



**INSTITUTO PERUANO DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS
PROGRAMA DE ESTUDIOS DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

**“WALMAJH” IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE
MANTENIMIENTO DE VEHÍCULO PESADO PARA LA REGIÓN
PIURA.**

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

JHONATAN ALEXANDER OLIVARES CRUZ

(0000-0002-7348-3432)

MELISSA XIOMARA YARLEQUE SOLANO

(0000-0002-8783-7991)

Piura – Perú

(2021)

DEDICATORIA

A Dios quien ha sido la guía, fortaleza e inteligencia con su fidelidad y amor en la vida que nos da, para culminar con nuestras metas y objetivos. Agradecer el apoyo de nuestros padres, por su comprensión y ayuda en todo momento, por alienta durante el proceso y motivar para no desfallecer en el camino, para ser excelentes profesionales.

A nuestros docentes por la enseñanza, en especial a nuestro asesor R. Jonathan Egusquiza Coa directamente quien estuvo paso a paso en este trabajo de investigación, con paciencia y comprensión.

Durante el esfuerzo y esmero por parte de los integrantes es lo que se ve y destaca, por lo que pudiendo llegar a cumplir hoy un sueño más.

RESUMEN EJECUTIVO

El centro de mantenimiento “WALMAJH” para vehículos de carga pesada, ubicado en la región Piura- Chulucanas. Se llevo a cabo esta idea de Negocio, luego de analizar la lluvia de ideas para cubrir necesidades y generar utilidades.

Esta investigación e idea de negocio, inicia al plantear las posibles ideas de negocio, con lo cual se busca cubrir una de las necesidades con mas dependencia . Se analizó mediante tabla y se llegó a la elección de un centro de mantenimiento con 3 tipos de servicio (Cochera, Carwash y mecánica). Se realizó el análisis de FODA, PESTEL y tablas para indagar los aspectos que tiene, para desarrollar estrategias de solución.

Dentro del cronograma de actividades, se cumple el estudio de mercado para evaluar la oferta y demanda. Deduciendo la diferencia de los servicios y locales similares, siendo este el primer local con 3 servicios en un solo lugar con cualquier medio de pago. Se detalla en la incertidumbre política por el alza de precios y la pandemia a el uso con frecuencia de productos de primera necesidad con eficacia hacia los pueblos mas vulnerables, el País tendrá un aporte con este servicio, gracias a que pueden circular correctamente llevando una revisión técnica con seguridad, dentro de los 6 primeros meses, creando relación con el mercado.

Se indago en la fuente de INEI para obtener el número exacto de personas para deducir el mercado potencial, lo cual es 49044 Hombres, teniendo como resultado en el mercado objetivo 969 Hombres de nivel Socioeconómico A,B, Y C.

El resultado del tamaño de muestra fue de 385, se realizo encuesta en campo a hombres de edad con rango de 26 a 65 Años. Se prosigue a la segmentación de mercado por edad, para lo cual se utiliza tablas y organizar el publico al que va dirigido en primera base, siendo un total de 49'044 Hombres.

El local es propio con 4500 m2 , tiene todos los servicios y su ubicación es a 1 kilometro de la plaza central de Chulucanas, se implemento el local y esa inversión solo se podía cubrir un 70% Aporte de los socios, para lo cual fue necesario un préstamo de s/27 013 en la Caja Piura.

Se evalúa la rentabilidad financiera o patrimonial durante 5 años consecutivos, obteniendo por resultado en la rentabilidad del rendimiento de la inversión bruta, operativa y de las ventas netas que se mantiene durante los 5 años a excepción de la rentabilidad bruta y operativa en el primer año ya que es de 0%. El ROE y ROA incrementa año tras año, el activo total en el año 1 su resultado de 0% porque el activo total de s/ 90 041, 68 es un 30% financiado y se debe pagar durante 3 años . En el año

2 se obtiene 114% en rentabilidad activo, de lo cual año tras año de incrementa en un 6% durante la evaluación de los 5 primeros años. En base a los resultados, el proyecto es viable por que genera 13% de la rentabilidad de la empresa anual, por lo que se analizo 3 posibles escenarios (OPTIMISTA, MODERADO Y PESIMISTA) deduciendo que la venta por año en servicios debe ser 934668.38 por año para que se mantenga en el escenario moderado y pueda mantenerse en el mercado.

INDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	3
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO I. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO	
Idea de negocio.....	9
Diagnostico de la idea de negocio	11
Objetivo general	14
Objetivos especificos.....	
Justificación del plan de negocio (análisis de la oportunidad)	15
CAPÍTULO II. DIAGNÓSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO	
Análisis del Microentorno (Clientes, Competidores, Proveedores, Intermediarios, Productos Sustitutos)	16
Análisis del Macroentorno (Factores : Politico, Economico, Socio – Cultural, Tecnológico, Ecologico – Medio Ambiental, Legal)	21
Matriz EFE	40
Análisis AMOFHIT.....	41
Matriz EFI	42
CAPÍTULO III. PLANEAMIENTO ESTRATEGICO	
Misión.....	43
Visión	
Valores	44
Objetivos estratégicos generales	47
Matriz FODA	48
Estrategia genérica de porter	50
Cronograma de actividades (Diagrama de Gantt)	51
CAPÍTULO IV. ESTUDIO DE MERCADO	
Oferta (Qué ofrecen los competidores – directos y potenciales)	53
Demanda (Investigacion: objetivo, metodologia, resultados, interpretación y proyección de la demanda)	58
CAPÍTULO V. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	
Mercado (Características y segmentación)	
Marketing Mix (Producto, Precio, Plaza y Promoción	67
Formulación estratégica ANSOFF.....	70
Proyección de ventas.....	72

CAPÍTULO VI. PLAN TECNICO

Localización de la empresa (Matriz de localización)	74
Tamaño del negocio (Capacidad instalada)	75
Necesidades (Materia Prima, Mano de Obra, Maquinarias y Equipos).....	77
Costos (Directos e Indirectos)	78
Proceso de Producción u Operación (Diagrama de flujo)	80
Certificaciones necesarias.....	81
Impacto en el medio Ambiente	82

CAPÍTULO VII. PLAN ORGANIZACIONAL DE PERSONAS Y COSTOS

Constitución de la empresa (Proceso, Trámites, Permisos y Costos)	83
Obligaciones (Tributarias y Laborales)	89
Estructura Organizacional	95

CAPÍTULO VIII. PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO

Inversiones (Estructura)	97
Ingresos y egresos.....	99
Deuda (Cuadro de amortización)	102
Flujo de caja (Económico y financiero)	104
Evaluación Económica y Financiera (VAN Y TIR)	107

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	109
---	-----

ANEXOS	110
---------------------	-----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 - NIVELES DE CALIFICACIÓN	13
Tabla 2 - CALIFICACIÓN DE LA LLUVIA DE IDEAS	13
Tabla 3 - LISTA DE PROVEEDORES	20
Tabla 4 – POBLACIÓN CON EDAD PARA TRABAJAR.....	31
Tabla 5 – PEA POR EDADES	32
Tabla 6 – MATRIZ EFE.....	42
Tabla 7 – MATRIZ EFI.....	44
Tabla 8 – MODEL BUSINESS CANVAS	49
Tabla 9 – MATRIZ FODA	52
Tabla 10 – ESTRATEGIA GEENRICA DE PORTER	53
Tabla 11 - ESTUDIO DE MERCADO.....	56
Tabla 12 – MERCADO POTENCIAL	56
Tabla 13 – MERCADO DISPONIBLE	57
Tabla 14 – MERCADO EFECTIVO	57
Tabla 15 - SEGMENTO POR EDAD Y SEXO	59
Tabla 16 - SEGMENTACIÓN POR NSE A, B Y C	59
Tabla 17 – PARAMETROS DE LA MUESTRA.....	61
Tabla 18 – FORMULA DE LA MUESTRA	61
Tabla 19 – FORMULA RESUELTA.....	62
Tabla 20 – GRUPO DE EDAD.....	72
Tabla 21 – DISTRITOS DE PIURA.....	72
Tabla 22 - CARACTERÍSTICAS DE LOCALIZACIÓN.....	78
Tabla 23 - MATRIZ DE LOCALIZACIÓN.....	79
Tabla 24 - PLANILLA DE PERSONAL PROYECTADA	93
Tabla 25 - PLANILLA DE PERSONAL PROYECTADA.....	94
Tabla 26 - COSTOS LABORALES PROYECTADOS A 5 AÑOS.....	95
Tabla 27 - BENEFICIOS LABORALES MICROEMPRESA	96
Tabla 28 - RESUMEN DE PLANILLA	99
Tabla 29 – COSTO DE VENTAS	101
Tabla 30 – PROYECCIÓN POR SERVICIO.....	102
Tabla 31 – COSTOS Y GASTOS.....	102
Tabla 32 – IMPLEMENTOS	103
Tabla 33 – MAQUINARIA Y EQUIPOS.....	104
Tabla 34 – CALCULO DEL FINANCIAMIENTO	105
Tabla 35 – DEPRECIACIÓN.....	106
Tabla 36 – ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	106
Tabla 37 – ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	107
Tabla 38 – RATIOS DE RENTABILIDAD	107
Tabla 39 – CUADRO DE BETAS DEL SECTOR.....	108
Tabla 40 – ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.....	108
Tabla 41 – EVALUACIÓN FINANCIERA	109
Tabla 42 – ANALISIS DE ESCENARIOS	110

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - PLANO DEL CENTRO DE MANTENIMIENTO WALMAJH	11
Figura 2 - ESTACION DE SERVICIO SAN MARTIN DE PORRAS.....	17
Figura 3 - LUBRICENTRO MARTIN JAVIER	18
Figura 4 - VULCANIZADORA CHACAL.....	18
Figura 5 - ESTACION DE SERVICIOS LA ENCANTADA.....	19
Figura 6 - CARS WASH	20
Figura 7 - MAQUILUBE E.I.R.L	21
Figura 8 - RESULTADO DE ESTUDIO DE MERCADO	58
Figura 9 – LOGO DE LA EMPRESA.....	73
Figura 10 - ILUSTRACIÓN DE MANTENIMIENTO A VEHÍCULOS PESADOS.....	74
Figura 11 - PROPUESTA DE TARJETA DE DESCUENTO	75
Figura 12 - CONSTITUCIÓN EMPRESA SUNARP	90
Figura 13 - PUBLICIDAD REGISTRAL SUNARP	91
Figura 14 - SID-SUNARP	92
Figura 15 - ORGANIGRAMA DE WALMAHJ.....	99

INTRODUCCIÓN

En la investigación de mercado tiene como principal propósito la comunicación en un contexto empresarial, de este modo presentaremos un plan de negocio con todos los posibles escenarios que se pueden presentar, nuestro propósito es establecer a este negocio como un rentable, productor de grandes utilidades.

Capítulo 1

DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

Idea de Negocio

Actualmente existen varios talleres de mecánica informal, brindan los servicios básicos. Es ahí donde surge la necesidad del cliente, un lugar que tenga diferentes tipos de servicios, con experiencia en el rubro y la finalidad de crear una marca a largo plazo.

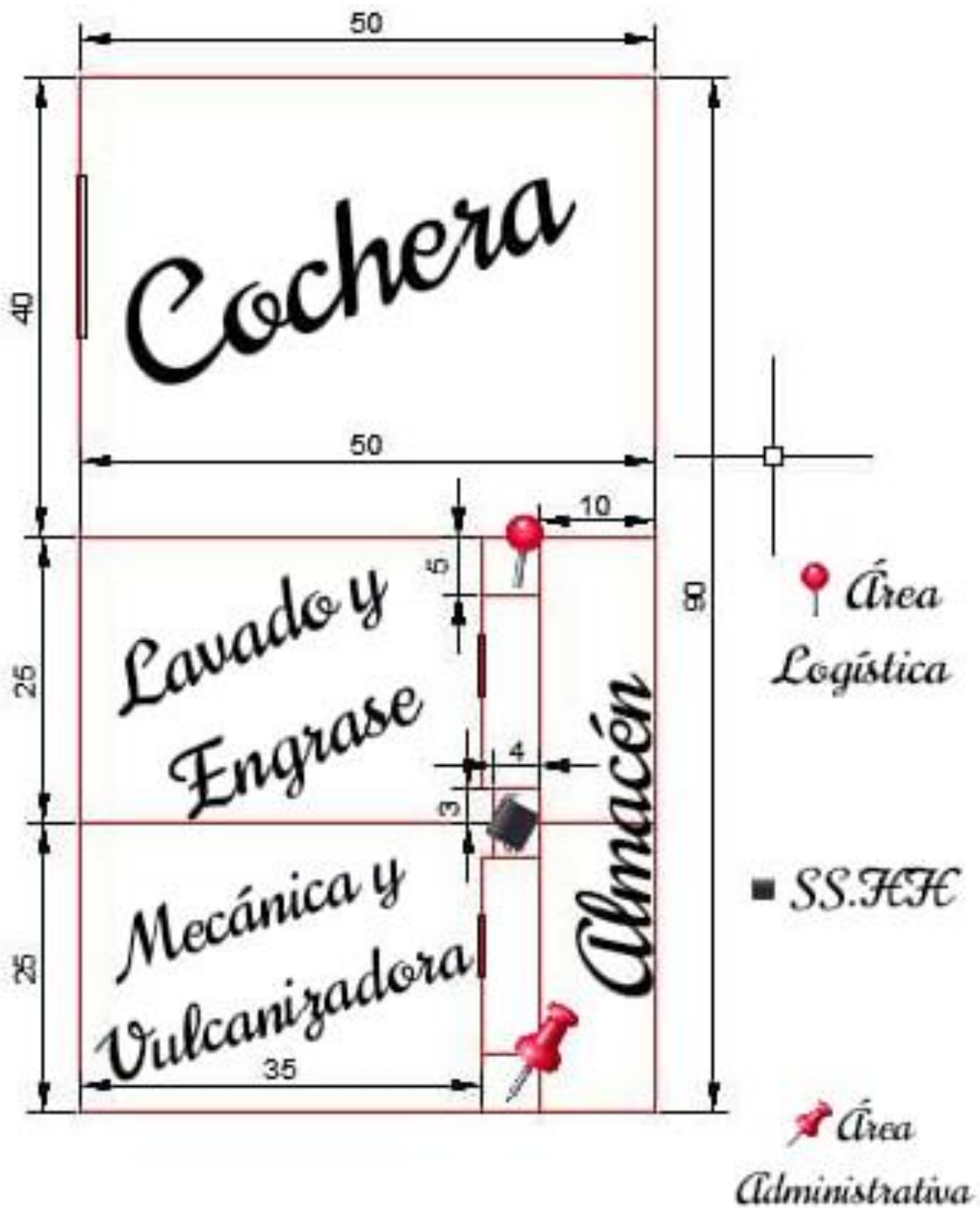
El proyecto de negocio consiste en implementar un centro de mantenimiento en general de vehículos pesados, dirigido a propietarios y empresas de transporte, del nivel socioeconómico A, B Y C. El taller de mantenimiento “WALMAJH” contara con un staff de profesionales especializados en sus respectivas áreas, con todos los recursos básicos necesarios para brindar la mejor experiencia, como empresa nueva trabajaremos tres pilares importantes, la calidad, la experiencia y el servicio.

Características generales:

- Edad entre los 25 a 65 años de edad.
- Cobertura geográfica, pretendemos abarcar la zona de Chulucanas centro, Morropón, La Matanza y Tambogrande.
- Atención presencial y telefónica (para reservas).
- El centro de mantenimiento contara con, área de lavado y engrase, área de mecánica - vulcanizadora, y cochera.
- Forma de pago: Efectivo, Transferencias, Yape, Plin y todas las tarjetas VISA y MasterCard.

Además, satisfaciendo la necesidad del cliente, se va a ofrecer un área de espera de su vehículo, agregado a ello, dicho proyecto contara con áreas administrativas y de logísticas. El local tiene un área de 4500 m² el cual estará dividido por los siguientes sectores de trabajos: El sector de las áreas de servicios (lavado y engrase – mecánica y vulcanizadora) tendrá 1750m², la cochera con 2000 m², el área de sala de espera y SS. HH con 100 m² c/u, el área de 2 oficinas con 25m² c/u quedando así un almacén de con 500m².

Figura 1 - PLANO DEL CENTRO DE MANTENIMIENTO WALMAJH



Fuente de elaboración propia (2021)

Diagnóstico de la idea de Negocio

Para realizar este proyecto se requirió de algunas herramientas y técnicas comunes con el propósito de tomar en cuenta todas las ideas planteadas por cada participante y llegar a establecer de manera correcta el objetivo.

Lluvia de ideas

Cafetería artesanal, se requiere que ellos disfruten de un café artesanal, dentro de un ambiente tranquilo, donde pueden leer libros, visitar los lugares favoritos de las figuras prominentes históricas en una sala, a través de recuerdos plasmados en fotografías pegadas en la pared.

Centro de mantenimiento general de vehículos pesados, existen múltiples talleres de mecánica donde ofrecen diferentes servicios, lo cual hace la necesidad de un local que tenga cochera y un lugar donde el vehículo tendrá todo a disposición, satisfaciendo la necesidad y tiempo de los clientes.

Importación de productos comerciales de CHINA Y USA al PERU, dada la coyuntura por la COVID-19, las importaciones he exportaciones en los países se detuvo, por ende, se busca importar productos extranjeros para activar más aun la economía del país y reactivar los negocios e incluso incentivando a poner negocios locales nuevos, con la idea de traer container llenos de productos y que lo adquiriera el público en general a un mejor precio y al por mayor.

Restaurante cultural piurano, este sector culinario el cual es muy amplio en el mercado, buscan mantener la cultura y tradición piurana a través de su comida, baile y costumbres, ofreciendo un lugar amplio, acogedor y familiar, tienen como factor clave el tiempo, debido a que muchas familias visitan restaurantes los cuales las órdenes de llegada sobrepasan los tiempos y el cual genera incomodidad.

Hotel construido a base de container en CANCHAQUE-PIURA, debido a la falta de hoteles en la serranía piurana (ya que en su mayoría son casas hostel), y a la gran demanda de turistas en cualquier época del año, van a implementar un hotel con material pesado lo cual busca llamar la atención del huésped y que viva la mejor experiencia en toda su estadía.

De la lluvia de ideas se han seleccionado 3 propuestas: de las cuales la numero 2 es la seleccionada.

Idea 1: cafetería artesanal

Idea 2: centro de mantenimiento general de vehículos pesados

Idea 3: Restaurant cultural Piurano

Tabla 1 - NIVELES DE CALIFICACIÓN

1	Conservador
2	Moderado
3	Moderado/agresivo
4	Agresivo

Fuente de elaboración propia (2021)

Tabla 2 - CALIFICACIÓN DE LA LLUVIA DE IDEAS

Idea de negocio		Cafetería artesanal		Centro de mantenimiento general		Restaurante cultural Piura	
Factores importantes para el éxito	Valor	Clas.	calificación	Clas.	Calificación	Clas.	Calificación
Conocimiento del rubro	0.15	2	0.30	3	0.45	1	0.15
Atención y calidad de servicio	0.15	3	0.45	3	0.45	2	0.30
Calidad del producto	0.10	2	0.20	3	0.30	2	0.20
Posicionamiento del mercado	0.35	1	0.35	4	1.40	1	0.35
Experiencia	0.25	3	0.75	3	0.75	2	0.50
Total	1.00		2.05		3.35		1.50

Fuente de elaboración propia (2021)

De acuerdo al resultado de la calificación de lluvia de ideas, se escogió la idea del CENTRO DE MANTENIMIENTO GENERAL, con un resultado de 3.35 respectivamente

Técnica de listado de preguntas

¿Qué servicio y/o producto se ofrece?

- Se ofrece el servicio de lavado
- Se ofrece cochera 24 horas
- Se ofrece servicio mecánico

¿Qué es lo que necesitan los clientes?

Los clientes necesitan un centro de mantenimiento con un servicio completo y de calidad.

¿Quién es la competencia?

Existen innumerables establecimientos mecánicos pero los más resaltantes

Son:

- Vulcanizadora "CHACAL"
- Lubricantes "Martin Javier"
- Estación de servicios San Martin de Porras

¿Quién es el verdadero destinatario?

Están dirigidos aquellos varones que tienen o trabajan en vehículos grandes de carga pesada, que corresponda al nivel socioeconómico A, B, Y C.

Técnica de los sombreros

Blanco:

Se trabaja en lo general con vehículos grandes, en fábricas y campos por lo cual requiere una empresa que cubra con lo requerido, y puedan distribuirse las cargas a todo destino del Perú en estado correcto, como lo fue durante el año 2020 con la carga de mango y limón.

Rojo:

Tener la sensación de que el proyecto no tenga éxito.
Tener la duda de que el lugar de establecimiento no tenga la infraestructura

correcta

Negro:

El proyecto debe tener una gran inversión

Amarillo:

El cliente tendrá el servicio completo en un solo lugar, con máquinas de última generación y la infraestructura actual para ser parte de la familia Walmajh

El local tendrá una ubicación estratégica para captar clientes del sector, ya que estará al costado del terminal terrestre y los precios de los productos y servicios serán muy bajos a comparación de la competencia.

Al tener proveedores directos y algunos productos importados,

Verde:

Tener un área de espera y todo medio de pago para cubrir cualquier necesidad.

Azul:

Tener definido los objetivos del proyecto.

Analizar los resultados finales de las técnicas aplicadas en el proceso.

Determinar el nombre para que valla ligado acorde a las de su rubro.

Objetivos generales

Implementar un centro de mantenimiento, para cubrir la necesidad de lavado y mecánica para vehículos de carga pesada, conectando con el mercado para mayor seguridad en la ruta.

Objetivos específicos

- Desarrollar un plan económico financiero para determinar la viabilidad del proyecto.
- Realizar un estudio de mercado para determinar el público objetivo e incrementar publicidad
- Evaluar la inversión financiera del proyecto.

Justificación del plan de negocio

En la zona de Chulucanas los servicios mecánicos cubren una necesidad muy grande ya que muchas veces nuestros amigos tráileres y buses de carga pesada y transporte público no cuentan con el tiempo suficiente para ir de local en local buscando mantenimiento para sus unidades vehiculares, con estándares de calidad, y boleta o factura que justifique en su pago.

Se trabajará con un equipo especializado para todos los servicios y además constantes capacitaciones del rubro buscando siempre satisfacer a los futuros clientes potenciales, de la mano con el mejor equipo tecnológico, equipos que serán adquiridos mediante valla avanzando y requiriendo para ofrecer un servicio excelente y así puedan recomendar a los demás usuarios, a lo largo de este proyecto seguirán implementando más servicio consumidor final, adaptándonos a sus necesidades, generando un mejor proceso de distribución en las empresas cercanas, con los vales y descuentos que iniciara y asociara el centro de mantenimiento.

Walmajh cumple con estándares altos, por ser el local con mejor infraestructura y área extensa para cubrir con la mayor parte del mercado. Los viajeros podrán realizar el mantenimiento y lavado de su vehículo, como de igual forma su cuidado en un lugar seguro que es la cochera de 24 horas.

Generando así, trabajo en el Distrito de Chulucanas, aportando al País, un mejor transporte en los productos de primera necesidad por lo general, que gracias a ello llega a cada lugar los víveres, cargas de todo tipo.

Capítulo 2

DIAGNOSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO

ANALISIS DEL MICROENTORNO

Poder de negociación con los clientes

Los clientes tienden a ser un poco más exigentes al momento de elegir un taller para llevar su vehículo, sea por el tiempo, la zona y el tipo de servicio que brindan. Es por ello que el centro de mantenimiento “WALMAJH” brindara servicios que se complementan. La ubicación de su centro de mantenimiento estará en un punto estratégico; y los estándares de servicio, diferenciado a su competencia directa, se espera fidelizar clientes.

Rivalidad entre competidores

Existen innumerables establecimientos mecánicos que brindan diferentes tipos de servicio, pero el principal problema en este sector es la informalidad, pues en cada esquina encontrara un vulcanizador, mecánico y hasta un car wash, los cuales no brindan garantía a sus clientes.

Quienes recurren a este tipo de establecimientos son los clientes de los niveles B y C, al ser de bajo costo.

Estación de servicios San Martín de Porras:

Está ubicado en la prolongación Av. Ramón castillas Km2, Chulucanas, además de ser un grifo, brinda el servicio de alineamiento y balanceo

Figura 2 - ESTACION DE SERVICIO SAN MARTIN DE PORRAS



Fuente: Fan page de la empresa

Lubricantes Martin Javier

Tienda comercial de aceites y repuestos en general de vehículos está ubicado en Av. Ramón castilla N°1399, ofrece:

- Cambio de aceite.
- Venta de accesorios de vehículos.
- Mantenimiento.

Figura 3 - LUBRICENTRO MARTIN JAVIER



Fuente: Foto tomada desde la fachada del establecimiento

Vulcanizadora chacal

Está ubicado en la AV, Ramón Castilla S/N (frente a hiperbóveda precio uno), ofrece el servicio de parchado de llanta, cambio de posición de aros, mantenimiento de llantas.

Figura 4 - VULCANIZADORA CHACAL



Fuente: Foto tomada de la fachada del taller.

AMENAZAS DE NUEVOS ENTRANTES: Como competidores nuevos se encuentran los siguientes establecimientos que tienen vigencia mayor a 1 año en el mercado.

Estación de servicio “LA ENCANTADA”: Ubicado en Chulucanas 20300, salida a

Piura cruce con la encantada, ofrece los siguientes servicios:

- Cochera 24 horas
- Cars wash
- Cambio de aceite

Figura 5 - ESTACION DE SERVICIOS LA ENCANTADA



Fuente: imagen tomada del grifo primax

Cars wash

Ubicado en AH Micaela Bastidas S/N, al costado del terminal terrestre de Chulucanas, ofrece los siguientes servicios:

- Cochera 24 horas
- Servicio de lavado
- Encerado de carrocería
- Lavado de motor
- Lavado de salom

Figura 6 - CARS WASH



Fuente: Foto tomada de la fachada del establecimiento

Poder de negociación con los proveedores:

Este tipo de proyecto propuesto no tiene dificultad al momento de establecer alianzas con proveedores, ya que actualmente existen múltiples marcas que compiten. Sin embargo, al momento de elegir al proveedor este tiene que contar con los siguientes aspectos, calidad, garantía, formas de pago y plazo de entrega. En la siguiente tabla se menciona acerca de los equipos, insumos y materiales para la implementación de WALMAJH. Considerada oportunidad.

Tabla 3 - LISTA DE PROVEEDORES

LUBRICANTES AUTOMOTRIZ	PROVEEDOR
Aceites	MAQUILUBE E.I.R.L
Líquido de freno	MAQUILUBE E.I.R.L
Hidrolina	MAQUILUBE E.I.R.L
Grasa	MAQUILUBE E.I.R.L PROXIMAR
Refrigerantes	MAQUILUBE E.I.R.L
Filtros	PROXIMAR
NEUMATICOS	PROVEEDOR
Llantas balón	EMOTION GROUP
Aros	TITAN MINING SERVICES
Parches	CASOLI
Pegamento	CASOLI
MECANICA	PROVEEDOR
Llaves de doble cabeza	FESEPSA
Herramientas en general	BAHCO FESEPSA
Dados	BAHCO

CARS WASH	PROVEEDOR
BOMBA DE PRESION DE AGUA	KARCHER
Shampoo	PROCLEAN
Silicona	PROCLEAN
Cera	PROCLEAN
Pulidores	PROCLEAN
Aspiradora	KARCHER
Lustradora	KARCHER
REPUESTOS	PROVEEDOR
PERNOS EN GENERAL	FERRETERIA CASA DEL PERNO SAC
REPUESTOS EN GENERAL	INTERNATIONAL
LUMINARIAS	PROVEEDOR
Micas	LA CASA DE LAS MICAS
Focos LED	AUTOMANIA PERU
Barras LED	AUTOMANIA PERU
Accesorios led	AUTOMANIA PERU

Fuente: Elaboración propia (2021)

Maquilube E.I.R.L

Empresa peruana con amplia experiencia en la venta de lubricantes para la industria en general, brinda servicio a los sectores:

- Pesqueros
- Siderurgias
- Industrias de plástico
- Transporte pesado

Figura 7 - MAQUILUBE E.I.R.L



Fuente: Fan page de la empresa

ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

La supervivencia de las empresas depende de su capacidad para adaptarse a la transformación del entorno (Renovarse o morir).

POLITICO:

EL EMPINADO CAMINO DEL CONGRESO (MARTIN CABRERA)

El año 2021 nos dejó un Parlamento bastante alejado de la empinada aspiración para ser el mejor ejecutor de las grandes reformas, el reactivador de la economía y de las obras paralizadas. El Congreso del bicentenario. Haciendo un brevísimo repaso por sus elementales funciones, podemos advertir que son más los pendientes que los logros establecidos.

Con 972 proyectos de ley presentados de los cuales 49 aprobados, 19 se han convertido en leyes orientadas a sectores como Educación, Agricultura y Economía. Sin embargo, se han producido apenas 129 dictámenes lo cual es una cifra bastante menor a la del Congreso pasado en el periodo 2016-2021), que logró 432 de un universo de 844 proyectos de ley en el mismo período.

Finalmente, los principales pendientes tienen que ver con las reformas estructurales las cuales todavía no se revisan. La reactivación económica, el retorno a clases, la paralización de obras y los problemas de gestión institucional en los gobiernos regionales y locales han sido temas mencionados en casi todos los debates parlamentarios por ser de carácter urgente, pero también hay otros de más largo aliento como la reforma política (voto preferencial, financiamiento, reelección congresal, etc.) y la propia reforma en salud que aún esperan.

LA INCERTIDUMBRE POLÍTICA IMPACTA EN LA CALIFICACIÓN CREDITICIA DE PERÚ

En medio de una moderación ideológica en el Gabinete del actual presidente peruano Pedro Castillo, dos agencias de riesgo crediticio modificaron a la baja su evaluación de la deuda soberana de Perú, argumentando que se mantiene la incertidumbre política y la caída de la confianza empresarial. Aquel anuncio llegó un par de días después de que el presidente Pedro Castillo nombrara a la abogada de izquierda moderada Mirtha Vásquez para reemplazar a Guido Bellido, de izquierda radical, como su jefe del Gabinete.

