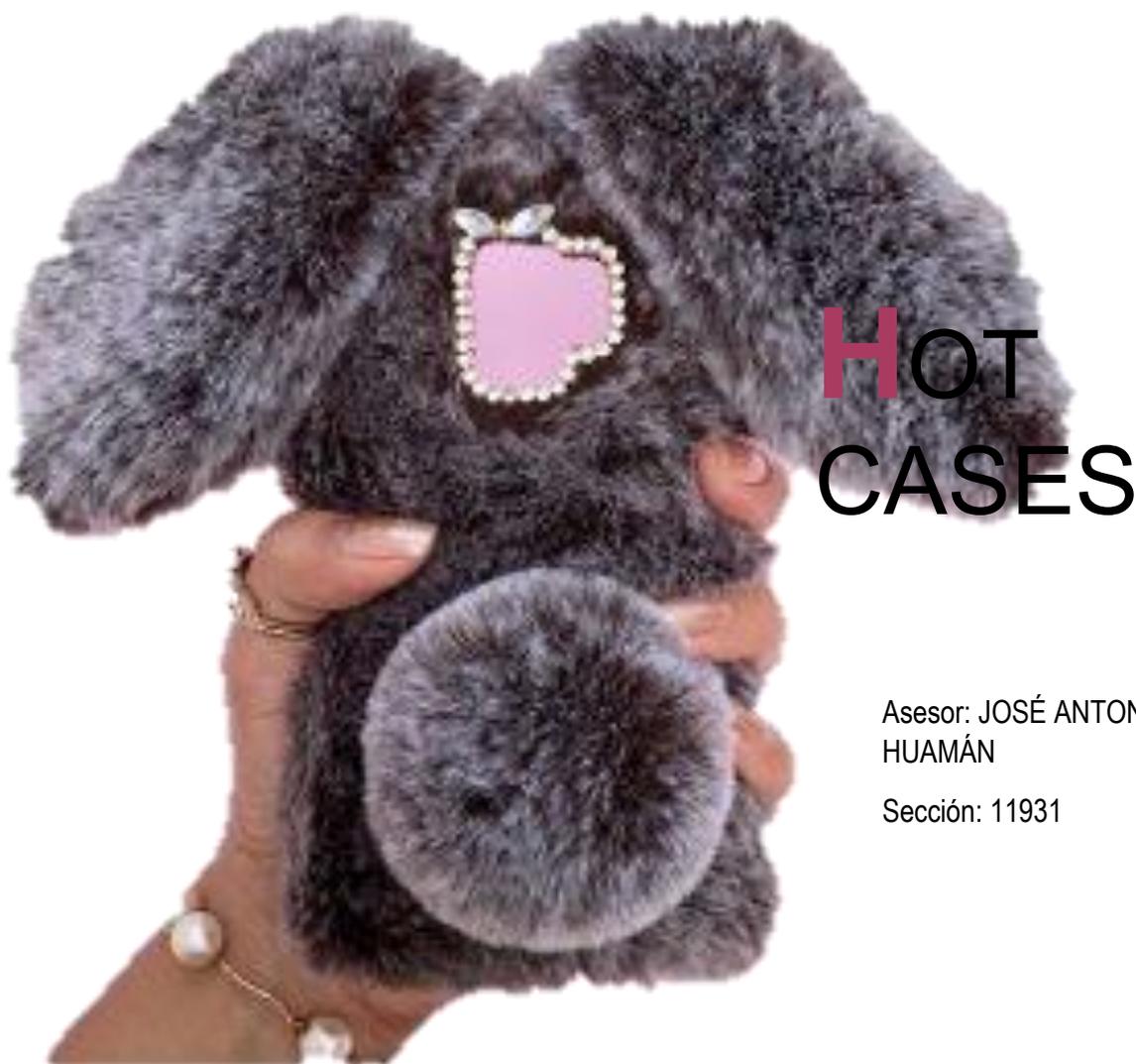


Plan de Iniciativa Empresarial

“Producción de protectores para celulares con calentador eléctrico dirigido a millenials que cuenten con un Smartphone en el Perú.”



Asesor: JOSÉ ANTONIO ÁLVAREZ
HUAMÁN

Sección: 11931

DATOS DEL EQUIPO DE TRABAJO

N°	Apellidos y nombres	Carrera	Código
01	Cerrón Ricaldi Andrea	Ingeniería Civil	72757255
02	Gabriel Medina Cheryl Araité	Ingeniería Civil	44141198
03	Huaroto Araujo Janeth Jaqueline	Ingeniería Civil	76420958
04	Revatta Alvites Katherine	Ingeniería Civil	70361884
05	Ureta Raymundo Vanesa	Ingeniería Civil	47914205
06	Venturo Zevallos Stephany Xiomara	Medicina Humana	72840502

CARTAS DE COMPROMISO

Nosotras: Cerrón Ricaldi Andrea, Gabriel Medina Cheryl Araité, Huaroto Araujo Janeth, Ureta Raymundo Vanessa, Revatta Alvites Katterine y Venturo Zevallos Stephany estudiantes del curso de Iniciativa Empresarial nos comprometemos a respetar y asumir los siguientes compromisos para el desarrollo del plan de iniciativa empresarial denominado: **“Producción de protectores para celulares con calentador eléctrico dirigido a millenials que cuenten con un Smartphone en el Perú**

De los Compromisos:

1. Formar un grupo con la madurez y responsabilidad del caso (entre 2 y 5 integrantes) que coincidan en horarios para reuniones de trabajo, excepcionalmente se permitirá trabajos individuales.
2. Aportar al grupo significativamente y comprometerme al cumplimiento de las metas y trabajos.
3. Aportar de manera equitativa en los gastos que involucre el trabajo.
4. Resolver los problemas internos del equipo de trabajo sin llegar a la violencia física o verbal.
5. En la redacción del plan de iniciativa empresarial se deberá registrar las fuentes de los datos utilizando la metodología APA.

De las Penalidades:

1. El estudiante que se retira o es retirado de un equipo de trabajo pierde su inversión y será desaprobado automáticamente de la evaluación correspondiente (exposición del capítulo I, capítulo II, capítulo II, capítulo IV y exposición del capítulo V, según sea el caso).

De los casos especiales:

1. Los estudiantes que deseen hacer el trabajo individualmente, pueden hacerlo asumiendo todos los compromisos anteriores y teniendo en cuenta la rúbrica de evaluación.
2. Los aspectos no contemplados en la presente serán consultado y definido por el docente de aula.

Estudiante	Firma
Cerrón Ricaldi Andrea	
Gabriel Medina Cheryl Araité	
Huaroto Araujo Janeth	
Ureta Raymundo Vanessa	
Revatta Alvites Katterine	
Venturo Zevallos Stephany	

RESUMEN EJECUTIVO

Hot cases es una empresa constituida el año 2019 en Huancayo – Perú, es una empresa productora de cases con una característica distintiva en el mercado, son 7 integrantes los que conforman el equipo de trabajo, tanto como del diseño de negocio y producción mencionados en la anterior hoja junto con sus principales datos y números de contacto.

La misión de nuestra empresa es innovar creando un objeto versátil, fácil de usar, fácil de llevar y que tenga como propósito servir de abrigo para pequeñas zonas del cuerpo e incluso resolver problemas como los cólicos menstruales.

La visión es ser una empresa pionera en la producción y distribución de este producto y de más innovaciones.

Nuestro mercado objetivo son los millenials que cuenten con un Smartphone en el Perú y nuestra vía de ingresos será dinero el dinero obtenido por medio de las ventas de nuestro producto.

Nuestro proyecto está en vías de un periodo de introducción, ya se desarrollaron aspectos vitales como el modelo, el mercado, la oferta y la demanda.

EXECUTIVE SUMMARY

Hot cases is a company incorporated in 2019 in Huancayo - Peru, it is a company that produces cases with a distinctive feature in the market, there are 7 members that make up the work team, as well as the business and production design mentioned in the previous sheet together with its main data and contact numbers.

The mission of our company is to innovate creating a versatile object, easy to use, easy to carry and intended to serve as a shelter for small areas of the body and even solve problems such as menstrual cramps.

The vision is to be a pioneer in the production and distribution of this product and more innovations.

Our target market is the millennials that have a Smartphone in Peru and our income will be money the money obtained through the sales of our product.

Our project is in the process of being introduced, vital aspects such as the model, the market, supply and demand have already been developed.

CONTENIDO

1. ASPECTOS GENERALES	7
1.1. TÍTULO DEL PLAN DE INICIATIVA EMPRESARIAL	7
1.2. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	7
1.3. CARACTERÍSTICAS INNOVADORAS Y CREATIVAS DEL PRODUCTO	7
2. ESTUDIO DE MERCADO	8
2.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	7
2.1.1. CARACTERÍSTICAS COMPARATIVAS DE LA COMPETENCIA	8
2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	9
2.2.1. LA SEGMENTACIÓN	9
2.2.2. FICHA TÉCNICA ESTADÍSTICA.....	9
2.2.3. LA ENCUESTA (se puede utilizar otras técnicas de recolección de datos).....	10
2.2.4. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS U OTROS RESULTADOS.....	11
2.2.5. DETERMINACIÓN DE LOS MERCADOS	13
2.2.6. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA	13
2.2.7. PROYECCIÓN DE LAS VENTAS A 5 AÑOS	14
2.3. ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN.....	15
2.3.1. ESTRATEGIAS GENÉRICAS.....	15
2.3.2. MARKETING MIX	15
2.3.3. CICLO DE VIDA ESTRATÉGICO DEL NEGOCIO	16
3. ESTUDIO TÉCNICO – OPERATIVO.....	17
3.1. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	17
3.2. PROCESO DE PRODUCCIÓN (DOP Y DAP).....	17
3.3. LOCALIZACIÓN	18
3.3.1. MACRO LOCALIZACIÓN	18
3.3.2. MICRO LOCALIZACIÓN	19
3.4. TAMAÑO DE PLANTA	19
3.5. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA	20
3.6. REQUERIMIENTOS	21
3.6.1. REQUERIMIENTOS DE RRHH.....	21

