.

En el primer trimestre del año 2020, por cada 100 hogares en 95 existe al menos una tecnología de información y comunicación, mientras que en el 2019 solo existía un 93 por lo tanto hubo un incremento en casa 2 hogares. Según el nivel de educación del jefe del hogar, acceso a las TIC en los hogares cuyo jefe cuenta con educación secundaria o más nivel presenta una cobertura casi total.

Gráfico con acceso de alguna tecnología de información y comunicación, según nivel de educación de jefe de hogar con acceso del TIC. Asimismo, tener en cuenta que los grados de profesionalismo no hay mucha diferencia.

Figura 10. Hogares con acceso a computadoras

Nota: Instituto Nacional de estadística e informática.

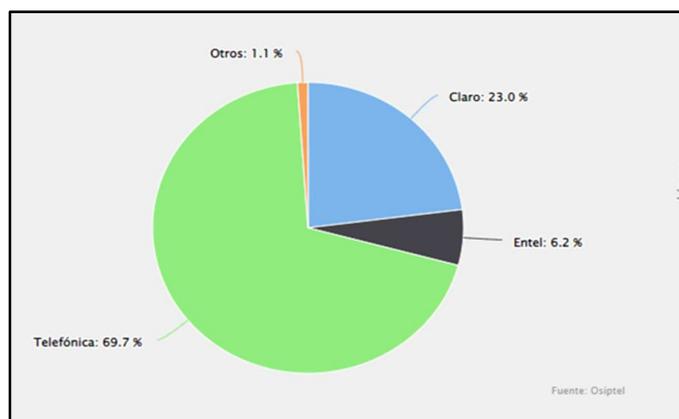
Factores Tecnológicos

Se puede dar a conocer que en el Perú se cuenta con banda ancha fija por tecnología en los años 2010 al 2019. Esto ayuda que los clientes puedan acceder información por internet, utilizando una de las diversas tecnologías para la alta velocidad. Esto transporta bits de manera más rápida que las conexiones telefónicas tradicional o móvil.

Figura 11. Factores Tecnológicos

Nota: Osiptel

Empresas que cuenta con mayor participación en el mercado con banda ancha fija del ranking.

Figura 12. *Participación del mercado*

Nota: Osiptel

Factores Ecológicos o medio ambientales

Como se da a conocer en el mundo recién se está dando importancia en este factor asimismo dándole prioridad a la gestión integral de los residuos sólidos, en ellos tenemos, reciclar todo lo que es papel para evitar que los árboles de nuestra amazonia sean cortados, por ello la tecnología cada vez quiere avanzar, teniendo en cuenta que cada día está avanzando como caber, en pocos años el dinero será de manera digital y ya no se utilizara el uso del papel para poder hacer este tipo de cambio o conocido anteriormente como el trueque, por ello cada vez que nuevos aplicativos que necesitan un uso de internet para poder realizar las diversas gestiones. Sin embargo, hay que tener en cuenta que el daño en el mundo sigue siendo grane por ella la disposición que se convierte en la opción de tecnología para el buen manejo de los residuos no aprovechables. Sobre todo, en realizar transformación y disposición final de los residuos sólidos. Por ello requieren tener maquinas tecnológicas para el apoyo de esta gestión.

Figura 13. *Operaciones para la gestión integrada de residuos*

Componente	Minimitación de residuos	Reciclaje	Reuso	Incineración	Compost	Blogás	relleno Sanitario
Alimentos y Orgánicos	A	E	D	D	C	B	D
Papel y Cartón	A	B	C	D	E	D	D
Plásticos	A	D	B	C	E	E	D
Vidrio	A	B	C	E	E	E	D
Metales F	A	E	B	E	E	E	C
Metales NF	A	B	C	E	E	E	D
Textiles	A	B	C	D	E	E	D
Otros	A	E	E	E	E	E	D

Nota: Guía para selección de tecnologías de manejo integral de residuos sólidos.

Factores Legales

De acuerdo al decreto legislativo N°702, se aprobó nomas que normalmente regulan a las empresas la promoción de inversión privada de telecomunicaciones, lo cual conlleva a la ley N°26096 denominando a esta misma ley de telecomunicaciones. Esta ley fue aprobada por el anterior presidente Alberto Fujimori y el ministro de transportes, comunicaciones, vivienda y construcción Dante Cordova Blanco.

La disposición preliminar fue declarar la necesidad pública en el desarrollo de entre rubro para captar empresas privadas como nacionales o extranjeras.

Resaltando unos importantes artículos:

Artículo 3: toda persona tiene derecha a usar y prestar servicio de telecomunicaciones en la forma señalada como lo regula a la materia. Por lo tanto, está dentro de las disposiciones generales.

Concordancias con el TLC PERU – ESTADOS UNIDOS uno de las más importantes concordancias es que esta norma establece medidas necesarias para salvaguardar la privacidad de cada uno de los usuarios, respetando nuestro derecho de privacidad de cada ciudadano del país. R.M. N°111-20092MTC03.

Concesiones, autorizaciones, permisos y licencias.

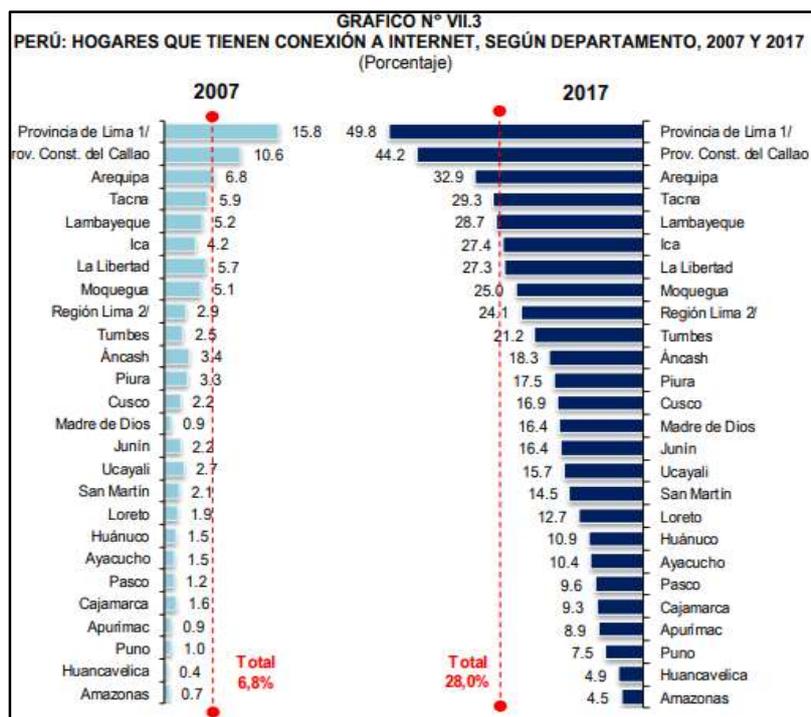
Como ING&ADM es una empresa prestadora de servicio a terceros, tenemos que tener en cuenta que las empresas que realizaremos dichos servicios, tienen contratos con el gobierno, explicando así que para las obras de concesión esto quiere decir para una obra específica que lleva postes y obra civil deben mencionar todos los puntos que comentan en el artículo 52 como indica la ley. Ya que muchos de estos proyectos se hacen en vía pública.

- El plazo de duración de la concesión
- Plan mínimo de expansión del servicio
- Área de cobertura donde se hará el servicio.
- Compatibilidad de las distintas generaciones de equipos terminales que, una vez homologados pueden conectarse.

Factores Demográficos

En el siguiente dato pueden ver cada provincia desde el 2007 al 2017 que cuentan como TIC.

Figura 14. Factores Demográficos



Nota: INEI – Censos Nacionales 2007 y 2017

Capítulo III. Planeamiento estratégico

Misión

Somos un negocio innovador en lo cual queremos contribuir de manera positiva en el bienestar de los clientes (empresas), al brindarles servicios cumpliendo con todos los estándares de calidad y con el tiempo adecuado según los contratos y acuerdos coordinados.

Visión

Llegar a ser líderes en el rubro de las telecomunicaciones para el año 2024 brindando un buen trabajo eficaz para los diferentes tipos de servicio y asesoría personalizada para cada uno de nuestros clientes, en lo cual llevará a tener un buen posicionamiento de mercado en los próximos años.

Valores

- Agilidad: mejorar los procesos internos de la empresa para optimizar los tiempos de entregas con nuestros clientes.
- Calidad: buen equipo de Epp, herramientas y materiales para los colaboradores, acompañado con sus fichas técnicas aprobadas por la empresa.
- Tecnología: queremos estar junto con el desarrollo tecnológico que cada día del mundo avanza por ello es nuestro soporte indispensable para el crecimiento de la empresa.
- Compromiso: cumplir con los objetivos hechos con los clientes al plazo del contrato o negociación que se haya realizado.
- Responsabilidad social: prácticas comerciales justas con todos los clientes.

Objetivos estratégicos generales y específicos (SMART) Específicos, Medible, Alcanzable, Realista y Acotado en el tiempo.

S: Aumentar en 50% nuestra cartera de clientes, teniendo en cuenta la gran demanda de trabajo que podremos gestionar.

M: Incrementar nuestros ingresos en 60% en el segundo año de gestión.

A: Contar con vehículos propios con el objetivo de brindar más facilidades a nuestro personal.

R: Trabajar de la mano con las empresas que vienen liderando el mercado a través de alianzas estratégicas.

T: Empezar el segundo año como una gran empresa reconocida en el rubro.