Los mercados reaccionaron de manera positiva al cambio en el Gobierno. El miércoles, día del anuncio, el sol se apreció en contra del dólar, recuperando así algo del

terreno perdido entre julio y octubre cuando las preocupaciones por el manejo de la economía por parte del nuevo Gobierno llevaron a un desplome en el valor de la moneda lo cual como peruanos nos sentimos pánico ante la situación que se estaba presentando. El viernes, Fitch Ratings recortó la calificación crediticia de la deuda soberana de Perú y ajustó su perspectiva sobre el país andino de situación negativa a “estable”. Por su parte, S&P Global Ratings mantuvo la calificación, pero cambió su perspectiva a “negativa”.

El ministro de Economía, ha relativizado este viernes dicho anuncios: “el dólar ha bajado tremendamente y hoy ni ha pestañeado”, los empresarios deducen que el Gobierno requiere la inversión privada y la extranjera para destinar mayor presupuesto a salud y educación.

Por su parte, S&P Global Ratings destaca que la Administración del presidente ha expresado su voluntad de una “fuerte continuidad de la política macroeconómica”, pero un ambiente político fragmentado y “un difícil legado social de la pandemia puede dañar las chances de crecimiento de mediano plazo y empeorar los indicadores de la deuda”. La perspectiva negativa refleja la posibilidad de una rebaja en los próximos 6 a 24 meses si, los desafíos políticos -en medio de las tensiones entre el Ejecutivo peruano y el Congreso- contribuyen a un pobre y pequeño desempeño económico que empeore el perfil financiero soberano.

La agencia añade que la fragmentación política que dejó la segunda vuelta electoral -entre la candidata conservadora Keiko Fujimori y Castillo- ha incrementado el riesgo de incertidumbre política y afectado la confianza de los inversores debido a la inestabilidad política que presentaba el país, dejó entre ver al Perú como un país no inversionista.

Un partido aliado de Fujimori en el Congreso, el ultraderechista Renovación Nacional, preside una comisión investigadora de un supuesto fraude en el balotaje de junio, pese a que las misiones electorales de la Organización de Estados Americanos (OEA) y de la Unión Europea (EU) y el tribunal electoral comprobaron que los comicios se realizaron conforme a ley según indica.

ECONOMICO

LA ECONOMÍA EN UN INCIERTO 2022

ALONSO SEGURA ex ministro de economía, miembro del comité editorial de hacer Perú. El año 2022 se presenta como tal un año incierto. Ya que los dos principales

factores que se prevé incidan en el desempeño económico, son las condiciones externas y las decisiones tomadas por el gobierno.

Es bien cierto que la economía peruana es fuertemente dependiente del contexto externo. En primer lugar, a través de los precios de nuestros productos de exportación. En segundo lugar, de las condiciones de los mercados de capitales internacionales (dirección de flujos de capitales y acceso y costo de financiamiento externo). Si bien este entorno es tan favorable que puede cambiar súbitamente, el escenario considerado más probable es que este se mantenga. Nuestros términos de intercambio están en unos máximos de 50 años, los precios de varias de nuestras principales exportaciones, como el cobre y el zinc y las condiciones financieras internacionales aún permanecen fuertemente expansivas, con tasas muy bajas.

A lo largo de la historia, cuando se han dado estos episodios de ganancia externa, ello se ha traducido en un ‘boom’ doméstico por las mayores rentas de fuente externa que incentivan la inversión privada, la generación de empleo, el consumo privado y mejoran la posición fiscal a través del incremento en los ingresos públicos, lo que a su vez permite mayor gasto público.

Es acá donde se ha manifestado la relevancia del segundo factor, pues para aprovechar el impulso externo se requiere predictibilidad sobre políticas públicas y reglas de juego, lo cual, a su vez, genera confianza para invertir. Lamentablemente, varias de las principales banderas del Gobierno, empezando por la propuesta de asamblea constituyente, con la cual no hay un deslinde categórico, socavan esa predictibilidad generando incertidumbre. Las expectativas empresariales, sean las medidas por el BCR o por consultoras privadas, que son un indicador adelantado del comportamiento a futuro de la inversión privada, se encuentran en terreno de pesimismo, lo cual sugiere una posible contracción en los próximos meses.

Esta debería ser una señal de alerta para el Gobierno. Si con un entorno externo tan benigno enfrentamos un escenario económico tan poco favorable, qué pasaría si este se deteriora, algo a considerar dados a los riesgos. Ya no es tan claro que las presiones inflacionarias globales sean transitorias, lo cual está llevando a los bancos centrales a considerar retiros de los estímulos monetarios antes de lo que se preveía, y de manera más agresiva, lo cual podría comprometer la recuperación global, que ya de por sí está dejando de ser sincronizada. De otro lado, no se puede descartar que nuevas variantes del virus tengan consecuencias sanitarias y económicas.

Se requiere un cambio sustancial tanto en las políticas de gobierno como en altos funcionarios que carecen de competencias y no están preparados para los puestos los

cuales han sido designados. Una suerte de reseteo. Si ello no ocurriera, no solo estaría el Gobierno poniendo en riesgo el desempeño económico (y social) del 2022, sino, en ausencia de leyes de políticas que fortalezcan nuestros fundamentos de mediano plazo, estaríamos hipotecando nuestro futuro. Un viraje hacia la razonabilidad, con un poco de suerte también traería mayor estabilidad política.

RECUPERACION ECONOMICA Y DEBILIDADES ESTRUCTURALES

En las dos décadas anteriores, el Perú experimentó un notable progreso económico en el que muchos indicadores sociales -pobreza, desigualdad de ingresos, movilidad social- mejoraron sustancialmente. La pandemia, sin embargo, ha generado un enorme retroceso en varios de estos frentes. Algunas respuestas políticas del gobierno en el contexto de la pandemia fueron rápidas y adecuadas -en particular de la autoridad monetaria- como también algunas innecesarias, pero muchas fueron más controvertidas o simplemente perjudiciales, especialmente en la política de la salud pública. En todo caso, la pandemia ha servido para poder exponer las profundas debilidades estructurales que presentan y obstaculizaban nuestro desarrollo económico, como la informalidad, los deficientes servicios públicos y las desigualdades de género en el mercado laboral. Más aún, la carencia de un sistema de protección social que llegue con similar calidad a la mayoría de ciudadanos es aún una tarea pendiente y a muy largo plazo.

Aquellos datos económicos recientemente publicados por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) proponen una recuperación económica -rebote estadístico para algunos- que se basa en el crecimiento de la inversión pública, que alcanzó un nivel récord de 39,000 millones de soles. Aún, sin embargo, no existen noticias sobre cómo el gobierno piensa enfrentar las debilidades estructurales del país.

Como parte de un ejercicio de identificar estrategias para una recuperación económica que enfrente las debilidades estructurales del país, hemos desarrollado un diagnóstico de la evolución de la economía previo a la pandemia, así como del impacto de la pandemia y las respuestas de políticas.

Mirando hacia adelante, la inversión pública y el gasto en salud son dos instrumentos que el gobierno puede utilizar proactivamente tanto para reactivar la economía como para enfrentar las debilidades estructurales de la economía peruana. Una primera conclusión de dicho análisis es que, si bien la inversión pública puede ser clave para reavivar el crecimiento económico, esto no va muy lejos a la hora de abordar los desafíos que estructuralmente afectan al país. En contraste, el gasto público en salud y otros sectores sociales sí puede conseguirlo.

¿QUE SUCEDE CON EL DÓLAR?

Las variables que tienen influencia en los mercados de monedas son tan diversas que hace prácticamente imposible realizar predicciones respecto del tipo de cambio en el corto plazo. Hoy en día las clases de macroeconomía en las universidades se discute bastante sobre cómo los factores fundamentales, como los diferenciales de tasas de interés, el crecimiento económico, la balanza comercial, entre otros, afectan los tipos de cambio bilaterales. Sin embargo, hay muchos otros factores tan o más importantes, tal como la posición de cambio del sistema financiero, la demanda de cobertura cambiaria por parte de grandes inversionistas institucionales o del sector corporativo, etc.

Se dice, que la debilidad mostrada por el dólar en los últimos días es un fenómeno global. Por lo tanto, la tendencia que estamos viendo localmente no es exclusiva de la divisa nacional. Recordemos que el dólar se fortaleció en el 2020 contra la gran mayoría de monedas del mundo, por lo que se mostraba relativamente caro con relación a sus fundamentos e historia. Esta corrección simplemente ha revertido en parte la sobrevaloración de la moneda estadounidense.

Un segundo factor está relacionado a la gran cantidad de dólares que continúa entrando al mercado nacional a raíz de los excelentes precios de los metales que exportamos como país, en especial del cobre.

Pasando a otros factores más locales, el Banco Central de Reserva ha estado subiendo la tasa de referencia de manera agresiva en los últimos meses, haciendo más atractivos los bonos soberanos y, por ende, generando flujos de capitales por parte de inversionistas internacionales.

La posición cambiaria del sistema financiero local, es decir, la cantidad de dólares que mantenían los bancos nacionales, parece haber estado bastante positiva, con lo cual un cambio en las expectativas de las tesorerías bancarias estaría ayudando también a esta tendencia apreciadora.

IMPACTO DE LA PANDEMIA EN LA CLASE MEDIA

El crecimiento económico de los últimos 15 años permitió mejorar la calidad de vida de algunos peruanos, generando así el aumento de la clase media en el país. Debido a eso es que el porcentaje de la población perteneciente a este segmento pasó de 21% en 2004 a 39% en 2019.

Sin embargo, debido a la pandemia, el tamaño de la clase media retrocedió a sus niveles más bajos en sus últimos 13 años, cayendo a 26% en 2020. Dicha caída fue la más fuerte entre los países de la región, lo cual responde a que existen altos niveles de informalidad y autoempleo, la poca cobertura de las redes de protección social y la baja capacidad de ahorro de las familias peruanas.

Los efectos de la pandemia sobre la clase media peruana ponen en riesgo el cierre de brechas económicas y sociales en el país, por lo que es necesario que se tomen medidas para que la situación de dicho segmento mejore.

SOCIO-CULTURALES

PBI EN EL PERU

El presente año, el producto bruto interno (PBI) peruano registraría una expansión de 13%, con lo cual se eleva la anterior proyección de 10.5%, sostuvo el titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Pedro Francke.

“Los últimos datos muestran que el crecimiento de la economía ya está en azul, 3% encima de lo que teníamos previo a la pandemia y tenemos un avance interesante”, asigno.

El ministro reconoció que la pandemia del covid-19 dejó algunos rezagos como, por ejemplo, en la generación de puestos de trabajo a la mayoría de peruanos, pero que el Gobierno otorga medidas de reactivación para revertir esa situación económica.

La crisis sanitaria nos deja golpeados, tenemos un déficit no solo en servicios de salud, sino también en el empleo, el cual estamos empeñados en recuperar con medidas de reactivación y prevención para que no continúe dicha pandemia

Se Indica que durante los próximos días seguirán trabajando con el Congreso de la República para la aprobación del Presupuesto Público para el año fiscal 2022, así como la solicitud de facultades legislativas en materia tributaria. Se dice que, entre enero y septiembre del año 2021, el valor exportado total registró un incremento de 27.2% con respecto al mismo periodo de 2019, destacando así las exportaciones de los productos tradicionales (+31.7%) frente a los productos no tradicionales (+16%).

Asimismo, señaló que, por el lado de la oferta, se observa que durante los primeros ocho meses del año algunas actividades económicas ya han recuperado sus niveles económicos pre pandemia, los cuales destacan crecimientos en el sector construcción (+18.2%), agropecuario (+3.3%) y manufactura (+2.9%).

POBREZA EN EL PERÚ

En el año 2020, la pobreza monetaria afectó al 30,1% de la población del país, incrementándose en 9,9 puntos porcentuales en comparación con el año 2019; así lo informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). En los últimos cinco años la población en situación de pobreza aumentó en 8,3 puntos porcentuales y en la última década disminuyó en 0,7 puntos porcentuales.

Es importante saber que, el aumento de la pobreza estaría asociado a la paralización de la mayoría de las actividades económicas en el país, ante el Estado de Emergencia Nacional y el aislamiento social obligatorio por la presencia del COVID-19 en el país, establecido mediante el Decreto Supremo N° 044-2020-PCM, publicado el 16 de marzo del año 2020 en el diario oficial El Peruano y que fuera ampliado con el tiempo a través de diversos Decretos Supremos.

El INEI precisó que, la Línea de Pobreza es el equivalente monetario al costo de una canasta básica de consumo de alimentos y no alimentos, que para el año 2020 asciende a S/ 360 mensuales por habitante, la persona cuyo gasto mensual es menor a S/ 360 es considerada pobre; para una familia de cuatro miembros el costo de una canasta básica de consumo es de S/. 1 440 mensual. Asimismo, la Línea de Pobreza Extrema, considera a la población cuyo gasto por habitante no cubre el costo de la canasta básica de consumo alimentaria, que para el año 2020 se calcula en S/ 191 mensuales por persona, considerándose pobres extremos a las personas cuyo gasto mensual no cubre el valor de la canasta básica de consumo alimentaria; para una familia de cuatro miembros asciende a S/. 764 mensual.

La medición de la pobreza en el Perú se efectúa a través del gasto, ya que esta variable se aproxima a una cuantificación de los niveles de vida de lo que las personas y los hogares consumen, compran y adquieren.

MAYORES NIVELES DE POBREZA EN EL ÁREA RURAL DE LA SIERRA, SELVA Y COSTA

Si sacamos Por dominios geográficos, los mayores niveles de pobreza se registraron principalmente en la zona de la Sierra rural (50,4%), seguido de la Selva rural (39,2%) y Costa rural (30,4%). Sin embargo, los mayores incrementos se dieron en Lima Metropolitana (de 14,2% a 27,5%), seguido de la Sierra urbana (de 16,1% a 27,0%) y la Costa urbana (de 12,3% a 22,9%).

LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA) O FUERZA DE TRABAJO

La integran personas que están ocupadas y las que buscan estarlo. Durante el año 2021, la PEA representó el 63,8% (5 millones 113 mil 500 personas) de la población en edad de trabajar. Comparada con el año 2020 aumentó en 17,7% (767 mil 300 personas) y respecto al año 2019, aun no alcanza los niveles obtenidos, disminuyendo en 2,8% (-146 mil 800 personas)

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE NO ACTIVA (NO PEA)

Es aquella población de 14 y más años de edad que no participa en el mercado laboral. Está conformada por los estudiantes, jubilados, pensionistas, rentistas, personas dedicadas exclusivamente a los quehaceres del hogar, entre otros. El 36,2% (2 millones 904 mil 800) de la población en edad de trabajar, es población económicamente inactiva. En relación con el año 2020 disminuyó en 18,6% (-665 mil 200 personas) y comparada con el año 2019 aumentó en 14,0% (357 mil 500 personas).

PBI EN EL PERU

El presente año, el producto bruto interno (PBI) peruano registraría una expansión de 13%, con lo cual se eleva la anterior proyección de 10.5%, sostuvo el titular del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Pedro Francke.

“Los últimos datos muestran que el crecimiento de la economía ya está en azul, 3% encima de lo que teníamos previo a la pandemia y tenemos un avance interesante”, asigno.

El ministro reconoció que la pandemia del covid-19 dejó algunos rezagos como, por ejemplo, en la generación de puestos de trabajo a la mayoría de peruanos, pero que el Gobierno otorga medidas de reactivación para revertir esa situación económica.

La crisis sanitaria nos deja golpeados, tenemos un déficit no solo en servicios de salud, sino también en el empleo, el cual estamos empeñados en recuperar con medidas de reactivación y prevención para que no continúe dicha pandemia

Se Indica que durante los próximos días seguirán trabajando con el Congreso de la República para la aprobación del Presupuesto Público para el año fiscal 2022, así como la solicitud de facultades legislativas en materia tributaria. Se dice que, entre enero y septiembre del año 2021, el valor exportado total registró un incremento de 27.2% con

respecto al mismo periodo de 2019, destacando así las exportaciones de los productos tradicionales (+31.7%) frente a los productos no tradicionales (+16%).

Asimismo, señaló que, por el lado de la oferta, se observa que durante los primeros ocho meses del año algunas actividades económicas ya han recuperado sus niveles económicos pre pandemia, los cuales destacan crecimientos en el sector construcción (+18.2%), agropecuario (+3.3%) y manufactura (+2.9%).

POBREZA EN EL PERÚ

En el año 2020, la pobreza monetaria afectó al 30,1% de la población del país, incrementándose en 9,9 puntos porcentuales en comparación con el año 2019; así lo informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). En los últimos cinco años la población en situación de pobreza aumentó en 8,3 puntos porcentuales y en la última década disminuyó en 0,7 puntos porcentuales.

Es importante saber que, el aumento de la pobreza estaría asociado a la paralización de la mayoría de las actividades económicas en el país, ante el Estado de Emergencia Nacional y el aislamiento social obligatorio por la presencia del COVID-19 en el país, establecido mediante el Decreto Supremo N° 044-2020-PCM, publicado el 16 de marzo del año 2020 en el diario oficial El Peruano y que fuera ampliado con el tiempo a través de diversos Decretos Supremos.

El INEI precisó que, la Línea de Pobreza es el equivalente monetario al costo de una canasta básica de consumo de alimentos y no alimentos, que para el año 2020 asciende a S/ 360 mensuales por habitante, la persona cuyo gasto mensual es menor a S/ 360 es considerada pobre; para una familia de cuatro miembros el costo de una canasta básica de consumo es de S/. 1 440 mensual. Asimismo, la Línea de Pobreza Extrema, considera a la población cuyo gasto por habitante no cubre el costo de la canasta básica de consumo alimentaria, que para el año 2020 se calcula en S/ 191 mensuales por persona, considerándose pobres extremos a las personas cuyo gasto mensual no cubre el valor de la canasta básica de consumo alimentaria; para una familia de cuatro miembros asciende a S/. 764 mensual.

Tabla 4 – POBLACIÓN CON EDAD PARA TRABAJAR

Condición de actividad	Anual: Enero-Diciembre						
	2019	2020	2021	Variación			
				2021 / 2019		2021 / 2020	
				Absoluta (Miles)	(%)	Absoluta (Miles)	(%)
Población en edad de trabajar	7 807,6	7 916,2	8 018,3	210,7	2,7	102,1	1,3
Población económicamente activa	5 260,3	4 346,2	5 113,5	- 146,8	- 2,8	767,3	17,7
.Ocupada	4 914,1	3 779,6	4 564,7	- 349,4	- 7,1	785,1	20,8
.Desocupada	346,2	566,6	548,8	202,6	58,5	- 17,8	- 3,1
Población económicamente no activa	2 547,3	3 570,0	2 904,8	357,5	14,0	- 665,2	- 18,6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática -Encuesta Permanente de Empleo.

La medición de la pobreza en el Perú se efectúa a través del gasto, ya que esta variable se aproxima a una cuantificación de los niveles de vida de lo que las personas y los hogares consumen, compran y adquieren.

MAYORES NIVELES DE POBREZA EN EL ÁREA RURAL DE LA SIERRA, SELVA Y COSTA

Si sacamos Por dominios geográficos, los mayores niveles de pobreza se registraron principalmente en la zona de la Sierra rural (50,4%), seguido de la Selva rural (39,2%) y Costa rural (30,4%). Sin embargo, los mayores incrementos se dieron en Lima Metropolitana (de 14,2% a 27,5%), seguido de la Sierra urbana (de 16,1% a 27,0%) y la Costa urbana (de 12,3% a 22,9%).

LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA) O FUERZA DE TRABAJO

La integran personas que están ocupadas y las que buscan estarlo. Durante el año 2021, la PEA representó el 63,8% (5 millones 113 mil 500 personas) de la población en edad de trabajar. Comparada con el año 2020 aumentó en 17,7% (767 mil 300 personas) y respecto al año 2019, aun no alcanza los niveles obtenidos, disminuyendo en 2,8% (-146 mil 800 personas)

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE NO ACTIVA (NO PEA)

Es aquella población de 14 y más años de edad que no participa en el mercado laboral. Está conformada por los estudiantes, jubilados, pensionistas, rentistas, personas dedicadas exclusivamente a los quehaceres del hogar, entre otros. El 36,2% (2 millones 904 mil 800) de la población en edad de trabajar, es población económicamente inactiva. En relación con el año 2020 disminuyó en 18,6% (-665 mil 200 personas) y comparada con el año 2019 aumentó en 14,0% (357 mil 500 personas).

POBLACION OCUPADA SEGÚN GRUPOS DE EDAD Y NIVEL DE EDUCACION AVANZADO

Según los grupos de edad, la población ocupada aumentó en todos los grupos de edad; así creció en 27,1% (157 mil 600) en la población joven de 14 a 24 años, seguido de la población adulta de 45 y más años de edad en 26,1% (303 mil 900) y en los de 25 a 44 años en 15,9% (323 mil 600). Del total de población ocupada, el 16,2% tiene entre 14 a 24 años de edad, el 51,6% de 25 a 44 años y el 32,2% de 45 y más años de edad. En el IV trimestre del 2021, la población ocupada de todos los grupos de edad se incrementó.

Tabla 5 – PEA POR EDADES

Grupos de edad	Anual: Enero - Diciembre				Trimestre móvil: Octubre-Noviembre-Diciembre			
	2020	2021	2021 / 2020		2020	2021	2021 / 2020	
			Absoluta (Miles)	(%)			Absoluta (Miles)	(%)
Total	3 779,6	4 564,7	785,1	20,8	4 355,8	4 909,3	553,5	12,7
De 14 a 24 años	581,5	739,1	157,6	27,1	723,4	833,7	110,3	15,3
De 25 a 44 años	2 032,1	2 355,7	323,6	15,9	2 306,1	2 477,6	171,5	7,4
De 45 y más años	1 166,0	1 469,9	303,9	26,1	1 326,3	1 598,0	271,7	20,5

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Permanente de Empleo.

CARACTERISTICAS DEL NUEVO CONSUMIDOR PEUANO

La nueva normalidad de hoy en día ha generado una serie de cambios no solo en el ecosistema empresarial, sino también en el comportamiento del consumidor, modificando así sus necesidades, hábitos de consumo y expectativas hacia diferentes productos o servicios.

La Asociación de Agencias de Medios compartió en un reciente webinar el cual fue realizado por el Interactive Advertising Bureau (IAB Perú), cuáles serán las cinco características que marcarán al consumidor del 2021.

PREFERENCIAS EN COMPRAS ON-LINE.

A causa de las medidas de distanciamiento social, el e-commerce sería una tendencia que marcará el consumo en los próximos años en diferentes sectores o ámbitos empresariales.

Por ejemplo, a la fecha, más del 60% de las empresas del sector retail manifiestan que el cambio hacia las compras por internet, el cual fue impulsado por la pandemia, será permanente en su categoría. Lo mismo ocurrirá con los sectores de Comidas y Bebidas, Consumo Masivo, Tecnología y Electrónicos, y hasta Servicios Financieros.

ÉNFASIS EN ACTIVISMO DE MARCA.

Cobra mayor relevancia en los jóvenes consumir marcas cuyo propósito frente a su entorno (político social) sea transparente y honesto. Incluso, el 71% de las personas consideran que las marcas pueden ser más una “fuerza del bien” que los mismos gobiernos. Esta es una nueva característica del consumidor y motivará a que las empresas asuman una postura real y sean parte y no solo crear una narrativa que les acomode y favorezca.

EXPERIENCIAS DESDE CASA.

El año 2020 marcó un cambio rotundo en el estilo de vida de cada persona por la pandemia que venimos atravesando tanto así que el hogar se volvió un espacio de trabajo, estudio y de entrenamiento. En ese sentido, pasar el mayor tiempo en casa será una constante que continuará en el año 2021.

Se espera que la demanda actual de contenido será hacia medios que brinden principalmente entretenimiento u desconexión de noticias, plataformas como YouTube, Spotify, TV Cable, TV Streaming seguirán ganando terreno en las preferencias por la demanda que lo amerita.

AHORRO Y EMPRENDIMIENTO.

La nueva normalidad y los movimientos económicos en el país generó que el consumidor sea más meticuloso a la hora de adquirir un producto. Hay una mayor conciencia sobre el ahorro (74% de los peruanos declaran que serán más consientes con su

gasto) y una inclinación hacia la creación de emprendimientos para contribuir a la economía familiar (40% de los peruanos declaran haber creado un emprendimiento durante la pandemia).

MAYOR CONCIENCIA EN LA ALIMENTACIÓN.

Más del 70% de los peruanos manifiesta que debido a la pandemia están siendo más conscientes sobre los alimentos que consumen.

Las personas empezaron a darle más importancia a la cobertura de sus necesidades básicas como alimentación y cuidado personal. Estas categorías seguirán siendo las más relevantes en los próximos meses. La calidad de los productos y sus efectos en la salud serán aspectos fundamentales para la toma de decisión de los consumidores.

TECNOLÓGICO

CONSUMO TECNOLÓGICO

El uso de la inteligencia artificial, la expansión de 5G, y la “tecnología amigable” son algunas de las tendencias de consumo en el mercado que marcarán el 2021.

Saúl López Silva, experto en futuro para WGSN, explicó que las tecnologías como 5G e inteligencia artificial (IA) seguirán extendiéndose en los dispositivos móviles y laptops como algunas ya anunciadas este año.

Además, también se implementarán en otras industrias. Los tractores adoptarán IA como el 8RX de John Deere, el cual tiene visión computarizada, se maneja por sí solo y tiene la habilidad del aprendizaje.

La ‘tecnología amigable’ es otra tendencia clave en el tema con aparatos que se alejan del estilo futurista y frío, trayendo diseños con texturas y colores más suaves y cálidos, e incluso robots más simpáticos como Moxie de Embodied. Una señal más contundente de la tecnología amigable es la nueva gama de artículos para el hogar que se comportan como mascotas, como el compañero digital creado por Finlay MacDonald, que debe ser alimentado con datos.

TENDENCIAS TECNOLÓGICAS 2021

LA INFRAESTRUCTURA EN LA NUBE.

Crecería en 26.7% en América Latina, acompañada de soluciones de almacenamiento on premise local a nivel de respaldo. Este año, las soluciones de IaaS (infraestructura como servicio) crecerían en un 29.4%, PaaS (plataforma como

servicio), en un 36.9% y SaaS (software como servicio), en 19.8%, según el estudio realizado por IDC.

La implementación de nueva infraestructura tecnológicas es un elemento clave para que las empresas puedan salir de la crisis generada por la pandemia, pero esta deberá adecuarse a las demandas del negocio, clientes y mercado peruano.

DIMENSIONANDO EL ESPACIO DE TRABAJO Y PROCESOS.

El teletrabajo fue el método laboral más empleado en el 2020. Este concepto se está generalizando de modo que las empresas puedan diseñar modelos TI (tecnológicos inteligentes) aptos para el acceso a servicios y herramientas que les permitan a sus colaboradores desarrollar sus actividades desde cualquier lugar.

Es Por ello que uno de los desafíos que enfrentan las empresas en este 2021 es el reducir el porcentaje de participación laboral física en todas las áreas, al tiempo que mejoran los entornos digitales para favorecer el trabajo colaborativo a distancia a través de equipamientos tecnológicos eficaces, como así el uso de maquinaria inteligente para satisfacer las necesidades.

DE LA SEGURIDAD A LA CIBERSEGURIDAD.

El teletrabajo resaltó la dificultad de algunas empresas para proteger su información. Es así que la demanda por soluciones de ciberseguridad seguirá en aumento este año.

Muchas de las plataformas de teletrabajo se han llevado o se están llevando a la nube desde configuraciones on premise. Ello hace que las políticas de seguridad tengan que llevarse desde las organizaciones a los propios usuarios y a sus equipos y dispositivos empleados para conectarse remotamente o a los servicios en la nube.

Con esta adopción del modelo telemático de trabajo, muchas empresas han desplegado soluciones frágiles y vulnerables, expuestas a ciberataques como ransomware, phishing y vulnerabilidades que es necesario eliminar de cara a hacer que los costes asociados con la seguridad no aumenten por encima de los beneficios que aportan.

AUTOMATIZACIÓN ROBÓTICA DE PROCESOS O RPA.

El aumento de la transformación digital de las empresas, la automatización de procesos o *Robotic Process Automation* (RPA) se ha erigido como una de las áreas de mayor crecimiento dentro del sector TI (tecnológico inteligente).

Se trata de automatizar aquellas tareas repetitivas y sistemáticas que se llevan a cabo de forma habitual como parte de una actividad laboral frente a una o varias herramientas de software. Además, los procesos automatizados no tienen horarios establecidos y pues funcionan 24x7.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LA EDUCACIÓN.

Si algo ha tenido de nuevo el 2020 ha sido el impulso que, por necesidad, ha otorgado a las plataformas educativas digitales.

Puesto que la posibilidad de seguir recibiendo una educación de calidad sin necesidad de acudir presencialmente a ninguna institución ahorra tiempo a profesores y alumnos como también se conserva infraestructura y, además, pone en relevancia el amplio abanico de posibilidades que estas plataformas ofrecen en cuanto a aprendizaje interactivo.

Entre las tendencias que harán seguir creciendo este tipo de se encuentran el e-learning, la inteligencia artificial y el aprendizaje inmersivo.

GOBIERNO FORTALECE EL SISTEMA DE CIENCIA, TECNOLOGIA E INNOVACION DEL PERU.

El Gobierno dio el siguiente paso para el fortalecimiento del Sistema Nacional de Ciencia Tecnología e Innovación Tecnológica con la creación de los programas PROCIENCIA y PROINNÓVATE, destinados para ofrecer los instrumentos financieros, para promover la formación altamente calificada de personal, mejorar la infraestructura y el equipamiento científico y tecnológico, e incrementar la investigación, el desarrollo tecnológico y la innovación nacional.