3.6.2.	REQUERIMIENTO DE MAQUINARIAS, EQUIPOS, MUEBLES Y HERRAMIENTAS...	22
3.6.3.	REQUERIMIENTO DE INSUMOS O MATERIA PRIMA	22
4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO / LEGAL / ORGANIZACIONAL	22
4.1.	FILOSOFÍA EMPRESARIAL.....	23
4.1.1.	VISIÓN	23
4.1.2.	MISIÓN.....	23
4.1.3.	VALORES.....	23
4.2.	TIPO DE EMPRESA (SEGÚN CONSTITUCIÓN LEGAL, TAMAÑO, SECTOR Y POR EL ORIGEN DEL CAPITAL)	23
4.3.	PROCESO DE FORMALIZACIÓN	24
4.3.1.	FORMALIZACIÓN REGISTRAL	24
4.3.2	FORMALIZACIÓN TRIBUTARIA (régimen tributario)	25
4.3.3	FORMALIZACIÓN LABORAL (régimen laboral)	27
4.3.4	FORMALIZACIÓN MUNICIPAL.....	27
4.3.5	FORMALIZACIÓN SECTORIAL	28
4.4.	PRESUPUESTO DE FORMALIZACIÓN	29
4.5.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL (ORGANIGRAMA).....	30
5.	ESTUDIO ECONÓMICO.....	31
5.1	CUADRO DE INVERSIÓN INICIAL.....	31
5.2	DEPRECIACIÓN Y AMORTIGUACIÓN.....	33
5.3	COSTOS FIJOS Y VARIABLES.....	34
5.4	PROYECCIÓN DE VENTAS DE MES Y AÑO	35
5.5	PUNTO DE EQUILIBRIO.....	36
5.6	FLUJO DE CAJA ECONÓMICO.....	37
5.7	INDICADORES DE RENTABILIDAD.....	38
5.7.1	VAN Y SU INTERPRETACIÓN.....	38
5.7.2	TIR Y SU INTERPRETACIÓN.....	38
5.7.3	BENEFICIO / COSTO Y SU INTERPRETACIÓN.....	39
5.7.4	PERIODO DE RECUPERO Y SU INTERPRETACIÓN.....	39
6.	CONCLUSIONES.....	40
7.	SUGERENCIAS	41
8.	ANEXOS.....	42
9.	BIBLIOGRAFÍA.....	43

1. ASPECTOS GENERALES

1.1. TÍTULO DEL PLAN DE INICIATIVA EMPRESARIAL

“Producción de protectores para celulares con calentador eléctrico dirigido a millenials que cuenten con un Smartphone en el Perú.”

1.2. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Hot Cases es un protector de celular que cuenta con un calentador eléctrico impermeable de fibra de carbono con control de temperatura y conector USB adaptable para cualquier Smartphone ,el protector está hecho a base de peluche y una fibra eléctrica calentadora con medidas de 7.5 x 16 cm , que permitirá a las personas que cuenten con este producto poder calentar sus manos o cuerpo en cuanto lo requieran ya que es portátil y fácil de transportar , por ejemplo, para alivio de cólicos menstruales en mujeres o abrigar las manos o alguna parte del cuerpo por el frío existente en Perú.

1.3. CARACTERÍSTICAS INNOVADORAS Y CREATIVAS DEL PRODUCTO

Utilizamos la técnica Scamper:

- SUSTITUIR: Se sustituyó el látex y otros materiales utilizados en case convencionales por una almohadilla calefactora hecha de algodón.
- COMBINAR: Se combinó una almohadilla calefactora aislada de uso exclusivo para calentarse con un modelo de case que lo hace más práctico.
- ADAPTAR: Se adaptará a cualquier modelo de celular ya que el case es universal.
- ELIMINAR: Se eliminó el excedente innecesario del producto original para hacerlo más compacto y fácil de llevar.

2. ESTUDIO DE MERCADO

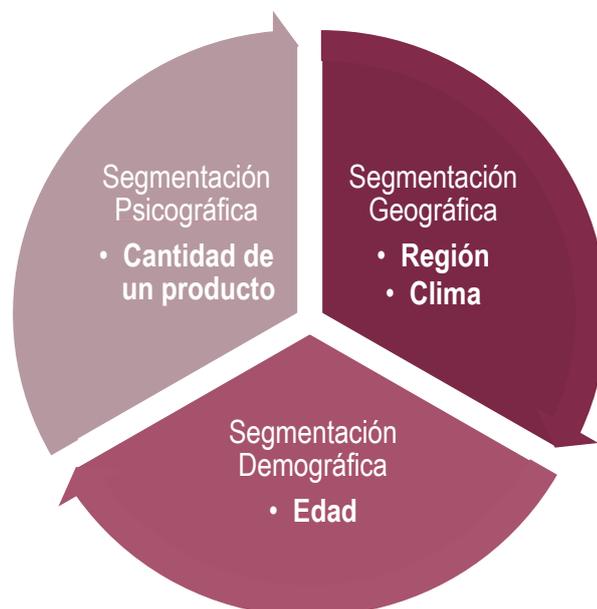
2.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.1.1. CARACTERÍSTICAS COMPARATIVAS DE LA COMPETENCIA

ITEMS			
UBICACIÓN	Tiendas en 13 departamentos del Perú En Huancayo ubicado en Real Plaza: Av. Ferrocarril 1035 int. m12	OPEN PLAZA Av. Ferrocarril 451 Huancayo.	Calle Raúl Rebagliati 170 Urb. Santa Catalina La Victoria Lima 13 Lima - Perú
HORARIO	Lunes a sábado de 11.30 am a 14.00pm y de 15:00pm a 20.30pm	Todos los días desde 10:00am hasta 22:00pm	Lunes a viernes: 9:30 AM a 6:45 PM Sábados: 9:30 AM a 1:20 PM
PRODUCTO / SERVICIO	Accesorios para celulares	Todo tipo de cases y accesorios de celular, Tablet laptops	Venta de todo tipo de artículos tecnológicos como: computadoras, Tablet, case personalizados , etc.
PRECIOS Y FORMAS DE PAGO	Desde 50 soles a mas, pago en efectivo o tarjeta.	Desde 50 soles aprox. a más, pago en efectivo o tarjeta.	Desde 59 soles y pago online con tarjeta.
CALIDAD DEL PRODUCTO / SERVICIO	Ofrece diversos accesorios para celular entre los cases podemos encontrar de diferentes materiales y para diversos modelos de celular.	Ofrece diversos tipos de cases para todo tipo de celulares , también ofrece cases personalizados entrega a 48 h	Puedes personalizar tú mismo tu propio case con cualquier imagen y la entrega es en 2 días como máximo para Lima y en 5 días como máximo para provincia.
CALIDAD DE LA ATENCIÓN	Buena atención y asesoramiento técnico	Buena atención y asesoramiento técnico	Buena atención y asesoramiento técnico
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	Por las distintas redes , ofrecen promociones de descuento , también muestras fotos de sus productos	Por las distintas redes , ofrecen promociones de descuento , también muestras fotos de sus productos	Ofrece descuentos y promociona por las redes sociales y se puede visualizar unos diseños que hicieron.
CANAL DE COMERCIALIZACIÓN			
INFRAESTRUCTURA	Módulo simple en la zona de circulación	Módulo simple en la zona de circulación	Módulo simple en la zona de circulación
PERSONAL	Atento y calificado, generalmente solo atiende una persona	atento y calificado generalmente solo atiende una persona	atentos y calificados las respuestas online son rápidas.

2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.2.1. LA SEGMENTACIÓN



2.2.2. FICHA TÉCNICA ESTADÍSTICA

FICHA TECNICA DE SEGMENTACIÓN			
FORMA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
GEOGRAFICA	Habitantes de la Zona sierra del Perú	8,100.000	100%
DEMOGRAFICA	Millennials (18 – 39 años)	2,924.100	36.1%
PSICOGRAFICA	Personas que tiene celular	696.519	23.82%

Fuentes: Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI. (2010). JUNÍN: COMPENDIO ESTADÍSTICO 2010 (Ed. rev.). Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0968/libro.pdf

N	696.519
Z	1.96
P	0.5
Q	0.5
e	0.05

Pobl. finita

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

n = 247.82

n = 248 personas

2.2.3. LA ENCUESTA (SE PUEDEN UTILIZAR OTRAS TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS)

Escogimos la encuesta porque es una investigación descriptiva con el cual no se modifica el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información. La encuesta fue realizada a 248 habitantes de la ciudad de Huancayo.

1. SEXO
FEMENINO MASCULINO
2. EDAD
3. ¿Con que frecuencia lleva su celular con usted?
NUNCA CASI SIEMPRE SIEMPRE
4. ¿Su celular suele tener su funda?
SI NO
5. ¿Cuántos celulares tiene?
1 2 3 más de 3
6. ¿Con que frecuencia compra la funda de su celular?
1 – 2 meses
2 – 3 meses
3 – 4 meses
4 – 5 meses
Otro tiempo especifique:
7. ¿Cuántas fundas posee para su celular?
1 2 3 más de 3
8. Cuando va a la tienda de fundas a comprar ¿cuántas fundas compra?
.....
9. ¿Usted compraría una funda de celular que se puede calentar y sea recargable?
SI NO
10. ¿Cuál es el presupuesto para comprar una funda de celular?
10 – 20 soles
20 – 30 soles
30 – 40 soles
40 – 50 soles
Otro precio especifique:

2.2.4. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS U OTROS RESULTADOS

Tabla cruzada ¿Con qué frecuencia compra la funda de su celular? ¿Usted compraría una funda de celular que se puede calentar y sea recargable?

		¿USTED COMPRARÍA UNA FUNDA DE CELULAR QUE SE PUEDE CALENTAR Y SEA RECARGABLE?		Total
		SI	NO	
¿CON QUE FRECUENCIA COMPRA LA FUNDA DE SU CELULAR?	1-2 MESES	15	1	16
	2-3 MESES	16	7	23
	3-4 MESES	33	7	40
	4-5 MESES	85	8	93
	OTROS	67	9	76
Total		216	32	248

ELABORACIÓN PROPIA:

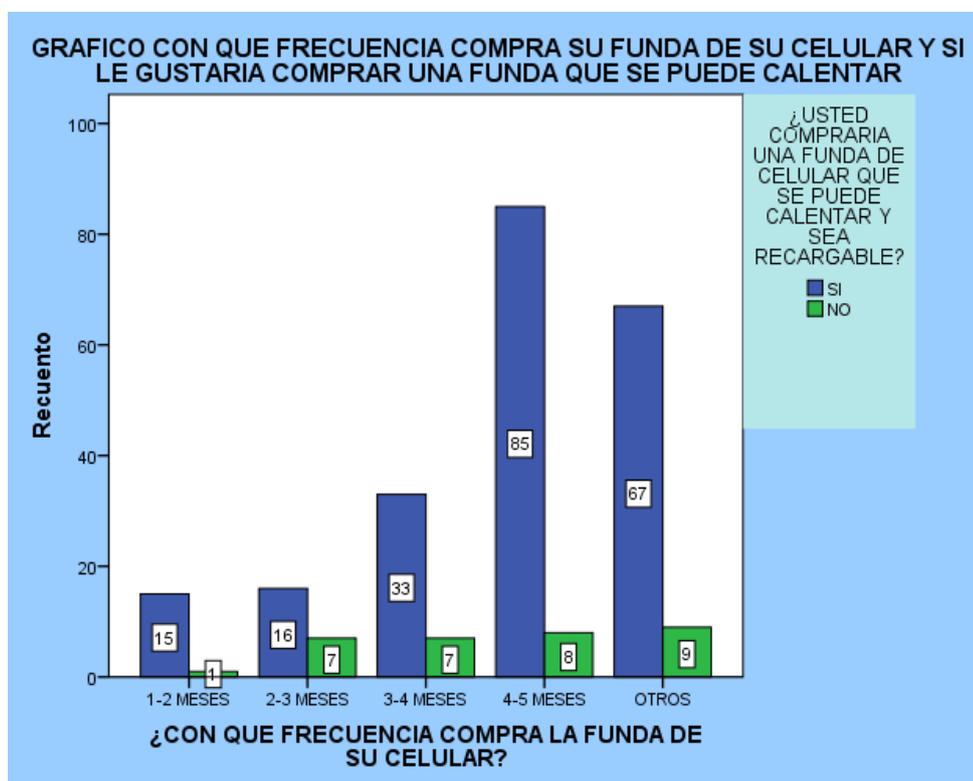
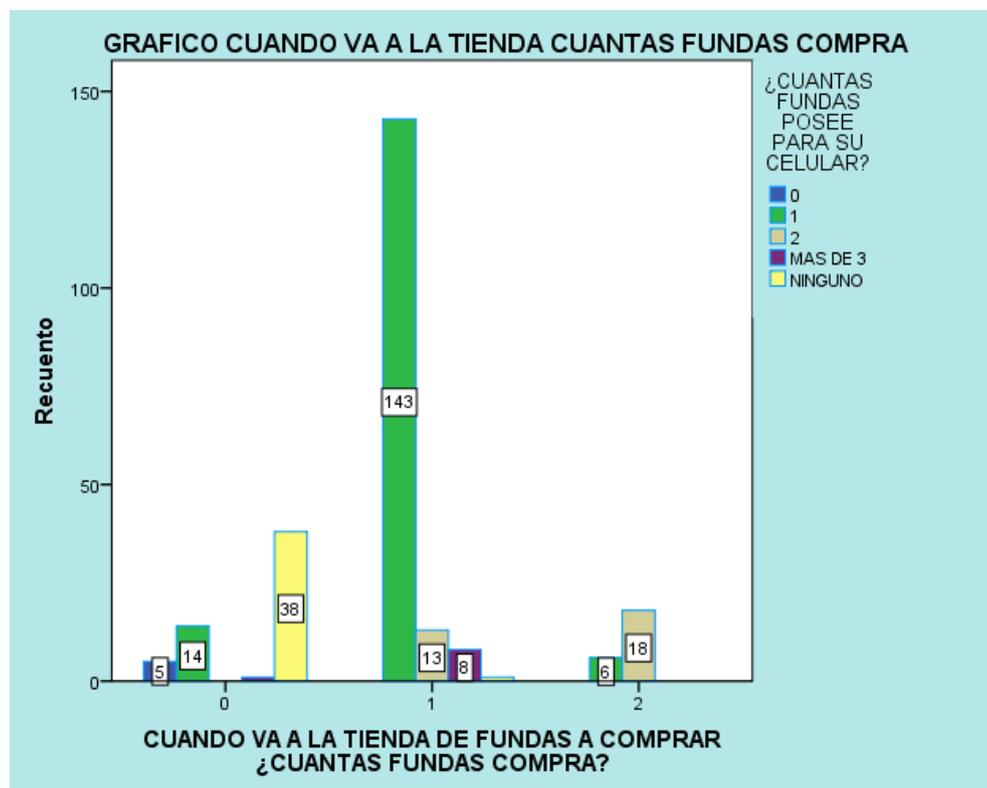


Tabla cruzada cuando va a la tienda de fundas a comprar ¿Cuántas fundas compra? ¿Cuántas fundas posee para su celular?

		¿CUANTAS FUNDAS POSEE PARA SU CELULAR?					Total
		0	1	2	MAS DE 3	NINGUNA	
CUANDO VA A LA TIENDA DE FUNDAS A COMPRAR ¿CUANTAS FUNDAS COMPRA?	0	5	14	0	1	38	58
	1	0	143	13	8	1	165
	2	0	6	18	0	0	24
Total		5	163	31	9	39	247

ELABORACIÓN PROPIA:



INTENCIÓN DE COMPRA

De los encuestados el 87.1% tienen la intención de comprarla

FRECUENCIA DE COMPRA

De los encuestados el 37.5% compran cada 4 meses

VOLUMEN DE COMPRA

De los encuestados el 66.53% tienden a comprar 1 producto

2.2.5. DETERMINACIÓN DE LOS MERCADOS

2.2.5.1. MERCADO POTENCIAL

De acuerdo a la segmentación del mercado en la sierra los millennials que tienen celular son aproximadamente 696519 personas que podrían necesitar el producto.

2.2.5.2. MERCADO DISPONIBLE

Según las encuestas realizadas a 216 personas de 248 comprarían el producto por lo que en conclusión el 87.1% del mercado potencial sería el mercado disponible= 606669

2.2.5.3. MERCADO OBJETIVO

Con una productividad de 1.1% del mercado disponible, nos resulta 6673 como mercado objetivo.

2.2.6. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

DEMANDA



Mercado objetivo



Frecuencia de compra anualizada



Volumen de compra

$$\text{DEMANDA} = 6673 \times 3 \times 1 = 20020$$

2.2.7. PROYECCIÓN DE LAS VENTAS A 5 AÑOS

CAPACIDAD PRODUCTIVA= 1.1%

Lo que nos da un aproximado de 77 prod a realizar x día considerando 260 días de trabajo

PRECIO = Consideramos 35 soles

TASA DE CRECIMIENTO = en el Perú son 1.2% anual

ITEMS	UM	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
TASA DE CRECIMIENTO		1.20%	1.20%	1.20%	1.20%	1.20%
MDO POTENCIAL	n de personas	696519	704877	713336	721896	730559
MDO DISPONIBLE	n de personas	606669	613948	621315	628771	636316
MDO OBJETIVO	n de personas	6673	6753	6834	6916	6999
FRECUENCIA DE COMPRA	n de visitas	3	3	3	3	3
VOLUMEN DE COMPRA	n de productos	1	1	1	1	1
DEMANDA	n de productos	20020	20260	20503	20749	20998
PRECIO UNITARIO	precio	35	35	35	35	35
VENTAS/ INGRESOS	precio	700700	709100	717605	726215	734930

2.3. ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

2.3.1. ESTRATEGIAS GENÉRICAS

La estrategia genérica de Porter que utilizaremos será “Diferenciación” ya que ofreceremos algo único, inigualado por competidores.

2.3.2. MARKETING MIX

2.3.2.1. PRODUCTO

-LA MARCA: Nuestra marca es “Hot Cases”



- DISEÑO:



-CARACTERÍSTICAS: Tiene una medida 7.5 x 16 cm. Material de peluche (dependiendo del case) y fibra calentadora.

-EMBALAJE Y ETIQUETADO: Nuestros productos serán vendidos en un envase plástico que recubra al producto donde diga nuestra marca.

-SERVICIOS: No tendremos puntos de venta físicos, seremos una tienda virtual.

-GARANTÍAS: Nuestro producto contará con una garantía de devolución o cambio del producto el primer día hábil de la entrega en cuanto no se vea daño intencional o causa profusa para el disfuncionamiento del producto.

2.3.2.2. PLAZA

Haremos una venta indirecta, con intermediarios, por medio de envíos por Olva courier o Serpost, o entrega presencial si la venta se realiza en la ciudad de Huancayo

-PUNTOS DE VENTAS: Venta por página de Facebook.

-COBERTURA: La cobertura alcanzará a Huancayo y a otras ciudades del Perú.

-TRANSPORTE: Para la venta física en Huancayo se usará transporte cotidiano y para la venta a otros lugares del Perú, haremos envíos por vía Olva Courier o Serpost.

2.3.2.3. PROMOCIÓN

Nuestra promoción será dirigida al consumidor, utilizaremos promoción de ventas mediante Facebook con juegos y sorteos del producto mediante condiciones que ayuden a publicitar la página como compartir, etiquetar y hacer menciones.

2.3.2.4. PRECIO

Utilizaremos una combinación de precios basado en los costes y basado en la demanda. También para el posicionamiento de nuestra marca una estrategia de precios de prestigio. El precio por unidad es de 35 soles.

2.3.3. CICLO DE VIDA ESTRATÉGICO DEL NEGOCIO

PRODUCTO	Case universal con diseño de conejo con la capacidad de calentarse eléctricamente	Case universal en un modelo masculino y femenino	Case universal y específicos para cada modelo	Case universal y específico para modelos y batería portable (otros accesorios)
PRECIO	35.00 soles			
PROMOCIÓN	Promoción por redes sociales	Promoción por internet de forma intensiva	Promoción por internet y radio	Promoción por internet ,radio y televisión
PLAZA	Venta por internet con intermediario	Venta por internet y stands de venta fines de semana en plaza constitución	Venta por internet y tienda en un lugar céntrico de Huancayo	Venta por internet y tiendas en diferentes puntos del país
PERIODO	INTRODUCCIÓN	CRECIMIENTO	MADUREZ	“DECLINACIÓN”
TIEMPO	1 año	2 años	3 años	4 años
ESTRATEGIA	Diferenciación	Diferenciación	Liderazgo en costos	Diferenciación y liderazgo en costos

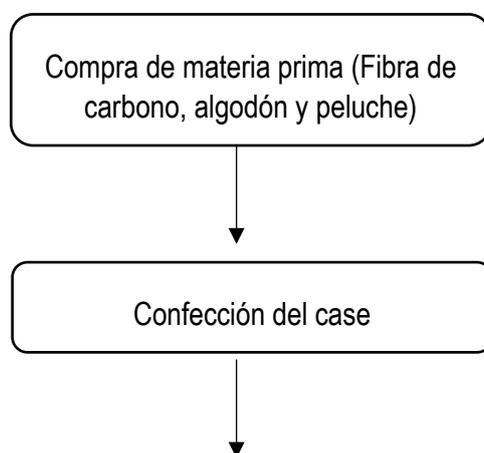
DEMANDA	20020	20260	20503	20749
VENTAS	700700	709100	717605	726215

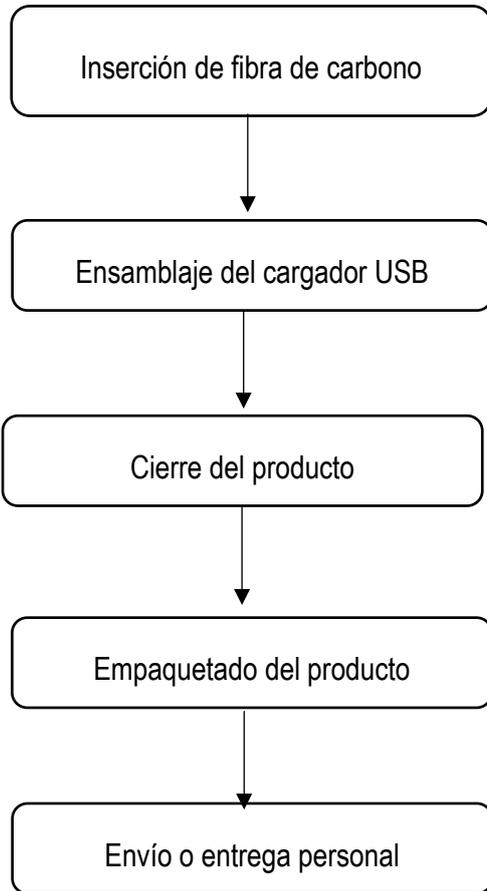
3. ESTUDIO TÉCNICO – OPERATIVO

3.1. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

NOMBRE DEL PRODUCTO	HOT CASES			
CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	Case universal con diseño personalizados con la capacidad de calentarse eléctricamente	Case universal en un modelo masculino y femenino	Case universal y específicos para cada modelo	medida 7.5 x 16 cm. Material de peluche (dependiendo del case) y fibra calentadora.
PRECIO	35.00 soles			
PROMOCIÓN	Por redes sociales (Facebook e Instagram)			
MATERIA PRIMA	Case: Revestimiento de Algodón y peluche, personalizado Calentador eléctrico : impermeable de fibra de carbono con control de temperatura y conector USB			
GARANTÍA	Nuestro producto contará con una garantía de devolución o cambio del producto el primer día hábil de la entrega en cuanto no se vea daño intencional o causa profusa para el disfuncionamiento del producto.			