Matriz FODA Táctico y FODA cruzado (estratégico)

Tabla 9. Matriz FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Agilidad de atención en los servicios solicitados	Marca no reconocida en el sector
Materiales de calidad	Zonas con difícil acceso
Personal altamente capacitado	No tener una plataforma de información
Modelo de negocio innovador	No contar con normas ISO
Sinergia con los proveedores	No contar con diferentes contratistas
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Brindar el servicio a nivel nacional	No contar con políticas en la empresa
Tener alta gama de proveedores	Crisis económica
Manual de procedimientos de las áreas	Aumento de materias primas
Recuperación de post-economía del país por covid-19	Aumento de fletes
Servicios en lugares estratégicos	Competidores

Tabla 10. Matriz FODA cruzado

MATRIZ FODA CRUZADO EMPRESA "ING&ADM"	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	1.- Brindar el servicio a nivel nacional	1.- No contar con políticas en la empresa
	2.- Tener amplia gama de proveedores	2.- Crisis económica
	3.- Manual de procedimiento de las áreas	3.- Aumento de materias primas
	4.- Recuperación de post-económica del país por covid-19	4.- Aumento de fletes.
	5.- Servicios en lugares estratégicos	5.- Competidores
FORTALEZAS	FO (FORTALEZAS - OPORTUNIDADES)	FA(FORTALEZAS - AMENAZAS)
1.- Agilidad de atención en los servicios solicitados	F1;O1.- Al tener agilidad en nuestros procesos seremos conocidos más en el rubro por ello nos podremos expandir de manera rápida a nivel nacional	F1;A1: Lograr la implementación de las políticas de la empresa para que este mismo sea respetado por todos los colaboradores.
2.- Materiales de calidad	F2;O2: Con variedades proveedores de diferentes comercios podremos obtener los productos de calidad, haciendo un análisis del producto que se va adquirir	F3;A2: Al tener la crisis económica en el país las personas buscan un empleo por ello al abrir nuestras puertas ofreceremos empleos ayudando así a algunos ciudadanos con su situación económica.
3.- Personal altamente capacitado	F3;O3: Tener a todo el personal que conozca todos los procesos internos de toda la empresa, podremos optimizar tiempos en las capacitaciones.	F2;A3: Para obtener los materiales de calidad se necesita hacer ciertas evaluaciones del producto, por ello se ve involucrado los precios a raíz que algunos materiales son importados.
4.- Modelo de negocio innovador	F4;O5: Los servicios se realizarán en lugares estratégicos en lo cual innovaremos con la última tecnología necesaria.	F4;A5: Nuestro negocio es diferente a raíz que varias empresas situadas ya en el rubro no hacen seguimiento de sus mismos servicios en lo cual hay una caída de la operativa, al ver ello no tienen buenos ingresos, por ello nosotros aprovechamos esos procesos errados para mejorar dentro de los servicios que ofrecemos.
5.- Sinergia con los proveedores	F5;O4: Al tener una buena comunicación lo cual es clave para todo emprendimiento se tendrá más proveedores, a base de ello la recuperación económica del país ayuda que este mercado siga en crecimiento.	F5;A4: A causa de la guerra de países extranjeros el aumento del combustible ha incrementado por ello se llegó a negociar con los proveedores que realizar la compra de pedidos trimestrales, podremos obtener que ellos mismos no nos cobren el flete, ya que al no hacer varios pedidos hacemos un ahorro y optimizamos recursos para nuestra operativa sin que se quede con stock.

DEBILIDADES	DO (DEBILIDADES - OPORTUNIDADES)	DA (DEBILIDADES - AMENAZAS)
1.- Marca no reconocida en el sector	D1;O1: Tener más marketing con diferentes publicidades para ser reconocida a nivel nacional.	D1;A2: Las malas gestiones del presidente pueden estar involucradas dentro del desarrollo de una empresa como el alza del igv.
2.- Zonas con difícil acceso	D2;O2: En algunos casos vamos a utilizar el outsourcing como el alquiler de grúas para llegar en los lugares difíciles de acceso, eso será con ayuda de proveedores.	D5;A5: Negociar y convencer a diferentes proveedores para que se hagan nuestros aliados.
3.- No tener una plataforma de información	D3;O3: Contar con una plataforma como siscos o nextcloud en donde se puede guardar toda la información de las diferentes áreas.	D3;A3: Contratar a un personal capacitado para la instalación de un softward.
4.- No contar con normas ISO	D4;O4: Aprovechar que se esta recuperando la economía del país, podemos implementar las normas ISO para demostrar que tenemos procesos eficientes.	D4;A1:Agilizar el proceso de la licencia itse para obtener el apoyo de una consultoría y terminar con las normas ISO.
5.- No contar con diferentes subcontratas	D5;O5: En algunas ocasiones se necesitará tener subcontratas para el abastecimiento operativo del proyecto y llegar a diferentes lugares estratégicos, por ello se hace la busca de este tipo de empresas de telecomunicaciones y puedan apoyar con el servicio.	D2;A4: El alza de combustible puede ser reemplazado con gasolina para hacer el ahorro adecuado.

Estrategia genérica de Porter (Liderazgo en costos, diferenciación y enfoque: segmentación y nicho de mercado)

La empresa adoptará la estrategia genérica de “Diferenciación”, ello debió que se preocupa por brindar un buen servicio a los diversos clientes que se contará, sin embargo, para asumir esta grande responsabilidad se tiene que realizar un buen trabajo, asimismo se cuenta con una diferenciación dándole esto un valor agregado a la empresa que nos diferencia del resto.

Seguimiento de servicios: Seremos la primera empresa del rubro de telecomunicaciones de brindar un informe mensual de todos los servicios que hemos realizado con los diferentes clientes, como instalación de postes y obra civil, dando a conocer en qué estado de encuentra el servicio desde que se realizó hasta la fecha del informe que se presenta.

Material de Calidad: Nuestras herramientas contarán con cada ficha técnica de seguridad para poder brindar a nuestro cliente que nuestro personal está cumpliendo con los altos estándares y así evitar futuros accidentes.

Informe de IPERC: Nuestro personal administrativo y técnico contará con este medio, para controlar los peligros que puede tener cada personal dentro de sus funciones, y así poder prevenir lesiones o enfermedades ocupacionales, que traerá beneficios de ahorro en los costos sociales y económicos dentro de la empresa.

Capacitaciones al personal: De manera semanal se capacitará al personal para el buen uso de EPP de seguridad y COVID, teniendo en cuenta que en los últimos meses en las empresas de telecomunicaciones han sufrido con grandes accidentes en su personal, algunos llevando a la muerte por el uso incorrecto de un arnés, hay que tener en cuenta que nuestro personal hace un trabajo de alto riesgo por lo tanto tienen que tener un SCTR adecuado según el nivel de riesgo que hacen. Para este tipo será un 1.23% de su remuneración mensual.

Agilidad del servicio: Se contará con un plazo de entrega para que cada servicio con esto respetará los tiempos establecidos con el cliente, asimismo se dejará una carta de conformidad de dicho servicio.

Capítulo IV. Estudio de mercado

Oferta (qué ofrecen los competidores – directos y potenciales)

Dentro del mercado nuestros competidores directos son los siguientes:

Telcons Ingeniería E.I.R.L. es una empresa peruana fundada el 15 de marzo del 2021 en las actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de consultoría técnica.

Tabla 11. *Telcons*

RAZÓN SOCIAL	RUC	DIRECCIÓN	ACTIVIDAD COMERCIAL	DISTRITO
TELCONS INGENIERIA EIRL	20607605808	Av. San Juan Nro. B-24 Asc. Retamas	Activ. de Arquitectura e Ingeniería	Puente Piedra

Sus servicios que ofrecen son:

- Servicio de diseño e instalación de redes de internet, telefonía fija y televisión para empresas y hogares.
- Servicios de mantenimiento preventivo correctivo de redes de telecomunicaciones externas.
- Servicios de construcción y adecuación.

Una de sus ventajas son los beneficios en los aspectos de salud y educación ya que conforme sus cambios e innovaciones y ayuda a que sus servicios sean mejor.

Desventaja falta de privacidad de información, ya que todos pueden tener acceso a ella mediante las nuevas tecnologías.

Los precios de sus servicios van a depender que requiera el cliente un aproximado es de S/.2,010.00 soles.

Supratech Ingeniería S.A.C: es una pequeña empresa fundada el 28 de noviembre del 2012 teniendo a su gerente general Minaya Obregon Henry Edson.

Tabla 12. *Supratech*

RAZÓN SOCIAL	RUC	DIRECCIÓN	ACTIVIDAD COMERCIAL	DISTRITO
SUPRATECH INGENIERIA SAC	20550432723	Av. Universitaria Parella 1 Nro. Sn Dpto. 1102	Vta.May. Materiales de Construcción telecomunicaciones, Vta. May. Maquinaria, Equipo y Materiales.	Los olivos

Los servicios que ofrecen son:

- Ventas al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería y equipo.
- Servicio de construcción de obras de ingeniería civil.
- Una de sus ventajas es el importe de nuevos conocimientos, mediante sus avances y una de su desventaja es las Mermas en los puestos de trabajos ya que puede haber una pérdida o reducción de personal.
- Sus precios de sus servicios van a depender del servicio requerido y tiene un aproximado de S/1,950.70.