La creación del Programa PROCIENCIA, que estará adscrito al CONCYTEC, y del Programa PROINNÓVATE, adscrito al Ministerio de la Producción, implicará mayores capacidades institucionales para ofrecer más recursos para la formación, investigación, desarrollo tecnológico e innovación, mejor coordinación entre CONCYTEC y PRODUCE, y mejores herramientas para medir el impacto de las acciones.

En el caso de PROCIENCIA, este busca financiar principalmente a los actores académicos del país, mientras que PROINNÓVATE principalmente al sector

empresarial. Los consejos directivos de ambos programas son cruzados, lo que permitirá una coordinación permanente entre ellos.

ECOLÓGICO-MEDIOAMBIENTAL

URGE UNA MIRADA AMBIENTAL

El tema ambiental es estratégico en nuestro país. Se necesita que se presente información para los votantes que les permita elegir por la defensa de su medio ambiente, dice Alicia Abanto, adjunta de la Defensoría del Pueblo para el Medio Ambiente, Servicios Públicos y Pueblos Indígenas. Las personas tienen derecho a que los candidatos y las candidatas informen claramente cuál es su propuesta ambiental.

El cambio del nuevo presidente y de Congreso del 2021 deja apenas medio año de gestión al gobierno interino actual del presidente Francisco Sagasti. El ministro de Ambiente, Gabriel Quijandria, lo tiene muy claro, para eso se han definido cuatro ejes claves en su agenda ambiental: el cambio climático con énfasis en la adaptación; la conservación y el uso sostenible de los recursos; el manejo de los residuos sólidos, principalmente el plástico de un solo uso, y el impulso de la economía circular.

IMPACTO DE TRANSPORTE PESADO EN EL AMBIENTE

CAMIONES ELÉCTRICOS Y GAS NATURAL

Se ha planteado el impulso de medidas que favorezcan el uso tanto de vehículos eléctricos como de gas natural, que reduce un 95% las partículas en suspensión y el 80% las de dióxido de nitrógeno.

APOSTAR POR EL MODO DE TRANSPORTE MÁS EFICIENTE

Se propone utilizar, en mayor medida, el metro que, en la actualidad, es un medio de transporte residual para el transporte de mercancías, ya que su flexibilidad permite optimizar el tiempo en su mayoría, como también el riesgo de contagio que se puede dar en ese espacio.

OBTENER EL MÁXIMO PROVECHO DE CADA TRANSPORTE DE CARGA

Combinar carga y adaptar los contenedores para maximizar la utilización de los camiones. En este sentido, los camiones suponen una reducción de la contaminación.

ADQUIRIR MAQUINARIA Y EQUIPAMIENTOS RESPETUOSOS CON EL MEDIO AMBIENTE

Hoy en día, los motores diésel son mucho más limpios que hace unos pocos años atrás. No obstante, todavía hay margen de mejora. Aquellas empresas del sector y diversos equipos de investigación de todo el mundo trabajan en diversas tecnologías para que los camiones reduzcan las emisiones, consuman menos energía y atrapen mejor los gases contaminantes para reducir el riesgo de contaminación.

Con estas y otras medidas podremos llegar a reducir los niveles de contaminación y reducir la huella ecológica del transporte de mercadería por carretera. En definitiva, el sector del transporte debe reducir sus emisiones en cerca de un 70% hasta 2050, si quiere cumplir con los objetivos de y facilitar el bienestar global del planeta.

LOS INGREDIENTES DE LA CONTAMINACION DEL AIRE

Los carros, camiones y buses emiten contaminantes del aire durante todo su ciclo de vida, incluyendo durante la operación de los vehículos y la producción de combustible. También hay emisiones asociadas con el refinamiento y distribución de combustibles y, en menor medida, con la manufactura y chatarrización.

La contaminación de los vehículos de transporte se divide en dos, contaminación primaria y secundaria. La contaminación primaria es emitida directamente a la atmósfera, mientras la secundaria es el resultado de reacciones químicas entre contaminantes. Los bebés, los niños y las personas con enfermedades crónicas son particularmente susceptibles a los efectos de la contaminación del aire.

MATERIAL PARTICULADO (MP).

Altas concentraciones de material particulado componen el humo negro cargado de hollín que sale por los escapes de los carros, especialmente de diésel. Estas partículas microscópicas pueden llegar a penetrar dentro de los pulmones, generando problemas respiratorios y poniendo en riesgo el sistema inmune.

ÓXIDOS DE NITRÓGENO (NOX).

Estos contaminantes forman ozono a nivel del suelo y material particulado (secundario). Son también peligrosos como contaminante primario. Los NOX pueden causar irritación pulmonar y debilitar las defensas del cuerpo contra infecciones respiratorias como la pulmonía y la influenza.

MONÓXIDO DE CARBONO (CO).

Este peligroso gas tóxico incoloro e inodoro es formado a partir de la combustión de gasolina. Cuando es inhalado, el CO bloquea el oxígeno del cerebro, corazón y otros órganos vitales lo cual causa daños severos en el sistema inmune.

GASES DE EFECTO INVERNADERO.

Los vehículos de transporte emiten gases que atrapan calor en la atmósfera y por lo tanto contribuyen al calentamiento global, predominantemente dióxido de carbono. De hecho, las emisiones que salen por los escapes de los carros, camiones y buses contribuyen una quinta parte de toda la contaminación asociada al calentamiento global. Y el sector transporte, el cual además incluye aviones, barcos y trenes, contribuye cerca del 30% de todas las emisiones de gases de efecto invernadero del país.

LAS EMISIONES DE LOS VEHICULOS DE CARGA PESADA

Reducir la contaminación de los vehículos pesados es necesario para mejorar la calidad del aire y disminuir las emisiones asociadas al calentamiento global en el país. Aunque la reducción de emisiones de los camiones de carga que utilizan combustibles fósiles es un primer paso importante, los buses y camiones eléctricos ofrecen una oportunidad única para eliminar por completo la contaminación emitida por los escapes y desarrollar aún más la electricidad limpia de fuentes renovables y el hidrógeno.

LOS EFECTOS DE LA CONTAMINACION DEL AIRE

Los contaminantes emitidos por los escapes pueden afectar a los pulmones; es riesgoso para la salud en todas las etapas de la vida, y pueden causar muerte prematura. También son responsables del calentamiento global que está causando hoy en día olas de

calor más intensas y frecuentes, las cuales también afectan la salud de las personas (especialmente de niños y ancianos) el aumento del nivel del mar, inundaciones y sequías que devastan a comunidades enteras en todo el país.

Esta contaminación afecta desproporcionadamente a comunidades que han sido históricamente marginalizadas, y segregadas a vivir en áreas contaminadas muchos casos por la minería ilegal. Estas comunidades están expuestas a mayores niveles de contaminación del aire porque usualmente están ubicadas cerca de corredores de transporte y centrales de carga, y no cuentan con los recursos para trasladarse o para adaptarse a los impactos climáticos.

LEGAL

PERU PANORAMA GENERAL

La pandemia de la COVID-19 ha golpeado fuertemente al país. La informalidad, el hacinamiento en los hogares y las brechas en cobertura y calidad de servicios básicos como agua y saneamiento se encuentran entre las principales causas. Más aún, las precarias condiciones en el sector Salud condujeron al Gobierno a decretar una de las cuarentenas más estrictas y prolongadas en la región. Debido a ello llevó a un descenso del PBI de 11.1 % en 2020, ocasionando serios efectos en el sector empleo y los ingresos, especialmente para las personas más pobres. La pobreza monetaria (\$5.5 por día) se incrementó 12 puntos porcentuales el mismo año, alcanzado 32.6%.

En la primera mitad de 2021, el PIB real rebotó fuertemente y creció un 20,9 % interanual, volviendo a su nivel anterior a la pandemia. Esta recuperación fue impulsada por la flexibilización de las restricciones de movilidad, una ejecución acelerada de las obras públicas y la reanudación de proyectos de inversión privada. Sin embargo, para la recuperación del mercado laboral ha sido lenta y el empleo de Lima en empresas de más de 10 trabajadores todavía se encontraba un 20% por debajo de su nivel anterior a la pandemia en agosto último. Las mujeres y los jóvenes se han visto afectados de manera desproporcionada por la pérdida muchos de empleos formales. Por otro lado, la inflación anual alcanzó el 5,4% en septiembre, significativamente por encima del rango objetivo de 1%-3%. El aumento global del precio de los alimentos y la energía y la depreciación de la moneda nacional son los principales factores que impulsan el repunte de la inflación en dicho año.

Para el cierre de 2021 se proyecta que la economía peruana continuará recuperándose, pero a un ritmo más lento que en el primer semestre. Se espera un crecimiento del 11.3%, impulsado por la recuperación de la demanda interna y las exportaciones. Además, a pesar de la lenta recuperación del mercado laboral, se proyecta un descenso en la pobreza este año a 29.8%, apoyado en una nueva ronda de transferencias monetarias. Por otro lado, se espera que el déficit fiscal disminuya al 4,5% para fin de año y al 3,5 por ciento del PIB en 2022, en línea con las metas fiscales.

Más allá del 2021 se provee que el crecimiento económico regresará a los niveles pre-pandemia, a un ritmo de aproximadamente 3% por año, pues las mejores condiciones externas previstas serían parcialmente compensadas por los efectos de la incertidumbre política. Superar desafíos estructurales relacionados con la extendida informalidad, la limitada diversificación económica y la baja calidad de servicios públicos en sectores como Salud, Educación y Agua y Saneamiento será un factor crítico para mejorar las perspectivas de crecimiento a mediano y largo plazo y muy aparte.

DÉFICIT DE PERSONAL

Durante el año 2021 se observó un fuerte déficit de profesionales en sectores como entretenimiento, turismo y, sobre todo, servicios, porque son rubros que dependen de prácticamente cualquier medida nueva que se dicte en el contexto de la pandemia. Aunque todavía sufren varias restricciones, se espera que el déficit disminuya en el transcurso del 2022, con el levantamiento progresivo de las restricciones y el avance de las campañas de vacunación.

Más allá de un sector específico, la pandemia también ha impulsado el desarrollo de habilidades blandas y duras en el perfil de los profesionales peruanos. Hoy más que nunca se necesita de una capacidad de liderazgo y de empatía para entender que tanto los trabajadores como los gerentes de la organización pueden atravesar situaciones difíciles en el escenario actual.

FUERZA LABORAL

Un factor a tomar en cuenta en el mercado laboral es la llegada de refugiados y migrantes venezolanos, pese a que el tránsito se frenó con la llegada de la pandemia. Se estima que los migrantes que entraron de manera formal entre el 2018 y el 2019 ya deben contar con

una residencia y se encuentran establecidos por completo en el Perú

Tabla 6 – MATRIZ EFE

Matriz EFE			
Factor crítico del éxito	peso	Calificación	Puntuación
OPORTUNIDADES			
Ser una empresa formal	0,10	4	0,40
Contar con equipos tecnológico avanzado	0,10	3	0,30
Trabajar con proveedores directos	0,15	4	0,60
Tener un local de trabajo amplio y propio	0,09	4	0,36
Trabajar con diferentes medios de pago	0,05	3	0,15
Capacitar a los colaboradores con especialistas del rubro	0,08	3	0,24
Tener buena ubicación	0,06	3	0,18
SUB TOTAL DE OPORTUNIDADES			2,23
AMENAZAS			
Alza del dólar	0,10	1	0,10
Talleres informales	0,06	2	0,12
No poder cubrir todas las áreas expuestas	0,05	1	0,05
Ingreso de nuevo competidor con más visión y dinero	0,06	1	0,06
Falta de experiencia en el rubro	0,10	2	0,2
SUB TOTAL DE AMENAZAS			0,53
TOTAL	1,00		2,57

Fuente: Elaboración propia (2022)

Encontrar un taller especializado con los mejores profesionales últimamente es un poco complicado, ya que muchos de los clientes no tienen el tiempo para mover los vehículos de carga por la ciudad, por eso convertimos la oportunidad de negocio en esta investigación.

Como se aprecia en la tabla El proyecto alcanza clasificación de 4.0 siendo este un número muy bueno ya que es un ponderado alto.

Multiplicando la clasificación por peso obtiene como resultado favorable 2.57 superando así al promedio ponderado de 2.5, y esto señala que está aprovechando al máximo las oportunidades que tiene.

ANÁLISIS AMOFHIT

ADMINISTRACIÓN

El centro de mantenimiento “WALMAJH” cuenta con una estructura vertical, Tiene como función: panificar, organizar, dirigir y controlar, realizando compras a los proveedores, lleva el control de la empresa, paga planilla todos los meses, también se encarga que todos los materiales (herramientas y maquinas) que se encuentren funcionando en condiciones óptimas, realiza un control detallado de todos los materiales e insumos empleados en el trabajo, supervisa y controla las ventas.

Una de las debilidades es que la empresa no podrá pagarle más de un sueldo mínimo ya que al estar recién iniciada no cuenta con mucho dinero, pero la empresa conversará con el administrador para otorgar días donde pueda salir más temprano o también reduciendo horas de trabajo cuando lo requiera.

MARKETING

El centro de mantenimiento “WALMAJH” ofrece servicios de calidad, sus precios están dentro del promedio del mercado, la empresa contara con una página de Facebook e Instagram que será organizada y dirigida por empresa externa encargada de redes sociales.

Un punto negativo es que muchos de los potenciales clientes no manejan el tema de redes sociales, por lo que la empresa tendrá que emplear otro tipo de estrategias.

OPERACIONES

La empresa contratara una empresa externa para la capacitación del uso de máquinas ya que requiera de mucha experiencia para dejar los vehículos de los futuros clientes en óptimas condiciones, Operaciones se divide en grupos (Lavado y cambio de aceite, mecánica, y servicios adicionales)

La empresa tiene que ser muy deductiva al dar funciones a los empleadores, tendrán que pasar por un filtro antes de laborar.

El local es muy amplio y se encuentra en óptimas condiciones para prestar los servicios.

RECURSOS HUMANOS

Administración tendrá el cargo de recursos humanos quien se encargará de la contratación de personal.

CONTABILIDAD Y FINANZAS

Lo llevara administración, un punto negativo hasta que la empresa pueda contratar un contador calificado, la empresa tiene poco presupuesto, a medida que realicen servicios podrá hacerlo

TECNOLOGÍA

Está dentro de marketing ya que contarán con mejores máquinas e insumo que la competencia y eso diferencia a la empresa de las demás y marketing puede aprovechar muy bien a la hora de hacer publicidad.

MATRIZ EFI

Tabla 7 – MATRIZ EFI

Matriz EFI			
Factor crítico del éxito	peso	calificación	puntuación
FORTALEZAS			
Productos de bajos costos	0.2	4	0.8
Trabajar con productos extranjeros	0.08	3	0.24
Ejecutar la supervisión de calidad al final de cada trabajo	0.08	3	0.24
Ofrecer variedad de servicios	0.09	4	0.36
Es fuente de empleo	0.04	4	0.16
Tiene mejores precios que la competencia	0.2	3	0.6
TOTAL			2.4
DEBILIDADES			
No tener la materia prima necesaria	0.1	1	0.1
Deficiencia de colaboradores	0.06	2	0.12
Defecto de capacitación	0.03	2	0.06
Falta de Promoción y Publicidad	0.09	1	0.09
Carencia de mantenimiento a las máquinas de trabajo	0.03	2	0.06
TOTAL			0.43
TOTAL	1,00		2.83

Fuente: Elaboración propia (2022)

La matriz EFI del centro de mantenimiento WALMAJH, cuenta con 6 factores de fortalezas y 5 factores de debilidades, como se observa en la tabla, la puntuación total de las fortalezas es 2.4 y la puntuación de las debilidades es de 0.43, sumando así una puntuación de 2, 83 lo cual indica que el resultado está por encima del promedio, quiere decir que sus fortalezas responden bien a las debilidades que afronta la empresa, por ende, el negocio debe aprovechar sus fortalezas.

Capítulo 3

PLANEAMIENTO ESTRATEGICO

FILOSOFÍA EMPRESARIAL ACTUAL

Misión: Garantizar servicio de calidad y satisfacción, minimizando el tiempo con alternativas variadas de servicio y productos, creando lealtad de los clientes.

Visión: Lograr ser el centro de mantenimiento móvil líder en el 2025 de la Ciudad de Piura, en base a trabajo en equipo y el cuidado del medio ambiente

Valores:

Disciplina

La disciplina de las personas se refleja en los resultados de su trabajo. Ser disciplinado se relaciona con la puntualidad, seguir las normas, ser proactivo, proponerse alcanzar objetivos y ser exigente. Por medio de la disciplina también se logran las metas.

Constancia

A través de la constancia y la perseverancia se alcanzan objetivos. Ser Constante significa trabajar y luchar por un logro, superar pruebas y no dejarse Vencer por los errores o adversidades.

Respeto

Tratar a todas las personas por igual, valorar su trabajo y corregir los errores, es un trato de respeto. Cuando las personas son respetadas se sienten aceptadas y motivadas por seguir con sus trabajos y desarrollando sus capacidades Personales y laborales.

Autocrítica

Tener la capacidad de analizar, cada cierto tiempo, las actividades y resultados

De la empresa es una manera de evaluar cuáles son las fortalezas y debilidades que tiene la institución, por ende, los trabajadores. Esto forma parte de saber Asumir los aciertos y errores cometidos.

MODEL BUSINESS CANVAS

PROPUESTA DE VALOR

Se ofrece un servicio para camiones, buses, carga pesada computarizado, utilizando materiales e insumos de calidad y originales, cumpliendo con todos los protocolos de seguridad y bioseguridad y de la mano con profesionales expertos en el rubro, permitiendo que el cliente se siente seguro y confiado de dejar su unidad en la empresa.

SEGMENTACION DE CLIENTES

- **Geográfica:** Se va a enfocar en el distrito de Chulucanas con dirección Micaela bastidas S/N Chulucanas.
- **Demográfica:** personas entre 25 a 65 años de edad que pertenezcan al nivel socioeconómico A, B, C, en el distrito de Chulucanas.
- **Psicográfico:** Personas y/o empresas que desean lavar y dar manteamiento de calidad a sus Vehículos, dejándolo en manos de profesionales en el rubro.
- **Conductual:** Personas y/o empresas que busquen calidad, un servicio rápido con garantía y que cuenten con todos los medios de pago.

RECURSOS CLAVES

- Maquinas nuevas especiales para transporte pesado.
- Personal capacitado, mensualmente para realizar cualquier trabajo con alta calidad.
- Proveedores directos e originales con garantía de la empresa.

ACTIVIDAD CLAVE

- Desarrollo de páginas en todas las plataformas virtuales.
- Ofrecer un mejor servicio, fidelizando a los clientes.
- Cumplir con la meta con los protocolos de seguridad.
- Cumplir con los horarios establecidos con el cliente.

SOCIOS CLAVES

- Proveedor de insumos tales como aceites, shampo, grasas etc.
- Empresa de capacitaciones para el personal.
- Empresa Manager para todas las plataformas virtuales.

RELACION CON LOS CLIENTES

La empresa cuenta con local donde el cliente podrá llegar a solicitar cotizaciones de forma presencial, otras interacciones serán mediante redes sociales, para posterior llegar al local.

- **Redes Sociales:** Por este medio ofreceremos nuestros servicios con el cliente para también adquirir algunas dudas y brindar información sobre de algún servicio en especial.

CANALES

El servicio será publicado mediante de las redes sociales, como también Atención personal en nuestro local.

- **Local presencial:** Los clientes pueden ir a solicitar una cotización a nuestro local, donde los atenderán los asesores de ventas
- **Redes sociales:** La empresa cuenta con una página de Facebook e Instagram, como también atención por WhatsApp.
- **Correo electrónico:** Mediante este medio la empresa enviara cotizaciones, como también promociones de marketing.

FUENTES DE INGRESO

- Los ingresos serán de los servicios que se realicen al día, también reservas por redes sociales y/o correo electrónico.

ESTRUCTURA DE COSTOS

- **Costo variable:** Desarrollo de la página web y el manejo de Redes sociales, costos que se refieren a capacitaciones de personal para desarrollar un mejor servicio.
- **Costo fijo:** Agua luz, internet, clave e insumos.

Tabla 8 – Model Business Canvas

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDAD CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON LOS CLIENTES	SEGMENTACION DE CLIENTES
<p>Pulache Vazques Arturo Proveedor de insumos (aceites, shampo, grasas etc.) Empresa de capacitaciones para el personal activo Milton Durand Velazques encargado de las plataformas virtuales</p>	<p>Anuncios en plataformas virtuales con descuentos. Ofrecer un servicio, fidelizando a los clientes. Cumplir con los protocolos de seguridad</p>	<p>Se ofrece un servicio para vehículos de carga pesada, para lo cual se utilizará materiales e insumos de calidad y originales, cumpliendo con todos los protocolos de seguridad y bioseguridad y de la mano con profesionales expertos en el rubro, permitiendo que los clientes se sienten seguro y confiado de dejar su unidad en la empresa.</p>	<p>La empresa cuenta con local donde el cliente podrá llegar a solicitar cotizaciones de forma presencial y virtual. Por interacciones, mediante redes sociales, para posterior llegar al local.</p>	<p>Geográfica: Micaela bastidas S/N Chulucanas. Demográfica: personas entre 25 a 65 años de edad Psicografico: Personas y/o empresas que desean Lavar y dar mantenimiento de calidad a sus vehículos u cuidado. Conductual: Personas y/o empresas que busquen calidad.</p>
<p>RECURSOS CLAVES Maquinas nuevas especiales para transporte pesado. Personal capacitado Proveedores directos e originales</p>			<p>CANALES El servicio será publicado mediante redes sociales y afiches</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS Costo variable: Desarrollo de la página web, capacitaciones de personal. Costo fijo: Agua luz, internet, clave e insumos.</p>			<p>FUENTES DE INGRESO Los ingresos serán de los servicios que se realicen al día, también reservas por redes sociales y/o correo electrónico. Compañías asociadas en la cochera por pago mensual.</p>	

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS GENERALES

Objetivo general del negocio

- Ser líder en el distrito de Chulucanas, ofreciendo un servicio de calidad, ya que trabajara con productos de marcas reconocidas y máquinas de última generación, teniendo como característica principal la experiencia.

Objetivos específicos

Corto plazo:

- Lograr penetrar el mercado objetivo en el segundo trimestre del año 2022 y ser reconocidos como una empresa confiable y de buen servicio con visión emprendedora y profesional

Mediano plazo:

- Causar impacto y posicionar la marca en el segundo semestre, trabajando con la tecnología y familiarizando al cliente para seguir cubriendo el mercado, teniendo publicidad mediante ofertas y propagandas virtuales y físicas

Largo plazo

- Tener una sucursal en la ciudad de Piura en el año 2027 y generar el 15% de rentabilidad bimestral adicional a los datos ya establecidos, capacitando al personal idóneo.

ANÁLISIS FODA

○ FORTALEZA

- F1: Productos de bajos costos
- F2: Trabajar con productos extranjeros
- F3: Ejecutar la supervisión de calidad al final de cada trabajo
- F4: Ofrecer variedad de servicios
- F5: Es fuente de empleo
- F6: Tiene mejores precios que la competencia

○ OPORTUNIDADES

- O1: Ser una empresa formal
- O2: Contar con equipos tecnológicos avanzado
- O3: Trabajar con proveedores directos
- O4: Tener un local amplio y propio
- O5: Trabajar con diferentes medios de pago
- O6: Capacitar a los colaboradores con especialistas del rubro
- O7: Tener buena ubicación

○ DEBILIDADES

- D1: No tener la materia prima necesaria
- D2: Deficiencia de colaboradores
- D3: Defecto de capacitación
- D4: Falta de promoción y publicidad
- D5: Carencia de mantenimiento a las máquinas de trabajo

○ AMENAZAS

- A1: Alza del dólar
- A2: Talleres informales
- A3: No poder cubrir todas las áreas expuestas
- A4: Ingreso de nuevo competidor con más visión y dinero
- A5: Falta de experiencia en el rubro

Tabla 9 – Matriz FODA

<p>Análisis externo</p>	<p>FORTALEZA F1 Trabajar con productos extranjeros F2 Ejecutar la supervisión de calidad al final de cada trabajo F3 Ofrecer variedad de servicios F4 Es fuente de empleo F.5 Tiene mejores precios que la competencia</p>	<p>DEBILIDADES D.1 No tener la materia prima necesaria D.2 Deficiencia de colaboradores D.3 Defecto de capacitación D.4 Falta de promoción y publicidad D.5 Carencia de mantenimiento a las máquinas de trabajo</p>
<p>Análisis interno</p>	<p>OPORTUNIDADES O.1 Contar con equipos tecnológicos avanzado O.2 Tener certificado de funcionamiento O.3 Trabajar con diferentes medios de pago O.4 Capacitar a los colaboradores con especialistas del rubro O.5 Tener buena ubicación</p>	<p>DO: BUSQUE DO1 Evaluar el rendimiento laboral de manera bimestral (D2,O1) DO2 Darle mantenimiento a las máquinas de forma constante, para evitar retraso de trabajo u otro. (D5, O4,O1) DO3 Controlar el tiempo de servicio mediante tablas estadísticas. (D1,O2) DO4 Tener 3 puntos clave al momento de firmar en contrato. (D3,O4, D4)</p>
<p>AMENAZAS A.1 Alza del dólar A.2 Talleres informales A.3 No poder cubrir todas las áreas expuestas A.4 Ingreso de nuevo competidor con más visión y dinero A.5 Falta de experiencia en el rubro</p>	<p>FA: CONFRONTE FA1 Definir la satisfacción del servicio mediante encuestas semestrales (F2,A4) FA2 Buscar estrategias de venta, para cubrir con el mercado específico. (F5,A2,A5)</p>	<p>DA: EVITE DA1 Establecer la cultura organizacional (D2,A4) DA2 Fortalecer la empresa con aliados estratégicos que se posicionan en el mercado meta. (D1,D2,A3)</p>

ESTRATEGIA GENÉRICA DE PORTER

La empresa ofrece Liderazgo en costos, una estrategia competitiva para tener mayor participación en el mercado.

Tabla 10 – ESTRATEGIA GENÉRICA DE PORTER

		Ventaja competitiva	
		Exclusividad percibida	Posición de costos bajos
	Objetivo amplio	Diferenciación	Liderazgo en costos
Alcance competitivo	Objetivo estrecho	Segmentación enfocada en diferenciación	Segmentación enfocada en costos

En la tabla anterior podemos observar la estrategia de posicionamiento, Liderazgo en costos. Ofrecemos costos bajos ya que contamos con todas las máquinas y proveedores directos y personal altamente capacitado eso ahorra mucho tiempo al realizar el servicio pactado con el cliente, Esto ayuda ya que genera una atracción de mercado del cliente hacia la empresa y aumenta el volumen de ventas logrando de esta forma liderar el mercado.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	oct-21				nov-21				dic-21				ene-21				feb-21			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<i>Identificación de la necesidad</i>		■																		
<i>Método: Lluvia de ideas</i>		■																		
<i>Técnica: Multivotación</i>			■																	
<i>Definición del negocios</i>			■	■																
<i>Justificación del plan de negocio</i>				■	■															
<i>Diagnóstico del plan de Negocio</i>				■	■															
<i>Diagnóstico del proyecto</i>						■														
<i>Modelo canvas</i>							■													
<i>Planeamiento estratégico</i>								■												
<i>Estudio de mercado</i>									■											
<i>Estimación de la demanda</i>									■	■										
<i>Plan comercialización</i>										■										
<i>Ejecución de Marketing Mix</i>											■									
<i>Plan técnico</i>												■								
<i>Ejecución de procesos de producción</i>													■							
<i>Plan organizacional de personal y legal</i>														■						
<i>Estructura organizacional</i>															■					
<i>Constitución de la empresa</i>																■				

Capítulo 4

ESTUDIO DE MERCADO

Estudio de mercado

- Mercado Potencial

Para “WALMAJH” el mercado potencial son todas las personas que viven en el distrito de Chulucanas. Que tienen 25-65 años que pertenecen al NSE A, B Y C teniendo acceso a un vehículo de carga pesada.

Tabla 11 - ESTUDIO DE MERCADO

Variable de Segmentación	Características	Datos	Fuente de Información	Resultados
Geográfica	Chulucanas			
Edades	25-65 años	40970 PERSONAS	INEI	
Nivel Socioeconómico	A, B Y C	64%	INEI	26221 PERSONAS
Estilo de vida	Acceso a un vehículo de carga pesada.	44%	INEI	11537 PERSONAS

Fuente: Elaboración propia (2021)

Las personas que viven en el distrito de Chulucanas, Morropón, La matanza y la Ciudad de Tambogrande que pertenecen a los niveles socioeconómicos A, B Y C

Tabla 12 – MERCADO POTENCIAL

MERCADO POTENCIAL	
Chulucanas	19205
Morropón	3549
La Matanza	3217
Tambogrande	23073
Total	49044

- Mercado Disponible

Para “WALMAJH” en el cuestionario de encuesta se considera una pregunta que dice: “usted lleva un control mensual de mantenimiento para su vehículo?”

Esta pregunta se refiere a el lavado y el mantenimiento mensual que puede pagar por los servicios hacia su vehículo.

Tabla 13 – MERCADO DISPONIBLE

RESPUESTA	%
SI	84.90%
NO	15.10%
TOTAL	100%

Para el cálculo del mercado disponible utilizamos el resultado de la respuesta sí.

El mercado disponible es = Mercado potencial x % respuesta si

$$49044 \times 84.90 \% = 41638$$

- Mercado efectivo

Para la creación de “WALMAJH” Centro de mantenimiento a través de

la sublimación en el cuestionario de encuestas se considera una pregunta que dice:

Tabla 14 – MERCADO EFECTIVO

¿Si tuviera la opción de llamar por servicio a domicilio, lo haría?	
Definitivamente Si	58.70%
Quizás Si	34.98%
Quizás No	5.02%
Definitivamente No	1.30%

Para calcular el mercado efectivo trabajaremos con la respuesta

“Definitivamente Si”, porque indica las personas más interesadas o con quienes existe alta probabilidad que requieran de un servicio exclusivo.

