

Universidad
Continental

“Año de la lucha
contra la
corrupción e
impunidad”



“Implementación de una aplicación móvil de mecánica digital, atendido por mujeres presidiaria expertas en el mantenimiento de su vehículo en la zona urbana del distrito de Huancayo”

DOCENTE: JOSE ANTONIO ALVAREZ HUAMAN

SECCIÓN: 10435

AÑO: 2019

DATOS DEL EQUIPO DE TRABAJO

Apellidos y Nombres	Código	Carrera	Edad	DNI	Domicilio	Celular
De La O Pino Luis Marcos	73086830	Ingeniería Civil	21	73086830	Psj.Las Margaritas MzF Lt5 Huancayo	949831204
Diaz Bondy Marcelo	71240413	Administración y Negocios	20	71240413	Pjs. Lope de Vega 183 – El Tambo	990953231
Ramirez Zarate Lander	70495910	Administración y Marketing	24	70495910	Av. Uruguay 542 – Huancayo	975874479
Rojas Saravia Javier	73908525	Administración y Marketing	21	73908525	Jr. Ica nueva y Alisos- N°2479	927482774

CARTA DE COMPROMISO

Nosotros: De La O Pino Luis Marcos, Diaz Bondy Marcelo, Ramirez Zarate Lander, Rojas Saravia Javier estudiantes del curso de Iniciativa Empresarial nos comprometemos a respetar y asumir los siguientes compromisos para el desarrollo del plan de iniciativa empresarial denominado: **“Implementación de una aplicación móvil de mecánica digital para conductores de la zona urbana del distrito de Huancayo”**

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
De La O Pino Luis Marcos	
Diaz Bondy Marcelo	
Ramirez Zarate Lander	
Rojas Saravia Javier	

RESUMEN EJECUTIVO

Meca Wanka será una empresa virtual constituida el año 2020 en Huancayo – Perú, para conductores con una característica distintiva en el mercado. La misión de nuestra empresa es innovar creando un App versátil, fácil de usar, fácil de conectar con el cliente y que tenga como propósito brindar un servicio eficiente y de calidad que ayude para los conductores que tienen problemas con sus autos.

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

Nuestro mercado objetivo son los conductores que cuenten con un Smartphone en el Perú – Huancayo y nuestra vía de ingresos será 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. Se pudo apreciar a través de este trabajo que las características que posee la empresa, así como su mercado actual y potencial es bastante atractivo, lo que puede traducirse directamente en crecimiento sostenido y rentabilidad positiva por varios años más. La investigación también arrojó que, aunque las ventas son buenas, realmente posee una participación muy baja en el mercado nacional. Hecho que puede aprovechar en su favor para que con las estrategias adecuadas y mejor eficiencia y eficacia en sus procesos y administración en general pueda ir abarcando más participación en el mercado nacional y también en el mediano plazo mercados internacionales también.

EXECUTIVE SUMMARY

Meca Wanka will be a virtual company incorporated in 2020 in Huancayo - Peru, for drivers with a distinctive feature in the market. The mission of our company is to innovate by creating a versatile, easy-to-use, easy-to-connect application with the customer and how to implement an efficient and quality service that helps drivers who have problems with their cars.

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

Our target market is the drivers that have a smartphone in Peru - Huancayo and our revenue path will be the money obtained through the sales of our product.

Our project is in the process of an introduction period, vital aspects such as the model, the market, supply and demand have already been developed. It was possible to verify through this work that the characteristics that the company possesses, as well as its current and potential market is quite attractive, which can directly translate into sustained growth and positive profitability for several more years. The investigation also showed that, although sales are good, it really has a very low share of the national market. Fact that you can use in your favor so that with the right strategies and better efficiency and effectiveness in your processes and administration in general you can be covering more participation in the national market and also in the medium term international markets as well.