Capo Soluciones Integrales SAC – Caposol SAC: es una empresa especializada en actividades de telecomunicaciones:

Tabla 13. *Capo Soluciones*

RAZÓN SOCIAL	RUC	DIRECCIÓN	ACTIVIDAD COMERCIAL	DISTRITO
CAPO SOLUCIONES INTEGRALES SAC CAPOSOL SAC	20604854696	Av. Cesar vallejo Nro. 833 (1er piso) Lima - Independencia	Actividades de rubro de telecomunicaciones	Independencia

Sus servicios son los siguientes: servicios generales (Arquitectura, planos, pazos a tierra y obras civiles). Resanado de estructuras dañadas o agrietados por la humedad o el transcurrir del tiempo.

- Ventajas: una de sus ventajas es ofrecer nuevas formas de trabajo gracias a sus nuevas tecnologías y empresas.
- Desventajas: es el fraude entre empresas o trabajadores porque las nuevas tecnologías ayudan a que eso sea posible.

Su precio en sus servicios va ser de acuerdo al tipo de servicio que se requiere por el cliente y tiene un aproximado de S/1,650.40.

Demanda (investigación: objetivo, metodología, resultados, interpretación y proyección de la demanda)

Como ING&ADM brinda una prestación de servicios se hizo entrevistar a las siguientes empresas.

- **Liteyca de Perú SAC: Gerente General: Eduardo Vargas**

¿Qué tipo de trabajos necesita su empresa que se le presta más atención y dedicación?

En los temas de control de calidad que nuestros servicios de lo que queda registrado a través de la culminación, es por eso que ahí es donde esa área debería de entregarlo un poco más detallado y saber en qué estamos fallando.

¿Le gustaría tener un contacto directo y personalizado, con respuesta inmediata de parte de su proveedor de servicios?

Por supuesto que sí, al momento que nosotros obtenemos eso tenemos mejores oportunidades de ser más eficaz porque se entendería el análisis más adecuado a lo que nosotros buscamos ordenando así cada procedimiento al momento de tomar cada decisión.

¿Qué es lo que más esperaría de nosotros como contrata?

Como contrata esperaría que sean una empresa responsable y comprometida con su labor, que realicen innovaciones constantemente siendo así eficientes agilizando así los trabajos indicados por la empresa que seríamos Liteyca.

¿Nos contrarían con nuestro siguiente servicio que es servicio de diseños de planos y obras?

En esa parte también sería bueno cuando queremos planos bien diseñados que sean de mucha experiencia entregándole a tiempo a nuestra empresa demostrando así responsabilidad y así si nos trasmite esa confianza podemos quedarnos con ustedes.

¿Cuál cree que son los motivos por los que sus mejores clientes hacen negocio con su empresa?

La responsabilidad y el trabajo bajo presión que realizamos ellos los notan así que cuando nosotros mejoramos ellos se dan cuenta los mejores proyectos que tiene nuestra empresa.

Figura 15. Entrevista con gerente de Liteyca del Perú SAC.



- **Cobra Perú SAC: Gerente General: Rodrigo Sifuentes**

¿Qué tipo de trabajos necesita su empresa que se le presta más atención y dedicación)

Nuestra empresa tiene un sistema bastante efectivo, con eso basta para poder saber qué área tiene algún problema puede ser tecnológico o quizás que es mayor probabilidad es las camionetas cuando salen a realizar trabajos de posteria.

¿Qué es lo que sus clientes valoran más de su empresa?

Nuestro prestigio que seguimos utilizando dentro y fuera de la empresa, el respeto que entregamos y la confianza que transmitimos eso hace que nos genera económicamente a la empresa.

¿Le gustaría tener un contacto directo y personalizado, con respuesta inmediata de parte de su proveedor de servicios?

En la parte de querer una empresa que tenga un contacto directo y personalizado tendríamos la agilidad de mejorar las cosas, en mi caso investigando más a fondo habría una probabilidad de obtener ese contacto.

¿Qué es lo que más esperaría de nosotros como contrata?

Una contrata debería de considerar muy claro que está entrando en un mercado bastante demandado por lo tanto esperaría como por ejemplo el compromiso y lealtad que vienen hacer valores principales en nuestra empresa.

¿Nos contratarían con nuestro siguiente servicio de diseños de planos y obras?

Sí, porque en los diseños que se puede observar de los planos y obras verificando así el espacio donde se va a colocar el poste es el adecuado para tal objetivo que desea realizar la empresa ya sea en la ciudad o provincias.

¿Cuál es lo principal que ustedes evalúan del servicio prestado por sus proveedores?

Le calificamos de una manera donde se puede analizar ciertos aspectos como el comportamiento con los clientes y también sobre la puntualidad.

¿Cuál cree que son los motivos por los que sus mejores clientes hacen negocio con su empresa?

El alcance de las informaciones actuales que le mostramos a la mayoría de nuestros clientes demuestra interés, donde nosotros como empresa brindamos un servicio que transmite confianza.

- **Ezentis Perú SAC: Gerente General: Eduardo García**

¿Qué tipo de trabajos necesita su empresa que se le preste más atención y dedicación?

En los temas de control de calidad de nuestros servicios de lo que queda registrado a través de la culminación, es por eso que ahí es donde esa área debería de entregarlo un poco más de trabajo laboral para así saber dónde estamos fallando.

¿Qué es lo que sus clientes valoran más de su empresa?

El trato personalizado que se le brinda desde el primer día que se le a conocer, analizando así sus preferencias que ellos nos comentan a través de unas encuestas que se realiza. También contamos con precios adecuado a sus necesidades ya sea de corto o largo plazo el proyecto.

¿Le gustaría tener un contacto directo y personalizado, con respuesta inmediata de parte de su proveedor de servicios?

Si para mejorar los rendimientos económicos e innovar los diseños de planificaciones para nuestros servicios.

¿Qué es lo que más esperaría de nosotros como contrata?

Entrega de los postes en un tiempo acordado demostrando así responsabilidad que es principal para la empresa y también el compromiso.

¿Nos contratarían con nuestro siguiente servicio que es servicio de diseños de planos y obras?

El rubro es muy interesante donde se podría investigar ciertos aspectos que puedan mejorar así a la empresa en un porcentaje alto o bajo. Aceptaría el contrato porque los

diseños actualizado y profesionales refleja sobre su cultura o donde se ubica un lugar importante.

¿Cuál es lo principal que ustedes evalúan del servicio prestado por sus proveedores?

Evaluamos de una forma ética en la cual tomamos medias de etapas donde primero consideramos importante es el compromiso y la responsabilidad de realizar los servicios prestados.

¿Cuál cree que son los motivos por los que sus mejores clientes hacen negocio con su empresa?

La satisfacción que realizamos lo brindamos de una forma única donde nos fijamos solamente en ellos a través del trabajo personalizado. Cuenta esto que esto nos ayuda a brindar mejores opciones a nuestros clientes que compran a mayores cantidades.

Capítulo V. Plan de comercialización

Mercado (características y segmentación)

En el mercado de servicios para telecomunicaciones está concentrado en 4 empresas corporativas:

Claro: en el 2001, ingresó al mercado peruano la compañía de telecomunicaciones Telecom Italia Mobile TIM, convirtiéndose en el tercer operador en el país. En el 2005, América Móvil (mexicana) adquirió la operadora TIM; trayendo así a la marca Claro al Perú, el 10 de agosto de aquel año.

Entel: Comenzó sus operaciones tras la compra de la filial Local de Nextel, entidad que inició operaciones en el país en 1998. Desde su lanzamiento en octubre de 2014, se ha posicionado como el operador líder de portabilidad, según cifras oficiales de Osiptel. Cuenta con más de 8 millones de suscriptores en telefonía móvil.

Bitel: En mayo de 2011, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones otorgó en concesión por 20 años la banda C de 1900 MHz a la empresa Viettel Perú S.A.C. de capitales vietnamitas, convirtiéndose en el cuarto operador de telefonía móvil del país, mediante una oferta de 1.3 millones de dólares.

Movistar: El 31 de diciembre de 1994, CPT absorbió en un proceso de fusión a la Empresa Nacional de Telecomunicaciones S.A. y, en adecuación a la Ley General de Sociedades, el 9 de marzo de 1998 Telefónica del Perú adoptó la denominación de Telefónica del Perú S.A.A., la que conserva a la fecha.