Por lo tanto, el mercado efectivo es:

Mercado disponible x % “definitivamente si”

$$41638 \times 58.70 \% = 24441$$

- Mercado objetivo

La empresa de “WALMAJH” centro de mantenimiento de automóviles de carga pesada considera que atenderá el 5% de la demanda efectiva.

Figura 8 - RESULTADO DE ESTUDIO DE MERCADO



Fuente: Elaboración propia (2021)

Por lo tanto, el mercado meta en número será

Mercado efectivo X Mercado meta = 19375 X 5% = 969

Perfil del cliente Objetivo

El perfil de cliente al cual se dirige "WALMAJH" son personas naturales del sexo masculino dependientes e independientes, entre 25 a 65 años de Chulucanas, provincia de Morropón, ubicada en la ciudad de Piura del nivel socioeconómico A, B y C. Se encuestó a 385 personas de las cuales el 90% cumplen con la edad solicitada y el nivel socio económico A, B Y C.

Segmentación De Mercado

El mercado del Centro de mantenimiento WALMAJH en fechas especiales actualmente se encuentra en reconocimiento de la marca, por lo que el porcentaje logístico incrementa, ya que se puede experimentar nuevas áreas, seguridad del trabajo culminado, correctamente, y productos importados a través de la tecnología este proyecto va dirigido a hombres de 25_65 años que trabajan con vehículos

pesados, tienen un círculo social activo y que en cada fecha por temporada recomiende nuestro servicio.

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

Tabla 15 - SEGMENTO POR EDAD Y SEXO

Grupo de edad	CHULUCANAS	MORROPON	LA MATANZA	TAMBOGRANDE
Grupo de edad	CHULUCANAS	MORROPON	LA MATANZA	TAMBOGRANDE
	HOMBRES	HOMBRES	HOMBRES	HOMBRES
25 AÑOS	625	104	104	892
26 A 30 AÑOS	3041	508	515	3318
31 A 35 AÑOS	2813	463	453	3775
36 A 40 AÑOS	2668	390	420	3531
41 A 45 AÑOS	2437	488	416	3279
46 A 50 AÑOS	2269	470	371	2640
51 A 55 AÑOS	2015	428	365	2245
56 A 60 AÑOS	1878	387	321	1948
61 A 65 AÑOS	1459	311	252	1445
TOTAL	19,205	3,549	3,217	23,073

Fuente propia (2021)

Tabla 16 - SEGMENTACIÓN POR NSE A, B Y C

Districtos y Ciudad	A%	B%	C%	NSE A,B Y C
Chulucanas	38%	32%	30%	100%
Morropon	37%	18%	45%	100%
La matanza	28%	24%	48%	100%
Tambogrande	42%	30%	28%	100%

Fuente propia (2021)

Análisis de la oferta (qué ofrecen los competidores directos y potenciales)

La implementación de nuevas máquinas, productos y el servicio completo que te ofrece WALMAJH a través de las posibilidades a emprendedores de nuevas empresas para generar rentabilidad en las mismas. Esta tendencia de la sublimación es una oportunidad clave para plasmar la idea de un negocio con proyección de crecimiento apoyándose en la tecnología para lograrlo. Asimismo, para adquirir servicios, altamente calificados a través de la supervisión y el control adecuado para que sea de manera más rápida y accesible.

Además, existen numerosos competidores directos y potenciales en los distritos de Morropon, Chulucanas, La matanza y la Ciudad de Tambogrande, claro está que los clientes al momento de elegir una empresa para realizar el mantenimiento de su vehículo de carga pesada, los clientes pueden optar por alguna que no se encuentre ubicada en los distritos ya mencionados esto quiere decir que esas empresas también serían consideradas competidores directos potenciales a continuación, mencionaremos algunos

Estación de servicio “LA ENCANTADA”: Ubicado en Chulucanas

20300, salida a Piura cruce con la encantada, ofrece los siguientes servicios:

- Cochera 24 horas
- Cars wash
- Cambio de aceite

Lubricantes Martin Javier: Tienda comercial de aceites y repuestos en general de vehículos, está ubicado en AV. Ramón castilla N° 1399. Ofrece parte de nuestro servicio.

- Cambio de aceite.
- Venta de accesorios de vehículos.
- Mantenimiento.

Cars Wash: Ubicado en AH Micaela Bastidas S/N, al costado del terminal terrestre de Chulucanas, ofrece los siguientes servicios:

- Cochera 24 horas
- Servicio de lavado.

Estimación De La Demanda

El servicio que se implementaran en la empresa "WALMAHJ" a través de la sublimación van dirigido a la población del distrito de Morropón, Chulucanas, La matanza y la Ciudad de Tambogrande, con 49044 personas según NSE A, B., C. Los cuales han demostrado gran interés en comprar productos por medio de esta técnica de personalización y teniendo comunicación directa.

El problema que se ha podido identificar es que no hay ningún centro de mantenimiento completo, hay diseños de poco espacio y fuera de la tendencia en el mercado de nuestros competidores por lo que se va a ofrecer diferentes áreas en el local y estar siempre con las tendencias y la moda, para captar e impresionar la atención de los clientes, ofreciendo tarjetas de acumulación de puntaje para sorteos y descuentos trimestrales o anuales.

Determinación Del Tamaño De La Muestra

Luego de determinar la población objeto de estudio, se determinó el tamaño de muestra, para que a ello se le aplique la siguiente formula especificando que es finita.

TAMAÑO DE LA MUESTRA

Tabla 17 – PARAMETROS DE LA MUESTRA

PARAMETRO	Insertar valor
N	40970
Z	1.979
P	50.00.5
Q	50.00 %
e	5.00%

Tabla 18 – FORMULA DE LA MUESTRA

$$n = \frac{Z^2 \times N \times p \times q}{e^2 \times (N - 1) + Z^2 \times p \times q}$$

$$n = \frac{1.96^2 \times 6,763,369 \times 0.5 \times 0.5}{0.05^2 \times (6,763,369 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

Tabla 19 – FORMULA RESUELTA

$$\frac{3.8416 * 6,763,369 * 0.5 * 0.5}{0.0025 * 6763368} = \frac{6495539.59}{16909.38} = 384.14$$

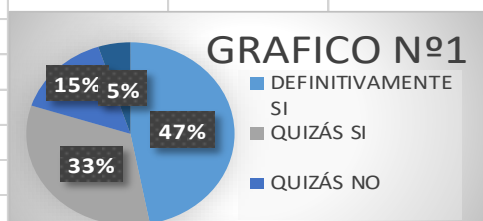
$$16908.42 + 3.8416 * 0.5 * 0.5$$

n = 384.14

ENCUESTA: Se llevó a realizar en campo 385 encuestas a los posibles caballeros que trabajarían con nuestro servicio

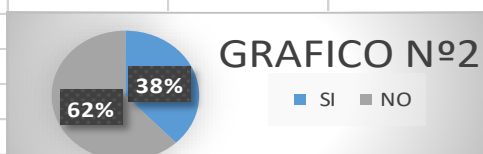
1) ¿Necesita un lugar con seguro donde pueda tener su vehículo mantenimiento, limpieza y cuidado?

RESPUESTA	%	PERSONAS
DEFINITIVAMENTE SI	47%	181
QUIZÁS SI	33%	127
QUIZÁS NO	15%	58
DEFINITIVAMENTE NO	5%	19
TOTAL	100%	385



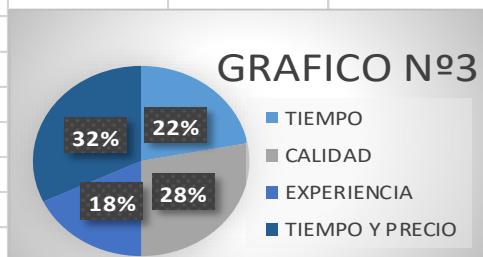
2) ¿Usted lleva un control mensual de mantenimiento para su vehículo?

RESPUESTA	%	PERSONAS
SI	38%	146
NO	62%	239
TOTAL	100%	385



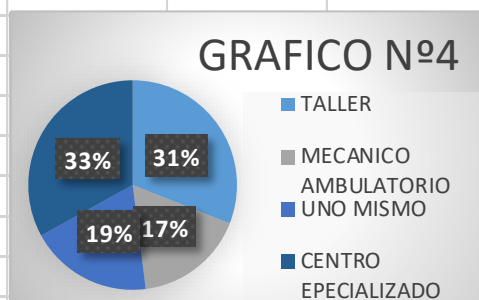
3) ¿Que aspecto determina cuando decide llevar su vehículo al taller?

RESPUESTA	%	PERSONAS
TIEMPO	22%	85
CALIDAD	28%	108
EXPERIENCIA	18%	69
TIEMPO Y PRECIO	32%	123
TOTAL	100%	385



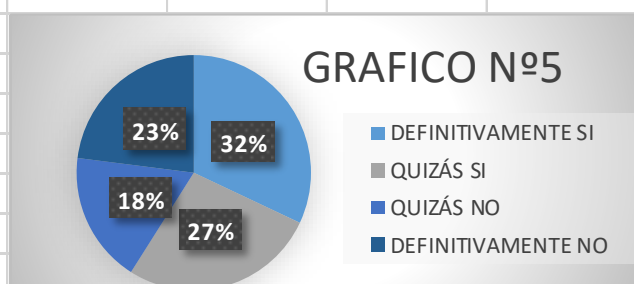
4) ¿Cuando se malogra su vehículo, a quien recurre principalmente?

RESPUESTA	%	PERSONAS
TALLER	31%	119
MECANICO AMBULATORIO	17%	65
UNO MISMO	19%	73
CENTRO ESPECIALIZADO	33%	127
TOTAL	100%	385



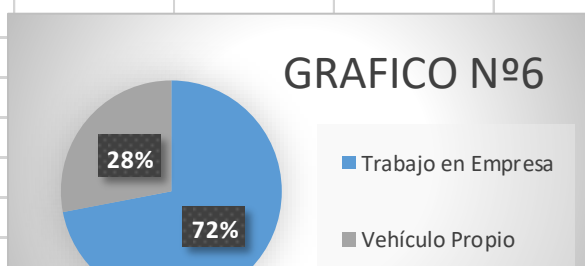
5) si tuviera la opción de llamar por servicio a domicilio, ¿Lo haría?

RESPUESTA	%	PERSONAS
DEFINITIVAMENTE SI	32%	123
QUIZÁS SI	27%	104
QUIZÁS NO	18%	69
DEFINITIVAMENTE NO	23%	89
TOTAL	100%	385



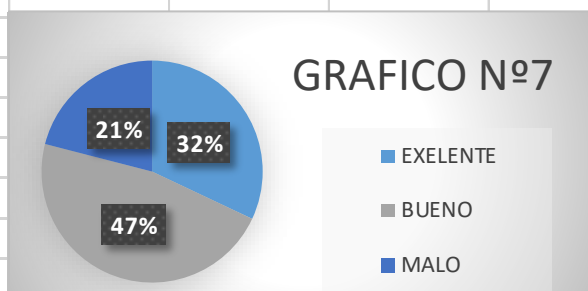
6) ¿Trabaja en alguna empresa o cuenta con vehículo propio?

RESPUESTA	%	PERSONAS
Trabajo en Empresa	72%	277
Vehículo Propio	28%	108
TOTAL	100%	385



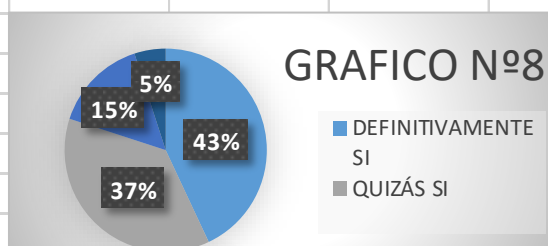
7) ¿Cómo califica actualmente los talleres donde lleva su vehículo?

RESPUESTA	%	PERSONAS
EXELENTE	32%	123
BUENO	47%	181
MALO	21%	81
TOTAL	100%	385



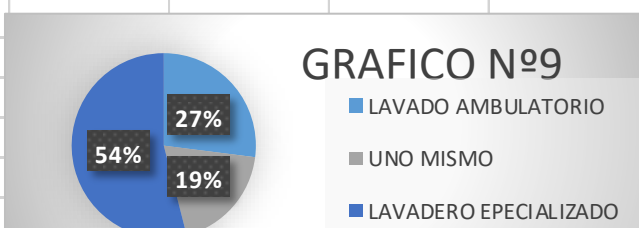
8) ¿Estaría dispuesto a esperar más de 45 minutos por su vehículo, mientras este está siendo atendido?

RESPUESTA	%	PERSONAS
DEFINITIVAMENTE SI	43%	166
QUIZÁS SI	37%	142
QUIZÁS NO	15%	58
DEFINITIVAMENTE NO	5%	19
TOTAL	100%	385



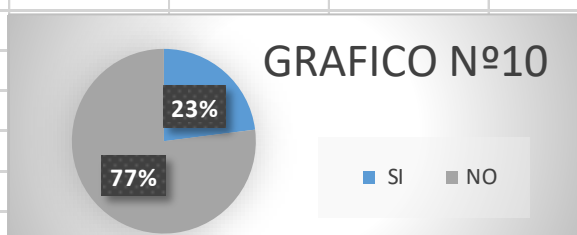
9) ¿Donde prefiere lavar su vehículo?

RESPUESTA	%	PERSONAS
LAVADO AMBULATORIO	27%	104
UNO MISMO	19%	73
LAVADERO ESPECIALIZADO	54%	208
TOTAL	100%	385



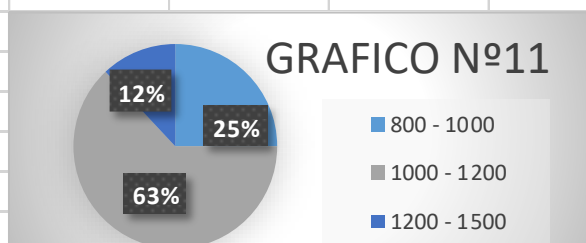
10) ¿Conoce algún centro de mantenimiento de transporte pesado, que cuente con todos los servicios especializados en su vehículo?

RESPUESTA	%	PERSONAS
SI	23%	89
NO	77%	296
TOTAL	100%	385



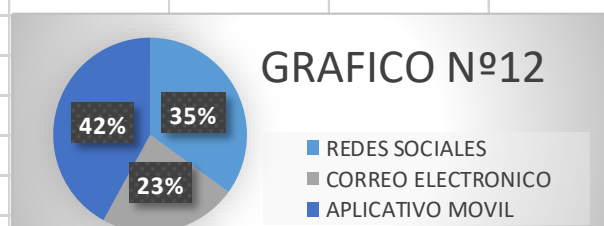
11) ¿Cuanto estarías dispuesto a pagar por el mantenimiento de tu vehículo pesado?

RESPUESTA	%	PERSONAS
800 - 1000	25%	96
1000 - 1200	63%	243
1200 - 1500	12%	46
TOTAL	100%	385



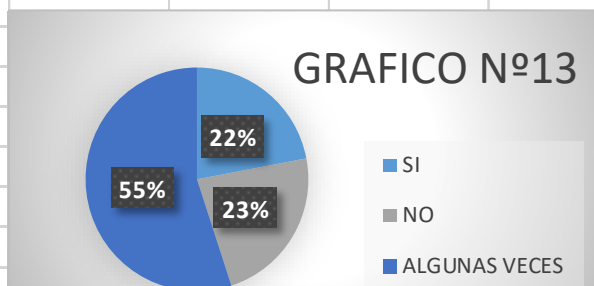
12) ¿De qué manera le gustaría recibir información sobre nuestras promociones?

RESPUESTA	%	PERSONAS
REDES SOCIALES	35%	135
CORREO ELECTRONICO	23%	89
APLICATIVO MOVIL	42%	162
TOTAL	100%	385



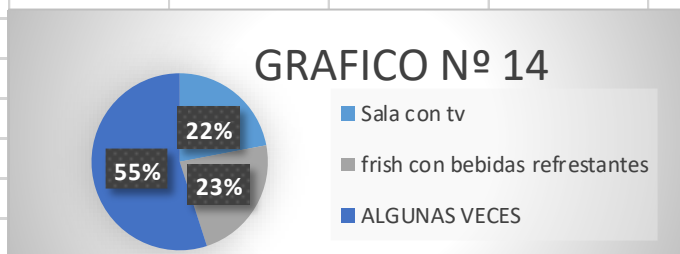
13) ¿En su anterior taller le ofrecen una de sala de espera con comodidades y aire acondicionado?

RESPUESTA	%	PERSONAS
SI	22%	85
NO	23%	89
ALGUNAS VECES	55%	212
TOTAL	100%	385



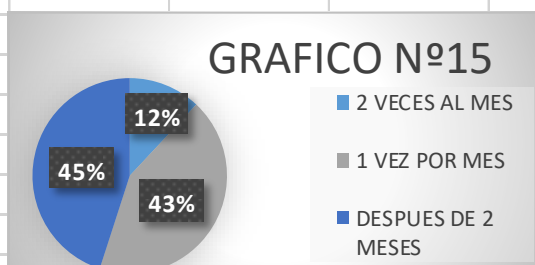
14) ¿Qué área te gustaría que maneje la empresa para los clientes?

RESPUESTA	%	PERSONAS
Sala con tv	22%	85
sh con bebidas refrestant	23%	89
ALGUNAS VECES	55%	212
TOTAL	100%	385



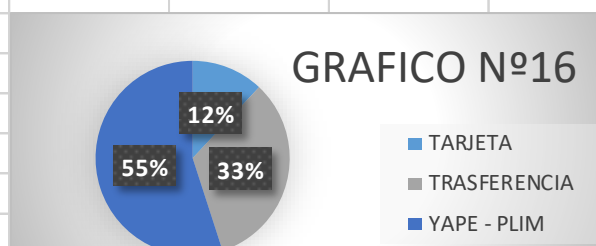
15) ¿Con que frecuencia le da mantenimiento a su vehículo de carga pesada?

RESPUESTA	%	PERSONAS
2 VECES AL MES	12%	46
1 VEZ POR MES	43%	166
DESPUES DE 2 MESES	45%	173
TOTAL	100%	385



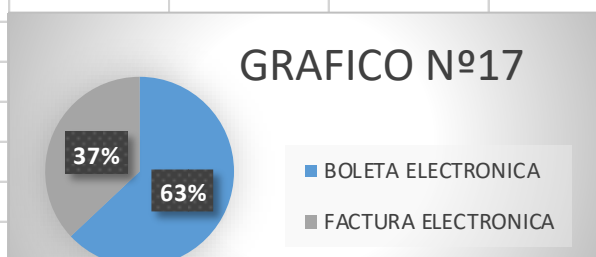
16) ¿Con que medio de pago dispone?

RESPUESTA	%	PERSONAS
TARJETA	12%	46
TRASFERENCIA	33%	127
YAPE - PLIM	55%	212
TOTAL	100%	385



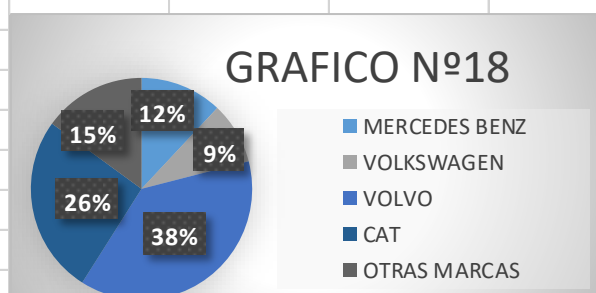
17) ¿Que comprobante de pago requiere?

RESPUESTA	%	PERSONAS
BOLETA ELECTRONICA	63%	243
FACTURA ELECTRONICA	37%	142
TOTAL	100%	385



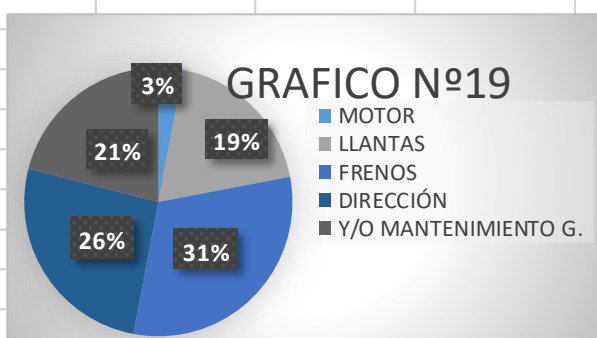
18) ¿Cuál es la marca de su vehículo?

RESPUESTA	%	PERSONAS
MERCEDES BENZ	12%	46
VOLKSWAGEN	9%	35
VOLVO	38%	146
CAT	26%	100
OTRAS MARCAS	15%	58
TOTAL	100%	385



19) ¿Recurren de forma frecuente para dar mantenimiento a que partes de su vehículo ?

RESPUESTA	%	PERSONAS
MOTOR	3%	12
LLANTAS	19%	73
FRENOS	31%	119
DIRECCIÓN	26%	100
Y/O MANTENIMIENTO G.	21%	81
TOTAL	100%	385



Capítulo 5

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

MERCADO (SEGMENTACIÓN)

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

País: Perú



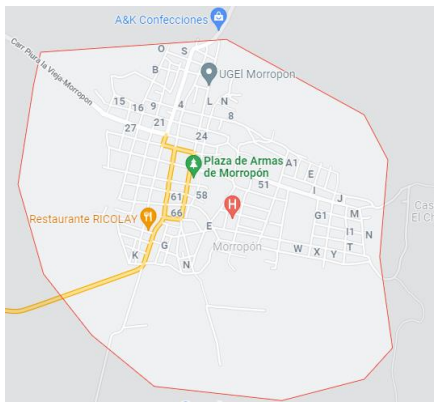
Provincia: Piura



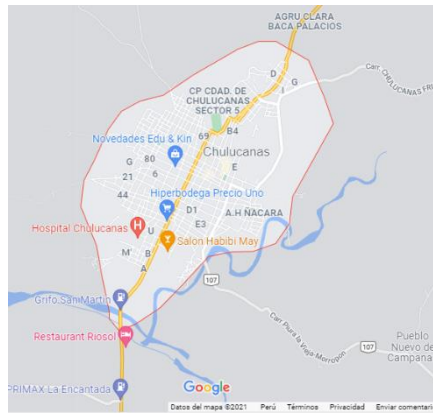
- Distrito: Chulucanas, Morropón, La Matanza, tambo grande



Mapa de Chulucanas



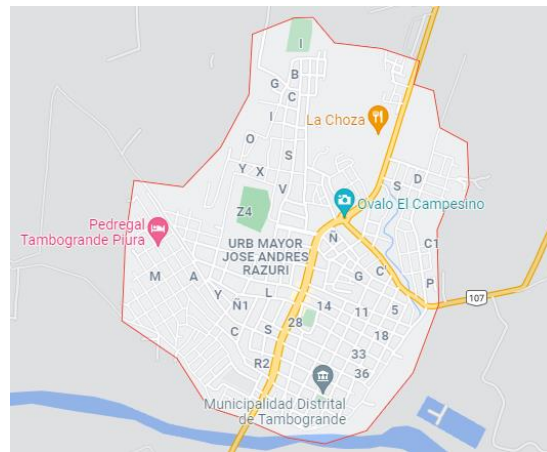
Mapa de Morropón



Mapa de la matanza



Mapa de tambo grande



Fuente: Google maps

SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

Tabla 20 – GRUPO DE EDAD

Grupo de edad	CHULUCANAS	MORROPON	LA MATANZA	TAMBOGRANDE
	HOMBRES	HOMBRES	HOMBRES	HOMBRES
25 AÑOS	625	104	104	892
26 A 30 AÑOS	3041	508	515	3318
31 A 35 AÑOS	2813	463	453	3775
36 A 40 AÑOS	2668	390	420	3531
41 A 45 AÑOS	2437	488	416	3279
46 A 50 AÑOS	2269	470	371	2640
51 A 55 AÑOS	2015	428	365	2245
56 A 60 AÑOS	1878	387	321	1948
61 A 65 AÑOS	1459	311	252	1445
TOTAL	19,205	3,549	3,217	23,073

Edad del cliente: Hombres de 25 a 65 años de edad

SEGMENTACIÓN SOCIOECONÓMICA

Tabla 21 – DISTRITOS DE PIURA

Districtos y Ciudad	A%	B%	C%
Chulucanas	38%	32%	30%
Morropón	37%	18%	45%
La matanza	28%	24%	48%
Tambogrande	42%	30%	28%
TOTAL	100%	100%	100%

SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA

El centro de mantenimiento esta segmentado a personas residentes en el distrito de Morropón, la Matanza, Tambo Grande y Chulucanas que son sofisticados, progresistas, modernos y adaptados con respecto a la superación personal. Dicha empresa se desarrollará en eso distritos y se adapta al estilo de vida de las personas.

- **Sofisticado:** personas que se caracterizan por tener un nivel de ingreso económico y educativo alto, valoran mucho su imagen personal
- **Progresistas:** trabajan, estudian y siempre están preocupados por la realización personal y profesional

- **Moderno:** son prácticos y sencillos, están en constante competencia para emprender un negocio.
- **Adaptados:** valoran mucho el estatus social, admiran a las personas de éxito y son más tradicionales.

SEGMENTACIÓN PCONDUCTUAL

El servicio y producto quiere atender a personas con un estilo de vida moderado, trabajadores y con ganas de tener al día su vehículo.

MARKETING MIX

Producto

- El taller automotriz WALMAJH brinda servicios como

- Calibración de bomba
- Calibración de inyectores
- Colocación y extracción de bomba
- Cambio de juego de empaques
- Chequeo de suministros de combustibles

Las estrategias de producto enfocadas a potenciar la percepción de calidad

sobre el mismo son las siguientes:

- Se entregará un ticket que certificará que el vehículo fue chequeado o recibió mantenimiento en el taller

Figura 9 – LOGO DE LA EMPRESA



Elaboración propia

- Brindar al cliente, el servicio de un mecánico a domicilio, para que el chequee su vehículo de carga pesada o realice una reparación no muy complicada.

- Ampliar la línea del producto, pudiendo dar mantenimiento a vehículos livianos; esto incrementaría la cantidad de clientes a atender y por ende generaría un crecimiento del negocio,
- Atender los automotores con un personal calificado que brinde el servicio con profesionalismo y acrecentando la imagen de marca a generar

Figura 10 - ILUSTRACIÓN DE MANTENIMIENTO A VEHÍCULOS PESADOS



Elaboración propia

Precio

En lo referente al precio, se buscará reforzar la fidelidad de los mismos como se señaló con anterioridad. A continuación, se detallan cada una de las estrategias a utilizar:

- Se darán tarjetas de 15% de descuento a clientes recurrentes, así como por cada cliente referido. Los descuentos serán válidos en el servicio, mas no en repuestos.
- Dar facilidades de pago a clientes fieles en caso de que el costo del automotor sea muy elevado.
- Mantener precios, competitivos en el sector, logrando una estabilidad en cuanto al valor de los servicios.

Figura 11 - PROPUESTA DE TARJETA DE DESCUENTO



Elaboración: Autor

Plaza

El negocio se ubica en el distrito de Chulucanas provincia de Morropón , departamento de Piura , el canal de distribución será directo, ya que el servicio se otorga directamente al cliente sin la Necesidad de intermediarios. Las estrategias a utilizar serán las siguientes:

- El negocio realizará un proceso para refrescar la marca y otorgarle un valor superior al que posee actualmente, para esto el local será mejorado estéticamente, ocasionando en el cliente un mayor aprecio a la marca.
- Ofrecer la disponibilidad del taller a los clientes mediante WhatsApp, pudiendo agendar citas de revisión, logrando una mayor vía de comunicación, cliente-empres

Promoción

WALMAJH utilizara canales de marketing para atraer clientes y mejorar la fidelidad del cliente, el ticket de lavado o por mantenimiento del vehículo es una garantía para generar la confianza y se tendrá comunicación directa e indirecta según la información que se tenga.

Canales para usar:

- INSTAGRAM
- FACEBOOK
- CORREO ELECTRONICO

La promoción del servicio constara en dar descuentos en el tercer lavado, carta de ingreso a el Sorteo trimestral en el local, etc.

Formulación estratégica ANSOFF



Fuente: Elaboración propia

La matriz de ANSOFF ayudara a desarrollar la búsqueda de estrategias adecuadas a la empresa.

De tal manera, se ha planteado y analizado la matriz para escoger el cuadro adecuado al negocio en este caso se relaciona con la estrategia de desarrollo de productos:

Estrategia de penetración de mercado:

- Ingresar al mercado con precios menores al de la competencia, es decir, realizar un servicio a menor costo, vender más a menor precio.
- Llevar publicidad hacia otros distritos como tambo grande, sería la estrategia para expandirse más y con el apoyo del internet (página web y redes sociales).
- Lanzar promociones semanales para lograr captar clientes y fidelizarlos con la marca; y realizar flyers para colocarlos en puntos estratégicos de la ciudad.
- Regalar algún tipo de merchandising a los clientes en cada visita al centro de mantenimiento.

CAPITULO 6

PLAN TÉCNICO

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La empresa cuenta con local propio para el proyecto, se tomó en cuenta algunos aspectos tales como:

- Costo de alquiler
- Tamaño adecuado
- Servicios básicos
- Tamaño de local
- Seguridad de la zona

Se realizó una comparación de 3 locales situados en el distrito de Chulucanas.

Tabla 22 - CARACTERÍSTICAS DE LOCALIZACIÓN

Características	Local1	Local2	Local3
• Costo de alquiler	Local propio	1500	2500
• Tamaño adecuado	4500 m2	1500 m2	1200 m2
• Servicios básicos	Luz, agua, internet, desagüe	Luz, agua, internet, desagüe	Luz, agua, internet, desagüe
• Seguridad de la zona	Ubicado en la avenida más segura del distrito.	Ubicado en un barrio inseguro de muy poca seguridad.	Ubicados en la urbanización con seguridad del distrito.