3.2. PROCESO DE PRODUCCIÓN (DOP Y DAP)





3.3. LOCALIZACIÓN

3.3.1. MACRO LOCALIZACIÓN

“Hot cases” tiene una oficina ubicada en: Perú, departamento Junín, provincia Huancayo.



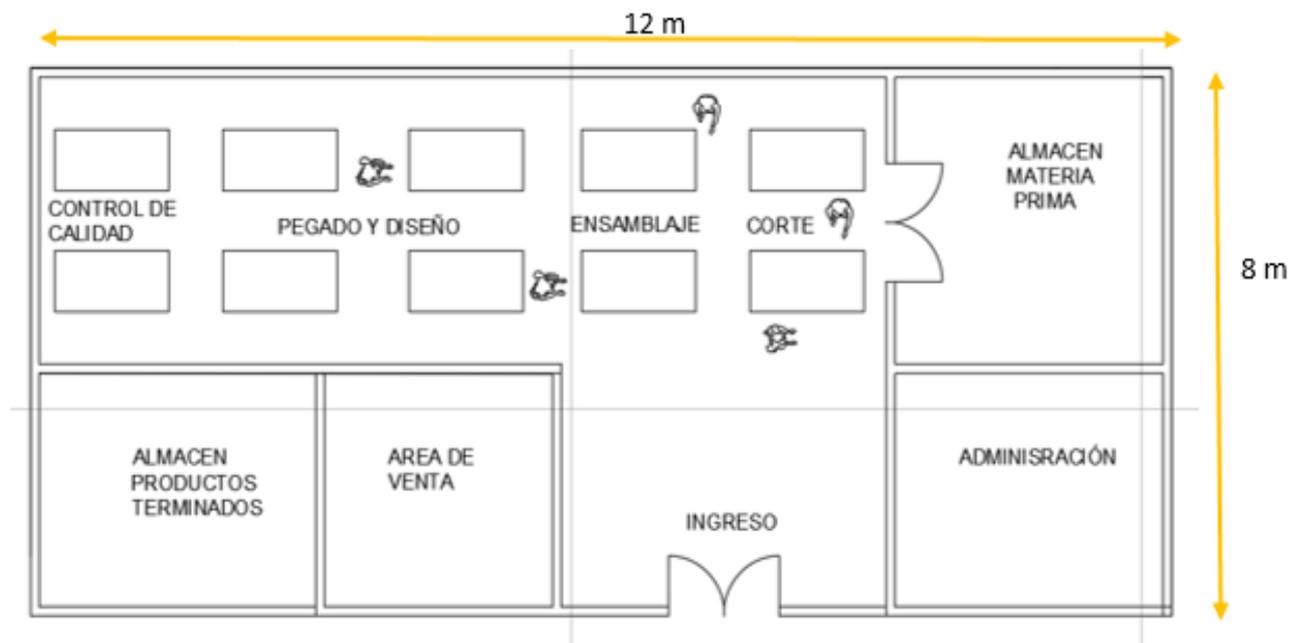
3.3.2. MICRO LOCALIZACIÓN

La oficina está ubicada en la provincia Huancayo, distrito El Tambo, dirección: Psje. San Miguel #174, cerca de la UNCP.



3.4. TAMAÑO DE PLANTA

El tamaño de nuestra área de trabajo será de 96 m².



3.5. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

Para una adecuada distribución seguiremos algunos criterios:

1. Funcionalidad: Que las cosas queden donde se puedan trabajar efectivamente.
2. Economía: Ahorro en distancias recorridas y utilización plena del espacio.
3. Flujo: Permitir que los procesos se den continuamente y sin tropiezos.
4. Comodidad: Espacios suficientes para el bienestar de los trabajadores y el traslado de los materiales.
5. Accesos libres: Trafico sin tropiezos.
6. Seguridad: Se considerará normas de seguridad que eviten accidentes a las personas, al equipo, al material, infraestructura y al medio ambiente.

La distribución está dada para poder aumentar la producción, reducir los costos, satisfacer al cliente mejorando el servicio y funcionamiento de la empresa, además de brindar seguridad a los trabajadores.



3.6. REQUERIMIENTOS

3.6.1. REQUERIMIENTOS DE RRHH

TIPO DE PERSONAL (ADMINISTRATIVO/ OPERATIVO)	PERSONAL REQUERIDO (PUESTO DE TRABAJO)	CANTIDAD DE PERSONAL	DEDICACIÓN DEL PERSONAL	COSTO POR PERIODO MENSUAL
Administrativo	Gerente general	01	Tiempo completo	S/.1300.00
Administrativo	Contador	01	Tiempo completo	S/.900.00
Operativo	Asistente	01	Medio tiempo	S/.450.00
Operativo	Encargado de compras	01	Tiempo completo	S/.900.00
Operativo	Encargado de almacén	01	Tiempo completo	S/.900.00
Operativo	Técnicos	05	Tiempo completo	S/.1100.00
Operativo	Ayudante	01	Medio tiempo	S/.450.00
Operativo	Atención de pedidos	01	Tiempo completo	S/.900.00
Operativo	Repartidores	02	Tiempo completo	S/.900.00
Operativo	Publicista	01	Tiempo completo	S/.900.00

3.6.2. REQUERIMIENTO DE MAQUINARIAS, EQUIPOS, MUEBLES Y HERRAMIENTAS

CONCEPTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Fibra calentadora	METROS	05	s/.30.00	s/.150.00
Material de peluche	METROS	05	s/.12.00	s/.60.00
Plástico (envoltura)	METROS	05	s/2.00	s/.10.00
Silicona	UNIDAD	02	s/.3.00	s/.6.00

3.6.3. REQUERIMIENTO DE INSUMOS O MATERIA PRIMA

TIPO PERSONAL (operativo/ administrativo)	MAQUINA O EQUIPO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	PRODUTOS QUE LA UTILIZAN
Administrativo	Computadora	6	1200	S/. 7,200.00	Para los diseños
Administrativo	Impresoras	2	250	S/. 500.00	
Operativa	cortadora eléctrica industrial	1	300	S/. 300.00	Separar y cortar los materiales
Operativa	cúter rotativo	2	25	S/. 50.00	
Operativa	tijeras	5	25	S/. 125.00	
Operativa	máquina de coser	1	399	S/. 399.00	Unir piezas del case
Operativa	cestas	20	10	S/. 200.00	Almacén
			TOTAL	S/. 8,574.00	

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO / LEGAL / ORGANIZACIONAL

4.1. FILOSOFÍA EMPRESARIAL

4.1.1. VISIÓN

Ser la empresa reconocida en fundas de celulares innovadores, creativos y funcionales a nivel nacional por parte de sus consumidores, empleados, clientes, proveedores y todos los grupos de interés relacionados con la actividad de la compañía en el año 2026.

4.1.2. MISIÓN

Crear y promover nuestros productos como creativos, innovadores y una herramienta útil. Trabajamos para crecer nuestro negocio con la misma excelencia e integridad que usamos para crear nuestros productos, pensando en economía y en la necesidad de todos.

4.1.3. VALORES

- **DIFERENCIA:** Nuestros productos se caracterizarán por sus diseños y funciones extra que puedan poseer.
- **EXCELENCIA:** Nuestros productos serán elaborados con materiales de calidad para una mayor duración
- **LIBERTAD:** Nuestro equipo tiene la libertad de usar toda su creatividad para los nuevos productos que vendamos.
- **INTEGRIDAD:** La empresa será Honesto y sincero con los clientes, proveedores y todos los grupos de interés relacionados con la actividad de la compañía.

4.2. TIPO DE EMPRESA (SEGÚN CONSTITUCIÓN LEGAL, TAMAÑO, SECTOR Y POR EL ORIGEN DEL CAPITAL)

- **TRIBUTARIA (régimen tributario) SEGÚN CONSTITUCIÓN LEGAL:** Sociedad Anónima S.A.C.
- **TAMAÑO** : Pequeña empresa
- **SECTOR** : Secundario – de bienes de consumo
- **POR EL ORIGEN DEL CAPITAL** : Privada

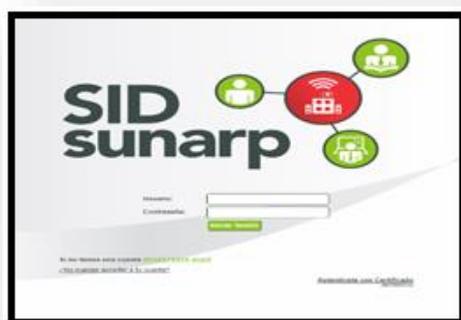
4.3. PROCESO DE FORMALIZACIÓN

4.3.1. FORMALIZACIÓN REGISTRAL

Para tramitar por el medio de la primeramente se reserva el nombre de la empresa



The image shows a screenshot of the SUNARP web portal registration form. The form is titled 'TIPO DOCUMENTO: DE CARNET DE EXTRAJERÍA'. It includes a 'NUMERO DOCUMENTO' field, a logo for 'yffap', and a 'CARNET DE SUNARP' button. The form is divided into sections for 'PAIS' (PERU), 'DEPARTAMENTO' (AMAZONAS), 'PROVINCIA' (SAGUA), and 'CIUDAD Y PUEBLO'. It also has fields for 'OTRO', 'DISTRITO', 'COD. POSTAL', and 'ANEXO'. Below these are fields for 'TELÉFONO', 'FAX', and 'CORREO ELECTRÓNICO'. A section titled 'DATOS DE LA CUENTA' includes fields for 'USUARIO', 'CONTRASEÑA', 'CONFIRMA CONTRASEÑA', 'PRODUCTO SECRETA' (with a dropdown menu set to 'USUARIO LIBRETA MILITAR'), and 'RESPUESTA'. There are 'Continuar' buttons at the bottom of the form.