Estas empresas realizan sus principales servicios mediante “SUB-CONTRATAS”, las cuales realizan todas las labores de servicios de postes, obra civil entre otras. Actualmente se estima que hay 18 empresas “Contratas” operando en Lima metropolitana. Dentro de las cuales podemos reconocer a:

Tabla 14. *Subcontratas*

RAZÓN SOCIAL	RUC	DIRECCIÓN
Supratech ingenieria sac	20550432723	Av. Universitaria parcela 1 nro. Sn dpto. 1102 lima - lima - los olivos
Systelecom corporation sac	20492427439	Jr. Arabiscos mza. H lote. 44 urb. Los jardines lima - lima - san juan de lurigancho
Global pacifico norte sac	20535994197	Av. Peru nro. 1012 urb. Huaquillay lima - lima - comas

Telcons ingenieria e.i.r.l	20607605808	Av. San juan nro. B-24 asc. Retamas lima - lima - puente piedra
J & j telecom services eirl	20605272305	Av. Defensores del morro nro. 652 otr. Prolongación Huaylas lima - lima - chorrillos
Corporacion eltel srl	20605515160	Cal.la floresta mza. C1 lote. 33 urb. Las praderas de santa Anita 2da etapa lima - lima - el agustino
Nextgen networks solutions s.a.c.	20608106562	Cal.juan castro nro. 258 urb. Balconcillo lima - lima - la victoria
J & d tecnologia y comunicacion en fibra optica s.r.l.	20608917498	Av. Pedro garezon nro. 1568 lima - lima - lima
Tlcm conection peru s.a.c	20603312741	Cal.59 nro. 181 urb. El pinar (alt. Cruce av. Retablo con los incas) lima - lima - comas
Capo soluciones integrales s.a.c. - caposol s.a.c.	20604854696	Av. Cesar vallejo nro. 833 (1er. Piso) lima - lima - independencia
Ichiban comunicaciones eirl	20517977447	Av. Cipriano Dulanto nro. 445 (altura del ovalo de la av. Brasil) lima - lima - pueblo libre (magdalena vieja)
Orus operador logistico s.a.c.	20601317398	Mza. I lote. 12 urb. Montecarlo lima - lima - san Martín de porres
Proyectos e inversiones treyssy e.i.r.l	20544527135	Mza. I lote. 14 urb. Los alisos (av. universitaria y av. santa rosa) lima - lima - san Martín de porres
Ginfotel srl	20605106375	Las tunas nro. 105 dpto. 311 urb. Salamanca (espalda de plaza vea circunvalación) lima - lima - ate
Jeas ingenieros sociedad anónima cerrada - jeas s.a.c.	20602318258	Cal.rosaspata nro. 109 urb. Cercado de mariano melgar (a 1 cuadra monumento soldado desconocido) Arequipa - Arequipa - mariano melgar
Inversiones cadsis peru sac	20552717989	Cal.m mza. D1 lote. 5 int. P1 urb. Álamo (ex escuela de aviación de Collique) lima - lima - comas

Segmentación del mercado objetivo:

Tipo de cliente: Persona jurídica – empresas

Giro: Sector telecomunicaciones

Tamaño: Pequeña y medianas empresas

Ubicación: Lima metropolitano.

Marketing Mix (producto, precio, plaza y promoción)

Producto: en esta oportunidad ING&ADM se enfoca en brindar un servicio en la cual se especifica como:

- Servicio de posteria: en los lugares más demandado por las empresas de las telecomunicaciones, con el fin de brindar un trabajo adecuado con personas especializadas que tengan muchas experiencias con el fin de evitar lo más mínimo errores laborales. También contaremos con una alta capacidad de brindar un buen servicio personalizados.
- Obras civiles: se va a organizar proyectos los cuales dependerán mucho del material actual del poste, porque en este caso nosotros estaríamos realizando ciertos aspectos de mantenimiento, también estaríamos pintando, los agujeros para poner los postes y sobre las cámaras se verificaría cual se debería de realizar un mantenimiento.

Precio:

Tabla 15. Precios

PRECIOS	POSTERIA	OBRA CIVIL
SUPRA TECH INGENIERIA S.A.C	S/ 730.00	S/ 1,900.00
SY STELECOM CORPORATION S.A.C	S/ 725.00	S/ 2,000.00
GLOBAL PACIFICO NORTE S.A.C	S/ 720.00	S/ 2,300.00
TELCONS INGENIERIA E.I.R. L	S/ 760.00	S/ 2,200.00
J&J TELECOM SERVICES E.I.R. L	S/ 740.00	S/ 1,850.00

Teniendo en cuenta que hicimos un análisis de precios en nuestros competidores, lo cual nuestro precio de servicio está dentro del rango que normalmente solicitan.

Plaza: Estará disponible en los siguientes lugares, (Magdalena, San Isidro, Cercado de Lima, Faucett) Estos son los puntos clave donde se podrá realizar mayormente los trabajos específicos según el servicio de Movistar u otras empresas que requieran nuestros servicios y también brindando un buen servicio de calidad.

Figura 18. Página 2



Formulación estratégica ANSOFF

Tabla 16. Formulación estratégica

		SERVICIO	
		EXISTENTES	NUEVOS
M E R C A D O	EXISTENTES	Penetración del mercado: mediante la buena calificación de los materiales de calidad se busca ingresar a más empresas para prestar nuestros servicios.	Nuevos productos: abarcaría las demás áreas operativas como: res cliente que atención al cliente directo mediante el outsourcing (visita a hogar).
	NUEVOS	Nuevos mercados: expandirnos a nivel nacional para obtener más rentabilidad, oportunidad de trabajar con nuevas empresas, ser más conocida dentro del rubro.	Diversificación: realizar la comercialización de productos de EPP, ferretería, etc.

Penetración del mercado: mediante los buenos estándares de calidad de material se busca ingresar a más empresas para prestar nuestros servicios y crecer en el rubro de las telecomunicaciones.

- **Nuevos Mercados:** expandirnos a nivel nacional comenzando como Chimbote, Huaraz, Trujillo, Piura.
- **Nuevos productos:** no solo podríamos estar en el servicio para planta externa, también enfocarnos en el servicio I+M que es el trato directo hacia el cliente (visita de su hogar para arreglar una avería u otros)
- **Diversificación:** Realizar la venta de productos de papelería, aseso o EPP.

Proyección de ventas

Figura 19. Proyección de ventas

PROYECCIÓN DE VENTAS - SOLES (S/)														
VENTAS TOTALES														
PRECIO (SIN IGV)	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	
SERVICIO DE POSTERIA	S/ 508.47	S/ 9,153	S/ 9,204	S/ 9,256	S/ 9,309	S/ 9,361	S/ 9,414	S/ 9,467	S/ 9,521	S/ 9,575	S/ 9,629	S/ 9,683	S/ 9,738	S/ 113,311
SERVICIO OBRA CIVIL	S/ 1,016.95	S/ 18,305	S/ 18,409	S/ 18,513	S/ 18,617	S/ 18,723	S/ 18,828	S/ 18,935	S/ 19,042	S/ 19,150	S/ 19,258	S/ 19,367	S/ 19,476	S/ 226,622
TOTAL		S/ 27,458	S/ 27,613	S/ 27,769	S/ 27,926	S/ 28,084	S/ 28,243	S/ 28,402	S/ 28,563	S/ 28,724	S/ 28,887	S/ 29,050	S/ 29,214	S/ 339,934
RESUMEN DE VENTAS:														
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	CRECIMIENTO ANUAL		7.00%		CRECIMIENTO MENSUAL		0.57%		
SERVICIO DE POSTERIA	S/ 113,311	S/ 121,243	S/ 129,730	S/ 138,811	S/ 148,528									
SERVICIO OBRA CIVIL	S/ 226,622	S/ 242,486	S/ 259,460	S/ 277,622	S/ 297,056									
TOTAL DE VENTAS	S/ 339,934	S/ 363,729	S/ 389,190	S/ 416,433	S/ 445,584									

Se da a conocer que nuestra proyección de ventas en un total de servicio de posteria juntamente con el servicio de obra civil es de S/.339,934.00 Soles en el primer año. Obteniendo un crecimiento anual de un 7%.

Capítulo VI. Plan Técnico

Localización de la empresa. (Matriz de localización)

Comentar sobre la importancia de elegir una ubicación estratégica en este tipo de negocios (materiales, herramientas, tiempos de servicios). Desarrollar la Matriz de localización:

Tabla 17. *Matriz de localización*

MATRIZ DE PREFERENCIAS							
Factor	Peso	Av. Venezuela		Callao		Av. Argentina	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Mano de obra	0.20	9	1.80	5	1.00	6	1.20
Impacto social	0.03	4	0.12	4	0.12	4	0.10
Cercanía al mercado	0.30	8	2.40	5	1.50	6	1.78
Costo de material	0.25	7	1.75	7	1.78	7	1.78
Tiempo de servicios	0.22	9	1.98	7	1.54	8	1.77
TOTAL	1.00		8.05		5.94		6.63

Mano de obra: el punto de ponderación es de 1.8 por motivo que este es un requisito muy importante para la gestión del proyecto.

Impacto social: un mundo sin tecnología no puede avanzar y por lo tanto necesitamos estar comunicadores, por ello se necesita una red de telecomunicaciones en donde podremos conectarnos.

Cercanía al mercado: se eligió un lugar estratégico para estar alrededor de nuestros clientes y tenerlo satisfechos.

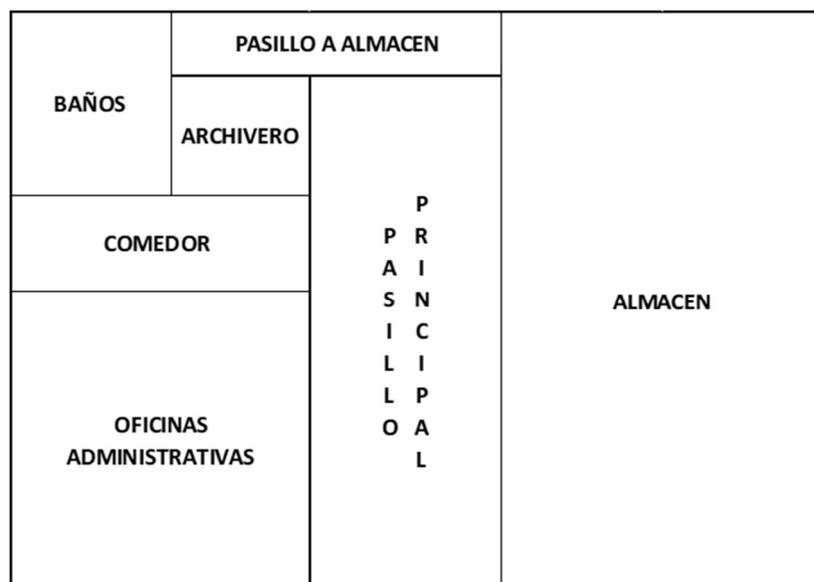
Costos de material: sin material es una obra no se puede trabajar, por lo tanto, es un punto primordial tener a buen precio del mercado.