Fuente: Elaboración propia (2021)

Para definir el local se tomaron muchos aspectos en cuenta el más importante el tamaño y el costo de este, como podemos observar en el primer local que es un local propio tenemos que está ubicado en una av. principal muy segura y concurrida y cerca tenemos locales del mismo rubro, tenemos en cuenta que es un local propio y por lo consiguiente no hay un costo mensual de alquiler a comparación de los demás locales, además cuenta con un buen espacio para este proyecto lo cual se necesita bastante espacio,.

En conclusión, hemos escogido el primer local que está ubicado en AH Micaela Bastidas S/N, es un local propio al cual se le pueden agregar muchas áreas y esto lo compensa la buena ubicación ubicado al costado del terminal terrestre de Chulucanas y muy cerca a muchas avenidas principales.

Tabla 23 - MATRIZ DE LOCALIZACIÓN

		Matriz de Localización					
		Local 1		Local 2		Local 3	
Factores	peso	calificación	puntaje	calificación	puntaje	calificación	puntaje
Costo de alquiler	0,30	5	1,5	3	0,9	2	0,6
Tamaño adecuado	0,20	5	1	2	0,4	1	0,2
Servicios básicos	0,20	4	0,8	1	1,2	1	0,2
Seguridad de la zona	0,30	5	1,5	1	0,2	1	0,3
TOTAL	1,00		4,80		2,7		1,3

Fuente: Elaboración propia (2021)

1. Escala de calificación para cada factor de 1 al 5.
2. Se multiplico el peso por la calificación.
3. Se inspecciono cada local según su puntaje.
4. Se detalló uno lista de factores principales e importantes.

Evaluamos diferentes aspectos para escoger el local, como podemos apreciar el primer local es propio, cuenta con 4500 m2 todo cercado ubicado en toda una avenida principal al costado del terminal terrestre de Chulucanas donde da más acceso y visión a los futuros clientes, y donde se hace más accesible el tránsito de los vehículos pesados a comparación de los dos locales que se encuentran más adentro de la ciudad, El proyecto tiene todas las ventajas y está acorde a la visión del proyecto.

Tamaño del negocio (Capacidad instalada-WALMAJH)

Será necesario contar con equipos adecuados para brindar un buen almacenaje de los productos de igual manera nuestro almacén cuenta con unas medidas de 10x 50 metros.

El almacén contará con 2 estanterías de melamina para la ubicación de las prendas, así mismo 2 escritorios completos para la comodidad del administrador y Community manager, de igual manera será necesario una mesa de trabajo grande para embalar las prendas y colocarlas en cajas para su despacho. Estos equipos serán necesarios para tener un orden en el almacén y brindar un excelente servicio.

Plan de evacuación y distanciamiento social

Hoy en día pasamos momentos difíciles debido a la coyuntura de la pandemia del coronavirus (COVID 19). La realidad es que el COVID 19 estará presente durante un largo tiempo, por eso se debe estar preparados y más aún los negocios y almacenes.

Estos desastres naturales pueden ser también incendios, sismos o terremotos, sin duda las empresas desempeñan un papel fundamental en este escenario, además de responsabilidad social es importante una buena gestión empresarial y principalmente garantizar la seguridad de todos sus empleados para la prevención de la propagación del Covid19 y distanciamiento social será necesario.

Por ese motivo buscaremos la información y medidas de seguridad correcta mediante los especializados en estos casos. Logrando un mejor cuidado para los colaboradores y clientes, en los posibles acontecimientos naturales u otros.

NECESIDADES

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	SUB TOTAL	IGV	TOTAL
MAQUINARIAS Y EQUIPO					
1	Juego de llaves Allen	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
1	Caja de herramientas	S/ 1,800.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
1	Tanque de oxígeno	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,180.00
1	Lustradora y pulidor	S/ 800.00	S/ 800.00	S/ 144.00	S/ 944.00
1	Maquina dispensadora de pernos	S/ 900.00	S/ 900.00	S/ 162.00	S/ 1,062.00
1	Bomba de presión de agua	S/ 1,300.00	S/ 1,300.00	S/ 234.00	S/ 1,534.00
5	Llantas	S/ 1,200.00	S/ 6,000.00	S/ 1,080.00	S/ 7,080.00
5	Aros	S/ 900.00	S/ 4,500.00	S/ 810.00	S/ 5,310.00
1	Generador electrico	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,180.00
1	Comprensora de aire	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 540.00	S/ 3,540.00
4	Caballetes	S/ 120.00	S/ 480.00	S/ 86.40	S/ 566.40
1	Cata lagarto	S/ 550.00	S/ 550.00	S/ 99.00	S/ 649.00
1	Tanque de agua	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00
1	Aspiradora	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
4	Computadora	S/ 1,500.00	S/ 6,000.00	S/ 1,080.00	S/ 7,080.00
2	Impresora multifuncional	S/ 850.00	S/ 1,700.00	S/ 306.00	S/ 2,006.00
4	Escritorio	S/ 450.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
2	Estante de fays	S/ 300.00	S/ 600.00	S/ 108.00	S/ 708.00
4	Silla giratoria	S/ 150.00	S/ 600.00	S/ 108.00	S/ 708.00
8	Silla para visitante	S/ 80.00	S/ 640.00	S/ 115.20	S/ 755.20
4	Muebles de asientos(sala de espera)	S/ 110.00	S/ 440.00	S/ 79.20	S/ 519.20
1	Mesa de centro (sala de espera)	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 36.00	S/ 236.00
1	Caja automotica	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 81.00	S/ 531.00
4	Camaras de vigilancia	S/ 120.00	S/ 480.00	S/ 86.40	S/ 566.40
1	Pantalla tv 50"	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00
1	POST (Equipo en oferta)	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
12	Polos de trabajos	S/ 20.00	S/ 240.00	S/ 43.20	S/ 283.20
6	Pantalones de Trabajo	S/ 35.00	S/ 210.00	S/ 37.80	S/ 247.80
2	Pantalones de Vestir	S/ 30.00	S/ 60.00	S/ 10.80	S/ 70.80
2	Camisas de vestir	S/ 35.00	S/ 70.00	S/ 12.60	S/ 82.60
1	Termometro	S/ 58.00	S/ 58.00	S/ 10.44	S/ 68.44
6	Zapatos industriales	S/ 45.00	S/ 270.00	S/ 48.60	S/ 318.60
1	Manguera de presión	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 18.00	S/ 118.00
1	Protector de soldadura	S/ 90.00	S/ 90.00	S/ 16.20	S/ 106.20
1	Capas de soldadura	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 3.60	S/ 23.60
2	Tapones de ruido	S/ 15.00	S/ 30.00	S/ 5.40	S/ 35.40
2	Guante de proteccion	S/ 10.00	S/ 20.00	S/ 3.60	S/ 23.60
3	Tacho grande	S/ 15.00	S/ 45.00	S/ 8.10	S/ 53.10
1	Tacho pequeño (baño)	S/ 8.00	S/ 8.00	S/ 1.44	S/ 9.44
1	Dispensador de jabon	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 2.70	S/ 17.70
1	Papelera	S/ 12.00	S/ 12.00	S/ 2.16	S/ 14.16
1	Protector de pintura (mameluco)	S/ 25.00	S/ 25.00	S/ 4.50	S/ 29.50
4	Extintores 9kg	S/ 20.00	S/ 80.00	S/ 14.40	S/ 94.40
2	Extintores 4kg	S/ 15.00	S/ 30.00	S/ 5.40	S/ 35.40
3	Letreros (banners)	S/ 70.00	S/ 210.00	S/ 37.80	S/ 247.80
TOTAL					S/ 46,176.94

GASTOS PRE-OPERATIVOS	
Busqueda de nombre - virtual	S/ 15.00
Reserva de nombre - virtual	S/ 20.00
Elaboracion de la minuta - virtual	S/ 150.00
Elevar la minuta a la escritura publica	S/ 1,062.00
Inscribir a la Sunarp - virtual	S/ 100.00
Abogado y notaria para la constitucion de la empresa	S/ 420.00
Licencia municipal	S/ 550.00
Licencia defensa civil	S/ 1,180.00
Capacitacion de seguridad	S/ 100.00
Registro de Marca	S/ 534.90
Permiso de letreros	S/ 350.00
TOTAL	S/ 2,239.90

INVERSIONES	
Inversion Tangible	S/ 46,176.94
Inversion Intangible	S/ 2,239.90
Capital de trabajo	S/ 37,824.84
TOTAL INVERSION	S/ 86,241.68

ESTRUCTURA DEL CAPITAL	
Prestamo bancario	S/ 25,872.50 30%
Aporte del accionista	S/ 60,369.18 70%
TOTAL	S/ 86,241.68

COSTOS

CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	SUB TOTAL	IGV	TOTAL
MAQUINARIAS DELAVADO					
1	Tanque de agua	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00
1	Aspiradora	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
1	Mangueras de presión	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 18.00	S/ 118.00
1	Bomba de presión de agua	S/ 1,300.00	S/ 1,300.00	S/ 234.00	S/ 1,534.00
1	Lustradora y pulidora	S/ 800.00	S/ 800.00	S/ 144.00	S/ 944.00
TOTAL LAVADO					S/ 4,366.00
MAQUINARIAS DE MECANICA					
1	Caja de herramientas	S/ 1,800.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
1	Juego de llaves	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 45.00	S/ 295.00
1	Juego de llaves Allen	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
1	Juego de alicates mecanicos	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
1	Tanque de oxigeno	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,180.00
2	Maquina dispensadora de pernos	S/ 900.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
4	Gata lagarto	S/ 450.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
5	Llantas	S/ 1,200.00	S/ 6,000.00	S/ 1,080.00	S/ 7,080.00
5	Aros	S/ 900.00	S/ 4,500.00	S/ 810.00	S/ 5,310.00
1	Generador electrico	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,180.00
1	Tomo de pared	S/ 1,750.00	S/ 1,750.00	S/ 315.00	S/ 2,065.00
1	Maquina de soldar	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00	S/ 270.00	S/ 1,770.00
TOTAL DE MECANICA					S/ 25,960.00
EQUIPOS DE OFICINA					
4	Computadora	S/ 1,500.00	S/ 6,000.00	S/ 1,080.00	S/ 7,080.00
2	Impresora multifuncional	S/ 850.00	S/ 1,700.00	S/ 306.00	S/ 2,006.00
4	Escritorio	S/ 450.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
2	Estante de fays	S/ 300.00	S/ 600.00	S/ 108.00	S/ 708.00
4	Silla giratoria	S/ 150.00	S/ 600.00	S/ 108.00	S/ 708.00
8	Silla para visitante	S/ 90.00	S/ 720.00	S/ 129.60	S/ 849.60
4	Muebles de asientos (sala de espera)	S/ 110.00	S/ 440.00	S/ 79.20	S/ 519.20
1	Mesa de centro (sala de espera)	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 36.00	S/ 236.00
1	Caja automotica	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 81.00	S/ 531.00
4	Camaras de vigilancia	S/ 120.00	S/ 480.00	S/ 86.40	S/ 566.40
1	Pantalla tv 50 "	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00
1	POST (Equipo en oferta)	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
TOTAL OFICINA					S/ 17,098.20
					S/ 47,424.20

IMPLEMENTOS									
12	Polos de trabajos	S/	20.00	S/	240.00	S/	43.20	S/	283.20
6	Pantalones de Trabajo	S/	35.00	S/	210.00	S/	37.80	S/	247.80
2	Pantalones de Vestir	S/	30.00	S/	60.00	S/	10.80	S/	70.80
2	Camisas de vestir	S/	35.00	S/	70.00	S/	12.60	S/	82.60
1	Termometro	S/	58.00	S/	58.00	S/	10.44	S/	68.44
6	Zapatos industriales	S/	45.00	S/	270.00	S/	48.60	S/	318.60
5	Parches (caja)	S/	100.00	S/	500.00	S/	90.00	S/	590.00
1	Protector de soldadura	S/	90.00	S/	90.00	S/	16.20	S/	106.20
1	Gafas de soldadura	S/	20.00	S/	20.00	S/	3.60	S/	23.60
2	Tapones de ruido	S/	15.00	S/	30.00	S/	5.40	S/	35.40
2	Guante de proteccion	S/	10.00	S/	20.00	S/	3.60	S/	23.60
3	Tacho grande	S/	15.00	S/	45.00	S/	8.10	S/	53.10
1	Tacho pequeño (baño)	S/	8.00	S/	8.00	S/	1.44	S/	9.44
1	Dispensador de jabon	S/	15.00	S/	15.00	S/	2.70	S/	17.70
1	Papelera	S/	12.00	S/	12.00	S/	2.16	S/	14.16
2	Protector de lavado (mameluco)	S/	25.00	S/	50.00	S/	9.00	S/	59.00
4	Extintores 9kg	S/	20.00	S/	80.00	S/	14.40	S/	94.40
2	Extintores 4kg	S/	15.00	S/	30.00	S/	5.40	S/	35.40
3	Letreros (banners)	S/	70.00	S/	210.00	S/	37.80	S/	247.80
TOTAL IMPLEMENTO								S/	2,003.64
MATERIAL DE LIMPIEZA									
3	Escoba	S/	12.00	S/	36.00	S/	6.48	S/	42.48
2	Recogedor	S/	8.00	S/	16.00	S/	2.88	S/	18.88
3	Trapeadores	S/	5.00	S/	15.00	S/	2.70	S/	17.70
30	Bolsas de basura	S/	0.50	S/	15.00	S/	2.70	S/	17.70
15	Papel higienico	S/	3.50	S/	52.50	S/	9.45	S/	61.95
1	Cloro	S/	15.00	S/	15.00	S/	2.70	S/	17.70
4	Ambientadores	S/	8.00	S/	32.00	S/	5.76	S/	37.76
2	Pares de guantes	S/	3.50	S/	7.00	S/	1.26	S/	8.26
12	Mascarillas KN95	S/	1.00	S/	12.00	S/	2.16	S/	14.16
2	Caretas de proteccion	S/	2.00	S/	4.00	S/	0.72	S/	4.72
1	Detergente kg	S/	12.00	S/	12.00	S/	2.16	S/	14.16
TOTAL LIMPIEZA								S/	255.47
MATERIALES PARA OFICINA									
2	Hoja bon millar	S/	12.00	S/	24.00	S/	4.32	S/	28.32
4	Lapiceros	S/	0.50	S/	2.00	S/	0.36	S/	2.36
6	Fays	S/	4.00	S/	24.00	S/	4.32	S/	28.32
1	Sellos	S/	10.00	S/	10.00	S/	1.80	S/	11.80
1	Tinta para impresora	S/	30.00	S/	30.00	S/	5.40	S/	35.40
2	Estante de papel A4	S/	20.00	S/	40.00	S/	7.20	S/	47.20
2	Calculadoras	S/	8.00	S/	16.00	S/	2.88	S/	18.88
2	Grapadora	S/	7.00	S/	14.00	S/	2.52	S/	16.52
2	Perforador	S/	7.00	S/	14.00	S/	2.52	S/	16.52
TOTAL MATRERIAL								S/	205.32
MONTO TOTAL								S/	49,888.63

Proceso de producción u operación: (es un ejemplo con cada área)

MANUAL DE FUNCIONES Y COMPETENCIAS LABORALES	
Área:	Cocina
Cargo:	Asistente de cocina
Responsable:	
Perfil del puesto	Administración de Hotelería y Turismo, Carrera de Gastronomía y Gestión Culinaria (conocimiento sobre los procedimientos de higiene, salud y seguridad en la cocina.)
Propósito General	
La persona que se encarga de las tareas más sencillas y rutinarias de la cocina. Una de sus funciones esenciales es el orden e higiene de los utensilios y la preparación de los alimentos que forman los platos. Su objetivo es que la ejecución de los platos sea lo más rápida y ordenada posible.	
Descripción de Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar platos <u>bowls</u>, ensaladas y postres. • Entregar los platos terminados. • Elaborar el mis and place. • Limpieza del lugar de trabajo • Desescamar pescado • Mantener limpia la cocina y los utensilios • Colaborar en la conservación de las materias primas y los productos de uso en la cocina • Limpiar, pelar y cortar las verduras 	

Certificación inicial

MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE MORROPOM – CHULUCANAS

COMITE ESPECIAL LEY N° 29230



BASES ADMINISTRATIVAS DEL PROCESO PARA EL
FUNCIONAMIENTO DEL CENTRO DE MANTENIMIENTO
WALMAHJ EN LA EJECUCION DEL PROYECTO

Con código SNIP N° 205224

PROCESO DE SELECCION N° 0003- 2022- WALMAHJ – CHU 292308

CHULUCANAS – PIURA
2022

Impacto en el medio ambiente

El centro de mantenimiento al estar ubicado en el distrito de Chulucanas, da el acceso a enviar por un canal de regadío el agua de uso en el car wash. El dueño de las tierras pondrá un filtrador para que sea de aporte.

Por lo general utilizan 10 m³ en los lavados, pero en función a la capacitación que se les brindara a cada cierto tiempo. Se busca minimizar con consumo de agua, de inicio en un 2%.

Este centro de mantenimiento, propuso reutilizar las llantas que no se utilizan para donar a las zonas propensas en lluvia para que cubra de inundaciones por las fuertes lluvias en los caseríos vecinos.

Se basa en minimizar la contaminación en todos los aspectos, por lo cual se tendrá charlas constructivas para el mejor uso y cuidado. Con nuevas máquinas para que se realice un mejor trabajo en la limpieza, mantenimiento y cuidado del vehículo.

CAPITULO 7

PLAN ORGANIZACIONAL, DE PERSONAL Y LEGAL

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

Para iniciar el **funcionamiento** del **CENTRO DE MANTENIMIENTO WALMAJH** y con el objeto de darle formalidad como persona jurídica, se deberá concretar los procedimientos correspondientes considerando las normas y disposiciones legales vigentes conforme a la Ley N° 27790, Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, y la Ley N° 26961, Ley para el Desarrollo de la Actividad Turística, el Ministerio de Comercio Exterior. La Sociedad Anónima Cerrada (SAC), un tipo de sociedad de bajo costo por la creación, de una estructura empresarial idónea para las pequeñas y medianas PYMES. Además, será la persona jurídica que mejor se adhiere a los fines de la empresa, así como también al desarrollo de las actividades de la misma. Con el fin de llevar a cabo la formalización, los socios deberán presentar los servicios y la relación laboral durante el plazo establecido.

Fuente: <https://www.mincetur.gob.pe/wp>

Fuente: <https://www.formaliza-tperu.org>

Denominación

La empresa se adoptará con una denominación que le permitirá constituir consorcios fundamentales por el momento para obtener un pacto social de la empresa y seguido de sus siglas: SAC.

CENTRO DE MANTENIMIENTO WALMAJH SAC

Órganos de la Empresa

- El titular, es el principal órgano de la empresa que se le otorga el cargo de la dirección de los bienes y servicios.
- La gerencia, tiene su cargo dirigir, administrar y representar a la empresa.
- El titular puede asumir el cargo del gerente en cuyo caso asumirá las facultades, deberes y responsabilidades de ambos cargos que se les otorga.

Fuente: <https://www.formaliza-tperu.org>

Pasos para seguir la creación de una empresa

Paso 1 Búsqueda y reserva del nombre de la empresa en Registros Públicos

Se debe recurrir a la SUNARP y verificar que no existe en el mercado un nombre o razón social igual a lo que se va a Designar a la empresa. Completar los formularios respectivos y luego procede a realizar la reserva del nombre de empresa (Perú PYMES). También se puede realizar en forma presencial en las oficinas registrales. La tasa registral de la reserva de nombre es de S/ 20.00 soles.

Paso 2 Elaboración de la Minuta de constitución o Acto Constitutivo.

Para la elaboración del documento se puede recurrir un abogado o solicitar su elaboración y firma, la otra opción sería acercarse a las oficinas de atención a las MYPES para buscar alguna orientación y asesoría gratuita.

Paso 3 Se ingresar a la plataforma del "Sistema de Intermediación Digital (SID- SUNARP), a través de la página web <https://sid.sunarp.gob.pe/sid/login.htm>

Se accederá al botón de ingreso al SID-SUNARP (Ciudadano-Notario)

Por este módulo, en forma obligatoria, para Ingresar a los datos personales para que puedan obtener usuario y contraseña que les permitirá acceder al sitio web.

Se ingresa a la opción "Solicitud de trámite de constitución de empresa"

Una vez se indica sesión SID-SUNARP con el usuario y la contraseña, para trabajar con la solicitud de Constitución de la empresa es necesario en forma obligatoria seguir los siguientes pasos por ejemplo como:

- a) Leer y aceptar los términos y condiciones de acceso a la plataforma online de la SUNARP. llamada el sistema SID-SUNARP.
- b) Seleccionar la notaría de alguna preferencia
- c) Verificar la información adecuada que aparece en el recuadro sobre los datos del solicitante y

se completa los datos de la empresa a constituir, el domicilio de la empresa; el objetivo social; los datos del capital social y los datos de los participantes.

- d) Se descarga el archivo en formato PDF del acto de Constitución de la empresa generando con los datos que previamente ingresaste en el sistema revisarlo Y si estás conforme del clic en la opción finalizar al fin de que tu solicitud pueda ser enviada a la notaría seleccionada.

A continuación, se le aparecerá La Constancia del envío de solicitud de Constitución de empresas Por lo cual se puede imprimir y enviar un correo o descargar.

Paso 4. Elaboración de la escritura Pública.

- Minuta de construcción de la empresa por acto consecutivo Incluyendo a una copia simple.
- Pago de los derechos notariales. Esto será establecido por el notario.
- Luego se presenta ante las oficinas de la SUNARP para la inscripción en el registro de personas jurídicas.

Firma de la Escritura Pública

Enviar la información de la notaría elegida tiene plazo de 30 días calendario, para acudir a la notaría y suscribir la escritura pública de la Constitución de la empresa. Venciendo el plazo se le procesará con la baja información enviada por el usuario.

Información al correo electrónico del usuario

El SID-SUNARP Se enviará a la cuenta del correo electrónico con un email para indicar el número de título, fecha y hora con lo que se ha generado la solicitud de inscripción de la Constitución de la empresa; así como también sobre el resultado de la calificación registral por parte de Registrador Público.

Una vez inscrita la empresa, SUNARP enviará a un correo electrónico desde donde se puede acceder a los enlaces para la visualización y la descarga de La Constancia del RUC de la empresa, así como el haciendo descripción y la anotación de la inscripción.

Paso 5. Autorización de las planillas de pago.

- Plantillas Electrónicas
- Contrato de trabajo, Los pasos se deben que seguir para su inscripción que puede ser las siguientes:
- Ingresar a la página web del ministerio de trabajo y promoción del empleo. (www.mintra.gob.pe)
- Acceder al enlace del REMYPE, ingresar con tu número de Ruc y clave
- Confirmar bien los datos establecidos de la empresa
- Ingresar los datos de los trabajadores y su modalidad contractual
- Imprimir la constancia

Paso Inscripción de los trabajadores de ESSALUD

La afiliación de los trabajadores se realizará a través del Programa Declaración Temática -PDT formulario virtual N° 601 plantilla electrónica, si la entidad empleadora cuenta con 3 o más empleados y en el Formulario N°402, cuenta con menos de 3 trabajadores la tasa de aportaciones es de 9% (Perú PYMES, 2013).

Paso 6. Licencia de Municipalidad de Funcionamiento

Para la entrega de la licencia de funcionamiento la municipalidad de Piura evaluará los siguientes aspectos.

- La zonificación y la compatibilidad del uso.
- Condiciones de seguridad de defensa civil cuando dicha evaluación construya la Facultad de la municipalidad. Cualquier aspecto adicional será materia de fiscalización posterior.


Paso 7. Legislación de mis libros contables

- La legislación de libros contables que se debe efectuar ante un notario (Ministerio de Economía y Finanzas)
- Registro de Compra
- Registro de Ventas e Ingresos

- Libro Diario de Formatos Simplificados

Fuente: <https://www.sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp>

Figura 12 - CONSTITUCIÓN EMPRESA SUNARP



SUNARP
Superintendencia Nacional
de los Registros Públicos

SID SUNARP – CONSTITUCIÓN DE EMPRESA
Requisitos para el cumplimiento del procedimiento registral para el ciudadano

1.- Busca el nombre de tu empresa.- (Opcional) Se recomienda realizar una búsqueda de Índice en el Registro de Personas Jurídicas de la SUNARP, a través de la página del Servicio de Publicidad Registral en Línea - SPRL (servicio en línea con costo): <https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/acceso/ingreso.faces>; o en cualquiera de nuestras Oficinas Registrales. Dicho trámite te permitirá saber si el nombre con el que deseas inscribir tu empresa se encuentra disponible. La tasa registral de la búsqueda de índice en el Registro de Personas Jurídicas es de S/ 5.00 soles.

En forma referencial, puedes consultar en forma gratuita la Búsqueda de Personas Jurídicas Inscritas disponible en nuestra página web: <https://www.sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp>

2.- Reserva el nombre de tu empresa.- (Opcional) Si el nombre que quieres ponerle a tu empresa se encuentra disponible, solicita una reserva de nombre en la SUNARP. Dicho trámite puedes realizarlo en forma virtual como usuario suscrito al SPRL a través de la página web:
<https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/acceso/ingreso.faces>

También puedes realizarlo en forma presencial en nuestras Oficinas Registrales. La tasa registral de la reserva de nombre es de S/ 20.00 soles.

3.- Ingresa a la plataforma del “Sistema de Intermediación Digital (SID-SUNARP)” a través de nuestra página web <https://sid.sunarp.gob.pe/sid/login.htm>

3.1.- Accede al botón “Ingreso al SID-SUNARP (Ciudadano-Notario)”.- Por este módulo, en forma obligatoria, ingresarás tus datos personales, para que tengas un usuario y una contraseña, la que te permitirá acceder a nuestro servicio web.

3.2.- Ingresa a la opción “Solicitud de trámite de constitución de empresa”.- Una vez iniciada tu sesión en el SID-SUNARP con tu usuario y contraseña, para trabajar tu solicitud de constitución de empresa es necesario en forma obligatoria seguir los siguientes pasos:

Paso 1: Lee y acepta los términos y condiciones de acceso al sistema SID-SUNARP.

Paso 2: Selecciona la Notaría de tu preferencia.

Paso 3: Elije el tipo de persona jurídica que deseas constituir.

Paso 4: Verifica la información que aparece en el recuadro sobre datos del Solicitante; y completa los datos de la empresa a constituir; el domicilio de la empresa; el objeto social, los datos del capital social; y datos de los participantes.

Fuente: <https://www.sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp>

Figura 13 - PUBLICIDAD REGISTRAL SUNARP

sunarp
Superintendencia Nacional de los Registros Públicos

Web Sunarp | Privacidad y Seguridad | Ayuda | Términos y Condiciones | Contáctenos | Tarifas

Publicidad Registral en Línea

Estimados usuarios,

¡Ahora ya puedes realizar el pago de tus solicitudes en línea de **copia literal, Certificado Registral Inmobiliario (CRI) y certificado de búsqueda catastral** empleando el monedero virtual o con cualquier tarjeta de crédito o débito!

Para realizar el siguiente trámite con el pago de derechos en línea, tiene que acceder al Servicio de Publicidad Registral en Línea (SPRL). En caso de no contar con un usuario los invitamos a afiliarse al servicio.