ÍNDICE

1.	ASPECTOS GENERALES	
1.1.	TÍTULO DEL PLAN DE INICIATIVA EMPRESARIAL	8
1.2.	DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	8
1.3.	CARACTERÍSTICAS INNOVADORAS Y CREATIVAS DEL PRODUCTO	9
2.	ESTUDIO DE MERCADO	
2.1.	ANÁLISIS DE LA OFERTA	10
2.1.1.	CARACTERÍSTICAS COMPARATIVAS DE LA COMPETENCIA	10
2.2.	ANÁLISIS DE LA DEMANDA	11
2.2.1.	LA SEGMENTACIÓN	11
2.2.2.	FICHA TÉCNICA ESTADÍSTICA	12
2.2.3.	ENCUESTA	13
2.2.4.	RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS	14
2.2.5.	DETERMINACIÓN DE LOS MERCADOS	17
2.2.5.1.	MERCADO POTENCIAL	17
2.2.5.2.	MERCADO DISPONIBLE	17
2.2.5.3.	MERCADO OBJETIVO	17
2.2.6.	DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA	17
2.2.7.	PROYECCIÓN DE LAS VENTAS	18
2.3.	ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN	
2.3.1.	MARKETING MIX	19
2.3.1.1.	PRODUCTO	19
2.3.1.2.	PLAZA	19
2.3.1.3.	PROMOCIÓN	20
2.3.1.4.	PRECIO	21
2.3.1.5.	PROCESO	22
2.3.1.6.	PERSONAS	23
2.3.2.	CICLO DE VIDA DEL PROYECTO	24
3.	ESTUDIO TECNICO – OPERATIVO	
3.1.	FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	24
3.2.	PROCESO DE PRODUCCIÓN	25
3.3.	LOCALIZACIÓN	26
3.3.1.	MACRO LOCALIZACIÓN	27
3.3.2.	MICRO LOCALIZACIÓN	27
3.4.	TAMAÑO DE PLANTA	27
3.5.	DISTRIBUCIÓN DE PLANTA	27
3.6.	REQUERIMIENTOS	29
3.6.1.	REQUERIMIENTOS DE RR.HH	29
3.6.2.	REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIAS	29
3.6.3.	REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS BÁSICOS	29
4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	
4.1.	FILOSOFÍA EMPRESARIAL	30
4.1.1.	VISIÓN	30
4.1.2.	MISIÓN	

4.1.3.	VALORES	30
4.2.	TIPO DE EMPRESA	30
4.3.	PROCESO DE FORMALIZACIÓN	
4.3.1.	FORMALIZACIÓN REGISTRAL	32
4.3.2.	FORMALIZACIÓN TRIBUTARIA	33
4.3.3.	FORMALIZACIÓN LABORAL	34
4.3.4.	FORMALIZACIÓN MUNICIPAL	35
4.3.5.	FORMALIZACIÓN SECTORIAL	36
4.4.	PRESUPUESTO DE FORMALIZACIÓN	37
4.5.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	38
5.	ESTUDIO ECONÓMICO	
5.1.	CUADRO DE INVERSIÓN INICIAL	42
5.1.1.	INTERPRETACIÓN DEL CUADRO DE INVERSIÓN INICIAL	42
5.2.	DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN	43
5.2.1.	INTERPRETACIÓN DE LA DEPRECIACIÓN Y LA AMORTIZACIÓN	43
5.3.	COSTOS FIJOS Y VARIABLES POR MES Y AÑO	44
5.3.1.	INTERPRETACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES	45
5.4.	PROYECCIÓN DE VENTAS MES Y AÑO	46
5.4.1.	INTERPRETACIÓN DE LA PROYECCIÓN DE VENTAS	47
5.5.	PUNTO DE EQUILIBRIO	
5.5.1.	INTERPRETACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	48
5.6.	FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	49
5.6.1.	INTERPRETACIÓN DEL FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	51
5.7.	INDICADORES DE RENTABILIDAD	52
5.7.1.	VANE Y SU INTERPRETACIÓN	52
5.7.2.	TIRE Y SU INTERPRETACIÓN	52
5.7.3.	BENEFICIO / COSTO Y SU INTERPRETACIÓN	52
5.7.4.	PERIODO DE RECUPERO Y SU INTERPRETACIÓN	52
6.	ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIAL POSITIVO DEL PLAN DE INICIATIVA EMPRESARIAL	
6.1.	MATRIZ DE EVALUACIÓN DEL IMPACTO SOCIAL POSITIVO	53
7.	CONCLUSIONES	56
8.	SUGERENCIAS	57
9.	ANEXOS	58
9.1.	BUSINESS MODEL CANVAS	
10.	BIBLIOGRAFÍA	63