Tiempo de servicios: Para nuestros clientes es importante presentar a tiempo los servicios requeridos por lo tanto se presenta muy bien ejecutado y sustentado.

Tamaño del Negocio (capacidad instalada) (LAYOUT)

Las oficinas de ING&ADM tendrá 5 divisiones en lo cual contará una oficina administrativa de 18 mt^2 , 6 mt^2 de baños, 4 mt^2 archivero, 50 mt^2 de almacén.

Figura 21. *Tamaño del negocio*



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

Técnicos y sus especializaciones: Telecomunicaciones, electrónica o afines. Experiencia de al menos 1 año o 6 meses en los siguientes trabajos: Implementación de redes, tendido de en postes y/o canalización de Fibra Óptica experiencia en identificación, manipulación de bandejas y empalmes de fusión, adicionalmente o en algunos casos se necesitará que cuente con brevete licencia tipo A.

Supervisores: Con conocimiento de canalización de Fibra óptica. Reportes diarios de cómo va la obra en Excel, mínimo de experiencia de al menos 1 año o 6 meses en el rubro de telecomunicaciones, adicionalmente se necesitará que cuente con brevete licencia tipo A.

Equipos que usarán (Marca, modelo y precio)

Tabla 18. *Equipos*

MATERIALES Y HERRAMIENTAS	MARCA	PRECIO
Igol denso	Z aditivos	s/ 37.00
Igol imprimante	Z aditivos	s/ 29.00
Tapa d/concreto armado	Grupo aban	s/ 521.00
Marco d/concreto armado	Grupo aban	s/ 288.00
Manguito termor empalme fibra óptica	Fiber max	s/ 0.25
Templador preformado p/mensajero 4.76 mm	Grupo aban	s/ 2.70
Templador preformado p/mensajero 6.35 mm	Grupo aban	s/ 3.50
Cinta acerada pesada 1/2 x 30m	Malikka	s/ 3.05

Tuerca 15,9 mm 5/8	No requiere	s/	9.07
Pantalón dril	Malikka	s/	43.00
Polo manga larga	Malikka	s/	17.80
Botas dieléctricas	Malikka	s/	72.00
Chaleco dril	Malikka	s/	35.59
Alicate de corte 6 kamasa	Kamasa	s/	11.35
Alicate de punta 6 kamasa	Kamasa	s/	11.35
Lentes de seguridad transparente	No requiere	s/	3.80
Kit de arnés con apoyo lumbar + accesorio	Trabajos verticales	s/	170.00
Porta herramientas suela de cuero tipo de vira c/correa	Malikka	s/	22.10
Juego de brocas para madera	No requiere	s/	15.00
Juego de brocas para concreto	No requiere	s/	13.00
Guantes banda	Sercom	s/	5.00
Guantes dialecticos	Sercom	s/	4.00
Escalera de griba de arrimo 28 pasos	Malikka	s/	1,350.00
Casco blanco 3m	Sercom	s/	35.00
Casco azul	Sercom	s/	13.80
Cono de seguridad	Sercom	s/	12.00

Costos (directos e indirectos)

Costos Directos:

- Mano de obra (Técnicos): nuestra mano de obra que harán los técnicos se le pagará un sueldo de S/1,500.00 o S/1,400.00 de manera mensual.
- Técnico de postes: S/1,400.00
- Técnico de obra civil: S/1,500.00

Esto va a depender también de la gran magnitud de la obra que si es una obra más grande se le pagará mediante bonos.

Costos Indirectos:

Tabla 19. Costos Indirectos

CANTIDAD	GASTOS INDIRECTOS	PROVEEDOR	PRECIO
1	Agua	SEDAPAL	S/ 600.00
1	Luz	ENEL	S/ 780.00
1	Utiles de oficina	DIMERC	S/ 960.00
1	Escritorios	MADEDERA SAC	S/ 1,000.00
1	Alquiler de local		S/ 12,000.00

Gastos Administrativos:

Tabla 20. Gastos Administrativos.

Puesto/cargo	Sueldo bruto	9.00%	1.23%	MICROEMPRESA		Costo total anual	Costo total mensual
		Essalud	setr	Vacaciones	Gratificación		
Administrador	S/ 2,200.00	S/ 198.00	S/ 27.06	S/ 11,000.00	S/0.00	S/ 29,903.06	S/ 2,491.92
Supervisor	S/ 1,800.00	S/ 162.00	S/ 22.14	S/ 900.00	S/0.00	S/ 24,466.14	S/ 2,038.85
Almacenero	S/ 1,350.00	S/ 121.50	S/ 16.61	S/ 675.00	S/0.00	S/ 18,349.61	S/ 1,529.13

Proceso de producción u operación (diagrama de flujo)

En ello se puede observar los 3 principales flujos como: Captación de cliente, Aplicación del servicio y Compras.

Figura 22. Captación de cliente

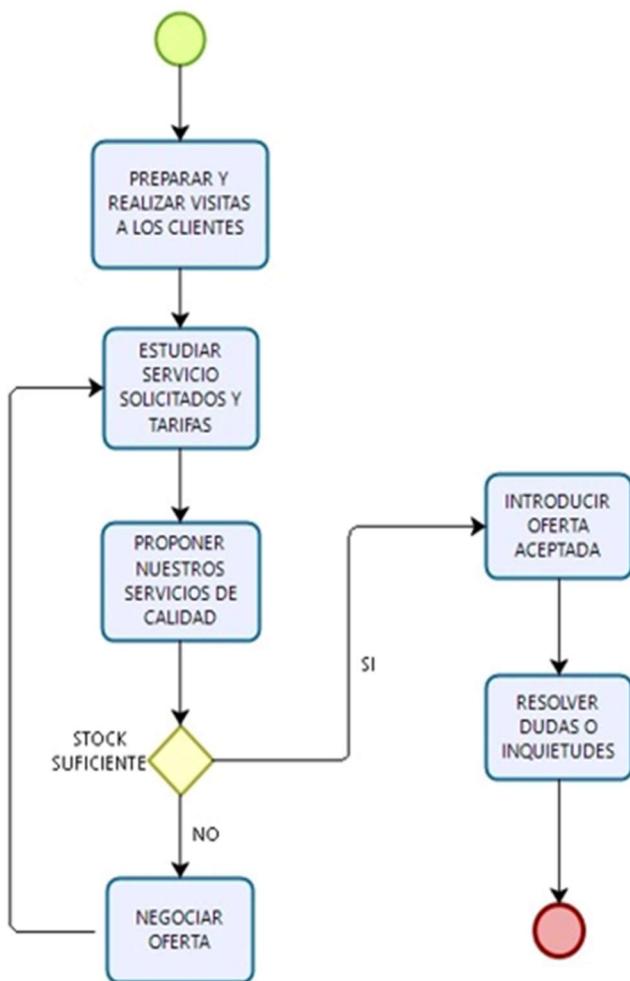


Figura 23. Aplicación del servicio

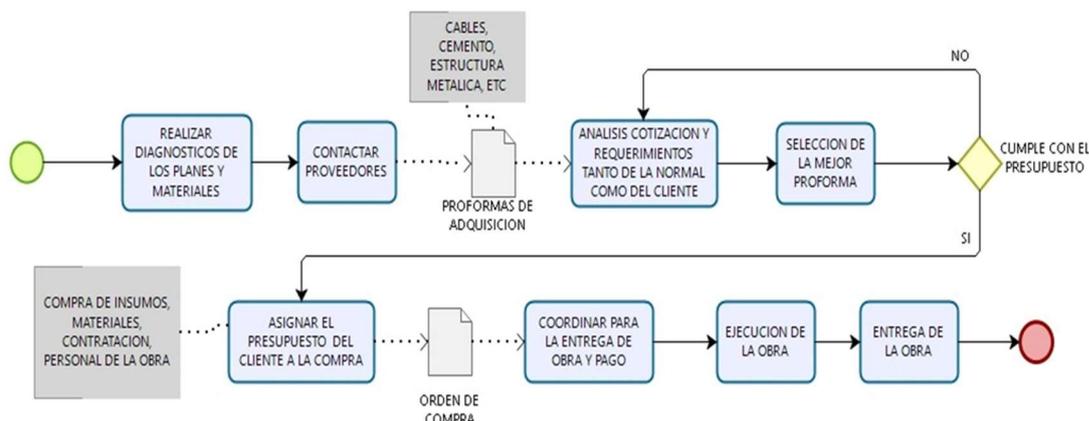
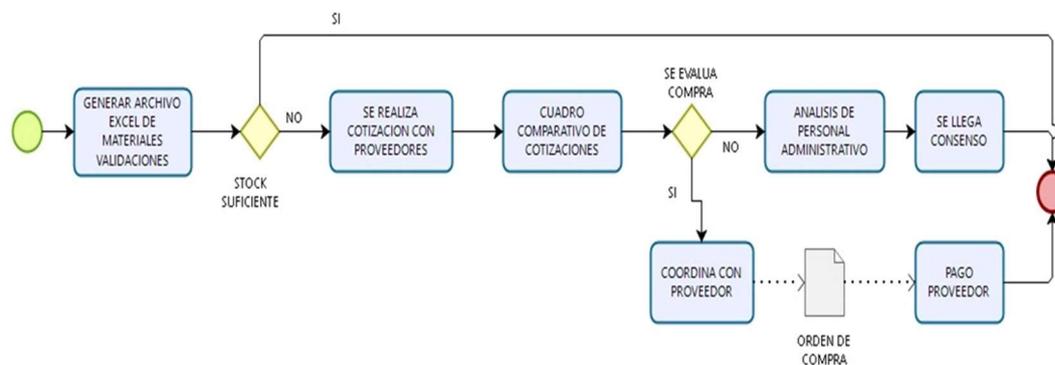


Figura 24. Compras



Certificaciones necesarias

Requisitos para la ITSE al inicio de actividades para el tipo de rubro, ING&ADM tendrá oficinas administrativas por lo tanto la municipalidad del cercado de lima pide los siguientes requisitos para la licencia:

- Croquis de ubicación: indicando la calle, avenida pasaje o jirón con numeración exacta e indicar como referencia alguna avenida principal, edificación o establecimiento conocido que oriente su ubicación si fuese necesario.
- Plano de arquitectura de la distribución existente y detalle de cálculo de aforo: Incluir las plantas, físicas, del establecimiento, distribución de ambientes, uso, nombres y disposición del mobiliario, ancho de puertas, pasajes, pasillos, jardines. Debe contener el cálculo de aforo. El plano y cálculo del aforo deben estar firmados por arquitecto colegiado y habilitado.