USUARIOS REGISTRADOS

Acceso a Publicidad Registral en Línea

USUARIO

CONTRASEÑA

INGRESAR

[¿Olvidó su contraseña?](#)

¿QUÉ ES PUBLICIDAD REGISTRAL EN LÍNEA? | OFICINAS REGISTRALES | SEGUIMIENTOS DE TÍTULOS Y SOLICITUDES

BÚSQUEDA DE PERSONAS JURÍDICAS INSCRITAS

CRITERIO DE BÚSQUEDA

1.- Razón o Denominación:

2.- Siglas:

Fuente: <https://www.sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp>

Figura 14 - SID-SUNARP



Fuente: <https://www.sunarp.gob.pe/bus-personas-juridicas.asp>

Obligaciones (tributarias y laborales)

Tabla 24 - **PLANILLA DE PERSONAL PROYECTADA**

PLANILLA DE PERSONAL PERIODO 2022 A 2023												
CARGO	ASIGNACIÓN FAMILIAR	INGRESOS DEL TRABAJADOR			RETENCIONES A CARGO			APORTACIONES DE LA EMPRESA	TOTAL DE REMUNERACIÓN NETA	COSTO MENSUAL DE PLANILLA		
		SUELDO BÁSICO	ASIGNACIÓN FAMILIAR(*)	Total de Remuneración Bruta	ONP	SISTEMA PRIVADO		EsSalud		TOTAL PLANILLA	GRATIFICACION 8%	COSTO MENSUAL DE PLANILLA
						AFP	COSTO (**)	COSTO				
administrador	SI	S/ 1,300.00	S/ 94.00	S/ 1,394.00	No	Prima	S/ 189.58	S/ 125.46	S/ 1,204.42	S/ 1,519.46	S/ 126.62	S/ 1,646.08
asistente de ventas y marketing	SI	S/ 920.00	S/ 94.00	S/ 1,014.00	No	Prima	S/ 137.90	S/ 91.26	S/ 876.10	S/ 1,105.26	S/ 92.11	S/ 1,197.37
asistente de operación	SI	S/ 1,000.00	S/ 94.00	S/ 1,094.00	No	Prima	S/ 148.78	S/ 98.46	S/ 945.22	S/ 1,192.46	S/ 99.37	S/ 1,291.83
TOTALES		S/ 3,220.00	S/ 282.00	S/ 3,502.00	S/ -	S/ -	S/ 476.27	S/ 315.18	S/ 3,025.73	S/ 3,817.18	S/ 318.10	S/ 4,135.28

Fuente: Elaboración Propia (2021) Planilla de personal proyectada WALMAJH

PLANILLA DE PERSONAL PERIODO 2024 y 2025												
CARGO	ASIGNACIÓN FAMILIAR	INGRESOS DEL TRABAJADOR			RETENCIONES A CARGO			APORTACIONES DE LA EMPRESA	TOTAL DE REMUNERACIÓN NETA	COSTO MENSUAL DE PLANILLA		
		SUELDO BÁSICO	ASIGNACIÓN FAMILIAR(*)	Total de Remuneración Bruta	ONP	SISTEMA PRIVADO		EsSalud		TOTAL PLANILLA	GRATIFICACION 8%	COSTO MENSUAL DE PLANILLA
						AFP	COSTO (**)	COSTO				
administrador	SI	S/ 1,300.00	S/ 94.00	S/ 1,394.00	No	Prima	S/ 189.58	S/ 125.46	S/ 1,204.42	S/ 1,519.46	S/ 126.62	S/ 1,646.08
asistente de ventas y marketing	SI	S/ 920.00	S/ 94.00	S/ 1,014.00	No	Prima	S/ 137.90	S/ 91.26	S/ 876.10	S/ 1,105.26	S/ 92.11	S/ 1,197.37
asistente de operación	SI	S/ 1,000.00	S/ 94.00	S/ 1,094.00	No	Prima	S/ 148.78	S/ 98.46	S/ 945.22	S/ 1,192.46	S/ 99.37	S/ 1,291.83
TOTALES		S/ 3,220.00	S/ 282.00	S/ 3,502.00	S/ -	S/ -	S/ 476.27	S/ 315.18	S/ 3,025.73	S/ 3,817.18	S/ 318.10	S/ 4,135.28

Fuente: Elaboración Propia (2021) Planilla de personal proyectada WALMAJH

Tabla 25 - PLANILLA DE PERSONAL PROYECTADA

PLANILLA DE PERSONAL PERIODO 2026												
CARGO	ASIGNACIÓN FAMILIAR	INGRESOS DEL TRABAJADOR			RETENCIONES A CARGO			APORTACIONES DE LA EMPRESA	TOTAL DE REMUNERACIÓN NETA	COSTO MENSUAL DE PLANILLA		
		SUELDO BÁSICO	ASIGNACIÓN FAMILIAR(*)	Total de Remuneración Bruta	ONP	SISTEMA PRIVADO		EsSalud		TOTAL PLANILLA	GRATIFICACION 8%	COSTO MENSUAL DE PLANILLA
						AFP	COSTO (**)	COSTO				
administrador	SI	S/ 1,300.00	S/ 94.00	S/ 1,394.00	No	Prima	S/ 189.58	S/ 125.46	S/ 1,204.42	S/ 1,519.46	S/ 126.62	S/ 1,646.08
asistente de ventas y marketing	SI	S/ 920.00	S/ 94.00	S/ 1,014.00	No	Prima	S/ 137.90	S/ 91.26	S/ 876.10	S/ 1,105.26	S/ 92.11	S/ 1,197.37
asistente de operación	SI	S/ 1,000.00	S/ 94.00	S/ 1,094.00	No	Prima	S/ 148.78	S/ 98.46	S/ 945.22	S/ 1,192.46	S/ 99.37	S/ 1,291.83
TOTALES		S/ 3,220.00	S/ 282.00	S/ 3,502.00	S/ -	S/ -	S/ 476.27	S/ 315.18	S/ 3,025.73	S/ 3,817.18	S/ 318.10	S/ 4,135.28

Fuente: Elaboración Propia (2021)

Tabla 26 - COSTOS LABORALES PROYECTADOS A 5 AÑOS

RESUMEN COSTO DE INVERSIÓN DE PLANILLA PARA LOS PERIODOS 2022 a 2026		
CONCEPTO	INVERSIÓN MENSUAL	INVERSIÓN ANUAL
PLANILLA DE PERSONAL PERIODO 2022 y 2023	S/ 8,270.56	S/ 99,246.68
PLANILLA DE PERSONAL PERIODO 2024 y 2025	S/ 8,270.56	S/ 99,246.68
PLANILLA DE PERSONAL PERIODO 2026	S/ 4,135.28	S/ 49,623.34

Fuente: Elaboración Propia (2021)

- **Aspectos Laborales:**

La modalidad de contratación se realiza a través de contrato a plazo fijo por necesidades de mercado, con un tiempo de contratación de máximo 1 años, en el cual el trabajador está sujeto a 3 meses de prueba, y durante este periodo el empleador puede desistir del contrato. Esta modalidad de contrato está basada en el decreto legislativo N° 728 aprobado por D.S N 003-97-TR-ley de la productividad y la competitividad laboral; el contrato realizará por un periodo de 6 meses, el mismo que será renovado si la empresa lo desea o en caso contrario, prescindir de los servicios si es que el trabajador no cumple con los requerimientos solicitados por la empresa respecto al desempeño en WALMAJH

- **Beneficios Laborales:**

Tabla 27 - BENEFICIOS LABORALES MICROEMPRESA

<p>Beneficios comunes: - Los beneficios laborales especiales de los trabajadores de las MYPES son los completados en el TUO de la Ley MYPE (DS 013-2013-PRODUCE), en tanto la empresa esté inscrita en el registro del micro y pequeña empresa (REMYPE); Pues hay otros derechos laborales comunes que se aplican a todas las empresas privadas que sean del régimen general o el de las MYPE.</p> <p>Estos beneficios comunes son: contrato de trabajo que se puede ser indefinidos a los plazos fijos e inclusive a tiempo parcial, período de prueba, remuneración mínima, jornada de trabajo, descanso semana y trabajo de horas extras incluyendo a los días de feriados y horas libres.</p>
<p>Periodo de Prueba: - Igualmente en el período de prueba legal de 3 meses rige para todos los trabajadores que sean de régimen general o de las MYPES, ya que no se haya pactado en el contrato del trabajo.</p>
<p>Remuneración: - Los empleados o trabajadores de la micro y pequeña empresa tiene el derecho de recibir por menos de la remuneración mínima, actualmente se equivale a S/ 1025 mensuales.</p>
<p>Jornada de trabajo: - Los trabajadores de la micro y pequeña empresa debe elaborar 8 horas máximas y 48 horas semanales como máximo. Los trabajadores del Mype laboran en jornada nocturna y percibe la remuneración mínima no tienen el derecho a la solvencia del 35% que corresponde al régimen laboral común.</p>
<p>Descanso Semanal: - Los trabajadores de la micro o pequeña empresa que tienen el derecho a un día de descanso semanal (no necesariamente el domingo), ya que se puede acordar el descanso semanal que puede ser en otro día de la semana.</p>
<p>Descanso en días feriados: - Los trabajadores de la micro y pequeña empresa tienen el derecho el descanso pagado en los días feriados de conformidad con el D. Legislativo 713.</p>
<p>Beneficios especiales: - Los beneficios laborales especiales de los trabajadores de las micro y pequeñas empresas están contempladas en el TUO de la Ley MYPE, destacando entre otros, las siguientes:</p>
<p>Descanso vacacional: - Los trabajadores de la micro o pequeña empresa tienen el derecho de 15 días por calendario de descanso anual pagado por la empresa. De acuerdo entre el empleador y el trabajador se puede "vender" 7 días de vacaciones, con su respectiva compensación.</p>

<p>CTS: - Los trabajadores de la microempresa no tienen el derecho a la CTS. Los trabajadores de la pequeña empresa tienen el derecho de la CTS, que equivale a medio sueldo por año de servicios-</p>
<p>Gratificaciones: - Los trabajadores de la microempresa no tienen el derecho a dos gratificaciones al año (en fiestas patrias y navidad), equivalentes a medio sueldo de cada. Los trabajadores de la microempresano tienen el derecho a las gratificaciones</p>
<p>Utilidades: - Los trabajadores de la microempresa no tienen el derecho de las utilidades. En cambio, los trabajadores de la pequeña empresa se gozan en este beneficio, siempre que la empresa haya obtenidomás de 20 trabajadores en el año que corresponde a las utilidades.</p>
<p>Indemnización por despido: - Los trabajadores de la microempresa despedidos arbitrariamente tienenderecho a una indemnización equivalente de 10 remuneraciones diarias por año completo de servicios, con el torpe de 90 remuneraciones diarias. Los trabajadores de la pequeña empresa despedidos arbitrariamente tienen el derecho de la indemnización de 20 remuneraciones diarias por el año de servicios, con un límite de 120 remuneraciones diarias (4 sueldos mensuales).</p>
<p>Seguro complementario de riesgo: - Cuándo corresponda los trabajadores de la pequeña empresatiene derecho al seguro complementario de trabajo de riesgo. Este beneficio no corresponde a los trabajadores de la microempresa.</p>
<p>Pensiones: - Los trabajadores de la micro o pequeña empresa pueden optar por afianzarse al Sistema Nacional de Pensiones o al Sistema Privado De Pensiones.</p>
<p>Salud: - Los trabajadores de la microempresa pueden afiliarse a Es salud o al SÍS Familiar subsidiado.Los trabajadores de la pequeña empresa deben afianzar al Es salud y el aporte mensual de 9% sobre las remuneraciones es pagado por el empleador de la empresa.</p>

Fuente: Sunat (2019)

- **Aspectos Tributarios:**

WALMAJH está registrado en Régimen General del Impuesto a la Renta, la tasa anual de renta es de 29.5% realizando pagos a cuenta mensuales calculados respecto al monto total de ingresos. En el caso del IGV (Impuesto General a las Ventas) se realizará el pago calculando el excedente del impuesto que grava las ventas sobre el impuesto que grava las compras (18%).

- Se realizará el Pago del Impuesto General a las Ventas que es el 18 % de las ventas mensuales.
- En Cada mes se deberá presentar a la SUNAT las declaraciones del pago de IGV del Impuesto a la Renta
- Libros de Caja y Bancos
- Libro de Inventarios y Balances
- Registro de Compras
- Registros de Ventas e Ingresos

Impuesto General a las ventas (IGV) del 18%

WALMAJH es una S.A.C. estará afecta al Impuesto a la Renta de Tercera Categoría, el cual es el 30% de la utilidad del ejercicio, que deberá ser pagado en los tres primeros meses del año siguiente, además se realizaran pagos adelantados al finalizar cada mes.

Asimismo, se realizará el Pago del Impuesto General a las Ventas que es el 18 % de las ventas mensuales. Cada mes se deberá presentar a la SUNAT las declaraciones del pago de IGV del Impuesto a la Renta.

Libros contables del Régimen General

En el Régimen General (RG) está diseñado para la microempresa que necesita promover la cantidad de ingresos o tipo de actividades por lo cual se ubican todos los contribuyentes que no cumplen las condiciones o requisitos para estar en el NRUS.

a) Los Libros del RG: El CENTRO DE MANTENIMIENTO WALMAJH cumplirá la obligación de llevar los libros contables de acuerdo a los ingresos obtenidos. En este caso que los ingresos al año fueron hasta 300 UIT, se llevarán:

- Registro de ventas
- Registro de compras
- Libro Diario de Formato Simplificado

Para todos los ingresos brutos anuales mayores de Ingresos Netos desde 300 UIT hasta 500 UIT.

b) El impuesto a la renta e impuesto general a las ventas: Para el primer caso, se declara y pagar el 1% de los ingresos mensuales (para empresas con ingresos que no superan las UIT) y 1,5% o coeficiente se supera los 300 UIT.

Para el impuesto general a las ventas, la cifra es el 18% para el impuesto a la renta anual en el RG resulta el mayor de aplicar el coeficiente o 1.5% sobre los ingresos netos mensuales).

c) Declarar Impuestos: Para una determinada deuda tributaria la declaración de impuesto se considera la fecha de vencimiento del Cronograma de Obligaciones Tributaria, Así mismo, realizar los pagos mensuales del impuesto a la renta, que son pagos a cuenta del impuesto que te corresponde pagar y que se determina cuando presentas la Declaración Jurada Anual, sin embargo, estos pagos mensuales podrían suspenderse (dejar de pagar) o modificarse (realizarlos por un monto menor) si cumples con lo que señala la norma.

d) Pago de Impuestos: Las Mypes tiene varios canales de su disposición. Por ejemplo, está el pago electrónico, el pago a través de la red bancaria y el pago con las NPS con el número de pago de la Sunat.

Fuente: gob.pe (2019): llevar-libros-contables-para-mi-negocio

Recuperado de: <https://www.gob.pe/1211-llevar-libros-contables-para-mi-negocio>

Tabla 28 - RESUMEN DE PLANILLA

RESUMEN COSTO DE INVERSIÓN DE PLANILLA PARA LOS PERIODOS 2022 a 2026		
CONCEPTO	INVERSIÓN MENSUAL	INVERSIÓN ANUAL
PLANILLA DE PERSONAL PERIODO 2022 y 2023	S/ 8,270.56	S/ 99,246.68
PLANILLA DE PERSONAL PERIODO 2024 y 2025	S/ 8,270.56	S/ 99,246.68
PLANILLA DE PERSONAL PERIODO 2026	S/ 4,135.28	S/ 49,623.34

Fuente: Elaboración Propia 2021

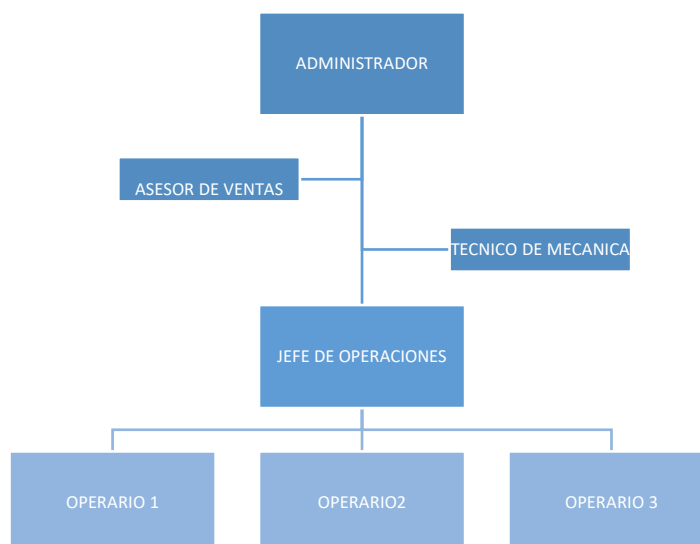
Estructura Organizacional

El centro de mantenimiento “WALMAJH” Se caracteriza por tener una comunicación directa, busca una mejor fluidez y rapidez entre las áreas de la organización para que logren mejores resultados según su estructura funcional, en la cual personas y equipos son especialistas en las funciones que realizan.

Dependiendo de la demanda del servicio se espera que los trabajadores sean multifuncionales, pudiendo lograr mayor rapidez y fluidez en su trabajo.

Diseño organizacional

Figura 15 - Organigrama de WALMAJH



Descripción de funciones

ADMINISTRADOR

- El más alto nivel de la toma de decisiones, determinar estrategias, controlar diversos programas de la empresa. Esta encargada de los temas legales y Administrativos para así, analizar los proyectos en corto y largo plazo.

ASESOR DE VENTAS Y SERVICIOS

- Cumplir metas mensuales y semestrales, marketear el posicionamiento, gestionar la calidad del producto y servicio, verificar el ingreso de nuevos proveedores con productos nuevos en el mercado y mejor precio.

JEFE DE OPERACIONES

- capacitar al personal (operario 1,2 y 3), designar actividades, es el encargado de cobrar los trabajos realizados.

TECNICO MECANICO

- Hacer la revisión técnica, dar el diagnóstico, mantenimiento, desmontaje, reemplazo de componentes, reparación y ensamblaje

OPERARIO 1

- Desempeña un rol establecido dentro de la organización, ser eficiente y optimizar el tiempo (mecánico)

OPERARIO 2

- Optimizar el tiempo y productos, desarrollar habilidades y capacidades (carwash)

OPERARIO 3

- Optimizar el tiempo y productos, desarrollar habilidades y capacidades (carwash)

CAPÍTULO 8 – PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO

INVERSIONES

Tabla 29 – COSTO DE VENTAS

COSTO DE VENTA MATERIALES				
CAMBIO Y PLANCHADO DE LLANTAS	Cant.	Medida	Precio unidad	Precio total
Parches	1.32	pulgadas	S/ 7.50	S/ 9.90
Pegamento	1	unidad	S/ 5.00	S/ 5.00
Maquina dispensadora de pemos	0.1	unidad	S/ 90.00	S/ 9.00
Tanque de oxigeno	0.1	unidad	S/ 100.00	S/ 10.00
Compresora caliente	0.25	unidad	S/ 150.00	S/ 37.50
Moladora	0.25	unidad	S/ 50.00	S/ 12.50
Torno de pared	0.1	metros	S/ 200.00	S/ 20.00
Combos	0.25	pulgadas	S/ 100.00	S/ 25.00
Silicona de llanta	0.5	mililitros	S/ 5.00	S/ 2.50
Tecnico de mecanica	7.00	horas	S/ 10.42	S/ 72.92
Gata hidraulica	1	unidad	S/ 25.00	S/ 25.00
TOTALES			S/ 742.92	S/ 229.32

COSTO DE VENTA MATERIALES				
LAVADO CAR WASH	Cant.	Medida	Precio unidad	Precio total
Shampoo para alfombra	3.00	mililitros	S/ 8.00	S/ 24.00
Paños de limpieza	1.00	unidad	S/ 2.00	S/ 2.00
Silicona de tablero	2.50	mililitros	S/ 2.00	S/ 5.00
Silicona de llanta	0.50	mililitros	S/ 2.00	S/ 1.00
Ambientador	0.05	mililitros	S/ 7.00	S/ 0.35
Operario 2	8.00	horas	S/ 10.42	S/ 83.33
Manguera a presión	1	unidad	S/ 25.00	S/ 25.00
TOTALES			S/ 56.42	S/ 140.68

COSTO DE VENTA MATERIALES				
ALINEAMIENTO Y BALANCEO	Cant. 1 paño	Medida	Precio unidad	Precio total
Juego de llaves	0.1	unidad	S/ 20.00	S/ 2.00
Juego de zócalo y carcaca	0.1	unidad	S/ 50.00	S/ 5.00
Juego de llaves Allen	0.1	unidad	S/ 40.00	S/ 4.00
Juego de alcaates mecanicos	0.1	unidad	S/ 60.00	S/ 6.00
Soporte de volante	0.1	unidad	S/ 100.00	S/ 10.00
Llave de impacto	0.1	unidad	S/ 250.00	S/ 25.00
Calibrador magnetico de Camber	1	unidad	S/ 40.00	S/ 40.00
Extractores de tren delantero	0.1	unidad	S/ 150.00	S/ 15.00
Extractor de muelle	0.1	unidad	S/ 120.00	S/ 12.00
Extractor de rodamientos y polea	0.1	unidad	S/ 120.00	S/ 12.00
Llave dinamometrica	0.5	unidad	S/ 20.00	S/ 10.00
Prensa hidraulica	0.1	unidad	S/ 120.00	S/ 12.00
Ambientador	0.05	mililitros	S/ 7.00	S/ 0.35
Tecnico mecanico	4	horas	S/ 13.02	S/ 52.08
Operario 3	5.21	horas	S/ 5.21	S/ 5.21
TOTALES			S/ 1,115.23	S/ 210.64

CAMBIO Y PLANCHADO DE LLANTAS		
COSTO DE VENTA	S/	229.32
GANANCIA	S/	114.66
VALOR DE VENTA	S/	343.98
IGV 18%	S/	61.92
MONTO TOTAL	S/	405.89

LAVADO DE SALON		
COSTO DE VENTA	S/	140.68
GANANCIA	S/	70.34
VALOR DE VENTA	S/	211.03
IGV 18%	S/	37.98
MONTO TOTAL	S/	249.01

ALINEAMIENTO Y BALANCEO		
COSTO DE VENTA	S/	210.64
GANANCIA	S/	105.32
VALOR DE VENTA	S/	315.96
IGV 18%	S/	56.87
MONTO TOTAL	S/	372.84

RESUMEN DE PRECIOS	
SERVICIOS	PRECIO
Cambio de Llantas	S/ 2,397.02
Cambio de aceite	S/ 324.53
Cambio y pinchado de llantas	S/ 249.01
Lavado Car Wash	S/ 405.89
Alineamiento y Balanceado	S/ 372.84

INGRESOS Y EGRESOS

Tabla 30 – PROYECCIÓN POR SERVICIO

COSTO DE PRODUCCION	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	ANUAL
Materia prima e insumos	\$/ 19,709.09	\$/ 22,221.70	\$/ 25,093.91	\$/ 28,383.35	\$/ 32,157.74	\$/ 36,496.79	\$/ 41,494.39	\$/ 47,261.33	\$/ 53,928.48	\$/ 61,690.53	\$/ 70,610.64	\$/ 81,025.77	
Mano de obra	\$/ 8,175.00	\$/ 8,175.00	\$/ 8,175.00	\$/ 8,175.00	\$/ 8,175.00	\$/ 8,175.00	\$/ 8,175.00	\$/ 8,175.00	\$/ 8,175.00	\$/ 8,175.00	\$/ 8,175.00	\$/ 8,175.00	
Luz	\$/ 765.00	\$/ 765.00	\$/ 765.00	\$/ 765.00	\$/ 765.00	\$/ 765.00	\$/ 765.00	\$/ 765.00	\$/ 765.00	\$/ 765.00	\$/ 765.00	\$/ 765.00	
Agua	\$/ 315.00	\$/ 315.00	\$/ 315.00	\$/ 315.00	\$/ 315.00	\$/ 315.00	\$/ 315.00	\$/ 315.00	\$/ 315.00	\$/ 315.00	\$/ 315.00	\$/ 315.00	
Insumos de limpieza	\$/ 290.75	\$/ 290.75	\$/ 290.75	\$/ 290.75	\$/ 290.75	\$/ 290.75	\$/ 290.75	\$/ 290.75	\$/ 290.75	\$/ 290.75	\$/ 290.75	\$/ 290.75	
TOTAL	\$/ 29,214.84	\$/ 31,727.45	\$/ 34,599.66	\$/ 37,889.10	\$/ 41,663.49	\$/ 46,002.54	\$/ 51,000.14	\$/ 56,767.08	\$/ 63,434.23	\$/ 71,156.28	\$/ 80,116.99	\$/ 90,531.52	\$/ 654,102.72
GASTO ADMINISTRATIVO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	ANUAL
Administrador	\$/ 3,515.00	\$/ 3,515.00	\$/ 3,515.00	\$/ 3,515.00	\$/ 3,515.00	\$/ 3,515.00	\$/ 3,515.00	\$/ 3,515.00	\$/ 3,515.00	\$/ 3,515.00	\$/ 3,515.00	\$/ 3,515.00	
Contador	\$/ 550.00	\$/ 550.00	\$/ 550.00	\$/ 550.00	\$/ 550.00	\$/ 550.00	\$/ 550.00	\$/ 550.00	\$/ 550.00	\$/ 550.00	\$/ 550.00	\$/ 550.00	
Asesor de venta	\$/ 2,015.00	\$/ 2,015.00	\$/ 2,015.00	\$/ 2,015.00	\$/ 2,015.00	\$/ 2,015.00	\$/ 2,015.00	\$/ 2,015.00	\$/ 2,015.00	\$/ 2,015.00	\$/ 2,015.00	\$/ 2,015.00	
Alquiler	\$/ 35.00	\$/ 35.00	\$/ 35.00	\$/ 35.00	\$/ 35.00	\$/ 35.00	\$/ 35.00	\$/ 35.00	\$/ 35.00	\$/ 35.00	\$/ 35.00	\$/ 35.00	
Agua	\$/ 85.00	\$/ 85.00	\$/ 85.00	\$/ 85.00	\$/ 85.00	\$/ 85.00	\$/ 85.00	\$/ 85.00	\$/ 85.00	\$/ 85.00	\$/ 85.00	\$/ 85.00	
Luz	\$/ 110.00	\$/ 110.00	\$/ 110.00	\$/ 110.00	\$/ 110.00	\$/ 110.00	\$/ 110.00	\$/ 110.00	\$/ 110.00	\$/ 110.00	\$/ 110.00	\$/ 110.00	
Fijo (cable, telefono, internet)	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	
Mantenimiento de equipos (computadoras, tel)	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	
TOTAL	\$/ 6,410.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 75,920.00
GASTO DE VENTA	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	ANUAL
Comunity Manager	\$/ 1,200.00	\$/ 1,200.00	\$/ 1,200.00	\$/ 1,200.00	\$/ 1,200.00	\$/ 1,200.00	\$/ 1,200.00	\$/ 1,200.00	\$/ 1,200.00	\$/ 1,200.00	\$/ 1,200.00	\$/ 1,200.00	
Tarjetas de presentación	\$/ 150.00	\$/ 150.00	\$/ 150.00	\$/ 150.00	\$/ 150.00	\$/ 150.00	\$/ 150.00	\$/ 150.00	\$/ 150.00	\$/ 150.00	\$/ 150.00	\$/ 150.00	
Publicidad en redes	\$/ 200.00	\$/ 200.00	\$/ 200.00	\$/ 200.00	\$/ 200.00	\$/ 200.00	\$/ 200.00	\$/ 200.00	\$/ 200.00	\$/ 200.00	\$/ 200.00	\$/ 200.00	
Brochure	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	\$/ 100.00	
TOTAL	\$/ 1,650.00	\$/ 1,650.00	\$/ 1,650.00	\$/ 1,650.00	\$/ 1,650.00	\$/ 1,650.00	\$/ 1,650.00	\$/ 1,650.00	\$/ 1,650.00	\$/ 1,650.00	\$/ 1,650.00	\$/ 1,650.00	\$/ 17,300.00
OTROS GASTOS OPERATIVOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	ANUAL
Certificado de desinfección	\$/ 250.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	
Seguro de local (sbo, incendio, etc)	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	
TOTAL	\$/ 550.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 4,100.00
CAPITAL DE TRABAJO	\$/ 37,824.84	\$/ 39,737.45	\$/ 42,609.66	\$/ 45,899.10	\$/ 49,673.49	\$/ 54,012.54	\$/ 59,260.14	\$/ 65,127.08	\$/ 71,444.23	\$/ 79,166.28	\$/ 88,126.39	\$/ 98,541.52	\$/ 731,422.72
		\$/ 120,171.95											

80.75

Tabla 31 – COSTOS Y GASTOS

CAMBIO DE LLANTAS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
COSTO	\$/ 1,354.25	\$/ 1,354.25	\$/ 1,354.25	\$/ 1,354.25	\$/ 1,354.25	\$/ 1,354.25	\$/ 1,354.25	\$/ 1,354.25	\$/ 1,354.25	\$/ 1,354.25	\$/ 1,354.25	\$/ 1,354.25	
PRECIO DE VENTA	\$/ 2,397.02	\$/ 2,397.02	\$/ 2,397.02	\$/ 2,397.02	\$/ 2,397.02	\$/ 2,397.02	\$/ 2,397.02	\$/ 2,397.02	\$/ 2,397.02	\$/ 2,397.02	\$/ 2,397.02	\$/ 2,397.02	
CANTIDAD DE SERVICIO	4	5	6	7	8	10	12	14	17	21	25	30	
TOTAL	\$/ 9,588.09	\$/ 11,505.71	\$/ 13,806.85	\$/ 16,568.22	\$/ 19,881.86	\$/ 23,858.24	\$/ 28,629.88	\$/ 34,355.86	\$/ 41,227.03	\$/ 49,472.44	\$/ 59,266.93	\$/ 71,240.31	\$/ 579,510.42
CAMBIO DE ACEITE	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
COSTO	\$/ 183.35	\$/ 183.35	\$/ 183.35	\$/ 183.35	\$/ 183.35	\$/ 183.35	\$/ 183.35	\$/ 183.35	\$/ 183.35	\$/ 183.35	\$/ 183.35	\$/ 183.35	
PRECIO DE VENTA	\$/ 324.53	\$/ 324.53	\$/ 324.53	\$/ 324.53	\$/ 324.53	\$/ 324.53	\$/ 324.53	\$/ 324.53	\$/ 324.53	\$/ 324.53	\$/ 324.53	\$/ 324.53	
CANTIDAD DE SERVICIO	28	28	30	33	37	40	44	49	54	59	65	71	
TOTAL	\$/ 8,113.24	\$/ 8,924.56	\$/ 9,817.02	\$/ 10,798.72	\$/ 11,878.59	\$/ 13,066.45	\$/ 14,373.10	\$/ 15,810.40	\$/ 17,391.45	\$/ 19,130.59	\$/ 21,043.65	\$/ 23,148.01	\$/ 173,405.77
CAMBIO Y PLANCHADO DE LLANTAS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
COSTO	\$/ 229.32	\$/ 229.32	\$/ 229.32	\$/ 229.32	\$/ 229.32	\$/ 229.32	\$/ 229.32	\$/ 229.32	\$/ 229.32	\$/ 229.32	\$/ 229.32	\$/ 229.32	
PRECIO DE VENTA	\$/ 405.89	\$/ 405.89	\$/ 405.89	\$/ 405.89	\$/ 405.89	\$/ 405.89	\$/ 405.89	\$/ 405.89	\$/ 405.89	\$/ 405.89	\$/ 405.89	\$/ 405.89	
CANTIDAD DE SERVICIO	12	13	15	16	18	19	21	23	26	28	31	34	
TOTAL	\$/ 4,870.69	\$/ 5,357.75	\$/ 5,893.53	\$/ 6,482.88	\$/ 7,131.17	\$/ 7,844.20	\$/ 8,628.72	\$/ 9,491.59	\$/ 10,440.75	\$/ 11,484.82	\$/ 12,633.31	\$/ 13,896.64	\$/ 104,156.13
LAVADO CAR WASH	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
COSTO	\$/ 140.68	\$/ 140.68	\$/ 140.68	\$/ 140.68	\$/ 140.68	\$/ 140.68	\$/ 140.68	\$/ 140.68	\$/ 140.68	\$/ 140.68	\$/ 140.68	\$/ 140.68	
PRECIO DE VENTA	\$/ 249.01	\$/ 249.01	\$/ 249.01	\$/ 249.01	\$/ 249.01	\$/ 249.01	\$/ 249.01	\$/ 249.01	\$/ 249.01	\$/ 249.01	\$/ 249.01	\$/ 249.01	
CANTIDAD DE SERVICIO	21	23	25	28	31	34	37	41	45	50	54	60	
TOTAL	\$/ 5,229.20	\$/ 5,752.12	\$/ 6,327.33	\$/ 6,960.06	\$/ 7,656.07	\$/ 8,421.68	\$/ 9,263.85	\$/ 10,190.23	\$/ 11,209.25	\$/ 12,330.18	\$/ 13,563.20	\$/ 14,919.52	\$/ 111,822.69
ALINEAMIENTO Y BALANCEO	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	TOTAL
COSTO	\$/ 210.64	\$/ 210.64	\$/ 210.64	\$/ 210.64	\$/ 210.64	\$/ 210.64	\$/ 210.64	\$/ 210.64	\$/ 210.64	\$/ 210.64	\$/ 210.64	\$/ 210.64	
PRECIO DE VENTA	\$/ 372.84	\$/ 372.84	\$/ 372.84	\$/ 372.84	\$/ 372.84	\$/ 372.84	\$/ 372.84	\$/ 372.84	\$/ 372.84	\$/ 372.84	\$/ 372.84	\$/ 372.84	
CANTIDAD DE SERVICIO	19	21	23	25	28	31	34	37	41	45	49	54	
TOTAL	\$/ 7,083.88	\$/ 7,792.27	\$/ 8,571.49	\$/ 9,428.64	\$/ 10,371.51	\$/ 11,408.66	\$/ 12,549.52	\$/ 13,804.48	\$/ 15,184.92	\$/ 16,703.42	\$/ 18,373.76	\$/ 20,211.13	\$/ 151,483.68
TOTAL	\$/ 34,885.09	\$/ 39,332.41	\$/ 44,416.22	\$/ 50,238.53	\$/ 56,919.20	\$/ 64,599.31	\$/ 73,445.07	\$/ 83,652.56	\$/ 95,453.40	\$/ 109,121.45	\$/ 124,980.83	\$/ 143,415.61	\$/ 920,459.69
TOTAL SERVICIOS MENSUAL	81	90	99	109	121	134	148	164	182	202	224	249	