- Por segundo paso se ingresa a la plataforma (Did-sunart) o también se puede realizar de forma presencial en las oficinas registrales haciendo una reserva para el nombre con un costo de 20 soles.
- obligatoria, ingresarás tus datos personales, para que tengas un usuario y una contraseña, la que te permitirá acceder a nuestro servicio web

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: Elige 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.

Se puede realizar a través de la web y también de forma presencial en las oficinas del SUNARP

4.3.2. FORMALIZACIÓN TRIBUTARIA (RÉGIMEN TRIBUTARIO)

Exhibir el original y presentar fotocopia de mi documento de identidad (del titular). Para sustentar mi domicilio fiscal, debo exhibir el original y presentar la fotocopia de uno de los siguientes documentos: Recibo de agua, luz, telefonía fija, televisión por cable (con fecha de vencimiento dentro de los últimos dos meses) o de la última declaración jurada de predio o autoevalúo, entre otros documentos autorizados por la SUNAT. Régimen tributario “PER”

Acogimiento	NRUS	RER
Requisitos	Sólo con la afectación al momento de la inscripción.*	Con la declaración y pago mensual.

Medios de declaración y Código de Tributos	NRUS	RER
Medios de declaración	FV 1611	FV1611
Código de tributo (pago mensual)	1ra Categoría 4131 2da categoría 4132	3111

Conceptos	NRUS	RER
Persona Natural	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/. 96,000 anuales u S/. 8,000 mensuales.	Hasta S/.525,000 anuales.
Límite de compras	Hasta S/. 96,000 anuales u S/. 8,000 mensuales.	Hasta S/.525,000 anuales.
Comprobantes que pueden emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual - Renta	No	No
Pago de tributos mensuales	Pago mínimo S/ 20 y máximo S/50, de acuerdo a una tabla de ingresos y/o compras por categoría.	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (Cancelatorio).
	El IGV está incluido en la única cuota que se paga en este régimen.	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).

TAREA	REQUISITOS	DOCUMENTO FINAL
CONTRATO DE TRABAJADORES	CONTRATOS FIRMADOS FORMATOS DIRTRA. PAGO DE TASAS.	AUTORIZACIÓN DE CONTRATOS.

SUNAT		REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES		00000999	
FORMULARIO 2119		SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN AL RUC O COMUNICACIÓN DE AFECTACIÓN DE TRIBUTOS (Incluye Exoneraciones)		USO SUNAT	
				LOTE	
				FOLIO	
RUBRO I. INFORMACIÓN GENERAL					
TIPO DE SOLICITUD (MARCAR CON 'X')		NÚMERO DE RUC		APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL	
INSCRIPCIÓN					
AFECTACIÓN DE TRIBUTOS					
RUBRO II. DATOS GENERALES DEL CONTRIBUYENTE					
TIPO DE CONTRIBUYENTE (Ver Tabla Anexa N° 2)			CÓDIGO	TELÉFONOS	CÓDIGO DE PROFESIÓN U OFICIO (Ver Tabla N° 11)
NOMBRE COMERCIAL			N° LICENCIA MUNICIPAL	FAX	FECHA INICIO ACTIV. (DÍA MES AÑO)
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL (Ver Tabla Anexa N° 1)			CÓDIGO CIU	SIST. DE EMISIÓN DE COMPROB. DE PAGO (MARCAR CON 'X')	MANUAL
ACTIVIDADES ECONÓMICAS SECUNDARIAS (Ver Tabla Anexa N° 1)			CÓDIGO CIU	(MARCAR CON 'X')	MAQUINA REGIST.
			CÓDIGO CIU	(MARCAR CON 'X')	COMPUTARIZADO
			CÓDIGO CIU	(MARCAR CON 'X')	MANUAL
			CÓDIGO CIU	(MARCAR CON 'X')	COMPUTARIZADO
CORREO ELECTRÓNICO			CORREO ELECTRÓNICO		
RUBRO III. DOMICILIO FISCAL					
DEPARTAMENTO			PROVINCIA		
DISTRITO			USO SUNAT		
			UBIGEO		
ZONA (Ver Tabla Anexa N° 3)			VIA (Ver Tabla Anexa N° 4)		
TIPO		NOMBRE		TIPO	
Número	Interior	OTRAS REFERENCIAS		CONDICIÓN DEL INMUEBLE	
Kilometro	Dpto.				
Manzana	Lote				

LEER INSTRUCCIONES AL DORSO

NO SE ACEPTAN BORRONES NI ENMEN

4.3.3. FORMALIZACIÓN LABORAL (RÉGIMEN LABORAL)

CONVENIO DE TÉRMINO DE CONTRATO DE TRABAJO POR MUTUO

DISENSO

Conste por el presente documento el **CONVENIO DE TERMINO DE CONTRATO POR MUTUO DISENSO** celebran de una parte la empresa **SIPAN DISTRIBUCIONES SAC**, con RUC No. 20479504068, inscrita en la partida No. 11009668 del Registro de Personas Jurídicas de los Registros Públicos de Chiclayo; con domicilio real en la calle Yahuar Huaca No. 261 – la Victoria – Chiclayo, debidamente representada por su Gerente General Don **TEODORO OSCAR LINARES ROJAS**, identificado con DNI No. 16525727, a quien en adelante se le denominara **EL EMPLEADOR** y de la otra parte don **MANUEL MEDARDO TALLEDO FERNANDEZ**, identificado con DNI. Nro. 16768006 con domicilio real en la calle Vivanco N° 310 – Urbanización Remigio Silva, Provincia de Chiclayo, de nacionalidad Peruana, a quien en adelante se le denominara **EL TRABAJADOR**, bajo los términos y condiciones que se especifican en las siguientes cláusulas://

PRIMERA.- EL TRABAJADOR ha venido prestando sus servicios para **EL EMPLEADOR** desde el 03 de Agosto de 2009, desempeñándose como Vendedor / Cobrador de los diversos productos de consumo humano (Abarrotes), del que **EL EMPLEADOR** es distribuidor, conforme así consta de su respectivo contrato de trabajo.//

SEGUNDA.- Por el presente documento ambas partes, en forma libre y voluntaria han decidido extinguir por mutuo disenso la relación laboral que venían manteniendo, luego de la negociación que las partes han sostenido al respecto como consecuencia del deseo de **EL TRABAJADOR** de dar por terminada la relación laboral que venía manteniendo con el empleador.

TERCERA.- Las partes acuerdan que la relación laboral se tendrá por concluida el día de del año 2009.//

CUARTA.- Las partes dejan constancia que cuando **EL TRABAJADOR** cese en el empleo, en la fecha indicada en la cláusula tercera del presente acuerdo, tal cese corresponderá a la ejecución de un acuerdo entre las partes sobre terminación del vínculo laboral de **EL TRABAJADOR**, lo que constituye un mutuo disenso sujeto a lo dispuesto por el inciso d) del Artículo 16 y Artículo 19 del T.U.O. del Decreto Legislativo N° 728 – D.S. N° 003-97-TR, normas que facultan a **EL TRABAJADOR** y el **EMPLEADOR** a convenir de mutuo acuerdo la terminación de la relación laboral.//

EL TRABAJADOR y **EL EMPLEADOR** señalan expresamente que han intervenido de forma conjunta en la negociación y elaboración del presente documento. **EL TRABAJADOR** manifiesta que esta en pleno uso de sus facultades al momento de firmar el presente documento, y que reconoce las consecuencias y efectos que se deriven del presente acuerdo, lo cual acepta libre y conscientemente.//

QUINTA.- EL TRABAJADOR se obliga a entregar al cese del ejercicio del cargo toda la documentación, información y en general cualquier tipo de bien de propiedad de **EL EMPLEADOR** que se le haya encargado y/o haya tenido acceso con ocasión del ejercicio del cargo que desempeño o por cualquier otra circunstancia.//

SEXTA.- EL EMPLEADOR declara y se compromete frente a **EL TRABAJADOR** a brindarle los beneficios sociales que por ley le corresponden.//

SEPTIMA.- EL TRABAJADOR, declara de manera expresa que a la fecha del cese **EL EMPLEADOR** le ha cancelado todo y cada uno de los derechos y beneficios sociales a los que pudiera tener derecho, por lo que no tiene ningún reclamo ni demanda que efectuar por dichos conceptos a **EL EMPLEADOR**.//

OCTAVA.- Las partes fijan como sus domicilios los indicados en la parte introductoria del presente convenio, teniéndose por bien efectuadas las notificaciones o comunicaciones cursadas a estas. Cualquier variación del domicilio solo surtirá efecto si es previamente comunicada a la otra parte por vía notarial con 15 días de anticipación al origen del conflicto y el nuevo domicilio se encuentre localizado en la ciudad de Chiclayo.//

NOVENA.- En caso de surgir algún conflicto con relación a la interpretación, ejecución, termino, nulidad o anulabilidad, etc., del presente convenio o que se derivara directa o indirectamente de la

4.3.4. FORMALIZACIÓN MUNICIPAL

PROCESO DE FORMALIZACIÓN MUNICIPAL

N°	PASOS DE FORMALIZACIÓN
	PROCESO DE FORMALIZACIÓN MUNICIPAL
1	Licencia Inmediata Licencia Básica
2	Anuncios publicitarios Hasta 1m de área De 1 m. – 5m ² de área De 5m. – 5m ² de área Más de 10 m ² de área
	TOTAL COSTO DE FORMALIZACIÓN

MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE EL TAMBO		FORMATO DE SOLICITUD PARA: LICENCIAS DE FUNCIONAMIENTO Y AUTORIZACION PARA INSTALACION DE ANUNCIOS PUBLICITARIOS O TOLDOS			
1. MODALIDAD DE LICENCIA (MARCAR CON UNA X)					
Licencia de Funcionamiento Definitiva			Licencia de Funcionamiento Definitiva + Autorización de Anuncio o Toldo		
Licencia de Funcionamiento Temporal			Licencia de Funcionamiento Temporal + Autorización de Anuncio o Toldo		
Autorización para instalar Anuncio Adosado a la Fachada y/o Toldo.					
Licencia Costanera					
2. DATOS DEL SOLICITANTE					
APELLIDOS Y NOMBRES O RAZON SOCIAL					
DNI Nº		RUC Nº		TELEFONO	
CORREO ELECTRONICO					
DIRECCION FISCAL					
Nº		INT		MZ	
LT					
URB./ AA.HH./ OTROS		DISTRITO		PROVINCIA	
DEPARTAMENTO					
3. REPRESENTANTE LEGAL (COMPLETAR SOLO EN CASO DE PERSONAS JURIDICAS)					
APELLIDOS Y NOMBRES		DNI Nº		Nº PARTIDA SUNARP	
TELEFONO					
4. DATOS DEL ESTABLECIMIENTO					
NOMBRE COMERCIAL			GIRO O ACTIVIDAD COMERCIAL		
DIRECCION COMERCIAL					
Nº		INT		MZ	
LT					
URB./ AA.HH./ OTROS		DISTRITO		PROVINCIA	
DEPARTAMENTO					
COMERCIO		INDUSTRIA		SERVICIO	
				M2	
5. CROQUIS DE UBICACION DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL					
Av. J. F. de las...					
Av. J. F. de las...					
6. CARACTERISTICAS DEL ANUNCIO ADOSADO A LA FACHADA					
6.1. GRAFICO Y/O TEXTO: Adjuntar en hoja adicional.			6.6. MEDIDAS		
			LARGO		ALTO
6.2. LETYENDA DEL ANUNCIO			6.7. MATERIAL DEL ANUNCIO		
6.3. COLORES DE LETRA					
6.4. COLORES DE FONDO					
6.5. DESCRIPCION DE INSTALACIONES ELÉCTRICAS (EN CASO DE ANUNCIO LEUMINO)					
7. CARACTERISTICAS DEL TOLDO					
7.1. COLORES DE LETRAS			7.4. MATERIAL DEL TOLDO		
7.2. COLORES DE FONDO			7.A. LARGO		7.B. ALTO
7.3. LETYENDA DEL TOLDO			7.C. ANCHO		