- Plano de distribución de tableros eléctricos, diagramas unifilares y cuadro de cargas: Debe estar firmado por ingeniero electricista o mecánico electricista, colegiado y habilitado.
- Certificado vigente de medición de resistencia del sistema de puesta a tierra: En este caso se evalúa si se requiere por la gran cantidad eléctrica, sin embargo, al no utilizar mucha electricidad no será obligatorio presentarlo.
- Plan de seguridad del establecimiento objeto de inspección: Planos de señalización y rutas de evacuación, cálculo del tiempo de evacuación.
- Memoria o protocolos de pruebas de operatividad y/o mantenimiento de los equipos de seguridad y protección contra incendios: Luces de emergencia, sistema de detección, extintores.
- Memoria del sistema de detección y alarma de incendios: Debe tener el protocolo de pruebas de operatividad y/o mantenimiento del sistema. Se debe considerar señalado en Art. 52 al 65 de la norma A.130 del RNE.
- Memoria de extintores: Se debe sustentar cantidad, ubicación y tipo de extintores incluyendo protocolos de pruebas de operatividad y/o mantenimiento de los extintores con señalización.
- Protocolo de pruebas de operatividad y/o mantenimiento de las luces de emergencia: Se debe sustentar la operatividad y el certificado de mantenimiento del buen uso.
- Algunos documentos adicionales para realizar en algunas actividades.

Impacto en el medio ambiente

Se ve muy involucrado en los servicios de obra civil entre otros. Por lo tanto, existe una Ley general del ambiente – **Ley N° 28611 en artículo 24**. Del sistema nacional de evaluación de impacto ambiental establece: Toda actividad humana que implique construcciones, obras, servicios y otras actividades, así como las políticas, planes y programas públicos susceptibles de causar impactos ambientales de carácter significativo, está sujeta, de acuerdo a la ley, al Sistema Nacional de Evaluación Ambiental – SEIA, el cual es administrado por la autoridad ambiental nacional. Según la ley citada impacto negativo medio ambiente que generen con sus actividades, agregando que las responsabilidades que caen sobre ellos implican riesgos y daños ambientales que se generen por acción o descuido.

Capítulo VII. Plan Organizacional, de personal y legal

Constitución de la empresa (Proceso, trámites, permisos y costos)

La empresa ING&ADM tendrá una constitución de sociedad anónima cerrada por lo cual podremos obtener el aporte colectivo de los socios pueden aportar una cierta cantidad de dinero o bienes para que el capital de la empresa sea más grande. Por lo tanto, nacerá con un capital mucho mayor a otras empresas.

Gatos compartidos de constitución: gastos por la minuta o registros públicos se llegará a asumir entre los 3 socios que cuenta ING&ADM.

Manejo colectivo de la empresa: En este caso por ser 3 socios nos organizaremos para poder tener el trabajo de manera efectiva cada día, esto nos apoyará con nuestro MOF que cuenta la empresa.

Composición societaria: Mínimo 2 accionistas y máximo de 20 accionistas, por lo tanto, al ser socios de 3 personas si estaríamos dentro de ello.

Capital social: Moneda nacional u moneda extranjera, como también contribuciones tecnológicas intangibles.

Descripción del proceso de la creación de ING&ADM: La empresa se dedicará al rubro de las telecomunicaciones: Obras civiles e instalación de postes.

- Registro como persona jurídica o natural: la organización se va a constituir como persona jurídica.
- Búsqueda y reserva del nombre: ING&ADMD
- Elaboración de la minuta a escritura pública:
- Los siguientes socios: Kiara Diaz Flores, Kiara Arely Moran Rosales, Daniel Escriba Hoyos
- Inscripción de la empresa en registros de personas jurídicas: Procedemos a escribir la empresa ING&ADM SAC a la SUNARP como persona jurídica.
- Inscripción en el Registro Único del Contribuyente (RUC): 20605316361
- Inscribirse en el MYPE: Procedemos a inscribirnos en el MYPE como microempresa debido a que nuestras ventas anuales no superarán las 150 UIT. Debido al régimen en que la empresa se encuentra. Nos inscribiremos vía online con nuestro ruc, usuario y clave sol.
- Autorización de licencia municipal de funcionamiento: Gestionaremos el permiso de la licencia en la municipalidad de Cercado de Lima.

- Autorización de permisos especiales: Solicitaremos los permisos especiales a las entidades correspondientes: Ministerio de Transportes y Comunicaciones y la autorización de produce para ejercer las actividades en tiempos de emergencia sanitaria.
- Autorización del libro de planillas: Solicitaremos la autorización a la dirección regional del trabajo y promoción del empleo.
- Registro de trabajadores en ESSALUD: Para poder registrar a nuestros trabajadores lo debemos realizar a través de la planilla electrónica de la SUNAT mediante PDT.
- Legalización de libros contables: Debido al régimen que nos encontramos se realizará los libros de compra y venta ante un notario público.
- Registro de marca en Indecopi: Se debe registrar la marca en Indecopi cumpliendo con todos los requisitos siendo la marca: ING&ADM SAC.

Obligaciones tributarias (Incluir tablas de SUNAT)

Figura 25. Obligaciones Tributarias

Conceptos	Nuevo Régimen Único Simplificado - NRUS	Régimen Especial de Renta - RER	Régimen MYPE Tributario - RMT	Régimen General de Renta
Persona Natural o Jurídica	✓	✓	✓	✓
Persona Jurídica		✓	✓	✓
Límite de ingresos	Hasta S/ 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/ 525,000 anuales.	Ingresos netos que no superen 1,700 UIT en el año.	Sin límite.
Límite de compras	Hasta S/ 96,000 anuales u S/ 8,000 mensuales.	Hasta S/ 525,000 anuales.	Sin límite.	Sin límite.
Valor máximo de activos fijos	S/ 70,000 (no se computan predios ni vehículos)	S/ 126,000 (no se computan predios ni vehículos)	Sin límite.	Sin límite.
Comprobantes de pago que pueden emitir	Boletas de venta, Guías de remisión y tickets (*).		Facturas, boletas y todos los demás permitidos.	
Trabajadores	Sin límite.	Máximo 10 por turno.	Sin límite.	Sin límite.
Declaración Jurada Mensual/ Anual	Con el pago de la cuota mensual se tendrá por presentada la Declaración Mensual.	Sólo Declaración Mensual.	Declaración Mensual y Anual.	
Libros o registros contables que debe llevar	Ninguno	Sólo Registro de Compras y Ventas.	Según tus ingresos.	Según tus ingresos.

Nota: SUNAT

RER: esto va orientado a las empresas entre personas natural o jurídica, que realicen alguna actividad de comercialización de bienes que produzcan o adquieran. Por lo tanto, sus ingresos anuales no tienen que superar S/. 525,000 anuales o compras. Asimismo, se cuenta con las siguientes ventajas:

- Sólo se lleva dos registros contables: de compras y registros de ventas.
- Declarar de manera mensual
- Se puede emitir cualquiera comprobante de pago
- Actividades exclusivas
- Contratos de construcción
- Transporte de mercancías en vehículos con capacidad de carga mayor o igual a 2 toneladas.
- Actividades medidas y odontólogos, veterinarias, jurídicas e ingeniera
- Obligaciones tributarias.

Figura 26. *Régimen Especial*

Régimen Especial - RER		
¿Cuánto pagar?	Impuesto General a las ventas (IGV) mensual:	Impuesto a la Renta mensual
	18% (incluye el Impuesto de Promoción Municipal).	1.5% de ingresos netos mensuales

Nota: SUNAT

Régimen MYPE: micro o pequeña empresa para personal natural o jurídica que generan rentas de tercera categoría y cuyos ingresos netos no superan 1700 UIT en el año, por lo tanto, ING&ADM utiliza este tipo de régimen porque es más acorde a nuestro proyecto. Asimismo, cuenta con las siguientes ventajas:

- Los impuestos a pagar se calcularán de acuerdo con la ganancia obtenida.
- Se puede emitir cualquier tipo de comprobante de pago.
- Se puede realizar cualquier actividad económica.
- Se podrá llevar una contabilidad sencilla, llevando los siguientes registros: ventas, compras y libro diario de formato simplificado (hasta 300 UIT)
- Se puede acoger a la prórroga del IGV 18%.