Tabla 32 – IMPLEMENTOS

CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	SUB TOTAL	IGV	TOTAL
MAQUINARIAS DELAVADO					
1	Tanque de agua	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00
1	Aspiradora	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
1	Mangueras de presión	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 18.00	S/ 118.00
1	Bomba de presión de agua	S/ 1,300.00	S/ 1,300.00	S/ 234.00	S/ 1,534.00
1	Lustradora y pulidora	S/ 800.00	S/ 800.00	S/ 144.00	S/ 944.00
TOTAL LAVADO					S/ 4,366.00
MAQUINARIAS DE MECANICA					
1	Caja de herramientas	S/ 1,800.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
1	Juego de llaves	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 45.00	S/ 295.00
1	Juego de llaves Allen	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
1	Juego de alicates mecanicos	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
1	Tanque de oxigeno	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,180.00
2	Maquina dispensadora de pernos	S/ 900.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
4	Cata lagarto	S/ 450.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
5	Llantas	S/ 1,200.00	S/ 6,000.00	S/ 1,080.00	S/ 7,080.00
5	Aros	S/ 900.00	S/ 4,500.00	S/ 810.00	S/ 5,310.00
1	Generador electrico	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,180.00
1	Tomo de pared	S/ 1,750.00	S/ 1,750.00	S/ 315.00	S/ 2,065.00
1	Maquina de soldar	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00	S/ 270.00	S/ 1,770.00
TOTAL DE MECANICA					S/ 25,960.00
EQUIPOS DE OFICINA					
4	Computadora	S/ 1,500.00	S/ 6,000.00	S/ 1,080.00	S/ 7,080.00
2	Impresora multifuncional	S/ 850.00	S/ 1,700.00	S/ 306.00	S/ 2,006.00
4	Escritorio	S/ 450.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
2	Estante de fays	S/ 300.00	S/ 600.00	S/ 108.00	S/ 708.00
4	Silla giratoria	S/ 150.00	S/ 600.00	S/ 108.00	S/ 708.00
8	Silla para visitante	S/ 90.00	S/ 720.00	S/ 129.60	S/ 849.60
4	Muebles de asientos(sala de espera)	S/ 110.00	S/ 440.00	S/ 79.20	S/ 519.20
1	Mesa de centro (sala de espera)	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 36.00	S/ 236.00
1	Caja automatica	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 81.00	S/ 531.00
4	Camaras de vigilancia	S/ 120.00	S/ 480.00	S/ 86.40	S/ 566.40
1	Pantalla tv 50"	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00
1	POST (Equipo en oferta)	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
TOTAL OFICINA					S/ 17,098.20
					S/ 47,424.20
IMPLEMENTOS					
12	Polos de trabajos	S/ 20.00	S/ 240.00	S/ 43.20	S/ 283.20
6	Pantalones de Trabajo	S/ 35.00	S/ 210.00	S/ 37.80	S/ 247.80
2	Pantalones de Vestir	S/ 30.00	S/ 60.00	S/ 10.80	S/ 70.80
2	Camisas de vestir	S/ 35.00	S/ 70.00	S/ 12.60	S/ 82.60
1	Termometro	S/ 58.00	S/ 58.00	S/ 10.44	S/ 68.44
6	Zapatos industriales	S/ 45.00	S/ 270.00	S/ 48.60	S/ 318.60
5	Parches (caja)	S/ 100.00	S/ 500.00	S/ 90.00	S/ 590.00
1	Protector de soldadura	S/ 90.00	S/ 90.00	S/ 16.20	S/ 106.20
1	Gafas de soldadura	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 3.60	S/ 23.60
2	Tapones de ruido	S/ 15.00	S/ 30.00	S/ 5.40	S/ 35.40
2	Guante de proteccion	S/ 10.00	S/ 20.00	S/ 3.60	S/ 23.60
3	Tacho grande	S/ 15.00	S/ 45.00	S/ 8.10	S/ 53.10
1	Tacho pequeño (baño)	S/ 8.00	S/ 8.00	S/ 1.44	S/ 9.44
1	Dispensador de jabon	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 2.70	S/ 17.70
1	Papelera	S/ 12.00	S/ 12.00	S/ 2.16	S/ 14.16
2	Protector de lavado (mameluco)	S/ 25.00	S/ 50.00	S/ 9.00	S/ 59.00
4	Extintores 9kg	S/ 20.00	S/ 80.00	S/ 14.40	S/ 94.40
2	Extintores 4kg	S/ 15.00	S/ 30.00	S/ 5.40	S/ 35.40
3	Letreros (banners)	S/ 70.00	S/ 210.00	S/ 37.80	S/ 247.80
TOTAL IMPLEMENTO					S/ 2,003.64
MATERIAL DE LIMPIEZA					
3	Escoba	S/ 12.00	S/ 36.00	S/ 6.48	S/ 42.48
2	Recogedor	S/ 8.00	S/ 16.00	S/ 2.88	S/ 18.88
3	Trapeadores	S/ 5.00	S/ 15.00	S/ 2.70	S/ 17.70
30	Bolsas de basura	S/ 0.50	S/ 15.00	S/ 2.70	S/ 17.70
15	Papel higienico	S/ 3.50	S/ 52.50	S/ 9.45	S/ 61.95
1	Cloro	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 2.70	S/ 17.70
4	Ambientadores	S/ 8.00	S/ 32.00	S/ 5.76	S/ 37.76
2	Pares de guantes	S/ 3.50	S/ 7.00	S/ 1.26	S/ 8.26
12	Mascarillas KN95	S/ 1.00	S/ 12.00	S/ 2.16	S/ 14.16
2	Caretas de proteccion	S/ 2.00	S/ 4.00	S/ 0.72	S/ 4.72
1	Detergente kg	S/ 12.00	S/ 12.00	S/ 2.16	S/ 14.16
TOTAL LIMPIEZA					S/ 255.47
MATERIALES PARA OFICINA					
2	Hoja bon millar	S/ 12.00	S/ 24.00	S/ 4.32	S/ 28.32
4	Lapiceros	S/ 0.50	S/ 2.00	S/ 0.36	S/ 2.36
6	Fays	S/ 4.00	S/ 24.00	S/ 4.32	S/ 28.32
1	Sellos	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 1.80	S/ 11.80
1	Tinta para impresora	S/ 30.00	S/ 30.00	S/ 5.40	S/ 35.40
2	Estante de papel A4	S/ 20.00	S/ 40.00	S/ 7.20	S/ 47.20
2	Calculadoras	S/ 8.00	S/ 16.00	S/ 2.88	S/ 18.88
2	Grapadora	S/ 7.00	S/ 14.00	S/ 2.52	S/ 16.52
2	Perforador	S/ 7.00	S/ 14.00	S/ 2.52	S/ 16.52
TOTAL MATERIAL					S/ 205.32
MONTO TOTAL					S/ 49,888.63

Tabla 33 – MAQUINARIA Y EQUIPOS

CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	SUB TOTAL	IGV	TOTAL
MAQUINARIAS Y EQUIPO					
1	Juego de llaves Allen	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
1	Caja de herramientas	S/ 1,800.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
1	Tanque de oxigeno	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,180.00
1	Lustradora y pulidora	S/ 800.00	S/ 800.00	S/ 144.00	S/ 944.00
1	Maquina dispensadora de pemos	S/ 900.00	S/ 900.00	S/ 162.00	S/ 1,062.00
1	Bomba de presión de agua	S/ 1,300.00	S/ 1,300.00	S/ 234.00	S/ 1,534.00
5	llantas	S/ 1,200.00	S/ 6,000.00	S/ 1,080.00	S/ 7,080.00
5	Aros	S/ 900.00	S/ 4,500.00	S/ 810.00	S/ 5,310.00
1	Generador electrico	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,180.00
1	Compresora de aire	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 540.00	S/ 3,540.00
4	Caballetes	S/ 120.00	S/ 480.00	S/ 86.40	S/ 566.40
1	Gata lagarto	S/ 550.00	S/ 550.00	S/ 99.00	S/ 649.00
1	Tanque de agua	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00
1	Aspiradora	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
4	Computadora	S/ 1,500.00	S/ 6,000.00	S/ 1,080.00	S/ 7,080.00
2	Impresora multifuncional	S/ 850.00	S/ 1,700.00	S/ 306.00	S/ 2,006.00
4	Escritorio	S/ 450.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
2	Estante de fays	S/ 300.00	S/ 600.00	S/ 108.00	S/ 708.00
4	Silla giratoria	S/ 150.00	S/ 600.00	S/ 108.00	S/ 708.00
8	Silla para visitante	S/ 80.00	S/ 640.00	S/ 115.20	S/ 755.20
4	Muebles de asientos(sala de espera)	S/ 110.00	S/ 440.00	S/ 79.20	S/ 519.20
1	Mesa de centro (sala de espera)	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 36.00	S/ 236.00
1	Caja automatica	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 81.00	S/ 531.00
4	Camaras de vigilancia	S/ 120.00	S/ 480.00	S/ 86.40	S/ 566.40
1	Pantalla tv 50"	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00
1	POST (Equipo en oferta)	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00
12	Polos de trabajos	S/ 20.00	S/ 240.00	S/ 43.20	S/ 283.20
6	Pantalones de Trabajo	S/ 35.00	S/ 210.00	S/ 37.80	S/ 247.80
2	Pantalones de Vestir	S/ 30.00	S/ 60.00	S/ 10.80	S/ 70.80
2	Camisas de vestir	S/ 35.00	S/ 70.00	S/ 12.60	S/ 82.60
1	Termometro	S/ 58.00	S/ 58.00	S/ 10.44	S/ 68.44
6	Zapatos industriales	S/ 45.00	S/ 270.00	S/ 48.60	S/ 318.60
1	Manguera de presión	S/ 100.00	S/ 100.00	S/ 18.00	S/ 118.00
1	Protector de soldadura	S/ 90.00	S/ 90.00	S/ 16.20	S/ 106.20
1	Gafas de soldadura	S/ 20.00	S/ 20.00	S/ 3.60	S/ 23.60
2	Tapones de ruido	S/ 15.00	S/ 30.00	S/ 5.40	S/ 35.40
2	Gante de proteccion	S/ 10.00	S/ 20.00	S/ 3.60	S/ 23.60
3	Tacho grande	S/ 15.00	S/ 45.00	S/ 8.10	S/ 53.10
1	Tacho pequeño (baño)	S/ 8.00	S/ 8.00	S/ 1.44	S/ 9.44
1	Dispensador de jabon	S/ 15.00	S/ 15.00	S/ 2.70	S/ 17.70
1	Papelera	S/ 12.00	S/ 12.00	S/ 2.16	S/ 14.16
1	Protector de pintura (mameluco)	S/ 25.00	S/ 25.00	S/ 4.50	S/ 29.50
4	Extinguidores 9kg	S/ 20.00	S/ 80.00	S/ 14.40	S/ 94.40
2	Extinguidores 4kg	S/ 15.00	S/ 30.00	S/ 5.40	S/ 35.40
3	Letreros (banners)	S/ 70.00	S/ 210.00	S/ 37.80	S/ 247.80
TOTAL		S/	S/	S/	S/
			46,176.94		

GASTOS PRE-OPERATIVOS	
Busqueda de nombre - virtual	S/ 15.00
Reserva de nombre - virtual	S/ 20.00
Elaboracion de la minuta - virtual	
Elevar la minuta a la escritura publica	S/ 150.00
Inscribir a la Sunarp - virtual	S/ 100.00
Abogado y notaria para la constitucion de la empresa	S/ 420.00
Licencia municipal	S/ 550.00
Licencia defensa civil	
Capacitacion de seguridad	S/ 100.00
Registro de Marca	S/ 534.90
Permiso de letreros	S/ 350.00
TOTAL:	S/ 2,239.90

INVERSIONES	
Inversion Tangible	S/ 46,176.94
Inversion Intangible	S/ 2,239.90
Capital de trabajo	S/ 37,824.84
TOTAL INVERSION:	S/ 86,241.68

ESTRUCTURA DEL CAPITAL		
Prestamo bancario	S/ 25,872.50	30%
Aporte del accionista	S/ 60,369.18	70%
TOTAL:	S/ 86,241.68	

Deuda (cuadro de amortización)

Tabla 34 – CALCULO DEL FINANCIAMIENTO

CALCULO DEL FINANCIAMIENTO			
MONTO A INVERTIR EN EL PROYECTO		S/.	86,242
CAPITAL PROPIO	70.00%	S/.	60,369
FINANCIAMIENTO	30.00%	S/.	25,873

CÁLCULO DE LAS CUOTAS DEL PRÉSTAMO	
CAJA MUNICIPAL	
CAPITAL	S/25,872.50
TASA EFECTIVA ANUAL (TCEA)	21.61%
TASA INTERÉS EFECTIVO MENSUAL	1.6438%
DURACIÓN EN AÑOS DEL PRÉSTAMO	3
NUMERO TOTAL DE PAGO	36

Pago de Amortizaciones 1er año	S/.	7,002.03
Pago de intereses 1er año	S/.	4,492.73
Pagado préstamo	S/.	11,494.76

Pago de Amortizaciones 2do año	S/.	8,515.17
Pago de intereses 2do año	S/.	2,979.59
Pagado préstamo	S/.	11,494.76

Pago de Amortizaciones 3er año	S/.	10,355.30
Pago de intereses 3er año	S/.	1,139.46
Pagado préstamo	S/.	11,494.76

T	CAPITAL	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	CUOTA
1	S/ 25,339.89	S/ 425.29	S/ 532.61	S/ 957.90
2	S/ 24,798.53	S/ 416.53	S/ 541.37	S/ 957.90
3	S/ 24,248.26	S/ 407.63	S/ 550.27	S/ 957.90
4	S/ 23,688.95	S/ 398.59	S/ 559.31	S/ 957.90
5	S/ 23,120.44	S/ 389.39	S/ 568.50	S/ 957.90
6	S/ 22,542.59	S/ 380.05	S/ 577.85	S/ 957.90
7	S/ 21,955.25	S/ 370.55	S/ 587.35	S/ 957.90
8	S/ 21,358.24	S/ 360.89	S/ 597.00	S/ 957.90
9	S/ 20,751.43	S/ 351.08	S/ 606.82	S/ 957.90
10	S/ 20,134.64	S/ 341.11	S/ 616.79	S/ 957.90
11	S/ 19,507.71	S/ 330.97	S/ 626.93	S/ 957.90
12	S/ 18,870.47	S/ 320.66	S/ 637.23	S/ 957.90
13	S/ 18,222.76	S/ 310.19	S/ 647.71	S/ 957.90
14	S/ 17,564.41	S/ 299.54	S/ 658.36	S/ 957.90
15	S/ 16,895.23	S/ 288.72	S/ 669.18	S/ 957.90
16	S/ 16,215.05	S/ 277.72	S/ 680.18	S/ 957.90
17	S/ 15,523.69	S/ 266.54	S/ 691.36	S/ 957.90
18	S/ 14,820.97	S/ 255.17	S/ 702.72	S/ 957.90
19	S/ 14,106.69	S/ 243.62	S/ 714.27	S/ 957.90
20	S/ 13,380.68	S/ 231.88	S/ 726.02	S/ 957.90
21	S/ 12,642.73	S/ 219.95	S/ 737.95	S/ 957.90
22	S/ 11,892.65	S/ 207.82	S/ 750.08	S/ 957.90
23	S/ 11,130.24	S/ 195.49	S/ 762.41	S/ 957.90
24	S/ 10,355.30	S/ 182.96	S/ 774.94	S/ 957.90
25	S/ 9,567.62	S/ 170.22	S/ 787.68	S/ 957.90
26	S/ 8,766.99	S/ 157.27	S/ 800.63	S/ 957.90
27	S/ 7,953.21	S/ 144.11	S/ 813.79	S/ 957.90
28	S/ 7,126.04	S/ 130.73	S/ 827.16	S/ 957.90
29	S/ 6,285.28	S/ 117.14	S/ 840.76	S/ 957.90
30	S/ 5,430.70	S/ 103.32	S/ 854.58	S/ 957.90
31	S/ 4,562.07	S/ 89.27	S/ 868.63	S/ 957.90
32	S/ 3,679.16	S/ 74.99	S/ 882.91	S/ 957.90
33	S/ 2,781.74	S/ 60.48	S/ 897.42	S/ 957.90
34	S/ 1,869.57	S/ 45.73	S/ 912.17	S/ 957.90
35	S/ 942.41	S/ 30.73	S/ 927.17	S/ 957.90
36	S/ 0.00	S/ 15.49	S/ 942.41	S/ 957.90
				S/ 34,484.29

Tabla 35 – DEPRECIACIÓN

Maquinaria	Se deprecia a 5 años	20%
Muebles	Se deprecia a 10 años	10%
Equipos	Se deprecia a 4 años	25%

CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	SUB TOTAL	IGV	TOTAL	% DEPRECIACION	DEPRECIACION
1	Tanque de agua	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00	20%	S/ 283.20
1	Caja de herramientas	S/ 1,800.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00	20%	S/ 424.80
1	Generador electrico	S/ 1,000.00	S/ 1,000.00	S/ 180.00	S/ 1,180.00	20%	S/ 236.00
1	Bomba de presión de agua	S/ 1,300.00	S/ 1,300.00	S/ 234.00	S/ 1,534.00	20%	S/ 306.80
1	Maquina dispensadora de perr	S/ 900.00	S/ 900.00	S/ 162.00	S/ 1,062.00	20%	S/ 212.40
1	Lustradora y pulidora	S/ 800.00	S/ 800.00	S/ 144.00	S/ 944.00	10%	S/ 94.40
1	Aspiradora	S/ 300.00	S/ 300.00	S/ 54.00	S/ 354.00	10%	S/ 35.40
1	Maquina de soldar	S/ 1,500.00	S/ 1,500.00	S/ 270.00	S/ 1,770.00	20%	S/ 354.00
1	Tomo de pared	S/ 1,750.00	S/ 1,750.00	S/ 315.00	S/ 2,065.00	20%	S/ 413.00
4	Caballetes	S/ 120.00	S/ 480.00	S/ 86.40	S/ 566.40	10%	S/ 56.64
1	Gata lagarto	S/ 550.00	S/ 550.00	S/ 99.00	S/ 649.00	10%	S/ 64.90
1	Estante de pintura	S/ 1,400.00	S/ 1,400.00	S/ 252.00	S/ 1,652.00	10%	S/ 165.20
2	Escritorio	S/ 550.00	S/ 1,100.00	S/ 198.00	S/ 1,298.00	10%	S/ 129.80
2	Estante de fays	S/ 300.00	S/ 600.00	S/ 108.00	S/ 708.00	10%	S/ 70.80
4	Silla giratoria	S/ 200.00	S/ 800.00	S/ 144.00	S/ 944.00	10%	S/ 94.40
8	Silla para visitante	S/ 90.00	S/ 720.00	S/ 129.60	S/ 849.60	10%	S/ 84.96
4	Muebles de asientos(sala de es	S/ 110.00	S/ 440.00	S/ 79.20	S/ 519.20	10%	S/ 51.92
1	mesa de centro (sala de espera)	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 36.00	S/ 236.00	10%	S/ 23.60
4	Computadora	S/ 1,500.00	S/ 6,000.00	S/ 1,080.00	S/ 7,080.00	25%	S/ 1,770.00
2	Impresora multifuncional	S/ 1,000.00	S/ 2,000.00	S/ 360.00	S/ 2,360.00	25%	S/ 590.00
1	caja automatica	S/ 450.00	S/ 450.00	S/ 81.00	S/ 531.00	25%	S/ 132.75
4	camaras de vigilancia	S/ 120.00	S/ 480.00	S/ 86.40	S/ 566.40	25%	S/ 141.60
1	Pantalla tv 50 "	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 216.00	S/ 1,416.00	25%	S/ 354.00
DEPRECIACION							S/ 6,090.57

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Depreciación (tangibles)	S/6,090.57	S/6,090.57	S/6,090.57	S/6,090.57	S/3,102.22
TOTAL	S/6,090.57	S/6,090.57	S/6,090.57	S/6,090.57	S/3,102.22

Tabla 36 – ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DE APERTURA				
ACTIVO			PASIVO	
<i>Activo Corriente</i>			<i>Pasivo Corriente</i>	
Efectivo	S/ 37,824.84		Obligaciones Financiera C/p	S/ 7,002.03
Mercaderia e insumos				
Total Activo corriente	S/ 37,824.84		Total pasivo corriente	S/ 7,002.03
<i>Activo No Corriente</i>			<i>Pasivo No corriente</i>	
Activo Tangible	S/ 46,176.94		Obligaciones financieras L/P	S/ 18,870.47
Activo Intangible	S/ 2,239.90		Total Pasivo	S/ 25,872.50
Total Activo No corriente	S/ 48,416.84		PATRIMONIO	
			Capital	S/ 60,369.18
			Total Patrimonio	S/ 60,369.18
Total Activo	S/ 86,241.68		Total Patrimonio + Pasivo	S/ 86,241.68

Flujo de caja (económico y financiero)

Tabla 37 – ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ESTADO DE RESULTADO FINANCIERA - PROYECTADA						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
INGRESOS	S/ 920,459.69	S/ 966,482.68	S/ 1,014,806.81	S/ 1,065,547.15	S/ 1,118,824.51	
(-)Costo de venta	S/ 731,422.72	S/ 767,993.86	S/ 806,393.55	S/ 846,713.23	S/ 889,048.89	
Utilidad bruta	S/ 189,036.97	S/ 198,488.82	S/ 208,413.26	S/ 218,833.92	S/ 229,775.62	
(-)Gasto Administrativo	S/ 75,920.00	S/ 79,716.00	S/ 83,701.80	S/ 87,886.89	S/ 92,281.23	
(-)Gasto de Venta	S/ 17,300.00	S/ 18,165.00	S/ 19,073.25	S/ 20,026.91	S/ 21,028.26	
(-) Gastos operativos	S/ 4,100.00	S/ 4,305.00	S/ 4,520.25	S/ 4,746.26	S/ 4,983.58	
Utilidad Operativa	S/ 91,716.97	S/ 96,302.82	S/ 101,117.96	S/ 106,173.85	S/ 111,482.55	
(-) Depreciación	S/ 6,090.57	S/ 6,090.57	S/ 6,090.57	S/ 6,090.57	S/ 3,102.22	
Ganancias antes de Impuestos	S/ 85,626.40	S/ 90,212.25	S/ 95,027.39	S/ 100,083.28	S/ 108,380.33	
(-) Gastos financieros	S/ 4,492.73	S/ 2,979.59	S/ 1,139.46	S/ -	S/ -	
Utilidad antes de impuestos	S/ 81,133.67	S/ 87,232.65	S/ 93,887.92	S/ 100,083.28	S/ 108,380.33	
(-) Impuesto a la renta (29.5%)	S/ 23,934.43	S/ 25,733.63	S/ 27,696.94	S/ 29,524.57	S/ 31,972.20	
Utilidad Neta	S/ 57,199.23	S/ 61,499.02	S/ 66,190.99	S/ 70,558.72	S/ 76,408.13	
EBITDA	S/ 97,807.54	S/ 102,393.39	S/ 107,208.53	S/ 112,264.42	S/ 114,584.77	
GF/EBITDA	4.59%	2.91%	1.06%	0.00%	0.00%	
EBITDA/VENTAS	10.63%	10.59%	10.56%	10.54%	10.24%	

Tabla 38 – RATIOS DE RENTABILIDAD

RATIOS DE RENTABILIDAD							
RENTABILIDAD FINANCIERA O PATRIMONIAL							
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
ROE	Utilidad Neta	S/ 57,199.23	95%	102%	110%	117%	127%
	Patrimonio Total	S/ 60,369.18					
RENTABILIDAD DE ACTIVO							
ROA	Utilidad Operativa	S/ 91,716.97	106%	112%	117%	123%	129%
	Activo Total	S/ 86,241.68					
RENTABILIDAD DEL RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN							
RENTABILIDAD BRUTA							
MARGEN BRUTO SOBRE VENTAS	Utilidad Bruta	S/ 189,036.97	21%	21%	21%	21%	21%
	Ventas netas	S/ 920,459.69					
RENTABILIDAD OPERATIVA							
MARGEN OPERATIVO SOBRE VENTAS	Utilidad Operativa	S/ 91,716.97	10%	10%	10%	10%	10%
	Ventas netas	S/ 920,459.69					
RENTABILIDAD DE LAS VENTAS NETAS							
UTILIDAD NETA SOBRE VENTAS	Utilidad Neta	S/ 57,199.23	6%	6%	7%	7%	7%
	Ventas netas	S/ 920,459.69					