4.3.5. FORMALIZACIÓN SECTORIAL

PERU		Municipalidad de El Tambo	
FICHA DE SOLICITUD DE CONSTITUCION DE EMPRESAS/ MODIFICACION DE ESTATUTOS			
Estimado(a) Señor(a) Empresario(a):		Por favor rellene la siguiente información:	
Nº de expediente:		Nº de registro:	
I. INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA EN FORMACION			
1. Denominación y Razon Social de la Empresa (responder si es S.A., S.A.C., S.R.L. o E.R.L.)			
2. Nombre Abreviado de la Empresa (si la tuviera)			
3. Dirección o domicilio Legal de la empresa (Av. J. F. de las..., Población, Provincia, Nº o Ma. Lote y Urbanización)			
Provincia:		Departamento: Región:	
Teléfono:		A. Correo Electrónico:	
II. INFORMACION ESPECIFICA DE LA EMPRESA EN FORMACION			
7. Descripción de la Actividad Económica			
III. INFORMACION DEL TITULAR O SOCIOS DE LA EMPRESA EN FORMACION (al llenar esta parte, adjuntar una hoja adicional como declaración jurada con firma del declarante)			
1. Información del solicitante			
Apellido Paterno:		Apellido Materno:	
Nombres:		DNI / C.E.:	
Fecha de Nacimiento:		Profesión/Ocupación:	
Estado Civil:		Grado de Instrucción:	
Total de aportes en SUNARP:		Total de aportes en SUNARP:	
Detalle de los bienes aportados (Si el tóldo fuera mayor, adjuntar en hoja adicional como declaración jurada con firma del declarante y según los siguientes datos)			
Descripción:		Valor en S/:	
Información del otorgante			
Apellido Paterno:		Apellido Materno:	
Nombres:		DNI / C.E.:	
Fecha de Nacimiento:		Profesión/Ocupación:	
IV. INFORMACION DEL OTORGANTE			
Apellido Paterno:		Apellido Materno:	
Nombres:		DNI / C.E.:	
Fecha de Nacimiento:		Profesión/Ocupación:	
Detalle de los bienes aportados (Si el tóldo fuera mayor, adjuntar en hoja adicional como declaración jurada con firma del declarante y según los siguientes datos)			
Descripción:		Valor en S/:	
Información del otorgante			
Apellido Paterno:		Apellido Materno:	
Nombres:		DNI / C.E.:	
Fecha de Nacimiento:		Profesión/Ocupación:	

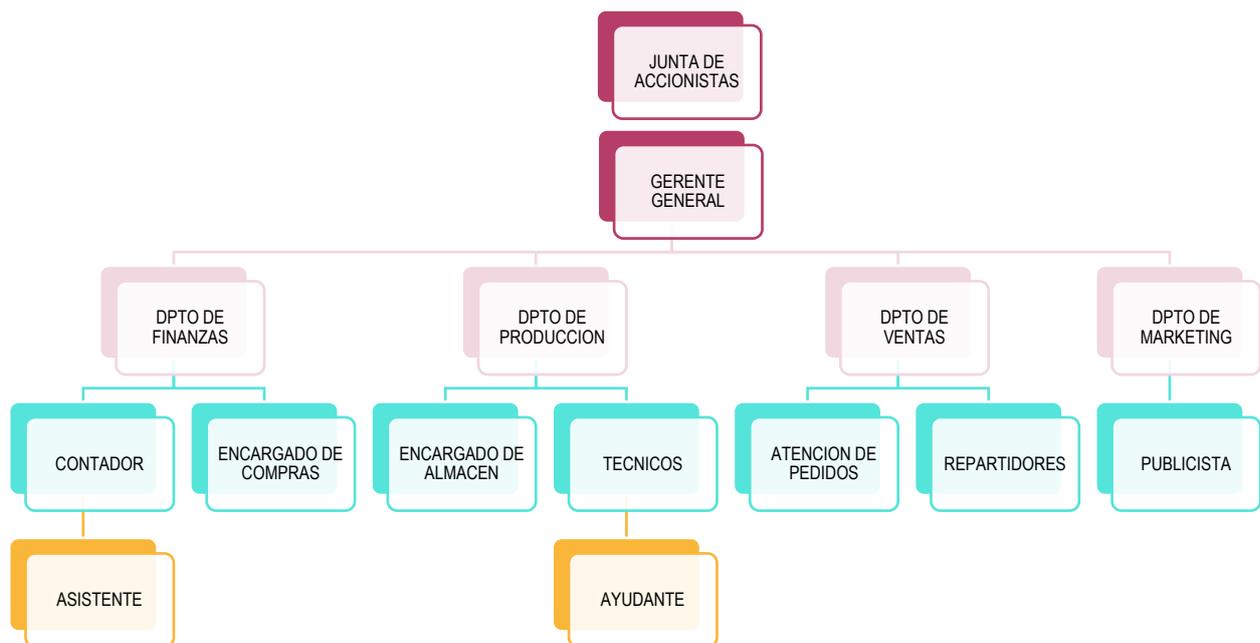
Información del sector:		Apellido Paterno:		Nombres:		DNI / C.E.:		Fecha de Nacimiento:	
M / F / SI / NO		M / F / SI / NO		M / F / SI / NO		M / F / SI / NO		M / F / SI / NO	
Declaración de los bienes aportados (Si el tóldo fuera mayor, adjuntar en hoja adicional como declaración jurada con firma del declarante y según los siguientes datos)									
Descripción:		Valor en S/:		M / F / SI / NO		M / F / SI / NO		M / F / SI / NO	
Información del otorgante									
Apellido Paterno:		Apellido Materno:		Nombres:		DNI / C.E.:		Fecha de Nacimiento:	
M / F / SI / NO		M / F / SI / NO		M / F / SI / NO		M / F / SI / NO		M / F / SI / NO	
DECLARACION JURADA									
Por el presente documento, yo _____ con domicilio en _____ identificado(a) con DNI/CE Nº _____ distrito de _____ provincia de _____ departamento de _____ con teléfono _____ en mi calidad de socio/ asociado/ representante de la empresa/asociación denominada: _____ declaro bajo juramento que la información consignada en el Anexo N° 1, obedece a la verdad de acuerdo al art. 56, incisos 1 y 4 de la Ley de Procedimiento Administrativo General - Ley N° 27444; y solicito se inicie el siguiente trámite (marcar con una "x"):									
Constitución de sociedad (empresa) ()									
Para lo cual adjunto los siguiente documentos:									
Reserva de preferencia registral (SUNARP)		Mercar con "x"							
Copia simple del DNI (vigente y actualizado) / carnet de extranjería del titular y los socios / asociados.									
En el caso de socios/asociados casados: copia simple del DNI/carnet de extranjería del cónyuge.									
En caso ser necesario:									
- Copia simple del DNI/carnet de extranjería del testigo									
- Copia literal de separación de patrimonio									
En el caso de poderes: copia de la partida electrónica (antigüedad máxima de 15 días)									
Asimismo solicito que la minuta generada se remita a la Notaría _____									
Por último, manifiesto que la información consignada en el presente documento se encuentra conforme a lo proporcionado por mi persona, siendo que todo error o modificación posterior es de mi responsabilidad, conforme al art. 56, incisos 1 y 4 de la Ley del Procedimiento Administrativo General - Ley N° 27444.									
_____ de _____ del 20____									
(Ciudad)									
(Nombre y Apellidos del socio/asociado/representante)									
(Firma)									

4.4. PRESUPUESTO DE FORMALIZACIÓN

SUNARP		BUSQUEDA DEL NOMBRE DE LA EMPRESA		5
		RESERVA DEL NOMBRE DE LA EMPRESA		20
		CONFECCION DEL ESTATUTO Y PACTO SOCIAL (MODELO EN LA WEB SUNARP)		0
	BANCO	ABRIR UNA CUENTA A NOMBRE DE LA EMPRESA		0
		DEPÓSITO DEL CAPITAL SOCIAL EMPRESA		0
	NOTARIA	MINUTA Y ESCRITURA PÚBLICA		250-330
	INSCRIPCION EN REGISTROS PUBLICOS	SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DE TÍTULO (GRATUITO)		
		COPIA SIMPLE DEL DNI DEL REPRESENTANTE.		
		ESCRITURA PÚBLICA OTORGADO POR EL NOTARIO PUBLICO		
		PAGO DE DERECHOS REGISTRALES	1.08% UIT + 3/1000 DE CAPITAL SOCIAL	70 APROX
TE ENTREGAN LA PARTIDA ELECTRONICA				
VIGENCIA DE PODER		NECESARIO PARA LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	21	
SUNAT	OBTENER RUC	DNI REPRESENTANTE LEGAL		
		RECIBO DE ALGÚN TIPO DE SERVICIOS O DEL AUTOVALÚO, PARA SUSTENTAR EL DOMICILIO FISCAL		
		FICHA O PARTIDA ELECTRÓNICA CERTIFICADA POR REGISTROS PÚBLICOS, CON UNA ANTIGÜEDAD NO MAYOR A TREINTA (30) DÍAS CALENDARIO		
	RELLENAR FORMULARIOS	F N° 2119		
		F N° 2054 Y ANEXO N° 2054		
	NOS ENTREGAN COMPROBANTE DE INFORMACIÓN REGISTRADA			
	LEGALIZACIÓN DE LIBROS CONTABLES		20-40	
REMYPE	REGISTRO EN EL REMYPE	REGISTRO VIRTUAL		
		COPIA DE LIBRO DE ACTAS		
		PLANILLA DE TRABAJADORES		
		CONSTANCIA IMPRESA		

MUNICIPALIDAD	OBTENER LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	SOLICITUD DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO (DISTRIBUCION GRATUITA)	HASTA 100M2	155.12-224.78
		NUMERO DE RUC		
		DNI DEL REPRESENTANTE LEGAL		
		VIGENCIA DE PODER COPIA	MAS DE 100 M2	279.86-545.00
		CERTIFICADO DE INSPECCIÓN TÉCNICA DE DEFENSA CIVIL		
	CERTIFICADO DE SEGURIDAD			
ENTREGA DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO				
TOTAL COSTO DE FORMALIZACIÓN				S/1050.00 APROXIMADO