Figura 27. Régimen MYPE

Régimen MYPE Tributario				
¿Cuánto pagar?	Impuesto General a las Ventas mensual (IGV) (incluye el Impuesto de Promoción Municipal).	Impuesto a la Renta mensual		
		1	Monto Ingresos Netos menor a 300 UIT	1% de los Ingresos Netos
		2	A partir del mes que los ingresos superes las 300 UIT	1.5 % de los Ingresos Netos o Coeficiente(*)
		(*) El que resulte mayor, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 85 de la Ley del Impuesto a la Renta.		

Nota: SUNAT

Declaración Anual: en este tipo de régimen tiene que presentar una declaración jurada con la cual se puede regularizar el pago del impuesto a la renta, dependiendo de la ganancia obtenida:

Figura 28. MYPE Declaración Anual

Régimen MYPE Tributario		
¿Se presenta DECLARACIÓN ANUAL?	Tramo de ganancia	Tasa sobre la utilidad
	Hasta 15 UIT	10%
	Más de 15 UIT	29.5%
	Si los activos superan el S/. 1 000,000 se debe declarar el Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN). Tasa: 0.4%	

Nota: SUNAT

Régimen General: este tipo de régimen va para medianas y grandes empresas (persona natural o jurídica), que generen rentas de tercera categoría y los ingresos anuales no superen los 1,700 UIT. Contribuyentes que no cumplen las condiciones o requisitos para estar en el NRUS, Régimen especial o Régimen MYPE Tributario. Asimismo, cuenta con las siguientes ventajas:

- Se puede emitir cualquier comprobante de pago.
- Se puede realizar cualquier actividad económica, sin límites de ingresos.
- En caso tengas pérdidas económicas en un año, se pueden descontar de las utilidades de los años posteriores.

Figura 29. MYPE Régimen General

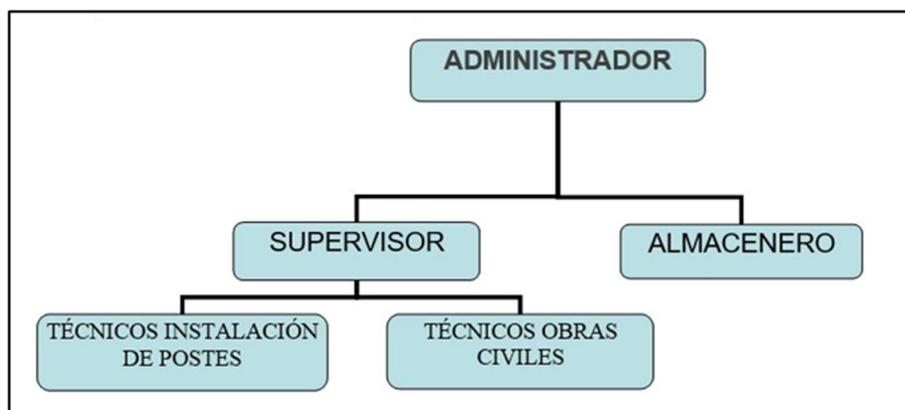
Régimen MYPE Tributario		
	Impuesto General a las Ventas mensual (IGV)	Impuesto a la Renta mensual
¿Cuánto pagar?	18% (incluye el Impuesto de Promoción Municipal).	Pago a cuenta mensual (el que resulte mayor de aplicar un coeficiente o el 1.5%, según la Ley del Impuesto a la Renta).

Nota: SUNAT

Declaración Anual: este régimen tiene que presentar una declaración jurada, regularizando el pago del impuesto a la renta. Que es el 29.5% sobre la ganancia.

Estructura Organizacional

Figura 30. Estructura Organizacional



Obligaciones Laborales (Planilla)

Figura 31. Planilla

PLANILLA DE PERSONAL - GROUP ING&ADM							
PUESTO / CARGO	SUELDO BRUTO	9.0%	1.23%	MICROEMPRESA		COSTO TOTAL ANUAL	COSTO TOTAL MENSUAL
		ESSALUD	SCTR	VACACIONES	GRATIFICACIÓN		
Administrador	S/ 2,200.00	S/ 198.00	S/ 27.06	S/ 1,100.00	S/ -	S/ 29,903.06	S/ 2,491.92
Supervisor	S/ 1,800.00	S/ 162.00	S/ 22.14	S/ 900.00	S/ -	S/ 24,466.14	S/ 2,038.85
Técnico 1	S/ 1,400.00	S/ 126.00	S/ 17.22	S/ 700.00	S/ -	S/ 19,029.22	S/ 1,585.77
Técnico 2	S/ 1,400.00	S/ 126.00	S/ 17.22	S/ 700.00	S/ -	S/ 19,029.22	S/ 1,585.77
Técnico 3	S/ 1,500.00	S/ 135.00	S/ 18.45	S/ 750.00	S/ -	S/ 20,388.45	S/ 1,699.04
Técnico 4	S/ 1,500.00	S/ 135.00	S/ 18.45	S/ 750.00	S/ -	S/ 20,388.45	S/ 1,699.04
Almacenero	S/ 1,350.00	S/ 121.50	S/ 16.61	S/ 675.00	S/ -	S/ 18,349.61	S/ 1,529.13
	S/ 11,150.00						
TOTAL ANUAL						S/ 151,554.15	S/ 12,629.51

REGÍMENES LABORALES R. MICRO EMPRESA

Descripción de Funciones (MOF)

- **Administrador:** se encargará de dar todos los reportes a los accionistas capitales. Seguimiento de trabajos para facturar, IPERC realizar para trabajadores, planilla.
- **Supervisor:** encargado de dar seguimiento de las obras en campo, capacitar al personal para los trabajos, realizar un reporte de trabajos ejecutados.
- **Almacenero:** encargo de almacenar y gestionar el material que se tiene para el proyecto, registrar en un Excel.
- **Técnico de postes:** se encargará de realizar la instalación de postes en los lugares solicitados por el cliente, haciendo un buen trabajo para que el servicio este bien realizado.
- **Técnico de Obras civiles:** realizarán trabajo construcción de alto y bajo riesgo en mantenimiento de vías públicas.

Capítulo VIII. Plan económico – financiero

Inversiones (estructura)

Figura 32. Plan de Inversión

PLAN DE INVERSIÓN - GROUP ING&ADM			
1. INVERSIÓN FIJA / TANGIBLE			S/ 55,116.00
MUEBLES Y EQUIPOS ADMINISTRATIVOS			S/ 2,990.00
	valor Unitario	Cantidad	Valor total
Computadora	S/ 1,850.00	1	S/ 1,850.00
Impresora	S/ 350.00	1	S/ 350.00
Escritorio	S/ 150.00	3	S/ 450.00
Sillas giratorias	S/ 85.00	4	S/ 340.00
EQUIPAMIENTO OPERATIVO			S/ 52,126.00
	valor Unitario	Cantidad	Valor total
Camioneta	S/ 45,981.00	1	S/ 45,981.00
Refrigeradora	S/ 600.00	1	S/ 600.00
Racks	S/ 385.00	2	S/ 770.00
Andamios de almacenaje	S/ 1,450.00	2	S/ 2,900.00
Jaba de plástico	S/ 23.00	5	S/ 115.00
Estantes de madera	S/ 620.00	2	S/ 1,240.00
Pasacable	S/ 520.00	1	S/ 520.00
2. INVERSIÓN INTANGIBLE / PRE-OPERATIVA			S/ 1,235.00
Búsqueda de índice y reserva de nombre	S/ 35.00	1	S/ 35.00
Elaboración de la minuta y elevación a escritura pública	S/ 150.00	1	S/ 150.00
Inscripción en los registros públicos	S/ 100.00	1	S/ 100.00
Licencia municipal	S/ 550.00	1	S/ 550.00
Abogado y Notaria para Constitución de empresa	S/ 400.00	1	S/ 400.00
3. CAPITAL DE TRABAJO			S/ 18,040.95
Adelanto y garantía de alquiler	1x1 (Adelanto y garantía)		S/ 2,000.00
Dinero para Gastos Administrativos y de Ventas	*Un mes		S/ 5,846.06
Dinero para Costo de Ventas (Técnicos)	*Un mes		S/ 8,608.46
Materia Prima (Costo de Ventas)	*Un mes		S/ 1,586.44
INVERSIÓN TOTAL			S/ 74,391.95

Ingresos y Egresos

Figura 33. Costos Variables

COSTOS VARIABLES UNITARIOS				
PRODUCTOS:				
		PART. %	COSTO (CON IGTV)	COSTO (SIN IGTV)
SERVICIO DE POSTERIA	COSTO	50.0%	S/ 50.00	S/ 42.37
SERVICIO OBRA CIVIL	COSTO	35.0%	S/ 130.00	S/ 110.17

COSTO PROM. POND.	
S/	59.75
(SIN IGTV)	

Deuda (cuadro de amortización)