Tabla 39 – CUADRO DE BETAS DEL SECTOR

Beta	D/E Ratio	Effective Tax rate (Tasa efectiva de impuestos)	Unlevered beta (beta sin apalancamiento)	Cash/Firm value	Unlevered beta corrected for cash	Hilo Risk	Standard deviation of equity	Standard deviation in operating income (last 10 years)	Unlevered Beta: 2016	Unlevered Beta: 2017	Unlevered Beta: 2018	Unlevered Beta: 2019	Unlevered Beta: 2020	Average (2016-21)
1.08	77.50%	3.35%	0.69	11.23%	0.77	0.7654	57.74%	14.31%	0.74	0.91	0.78	0.87	0.93	0.83
1.07	33.05%	7.37%	0.86	5.93%	0.91	0.5940	34.89%	16.42%	1.20	0.94	0.99	1.09	1.08	1.03
1.61	161.36%	6.00%	0.74	19.71%	0.91	0.6543	46.15%	48.05%	0.85	0.76	0.67	0.63	0.84	0.78
1.10	39.39%	4.75%	0.85	9.39%	0.94	0.6549	47.84%	10.37%	0.88	0.71	0.85	0.76	0.83	0.83
1.28	38.67%	7.86%	1.00	4.72%	1.05	0.7160	45.24%	28.30%	0.47	0.38	0.59	0.34	0.53	0.56
1.20	24.37%	7.35%	1.02	6.59%	1.09	0.6981	43.16%	29.29%	1.08	0.94	0.92	0.97	0.95	0.99
0.83	216.19%	16.16%	0.32	46.36%	0.59	0.3411	21.59%	NA	0.47	0.41	0.32	0.43	0.56	0.46
0.64	61.25%	16.42%	0.45	25.74%	0.60	0.3305	19.48%	NA	0.36	0.36	0.39	0.40	0.43	0.42
0.78	23.41%	5.33%	0.66	1.68%	0.67	0.6156	37.01%	43.00%	0.82	0.71	1.12	1.05	0.92	0.88
0.79	21.60%	3.32%	0.68	3.39%	0.71	0.7605	49.70%	7.16%	0.99	0.78	0.63	1.04	1.09	0.87
1.13	121.72%	9.26%	0.60	8.50%	0.65	0.6275	45.56%	31.02%	0.75	0.70	0.65	0.51	0.73	0.67
1.13	218.88%	9.75%	0.44	24.48%	0.57	0.6202	35.90%	50.94%	0.46	0.42	0.54	0.46	0.57	0.50
1.09	26.29%	15.15%	0.91	5.89%	0.97	0.5248	33.99%	65.44%	0.28	0.87	0.99	0.91	1.02	0.96
0.93	24.72%	7.43%	0.79	5.41%	0.83	0.6474	45.65%	18.32%	0.95	0.85	1.01	1.00	0.89	0.92
0.94	51.96%	18.97%	0.68	2.41%	0.70	0.4219	32.02%	31.06%	0.89	0.82	0.67	0.76	0.78	0.77
0.99	55.12%	2.98%	0.71	7.00%	0.76	0.6892	48.06%	33.69%	0.81	0.68	0.96	1.12	0.99	0.89
1.36	58.10%	1.25%	0.96	7.64%	1.03	0.5312	36.16%	29.88%	1.27	1.22	1.79	1.49	1.21	1.34
0.93	25.35%	6.43%	0.78	4.44%	0.82	0.6130	38.54%	12.48%	1.01	0.98	0.95	0.99	0.96	0.95
0.83	94.63%	0.00%	0.49	12.92%	0.56	0.7276	42.27%	166.17%	0.39	0.61	1.04	0.97	1.05	0.77
1.12	39.75%	5.55%	0.87	7.89%	0.94	0.6799	45.89%	11.40%	1.00	0.83	0.94	1.05	0.95	0.95
1.18	9.36%	3.71%	1.11	2.72%	1.14	0.6474	42.87%	16.74%	1.22	0.94	0.93	1.50	1.64	1.23
1.02	34.78%	10.79%	0.81	6.64%	0.87	0.5214	33.39%	25.62%	1.18	1.02	0.95	1.15	1.10	1.05
1.02	29.74%	6.52%	0.84	5.70%	0.89	0.6070	29.94%	43.94%	0.74	0.63	1.01	1.14	1.25	0.94
0.89	15.50%	0.52%	0.80	6.50%	0.85	0.6269	50.10%	37.69%	1.19	1.25	1.36	1.43	1.39	1.24
0.91	18.18%	1.88%	0.80	4.24%	0.84	0.6896	55.45%	7.70%	0.94	0.93	1.13	1.38	1.29	1.08
1.15	24.33%	4.02%	0.97	8.97%	1.07	0.6972	55.73%	37.21%	0.86	1.05	0.96	1.11	1.36	1.07
1.06	15.35%	4.44%	0.95	4.90%	1.00	0.7199	55.12%	14.73%	1.03	1.04	1.02	1.18	1.31	1.10
0.96	9.50%	1.05%	0.89	11.62%	1.01	0.6915	54.91%	324.99%	1.16	0.97	1.08	1.22	1.25	1.12
0.89	13.48%	6.11%	0.81	6.09%	0.86	0.6441	43.87%	19.57%	0.98	0.83	0.91	0.96	1.07	0.93
1.06	28.24%	9.31%	0.88	8.35%	0.95	0.6438	42.04%	12.45%	1.07	1.01	1.13	0.81	1.33	1.05
0.88	15.20%	0.53%	0.79	5.26%	0.84	0.7648	68.06%	27.21%	0.98	0.97	0.96	1.21	1.20	1.03
0.95	25.20%	2.69%	0.81	1.92%	0.82	0.7096	50.43%	12.03%	0.82	0.63	0.70	0.96	1.05	0.83
0.87	45.05%	6.45%	0.66	4.07%	0.68	0.6185	45.30%	17.71%	0.77	0.62	0.56	0.50	0.63	0.63
0.80	895.89%	12.91%	0.11	3.11%	0.11	0.4639	27.74%	39.43%	0.06	0.07	0.07	0.08	0.10	0.08
0.64	33.01%	8.56%	0.51	3.64%	0.53	0.5418	32.56%	19.79%	0.74	0.63	0.56	0.61	0.70	0.63
1.03	56.02%	0.52%	0.73	8.97%	0.80	0.6916	58.03%	21.83%	0.61	0.93	1.41	1.23	0.66	0.94
0.88	34.06%	4.79%	0.71	9.25%	0.78	0.6664	40.52%	24.32%	1.00	0.69	0.67	0.67	0.82	0.77
0.98	64.06%	1.74%	0.67	1.44%	0.68	0.7946	56.04%	96.52%	0.84	0.47	0.72	0.80	0.59	0.68
0.83	10.69%	2.57%	0.77	3.45%	0.80	0.6221	46.19%	17.83%	0.92	0.92	0.89	1.04	0.98	0.92

Tabla 40 – ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

	MES 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	TOTAL															
INGRESOS	\$	34,885.09	\$	39,372.41	\$	44,416.22	\$	50,238.57	\$	56,991.20	\$	64,599.31	\$	73,445.07	\$	83,652.56	\$	95,453.40	\$	109,121.45	\$	124,980.83	\$	143,415.61	\$	920,459.69	\$	1,806,034.29		
- Costo de venta	\$	77,824.84	\$	39,777.45	\$	42,609.66	\$	45,899.10	\$	49,671.49	\$	54,012.54	\$	59,260.14	\$	65,127.08	\$	71,444.23	\$	79,166.28	\$	88,126.39	\$	98,541.52	\$	119,876.97	\$	139,422.72	\$	1,425,030.61
Utilidad bruta	\$	2,939.75	\$	4,054.84	\$	4,806.56	\$	4,339.43	\$	7,245.71	\$	10,586.78	\$	14,184.93	\$	18,525.48	\$	24,009.18	\$	29,955.16	\$	36,854.44	\$	44,874.09	\$	54,874.09	\$	189,836.97	\$	381,013.69
- Gasto Administrativo	\$	6,410.00	\$	6,310.00	\$	6,310.00	\$	6,310.00	\$	6,310.00	\$	6,310.00	\$	6,310.00	\$	6,310.00	\$	6,310.00	\$	6,310.00	\$	6,310.00	\$	6,310.00	\$	6,310.00	\$	75,920.00	\$	145,430.00
- Gasto de Venta	\$	1,650.00	\$	1,400.00	\$	1,400.00	\$	1,400.00	\$	1,400.00	\$	1,400.00	\$	1,400.00	\$	1,400.00	\$	1,400.00	\$	1,400.00	\$	1,400.00	\$	1,400.00	\$	1,400.00	\$	17,300.00	\$	32,950.00
- Gastos operativos	\$	590.00	\$	300.00	\$	300.00	\$	300.00	\$	300.00	\$	300.00	\$	300.00	\$	300.00	\$	300.00	\$	300.00	\$	300.00	\$	300.00	\$	300.00	\$	4,100.00	\$	7,650.00
Utilidad Operativa	\$	11,549.75	\$	8,415.84	\$	6,203.44	\$	3,678.57	\$	7,642.29	\$	12,576.78	\$	18,184.93	\$	24,009.18	\$	31,695.18	\$	39,955.16	\$	49,544.44	\$	60,564.09	\$	73,564.09	\$	91,714.97	\$	194,983.69
- Depreciación	\$		\$		\$		\$		\$		\$		\$		\$		\$		\$		\$		\$		\$			\$	6,000.00	
- Ganancias antes de impuestos	\$	11,549.75	\$	8,415.84	\$	6,203.44	\$	3,678.57	\$	7,642.29	\$	12,576.78	\$	18,184.93	\$	24,009.18	\$	31,695.18	\$	39,955.16	\$	49,544.44	\$	60,564.09	\$	73,564.09	\$	91,714.97	\$	188,983.12
- Gastos financieros	\$	425.29	\$	416.53	\$	407.63	\$	398.59	\$	389.59	\$	380.55	\$	371.55	\$	362.55	\$	353.55	\$	344.55	\$	335.55	\$	326.55	\$	317.55	\$	308.55	\$	4,402.73
Utilidad antes de impuestos	\$	11,124.46	\$	8,000.31	\$	5,795.81	\$	3,279.98	\$	7,252.74	\$	12,190.23	\$	17,813.38	\$	23,686.63	\$	31,340.63	\$	39,609.61	\$	49,008.89	\$	59,837.54	\$	72,286.54	\$	90,937.42	\$	184,580.39
- Impuesto a la renta (29.5%)	\$	3,282.64	\$	2,400.31	\$	1,720.27	\$	968.59	\$	2,110.24	\$	3,596.17	\$	5,280.06	\$	6,981.92	\$	9,258.19	\$	11,683.31	\$	14,352.66	\$	17,354.84	\$	20,528.44	\$	24,977.42	\$	31,732.22
Utilidad Neta	\$	7,841.82	\$	5,600.00	\$	4,075.54	\$	2,311.39	\$	5,142.50	\$	8,594.06	\$	12,533.32	\$	16,704.71	\$	22,082.44	\$	27,926.30	\$	34,656.23	\$	42,482.70	\$	51,758.10	\$	65,960.00	\$	152,848.17
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		8442.40		6226.26		4660.80		2868.76		813.34		1548.69		3915.84		6912.23		11031.91		15230.86		20102.00		25763.12						
Inversión inicial	\$	86,341.68																												
Flujo de caja Financiero	\$	86,341.68	\$	8,442.40	\$	6,226.26	\$	4,660.80	\$	2,868.76	\$	813.34	\$	1,548.69	\$	3,915.84	\$	6,912.23	\$	11,031.91	\$	15,230.86	\$	20,102.00	\$	25,763.12	\$		\$	25,763.12
Préstamo	\$	25,872.50																												
Amortización(-)	\$	532.61	\$	541.37	\$	550.27	\$	559.31	\$	568.50	\$	577.85	\$	587.35	\$	597.00	\$	606.82	\$	616.79	\$	626.95	\$	637.23	\$		\$	637.23		
Intereses(-)	\$	425.29	\$	416.53	\$	407.63	\$	398.59	\$	389.59	\$	380.55	\$	371.55	\$	362.55	\$	353.55	\$	344.55	\$	335.55	\$	326.55	\$		\$	326.55		
30% Escudo Fiscal 10% (+)	\$	125.46	\$	122.88	\$	120.25	\$	117.58	\$	114.87	\$	112.11	\$	109.31	\$	106.46	\$	103.57	\$	100.63	\$	97.64	\$	94.60	\$		\$	94.60		
Flujo de caja Financiero	\$	60,369.18	\$	9,274.84	\$	7,061.28	\$	5,498.45	\$	3,790.07	\$	1,656.37	\$	702.91	\$	3,067.25	\$	6,060.80	\$	10,177.58	\$	14,373.59	\$	19,241.74	\$	24,899.83	\$		\$	24,899.83
PATRIMONIO	\$																													

Evaluación económica y financiera (VAN y TIR)

Tabla 41 – EVALUACIÓN FINANCIERA

DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ventas	S/	920,459.69	S/ 966,482.68	S/ 1,014,806.81	S/ 1,065,547.15	S/ 1,118,824.51
Costo de Ventas	S/	731,422.72	S/ 767,993.86	S/ 806,393.55	S/ 846,713.23	S/ 889,048.89
TOTAL INGRESOS	S/	189,036.97	S/ 198,488.82	S/ 208,413.26	S/ 218,833.92	S/ 229,775.62
EGRESOS						
Gastos Administrativos	S/	75,920.00	S/ 79,716.00	S/ 83,701.80	S/ 87,886.89	S/ 92,281.23
Gastos de Ventas	S/	17,300.00	S/ 18,165.00	S/ 19,073.25	S/ 20,026.91	S/ 21,028.26
Gastos de operativo	S/	4,100.00	S/ 4,305.00	S/ 4,520.25	S/ 4,746.26	S/ 4,983.58
TOTAL EGRESOS	S/	97,320.00	S/ 102,186.00	S/ 107,295.30	S/ 112,660.07	S/ 118,293.07
UTILIDAD ANT. IMPUESTO	S/	91,716.97	S/ 96,302.82	S/ 101,117.96	S/ 106,173.85	S/ 111,482.55
Impuesto 29.5%	S/	27,056.51	S/ 28,409.33	S/ 29,829.80	S/ 31,321.29	S/ 32,887.35
UTILIDAD DESP. IMPUESTO	S/	64,660.46	S/ 67,893.49	S/ 71,288.16	S/ 74,852.57	S/ 78,595.20
F.C. OPERATIVO	S/	64,660.46	S/ 67,893.49	S/ 71,288.16	S/ 74,852.57	S/ 78,595.20
Inversión Inicial	S/	86,241.68				
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	S/	64,660.46	S/ 67,893.49	S/ 71,288.16	S/ 74,852.57	S/ 78,595.20
Préstamo	S/25,872.50					
Amortización (-)		-7,002.03	-8,515.17	-10,355.30	0.00	0.00
Intereses (-)		-4,492.73	-2,979.59	-1,139.46	0.00	0.00
29.5% Escudo Fiscal (+)		1,325.36	878.98	336.14	0.00	0.00
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/	54,491.05	S/ 57,277.70	S/ 60,129.54	S/ 74,852.57	S/ 78,595.20
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	S/	64,660.46	S/ 67,893.49	S/ 71,288.16	S/ 74,852.57	S/ 78,595.20
VA	S/	57,298.36	S/ 53,313.21	S/ 49,605.24	S/ 46,155.16	S/ 42,945.03
VANE	S/	163,075.32				

INDICADORES ECONÓMICOS	VALORES	COX Anual	11.83%
Valor Actual Neto Económico (VANE)	S/163,075.32	WACC Anual	12.85%
Valor Actual Neto Financiero (VANF)	S/169,974.00		

INDICADORES ECONÓMICOS	VALORES	BENEFICIO COSTO	
Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)	73.97%	VANE	1.89
Tasa Interna de Retorno Financiero (TIRF)	92.90%	VANF	1.97

ESTRUCTURA DE CAPITAL		
Fuente de Financiamiento	Valor	Porcentaje
Aporte Socios	60,369.18	70%
Préstamo / Deuda	25,872.50	30%
TOTAL	86,241.68	100%

Desapalanca el β de la Empresa Americana	
β_a	1.02
D/E	24.37%
t	7.35%
β_d	83.21%

Aplanca el β de la Empresa Peruana	
β_d	83.21%
E	70.00%
D	30.00%
t	29.50%
β_a	1.08354

Se reemplaza en la formula del CAPM:

$$r_p = r_f + \beta * [E(r_m) - r_f]$$

R_f	6.270%	TASA DE RENDIMIENTO BONO SOBERANO PERUANO (INSTRUMENTO FINANCIERO MENOS RIESGOSO)
β_a	1.20000	Beta (autoparts)
R_m	10.90%	Riesgo Mercado - Marzo
COK	K_c	11.83%

ESTRUCTURA DE CAPITAL		
Fuente de Financiamiento	Valor	Porcentaje
Aporte Socios	60,369.18	70%
Préstamo / Deuda	25,872.50	30%
TOTAL	86,241.68	100%

$$WACC = \%CP * r_{CP} + \%D * r_d * (1 - t)$$

Inteses (Rd)=	21.61%
Impuesto (t) =	29.50%
WACC	WACC = 12.85%

Tabla 42 – ANALISIS DE ESCENARIOS

ANALISIS DE ESCENARIOS												
ANALISIS DE ESCENARIOS MENSUAL												
CASO	V. SERVICIOS	COSTO FIJO		VENTAS								
OPTIMISTA	162	\$/	4,853.85	\$/	110,167.60							
MODERADO	81	\$/	6,310.00	\$/	73,445.07							
PESEMISTA	97	\$/	3,155.00	\$/	29,378.03							

ANALISIS DE ESCENARIOS ANUAL												
CASO	V. SERVICIOS	COSTO FIJO		VENTAS								
OPTIMISTA	1944	\$/	58,400.00	\$/	1,380,689.54							
MODERADO	972	\$/	75,920.00	\$/	620,658.59							
PESEMISTA	324	\$/	37,960.00	\$/	368,183.86							

MODERADO													
	MIS 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECEMBRE
INGRESOS		\$/ 73,445.07	\$/ 73,445.07	\$/ 73,445.07	\$/ 73,445.07	\$/ 73,445.07	\$/ 73,445.07	\$/ 73,445.07	\$/ 73,445.07	\$/ 73,445.07	\$/ 73,445.07	\$/ 73,445.07	\$/ 73,445.07
(Costo de venta		\$/ 37,824.84	\$/ 39,737.45	\$/ 42,609.66	\$/ 45,899.10	\$/ 49,673.49	\$/ 54,012.54	\$/ 59,260.14	\$/ 65,127.08	\$/ 71,444.23	\$/ 79,166.28	\$/ 88,126.39	\$/ 98,541.52
Utilidad bruta		\$/ 35,620.22	\$/ 33,707.62	\$/ 30,835.41	\$/ 27,545.97	\$/ 23,771.57	\$/ 19,432.53	\$/ 14,184.93	\$/ 8,317.98	\$/ 2,000.84	\$/ 5,721.22	\$/ 14,681.33	\$/ 25,096.45
(Costo Administrativo		\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00
(Costo de Venta		\$/ 1,650.00	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -
(Gastos operativos		\$/ 500.00	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -	\$/ -
Utilidad Operativa		\$/ 27,110.22	\$/ 27,397.62	\$/ 24,525.41	\$/ 21,235.97	\$/ 17,461.57	\$/ 13,122.53	\$/ 7,874.93	\$/ 1,907.98	\$/ 4,309.16	\$/ 12,031.22	\$/ 20,991.33	\$/ 31,406.45
(Depreciación													
Ganancias antes de Impuestos		\$/ 27,110.22	\$/ 27,397.62	\$/ 24,525.41	\$/ 21,235.97	\$/ 17,461.57	\$/ 13,122.53	\$/ 7,874.93	\$/ 1,907.98	\$/ 4,309.16	\$/ 12,031.22	\$/ 20,991.33	\$/ 31,406.45
(Gastos financieros		\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29
Utilidad antes de impuestos		\$/ 26,684.94	\$/ 26,972.33	\$/ 24,100.12	\$/ 20,810.68	\$/ 17,036.29	\$/ 12,697.24	\$/ 7,449.64	\$/ 1,482.70	\$/ 4,734.45	\$/ 12,456.50	\$/ 21,416.61	\$/ 31,831.74
(Impuesto a la renta (29.5%)		\$/ 7,872.06	\$/ 7,956.84	\$/ 7,109.54	\$/ 6,189.15	\$/ 5,025.71	\$/ 3,746.69	\$/ 2,197.64	\$/ 437.40	\$/ 1,396.66	\$/ 3,674.67	\$/ 6,317.90	\$/ 9,390.36
Utilidad Neta		\$/ 18,812.88	\$/ 19,015.49	\$/ 16,990.58	\$/ 14,621.53	\$/ 12,010.58	\$/ 8,951.56	\$/ 5,252.00	\$/ 1,045.30	\$/ 3,337.78	\$/ 8,781.84	\$/ 15,098.71	\$/ 22,441.38
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		18812.88	19015.49	16990.58	14671.53	12010.58	8951.56	5252.00	1045.30	3337.78	8781.84	15098.71	22441.38
Inversion inicial		\$/ 86,241.68											
Flujo de caja Economico		\$/ 86,241.68	\$/ 18,812.88	\$/ 19,015.49	\$/ 16,990.58	\$/ 14,671.53	\$/ 12,010.58	\$/ 8,951.56	\$/ 5,252.00	\$/ 1,045.30	\$/ 3,337.78	\$/ 8,781.84	\$/ 15,098.71
Prestamo		\$/ 25,872.50											
Amortizacion(-)		\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90
Intereses(-)		\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23
30% Escudo Fical 10% (+)		\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98
Flujo de caja Financiero		\$/ 60,369.18	\$/ 20,596.00	\$/ 20,798.61	\$/ 18,773.70	\$/ 16,454.65	\$/ 13,793.70	\$/ 10,734.67	\$/ 7,035.11	\$/ 2,828.42	\$/ 1,554.67	\$/ 6,998.72	\$/ 13,315.59

PESEMISTA													
	MIS 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECEMBRE
INGRESOS		\$/ 29,378.03	\$/ 29,378.03	\$/ 29,378.03	\$/ 29,378.03	\$/ 29,378.03	\$/ 29,378.03	\$/ 29,378.03	\$/ 29,378.03	\$/ 29,378.03	\$/ 29,378.03	\$/ 29,378.03	\$/ 29,378.03
(Costo de venta		\$/ 37,824.84	\$/ 39,737.45	\$/ 42,609.66	\$/ 45,899.10	\$/ 49,673.49	\$/ 54,012.54	\$/ 59,260.14	\$/ 65,127.08	\$/ 71,444.23	\$/ 79,166.28	\$/ 88,126.39	\$/ 98,541.52
Utilidad bruta		\$/ 8,446.82	\$/ 10,359.42	\$/ 13,213.63	\$/ 16,521.07	\$/ 20,295.47	\$/ 24,634.51	\$/ 29,882.11	\$/ 35,749.06	\$/ 42,066.20	\$/ 49,788.26	\$/ 58,748.36	\$/ 69,163.49
(Costo Administrativo		\$/ 3,155.00	\$/ 3,155.00	\$/ 3,155.00	\$/ 3,155.00	\$/ 3,155.00	\$/ 3,155.00	\$/ 3,155.00	\$/ 3,155.00	\$/ 3,155.00	\$/ 3,155.00	\$/ 3,155.00	\$/ 3,155.00
(Costo de Venta		\$/ 1,650.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00
(Gastos operativos		\$/ 500.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 500.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00
Utilidad Operativa		\$/ 13,891.82	\$/ 15,214.42	\$/ 18,086.63	\$/ 21,376.07	\$/ 25,150.47	\$/ 29,489.51	\$/ 34,987.11	\$/ 40,854.06	\$/ 46,921.20	\$/ 54,643.26	\$/ 63,603.36	\$/ 74,018.49
(Depreciación													
Ganancias antes de Impuestos		\$/ 13,891.82	\$/ 15,214.42	\$/ 18,086.63	\$/ 21,376.07	\$/ 25,150.47	\$/ 29,489.51	\$/ 34,987.11	\$/ 40,854.06	\$/ 46,921.20	\$/ 54,643.26	\$/ 63,603.36	\$/ 74,018.49
(Gastos financieros		\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29
Utilidad antes de impuestos		\$/ 14,227.10	\$/ 15,639.71	\$/ 18,511.92	\$/ 21,801.36	\$/ 25,575.75	\$/ 29,914.79	\$/ 35,412.40	\$/ 41,279.34	\$/ 47,346.48	\$/ 55,068.54	\$/ 64,028.65	\$/ 74,443.78
(Impuesto a la renta (29.5%)		\$/ 4,196.99	\$/ 4,613.71	\$/ 5,461.02	\$/ 6,431.40	\$/ 7,544.85	\$/ 8,824.86	\$/ 10,446.66	\$/ 12,177.41	\$/ 13,967.21	\$/ 16,245.22	\$/ 18,888.45	\$/ 21,960.91
Utilidad Neta		\$/ 10,030.11	\$/ 11,026.00	\$/ 13,050.90	\$/ 15,369.96	\$/ 18,030.90	\$/ 21,089.93	\$/ 24,965.74	\$/ 29,101.94	\$/ 33,379.27	\$/ 38,823.32	\$/ 45,140.20	\$/ 52,482.86
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		\$/ 10,030.11	\$/ 11,026.00	\$/ 13,050.90	\$/ 15,369.96	\$/ 18,030.90	\$/ 21,089.93	\$/ 24,965.74	\$/ 29,101.94	\$/ 33,379.27	\$/ 38,823.32	\$/ 45,140.20	\$/ 52,482.86
Inversion inicial		\$/ 86,241.68											
Flujo de caja Economico		\$/ 86,241.68	\$/ 10,030.11	\$/ 11,026.00	\$/ 13,050.90	\$/ 15,369.96	\$/ 18,030.90	\$/ 21,089.93	\$/ 24,965.74	\$/ 29,101.94	\$/ 33,379.27	\$/ 38,823.32	\$/ 45,140.20
Prestamo		\$/ 25,872.50											
Amortizacion(-)		\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90	\$/ 957.90
Intereses(-)		\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23	\$/ 637.23
30% Escudo Fical 10% (+)		\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98	\$/ 187.98
Flujo de caja Financiero		\$/ 60,369.18	\$/ 8,246.99	\$/ 9,242.88	\$/ 11,267.79	\$/ 13,586.84	\$/ 16,247.79	\$/ 19,306.81	\$/ 23,182.62	\$/ 27,318.82	\$/ 31,596.16	\$/ 37,040.21	\$/ 43,357.08

OPTIMISTA													
	MIS 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECEMBRE
INGRESOS		\$/ 110,167.60	\$/ 110,167.60	\$/ 110,167.60	\$/ 110,167.60	\$/ 110,167.60	\$/ 110,167.60	\$/ 110,167.60	\$/ 110,167.60	\$/ 110,167.60	\$/ 110,167.60	\$/ 110,167.60	\$/ 110,167.60
(Costo de venta		\$/ 72,242.76	\$/ 76,430.15	\$/ 81,557.94	\$/ 88,248.58	\$/ 96,494.11	\$/ 106,156.06	\$/ 117,907.46	\$/ 131,400.52	\$/ 146,823.37	\$/ 164,311.31	\$/ 184,021.21	\$/ 206,126.08
Utilidad bruta		\$/ 4,853.85	\$/ 4,853.85	\$/ 4,853.85	\$/ 4,853.85	\$/ 4,853.85	\$/ 4,853.85	\$/ 4,853.85	\$/ 4,853.85	\$/ 4,853.85	\$/ 4,853.85	\$/ 4,853.85	\$/ 4,853.85
(Costo Administrativo		\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00	\$/ 6,310.00
(Costo de Venta		\$/ 1,650.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00	\$/ 1,400.00
(Gastos operativos		\$/ 500.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 500.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00	\$/ 300.00
Utilidad Operativa		\$/ 65,288.91	\$/ 63,876.30	\$/ 61,004.09	\$/ 57,714.65	\$/ 53,940.26	\$/ 49,601.22	\$/ 44,103.62	\$/ 38,236.67	\$/ 32,169.53	\$/ 24,447.47	\$/ 15,487.36	\$/ 5,072.23
(Depreciación													
Ganancias antes de Impuestos		\$/ 65,288.91	\$/ 63,876.30	\$/ 61,004.09	\$/ 57,714.65	\$/ 53,940.26	\$/ 49,601.22	\$/ 44,103.62	\$/ 38,236.67	\$/ 32,169.53	\$/ 24,447.47	\$/ 15,487.36	\$/ 5,072.23
(Gastos financieros		\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29	\$/ 425.29
Utilidad antes de impuestos		\$/ 64,863.63	\$/ 63,451.02	\$/ 60,578.81	\$/ 57,289.37	\$/ 53,514.98	\$/ 49,175.93	\$/ 43,678.33	\$/ 37,811.38	\$/ 31,744.24	\$/ 24,022.18	\$/ 15,062.08	\$/ 4,646.95
(Impuesto a la renta (29.5%)		\$/ 19,134.77	\$/ 18,718.05	\$/ 17,670.75	\$/ 16,000.36	\$/ 15,786.92	\$/ 14,806.90	\$/ 12,885.11	\$/ 11,154.30	\$/ 9,384.55	\$/ 7,086.54	\$/ 4,443.31	\$/ 1,370.85
Utilidad Neta		\$/ 45,728.86	\$/ 44,732.97	\$/ 42,908.06	\$/ 40,389.00	\$/ 37,728.06	\$/ 34,669.03	\$/ 30,793.22	\$/ 26,657.03	\$/ 22,379.69	\$/ 16,935.64	\$/ 10,618.76	\$/ 3,276.10
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		45728.86	44732.97	42708.06	40389.00	37728.06	34669.03	30793.22	26657.03	22379.69	16935.64	10618.76	3276.10
Inversion inicial		\$/ 86,241.68											

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andina (2021). *Cinco características del nuevo consumidor peruano del 2021*.
<https://andina.pe/agencia/noticia-cinco-caracteristicas-del-nuevo-consumidor-peruano-del-2021-828355.aspx>
- Andina (2021). *Cinco tendencias tecnológicas que revolucionarán el 2021*.
<https://andina.pe/agencia/noticia-cinco-tendencias-tecnologicas-revolucionaran-2021-830950.aspx>
- El Comercio (s.f.). <https://elcomercio.pe/politica/?ref=ecr>
- El Peruano (2020). *Tendencias de consumo tecnológico con miras al 2021*.
<https://elperuano.pe/noticia/110064-tendencias-de-consumo-tecnologico-con-miras-al-2021#:~:text=01%2F12%2F2020%20En%20el,mercado%20que%20marcar%C3%A1n%20el%202021.>
- El Peruano (2021). *Gobierno fortalece el sistema de ciencia, tecnología e innovación del Perú*.
<https://www.gob.pe/institucion/concytec/noticias/350037-gobierno-fortalece-el-sistema-de-ciencia-tecnologia-e-innovacion-del-peru>
- El Peruano (2021). *MEF eleva proyección de crecimiento del Perú a 13%*.
[https://elperuano.pe/noticia/133687-mef-eleva-proyeccion-de-crecimiento-del-peru-a-13#:~:text=18%2F11%2F2021%20El%20presente,\(MEF\)%2C%20Pedro%20Francke.](https://elperuano.pe/noticia/133687-mef-eleva-proyeccion-de-crecimiento-del-peru-a-13#:~:text=18%2F11%2F2021%20El%20presente,(MEF)%2C%20Pedro%20Francke.)
- Herrera, P. (2021). *Hablemos sobre el impacto de la pandemia en la clase media*. Instituto Peruano de Economía. <https://www.ipe.org.pe/portal/hablemos-sobre-le-impacto-de-la-pandemia-en-la-clase-media/>
- Herrera, P. (2021). *Hablemos sobre los efectos de incrementar el salario mínimo*. Instituto Peruano de Economía. <https://www.ipe.org.pe/portal/hablemos-sobre-los-efectos-de-incrementar-el-salario-minimo/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021). *Pobreza monetaria alcanzó al 30,1% de la población del país durante el año 2020*. <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/pobreza-monetaria-alcanzo-al-301-de-la-poblacion-del-pais-durante-el-ano-2020-12875/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2022). *Situación del mercado laboral en Lima Metropolitana*. <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/01-informe-tecnico-mercado-laboral-oct-nov-dic-2021.pdf>
- Jaramillo Baanante, M. (2022). *Políticas públicas, recuperación económica y debilidades estructurales*. Instituto Peruano de Economía. <https://www.ipe.org.pe/portal/politicas-publicas-recuperacion-economica-y-debilidades-estructurales-desafio-peru/>
- Unión de Científicos Conscientes (2017). *Carros, camiones, buses y la contaminación del aire*. <https://es.ucsusa.org/recursos/carros-camiones-buses-contaminacion>

ANEXOS: Imágenes Del Proyecto