4.5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL (ORGANIGRAMA)



GERENTE GENERAL	1
DPTO DE FINANZAS	
CONTADOR	1
ASISTENTE	1
ENCARGADO DE COMPRAS	1
DPTO DE PRODUCCION	
ENCARGADO DE ALMACÉN	1
TÉCNICOS	5
AYUDANTE	1
DPTO DE VENTAS	
ATENCION DE PEDIDOS	1
REPARTIDORES	2
DPTO DE MARKETING	
PUBLICISTA	1
TOTAL DE TRABAJADORES	15

5. ESTUDIO ECONÓMICO

5.1. CUADRO DE INVERSIÓN INICIAL

INVERSIONES					
CONCEPTO	U.M.	CANT.	P.UNIT	TOTAL	
1. ACTIVOS FIJOS					
I. MAQUINARIA Y EQUIPO					
COMPUTADORA	UD	6	S/. 1,200.00	S/.	7,200.00
IMPRESORAS	UD	2	S/. 250.00	S/.	500.00
CORTADORA ELÉCTRICA INDUSTRIAL	UD	1	S/. 300.00	S/.	300.00
CUTER ROTATIVO	UD	2	S/. 25.00	S/.	50.00
TIJERAS	UND	5	S/. 25.00	S/.	125.00
MAQUINA DE COSER	UD	1	S/. 399.00	S/.	399.00
CESTAS	UD	20	S/. 10.00	S/.	200.00
SUB TOTAL S/.				S/.	8,774.00

II. MUEBLES Y ENSERES						
ESCRITORIO	UD	6	S/.	250.00	S/.	1,500.00
SILLAS P/ OFICINA	UD	6	S/.	120.00	S/.	720.00
SILLAS FIJAS	UD	6	S/.	62.90	S/.	377.40
SILLAS AREA DE TRABAJO	UD	6	S/.	120.00	S/.	720.00
MESA DE TRABAJO	UD	5	S/.	220.00	S/.	1,100.00
ESTANTES METALICOS	UD	6	S/.	104.90	S/.	629.40
SUB TOTAL S/.					S/.	5,046.80
2. CAPITAL DE TRABAJO						
COSTOS VARIABLES	MES	1	S/.	10,803.00	S/ 10,803.00	
COSTOS Y GASTOS FIJOS	MES	1	S/.	14,460.00	S/ 14,460.00	
SUB TOTAL S/.					S/25,263.00	
3. GASTOS PREOPERATIVOS						
LICENCIAS Y CONSTITUCION DE EMPRESA	UD	1	S/.	1,050.00	S/.	1,050.00
PUBLICIDAD	UD	1	S/.	960.00	S/.	960.00
OBRAS CIVILES (DECORACION DEL LOCAL, PINTURA)	M2	1	S/.	2,000.00	S/.	2,000.00
SUB TOTAL S/.					S/.	4,010.00
TOTAL INVERSIONES					S/43,093.80	

5.1.1. INTERPRETACIÓN DEL CUADRO DE INVERSIÓN INICIAL

El total en soles para la inversión inicial es de 65 375.80 soles, monto necesario para poder poner en marcha nuestro proyecto

5.2. DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN

DEPRECIACIÓN					
ÍTEMS	ÍTEMS		PRECIO TOTAL	TASA	DEPRECIACION ANUAL
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	COMPUTADORA	6	7200.00	25%	S/. 1,800.00
	IMPRESORAS	2	500.00	10%	S/. 50.00
	CORTADORA ELECTRICA INDUSTRIAL	1	300.00	10%	S/. 30.00
	CUTER ROTATIVO	2	50.00	10%	S/. 5.00
	TIJERAS	5	125.00	10%	S/. 12.50
	MAQUINA DE COSER	1	399.00	10%	S/. 39.90
	CESTAS	20	200.00	10%	S/. 20.00
MUEBELES	ESCRITORIO	6	1500.00	10%	S/. 150.00
	SILLAS P/ OFICINA	6	720.00	10%	S/. 72.00
	SILLAS FIJAS	6	377.40	10%	S/. 37.74
	SILLAS ÁREA DE TRABAJO	6	720.00	10%	S/. 72.00
	MESA DE TRABAJO	5	1100.00	10%	S/. 110.00
	ESTANTES METÁLICOS	6	629.40	10%	S/. 62.94
TOTAL					S/. 2,462.08

AMORTIZACIÓN				
AMORTIZACIÓN	TASA	COSTO TOTAL	AMORTIZACION ANUAL	AMORTIZACION MENSUAL
TOTAL DE GASTOS PRE OPERATIVOS	10%	S/. 4,010.00	S/. 401.00	S/. 33.42

5.2.1. INTERPRETACIÓN DEL CUADRO DE DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

La depreciación, es la pérdida de valor de un bien, en nuestro proyecto el total asciende a 2 462.08 soles y la amortización se considera un 10% de los gastos operativos que asciende a 401.00 soles

5.3. COSTO FIJOS Y COSTOS VARIABLES

COSTOS FIJOS					
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO POR MES		COSTO POR AÑO	
GERENTE GENERAL	1	S/.	1,300.00	S/.	15,600.00
DPTO DE FINANZAS					
CONTADOR	1	S/.	900.00	S/.	10,800.00
ASISTENTE	1	S/.	450.00	S/.	5,400.00
ENCARGADO DE COMPRAS	1	S/.	900.00	S/.	10,800.00
DPTO DE PRODUCCIÓN					
ENCARGADO DE ALMACÉN	1	S/.	900.00	S/.	10,800.00
TÉCNICOS	5	S/.	5,500.00	S/.	66,000.00
AYUDANTE	1	S/.	450.00	S/.	5,400.00
DPTO DE VENTAS					
ATENCIÓN DE PEDIDOS	1	S/.	900.00	S/.	10,800.00
REPARTIDORES	2	S/.	1,800.00	S/.	21,600.00
DPTO DE MARKETING					
PUBLICISTA	1	S/.	900.00	S/.	10,800.00
ALQUILER DE LOCAL	1	S/.	300.00	S/.	3,600.00
AGUA Y LUZ	1	S/.	60.00	S/.	720.00
INTERNET Y TELÉFONO FIJO	1	S/.	100.00	S/.	1,200.00
TOTAL		S/.	14,460.00	S/.	173,520.00

COSTOS VARIABLES				
CONCEPTO	CANTIDAD POR DIA	PRECIO UNITARIO	COSTO POR MES	COSTO POR AÑO
Fibra calentadora	64	S/ 5.50	S/ 9,295.00	S/ 111,540.00
Material de peluche	25	S/ 12.00	S/ 624.00	S/ 7,488.00
Plástico (envoltura)	25	S/ 2.00	S/ 104.00	S/ 1,248.00
Silicona	10	S/ 3.00	S/ 780.00	S/ 9,360.00
TOTAL			S/10,803.00	S/129,636.00

5.3.1. INTERPRETACIÓN DEL CUADRO DE COSTO FIJOS Y COSTOS VARIABLES

Los costos fijos resulto ser mucho mayor que el costo variable y eso se debe a que en la empresa se tiene gran cantidad de empleados y solo se utilizara poca materia prima.

5.4. PROYECCIÓN DE VENTAS DE MES Y AÑO

DEMANDA PROYECTADA

ITEMS	UM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PROYECCIÓN			1.2%	1.2%	1.2%	1.2%
MDO PONTENCIAL	n de ins.	696519	704877.23	713335.75	721895.78	730558.53
MDO DISPONIBLE	n de ins.	606668	613948	621315	628771	636316
MDO OBETIVO	n de ins.	6673	6753	6834	6916	6999
FRECUENCIA DE COMPRA	n de visitas	3	3	3	3	3
VOLUMEN DE COMPRA	n de productos	1	1	1	1	1
DEMANDA	n de productos	20020	20260	20503	20749	20998
PRECIO UNITARIO	precio	35	35	35	35	35
VENTAS/INGRESOS		680681.55	700700	709100	717605	726215

5.4.1. INTERPRETACIÓN DE LA PROYECCIÓN DE VENTAS

De acuerdo a nuestro cuadro de proyección de ventas en 5 años en el punto 2.2.7 se puede mostrar las ventas anuales las cuales superan los costos fijos y variables dando así una ganancia favorable.

5.5. PUNTO DE EQUILIBRIO

COSTO FIJO	173520.00
COSTO VARIABLES	129636.00
PRECIO UNITARIO	35.00

$$P \times Q = CF + (CVu \times Q)$$

Donde:

- IT:** Ingresos totales (PxQ)
- CT:** Costos totales (CF+CVt)
- P:** Es el precio de venta de cada unidad de producto
- Q:** Es la cantidad proyectada a vender
- CF:** Son los costos fijos de la empresa
- CVt:** Costos variables totales
- Cvu:** Es el costo variable por unidad de producto

$$35 * Q = 173520 + 129636$$

$$Q = 8662 \text{ unidades}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO

COSTO FIJO	173520.00
COSTO VARIABLES	129636.00
PRECIO UNITARIO	35.00
CANTIDAD DE PRODUCTOS	8662

5.5.1. INTERPRETACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Nuestro punto de equilibrio es de 8862 unidades, el cual indica que no hay utilidad si se vende esa cantidad; si vendemos más obtenemos beneficios y si se vende menos hay pérdidas.

5.6. FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
INGRESOS POR VENTAS		700700	709100	717605	726215	734930
TOTAL INGRESOS		700700	709100	717605	726215	734930
EGRESOS						
COSTO FIJO		237120	237120	237120	237120	237120
COSTO VARIABLE		129636	131191.632	132765.93	134359.12	135971.43
AMORTIZACION		401	401	401	401	401
DREPRECIACIÓN		2462.08	2462.08	2462.08	2462.08	2462.08
TOTAL DE EGRESOS		369619.08	371174.712	372749.01	374342.2	375954.51
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		331081	337925	344856	351873	358975
IMPUESTOS MYPE (29.5%)		97668.8714	99687.96	101732.52	103802.48	105897.77
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		233412	238237	243123	248070	253078
UTILIDAD NETA		233412	238237	243123	248070	253078
(+) AMORTIZACIÓN		401	401	401	401	401
(+) DEPRECIACIÓN		2462.08	2462.08	2462.08	2462.08	2462.08
(-) INVERSION DEL PROYECTO						
ACTIVOS FIJOS	13820.8					
CAPITAL DE TRABAJO	25263					
GASTOS PREOPERATIVOS	4010					
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-43093.8	236275	241100	245987	250933	255941

5.6.1. INTERPRETACIÓN DEL FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

De acuerdo a nuestro Flujo de caja en 5 años, se puede mostrar el año 0 donde tenemos perdidas, pero en año 1 a demás empieza el ascenso de nuestras utilidades.