Figura 34. Préstamo amortización

INVERSIÓN TOTAL		S/ 74,391.95	
------------------------	--	---------------------	--

CAPITAL DE SOCIOS	S/ 62,392	84%
PRÉSTAMO	S/ 12,000	16%
	S/ 74,392	100%

PRÉSTAMO	S/ 12,000.00
TEA (ANUAL)	22.00%
PLAZO	24 MESES
CUOTA	S/ 611.05 MENSUAL

TEM (MENSUAL)	1.67%
---------------	-------

PERIODO	SALDO	AMORTIZACIÓN	INTERESES	CUOTA
1	S/ 11,589.46	S/ 410.54	S/ 200.51	S/ 611.05
2	S/ 11,172.06	S/ 417.40	S/ 193.65	S/ 611.05
3	S/ 10,747.69	S/ 424.37	S/ 186.67	S/ 611.05
4	S/ 10,316.22	S/ 431.46	S/ 179.58	S/ 611.05
5	S/ 9,877.55	S/ 438.67	S/ 172.37	S/ 611.05
6	S/ 9,431.55	S/ 446.00	S/ 165.04	S/ 611.05
7	S/ 8,978.09	S/ 453.46	S/ 157.59	S/ 611.05
8	S/ 8,517.06	S/ 461.03	S/ 150.01	S/ 611.05
9	S/ 8,048.32	S/ 468.74	S/ 142.31	S/ 611.05
10	S/ 7,571.75	S/ 476.57	S/ 134.48	S/ 611.05
11	S/ 7,087.22	S/ 484.53	S/ 126.52	S/ 611.05
12	S/ 6,594.59	S/ 492.63	S/ 118.42	S/ 611.05
13	S/ 6,093.74	S/ 500.86	S/ 110.19	S/ 611.05
14	S/ 5,584.51	S/ 509.23	S/ 101.82	S/ 611.05
15	S/ 5,066.77	S/ 517.74	S/ 93.31	S/ 611.05
16	S/ 4,540.39	S/ 526.39	S/ 84.66	S/ 611.05
17	S/ 4,005.20	S/ 535.18	S/ 75.87	S/ 611.05
18	S/ 3,461.08	S/ 544.12	S/ 66.92	S/ 611.05
19	S/ 2,907.86	S/ 553.22	S/ 57.83	S/ 611.05
20	S/ 2,345.40	S/ 562.46	S/ 48.59	S/ 611.05
21	S/ 1,773.55	S/ 571.86	S/ 39.19	S/ 611.05
22	S/ 1,192.13	S/ 581.41	S/ 29.63	S/ 611.05
23	S/ 601.01	S/ 591.13	S/ 19.92	S/ 611.05
24	-S/ 0.00	S/ 601.01	S/ 10.04	S/ 611.05
TOTAL		S/ 12,000.00	S/ 2,665.13	S/ 14,665.13

Flujo de caja (económico y financiero)

Figura 35. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA									
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5			
INGRESOS	S/ -	S/ 276,278	S/ 295,617	S/ 316,311	S/ 338,452	S/ 380,185			
VENTAS		S/ 276,278	S/ 295,617	S/ 316,311	S/ 338,452	S/ 362,144			
RECUPERACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO						S/ 18,041			
EGRESOS	S/ 74,392	S/ 217,140	S/ 224,772	S/ 233,219	S/ 242,762	S/ 252,762			
INVERSIONES	S/ 74,392								
COSTO DE VENTAS		S/ 122,942	S/ 127,416	S/ 132,079	S/ 136,941	S/ 142,012			
GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/ 70,153	S/ 72,257	S/ 74,425	S/ 76,658	S/ 78,957			
GASTOS DE VENTAS		S/ 16,800	S/ 17,741	S/ 18,734	S/ 19,783	S/ 20,891			
GASTOS FINANCIEROS		S/ 1,927	S/ 738	S/ -	S/ -	S/ -			
IMPUESTO A LA RENTA		S/ 5,319	S/ 6,620	S/ 7,980	S/ 9,380	S/ 10,901			
SALDO DE CAJA	-S/ 74,392	S/ 59,137	S/ 70,846	S/ 83,092	S/ 95,690	S/ 127,423			
COK	15.80%								
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	S/ 197,426.95 (VAN POSITIVO = PROYECTO VIABLE)								
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	91.14%								

Evaluación económica y financiera (VAN y TIR)

Figura 36. VAN y TIR

COK	15.80%
VALOR ACTUAL NETO (VAN)	S/ 197,426.95 (VAN POSITIVO = PROYECTO VIABLE)
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	91.14%

Flujo de caja mensual (económico y financiero)

Figura 37. Flujo de caja mensual

FLUJO DE CAJA MENSUAL												
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
INGRESOS	S/ 22,316	S/ 22,442	S/ 22,569	S/ 22,697	S/ 22,825	S/ 22,954	S/ 23,084	S/ 23,214	S/ 23,346	S/ 23,478	S/ 23,610	S/ 23,744
VENTAS	S/ 22,316	S/ 22,442	S/ 22,569	S/ 22,697	S/ 22,825	S/ 22,954	S/ 23,084	S/ 23,214	S/ 23,346	S/ 23,478	S/ 23,610	S/ 23,744
EGRESOS	S/ 9,256	S/ 9,260	S/ 9,814	S/ 9,266	S/ 9,269	S/ 9,272	S/ 9,276	S/ 9,279	S/ 9,281	S/ 9,284	S/ 9,287	S/ 9,290
COSTO DE VENTAS	S/ 1,586	S/ 1,595	S/ 1,604	S/ 1,614	S/ 1,623	S/ 1,632	S/ 1,641	S/ 1,650	S/ 1,660	S/ 1,669	S/ 1,678	S/ 1,688
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ 5,846											
GASTOS DE VENTAS	S/ 1,400											
GASTOS FINANCIEROS	S/ 201	S/ 194	S/ 738	S/ 180	S/ 172	S/ 165	S/ 158	S/ 150	S/ 142	S/ 134	S/ 127	S/ 118
IMPUESTO A LA RENTA	S/ 223.16	S/ 224.42	S/ 225.69	S/ 226.97	S/ 228.25	S/ 229.54	S/ 230.84	S/ 232.14	S/ 233.46	S/ 234.78	S/ 236.10	S/ 237.44
SALDO DE CAJA	S/ 13,060	S/ 13,183	S/ 12,755	S/ 13,431	S/ 13,556	S/ 13,682	S/ 13,808	S/ 13,936	S/ 14,064	S/ 14,193	S/ 14,323	S/ 14,454

Beneficio / Costo**Figura 38. Beneficio****PRECIOS****PANES:**

		PART. %	PRECIO (CON IGV)	PRECIO (SIN IGV)
SERVICIO DE POSTERIA	PRECIO	65.0%	S/ 708.00	S/ 600.00

		PART. %	PRECIO (CON IGV)	PRECIO (SIN IGV)
SERVICIO OBRA CIVIL	PRECIO	35.0%	S/ 1,820.00	S/ 1,542.37

PRECIO PROM. POND.	
S/	929.83
(SIN IGV)	

Conclusiones

Conclusión 1

Se concluye que el proyecto es económicamente variable porque tiene un Valor Actual Neto (VAN) positivo de S/. 197,426.95. Adicionalmente, tiene una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 91.14% con lo que se demostraría que se superan las expectativas de los inversionistas.

Conclusión 2

Se concluye que existe una demanda creciente por los servicios de tercerización para instalación de postes y el servicio de obras civiles en el sector telecomunicaciones, ello se corroboró en las entrevistas a los gerentes de las 4 principales empresas contratistas de los operadores telefónicos de Perú.

Conclusión 3

Se observó que existe una deficiente capacitación a los técnicos especializados en el mercado, adicionalmente, se encontró que el servicio posventa que brindan las empresas competidores no atiende las necesidades de los clientes de manera oportuna y eficiente a nivel operativo.

Recomendaciones

Recomendación 1

Se recomienda que se evalúe la implementación de servicios adicionales a los dos que se desarrollan en el presente proyecto, ello debido a la alta demanda de los servicios especializados son: Instalación de módem, diseño de planos y mantenimiento de cámaras de cableado para telecomunicaciones.

Recomendación 2

Se recomienda analizar la ampliación del mercado para atender a clientes fuera de Lima Metropolitana, teniendo en cuenta a las principales ciudades del país como son Trujillo, Arequipa y Cuzco.

Recomendación 3

Se recomienda la generación de un estudio de mercado completo para una migración o conversión a ser una empresa de Contratación directa con los operadores de telecomunicaciones (Contrata), para obtener un mayor margen de utilidad y generar altos volúmenes de servicios especializados,

Recomendación 4

Se recomienda armar un mejor plan de mejora sobre la publicidad y marketing de la empresa para llegar a ser más competitiva dentro del sector.

Referencias Bibliográficas

- Escuela de Administración de Negocios ESAN. (2011, junio). *Evaluación de resultados de los proyectos rurales de fitel y línea de base para la continuidad de servicios a cargo de Osiptel*. https://www.osiptel.gob.pe/media/kvwmvmk1/informe_final_osiptel_rev-odc18_publicable.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI. (2021, 26 de marzo). *Se incrementó la población que utiliza Internet a diario*. <https://m.inei.gob.pe/prensa/noticias/se-incremento-poblacion-que-utiliza-internet-a-diario-12806/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI. (2021, 28 diciembre). *El 55.0% de los hogares del país accedieron a internet en el tercer trimestre del 2021*. <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/el-550-de-los-hogares-del-pais-accedieron-a-internet-en-el-tercer-trimestre-del-2021-13269/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017). Hogares según cobertura de las tecnologías de información y comunicación. *Perú: Perfil Sociodemográfico*. Capítulo VII. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/cap07.pdf
- Ministerio de Economía y Finanzas MEF. (2021, 27 de agosto). *La economía peruana registrará uno de los mayores crecimientos a nivel mundial entre el 2021 y 2022 y fortalecerá sus cuentas fiscales*. https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=101108&view=article&catid=100&id=7134&lang=es-ES
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria SUNAT. (). *Regímenes Tributarios*. <https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/decido-emprender/regimen-tributario>