5.7. INDICADORES DE RENTABILIDAD

5.7.1. VAN Y SU INTERPRETACIÓN

	MONTO INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
\$	-43093.8	236275	241100	245987	250933	255941
VAN	496821.47					

INTERPRETACIÓN:

- Podríamos decir que nuestro valor actual netos nos va proporcionar una rentabilidad de 496821.47 soles lo cual es viable nuestro negocio por generar.
- De acuerdo a nuestro cuadro de flujo de ventas en 5 años habría una gran rentabilidad donde nuestras ventas anuales superan los costos adquirido y obteniendo ganancias favorables.

5.7.2. TIR Y SU INTERPRETACIÓN

	MONTO INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
\$	-43093.8	236275	241100	245987	250933	255941
TIR	550%					

INTERPRETACIÓN:

- Según nuestro TIR asumido será a un 550% donde nuestro proyecto analizado devuelve el capital invertido más un a ganancial adicional, y el proyecto es rentable.

5.7.3. BENEFICIO / COSTO Y SU INTERPRETACIÓN

	MONTO INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
\$	-43093.8	236275	241100	245987	250933	255941
B/C	1.82					

INTERPRETACIÓN:

- Nuestro beneficio costo varía en un 1.82%
- Nuestro beneficio es mayor que nuestro costo por eso se considera viable nuestro proyecto por generarnos rentabilidad.

5.7.4. PERIODO DE RECUPERO Y SU INTERPRETACIÓN

	MONTO INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
\$	-43093.8	236275	241100	245987	250933	255941
PENDIENTE	193181.2		241100	245987	250933	255941



12 MESES	35655.18
XMESES	32120.4
MESES	2

1MES	30DIAS
DIAS	5

INTERPRETACIÓN:

- El tiempo de recuperación del dinero invertido será de 2 meses y 5 días lo cual es muy rentable.
- El periodo de la inversión se obtendrá en poco tiempo y así habrá más ganancias para la empresa.

6.MATRIZ DE IMPACTO

Matriz de evaluación para el impacto social positivo de un plan de negocio

N°	Variables de impacto social positivo (ODS)	Distrital	Provincial	Regional	Nacional	Mundial	Puntaje
1	Erradicar la pobreza en todas sus formas en todo el mundo	0	0	0	0	0	0
2	Poner fin al hambre, conseguir la seguridad alimentaria y una mejor nutrición, y promover la agricultura sostenible	0	0	0	0	0	0
3	Garantizar una vida saludable y promover el bienestar para todos para todas las edades	2	1	0	0	0	3
4	Garantizar una educación de calidad inclusiva y equitativa, y promover las oportunidades de aprendizaje permanente para todos	0	0	0	0	0	0
5	Alcanzar la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y niñas	0	0	0	0	0	0
6	Garantizar la disponibilidad y la gestión sostenible del agua y el saneamiento para todos	0	0	0	0	0	0
7	Asegurar el acceso a energías asequibles, fiables, sostenibles y modernas para todos	3	2	0	0	0	5
8	Fomentar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos	4	3	0	0	0	7
9	Desarrollar infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible, y fomentar la innovación	4	3	1	0	0	8
10	Reducir las desigualdades entre países y dentro de ellos	0	0	0	0	0	0

11	Conseguir que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles	0	0	0	0	0	0
12	Garantizar las pautas de consumo y de producción sostenibles	4	3	0	0	0	7
13	Tomar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos (tomando nota de los acuerdos adoptados en el foro de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático)	0	0	0	0	0	0
14	Conservar y utilizar de forma sostenible los océanos, mares y recursos marinos para lograr el desarrollo sostenible	0	0	0	0	0	0
15	Proteger, restaurar y promover la utilización sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionar de manera sostenible los bosques, combatir la desertificación y detener y revertir la degradación de la tierra, y frenar la pérdida de diversidad biológica	0	0	0	0	0	0
16	Promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible, facilitar acceso a la justicia para todos y crear instituciones eficaces, responsables e inclusivas a todos los niveles	0	0	0	0	0	0
17	Fortalecer los medios de ejecución y reavivar la alianza mundial para el desarrollo sostenible	0	0	0	0	0	0
Total		17	12	1	0	0	30

Interpretación:

- A nivel distrital se alcanzó el mayor puntaje ya que nuestro mercado objetivo abarcaba todo el distrito de Huancayo.
- Nuestro mayor porcentaje horizontal según la ODS, fue Desarrollar infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible, y fomentar la innovación ya que nuestro proyecto promueve la industrialización a nivel distrital.

7.CONCLUSIONES

- Según la constitución Legal nuestra Empresa será una de Sociedad Anónima S.A.C. ya que contamos con 15 empleados.
- Las ventas en un inicio se realizarán por medio de una plataforma virtual, con envíos a diferentes partes del Perú, esto para reducir costos en cuanto a locales de venta.
- En cuanto a personal, deberíamos de reducir algunos puestos, ya que para un inicio no necesitamos tantos empleados si queremos tener utilidades en un plazo más corto.
- Tenemos una inversión de 65,375.80 y según nuestro flujo de caja en 5 años aún no recuperamos la inversión inicial, esto nos indica que nuestro negocio no es rentable o por lo menos se debería realizar un reajuste en cuanto a costos fijos y variables.

6. SUGERENCIAS

- Para elaborar un bien o prestar un servicio se requiere definir con claridad y precisión las características de estos, cuando se trata de un bien el diseño se plasma en un plano, croquis o diagrama y / o en las especificaciones técnicas. Cuando se trata de un servicio se describe la forma en que se prestara el servicio. La definición del producto es el resultado del desarrollo de una estrategia empresarial.
- La distribución del área de trabajo es el ordenamiento físico de los elementos de la producción, tomando en cuenta sus características y todos aquellos factores que inciden en su funcionamiento, entendiendo estos factores como el flujo de materiales, y todos requerimientos de espacios. Esta ordenación incluye, tanto los espacios necesarios para el movimiento de materiales, de trabajadores, almacenamiento y todas las actividades o servicios que se realizan en la empresa.
- En el caso del impuesto a la renta es necesario tener en cuenta que lo que efectivamente se paga por este concepto es el impuesto calculado a partir de la utilidad contable (estado de pérdidas y ganancias). Esto es así porque existen costos contables que son aceptados como tales por la autoridad tributaria pero que no son salidas efectivas de dinero, por lo que no deben incluirse en el flujo de caja del proyecto; el caso más específico es el de la depreciación. Además, es posible encontrar una serie de costos y/o ingresos que se asientan en los estados contables cuando devengan, pero que se hacen efectivas en períodos diferentes a los consignados en dichos estados, lo que genera sustanciales diferencias entre el flujo de caja y el estado de pérdidas y ganancias

1. SEXO

FEMENINO MASCULINO

2. EDAD

3. ¿Con que frecuencia lleva su celular con usted?

NUNCA CASI SIEMPRE SIEMPRE

4. ¿Su celular suele tener su funda?

SI NO

5. ¿Cuántos celulares tiene?

1 2 3 más de 3

6. ¿Con que frecuencia compra la funda de su celular?

1 – 2 meses 2 – 3 meses 3 – 4 meses 4 – 5 meses

Otro tiempo especifique:

7. ¿Cuántas fundas posee para su celular?

1 2 3 más de 3

8. Cuando va a la tienda de fundas a comprar ¿cuántas fundas compra?

.....

9. ¿Usted compraría una funda de celular que se puede calentar y sea recargable?

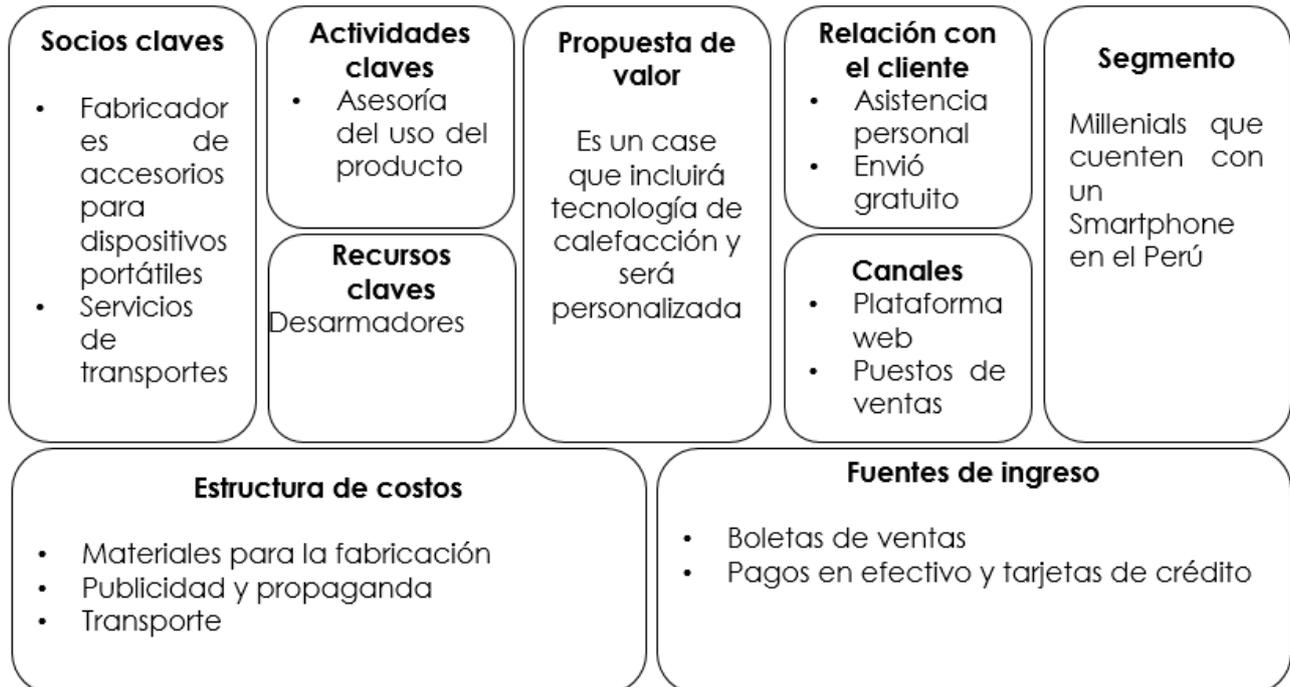
SI NO

10. ¿Cuál es el presupuesto para comprar una funda de celular?

10 – 20 soles 20 – 30 soles 30 – 40 soles 40 – 50 soles

Otro precio especifique:

BUSINESS MODEL CANVAS



9.-BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA (APA)

- Sánchez, Javier. Business Model Canvas: Aprende a crear modelos de negocio. [en línea] Octubre, 2011.
- Arias, A (2003) Estrategia y estructura del capital MYPE: Estudios económicos aplicadas vol.21. Asociación a economía aplicada.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI. (2010). JUNÍN: COMPENDIO ESTADÍSTICO 2010 (Ed. rev.). Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0968/libro.pdf