1. ASPECTOS GENERALES

1.1. TÍTULO DEL PLAN DE INICIATIVA EMPRESARIAL

“Implementación de una aplicación móvil de mecánica digital, atendido por mujeres presidiarias expertas en el mantenimiento de su vehículo en la zona urbana del distrito de Huancayo”

1.2. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Se implementará una aplicación de mecánica similar a la aplicación “Uber” donde nuestra aplicación ayudaría a los choferes que se encuentren en problemas con su vehículo donde no importe el lugar o la zona que tengan el inconveniente, la ayuda será oportuna. vimos que según el marketing móvil nos da una estadística que un 69% de usuarios utilizan un Smartphone, donde se investigó y que el 50% está destinada a utilizar aplicaciones móviles (M. Spencer , 2019) . Según los datos estadísticos de flujo vehicular por peaje nos dio que en el departamento de Junín en el mes de julio hay un total de 440 850 vehículos en circulación (Garcia Zanabria, Sanchez Aguilar, & Jauregui Leviriano, 2019).

Por otro lado, lo que hace nuestra aplicación sería que el conductor contactaría al mecánico más cercano para poderle brindar su servicio, esto hará que los conductores reduzcan el tiempo buscando una mecánica.

Según el dato que nos da el INPE hay un total de 408 mujeres presidiarias del distrito de Huancayo (Arauco Padilla, Lujan del Carpio, Farfan Vargas, & Gonzales Urbizagasti, 2018), con esto queremos dar ayuda social de trabajo a las mujer desempleadas que fueron presidiarias, abriendo aparte un taller de mecánica, el taller constara de un espacio bien distribuido para el trabajo eficaz de nuestras trabajadoras donde el tiempo de la reparación del automóvil será más corto y eficiente, nuestro ambiente tendrá todas las herramientas necesarias para la reparación y por último el ambiente estará localizado en Av. San Carlos debido a que hay una mayor demanda de vehículos, por las universidades que se encuentran en dicha zona. Decidimos ubicar el taller en la Av. San Carlos, porque la mayoría de carros del distrito de Huancayo, tienen dirección hacia las universidades Continental y Upla, y esta zona no cuenta con un taller cercano, esto aumentara el empleo para las mujeres presidiarias y un taller hecho a la disponibilidad de los choferes de combis, autos particulares y autos colectivos. En conclusión, con nuestra aplicación innovadora tratamos de que los conductores de vehículos ahorren tiempo, dinero y una buena seguridad con el servicio de calidad que les brindamos, donde nuestros mecánicos sean eficientes bien capacitados para resolver el problema que tiene su auto y con esta aplicación aparte ayudaríamos a dar trabajo a las mujeres que fueron presidiarias y con esto fermentar al buen trabajo contribuyendo con nuestra ciudadanía

1.3. CARACTERÍSTICAS INNOVADORAS Y CREATIVAS DEL PRODUCTO

Utilizamos la técnica SCAMPER:

- Sustituir: Se sustituyó la costumbre convencional de ir todavía a la mecánica por una App que te brinde la orientación del mecánico más cercano y que venga al sitio establecido de la avería del auto.
- Combinar: Se combinó una aplicación móvil con un taller automotriz para ayudar a los conductores del distrito de Huancayo.
- Adaptar: Se adaptó esta herramienta solo para los modelos de celulares android ya que en el distrito de Huancayo es la más utilizada.
- Eliminar: Se redujo el tiempo de espera y las molestias del cliente al tener que buscar una mecánica automotriz y no saber cuál es la más cercana.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. ANÁLISIS DE LA OFERTA

2.1.1. CARACTERÍSTICAS COMPARATIVAS DE LA COMPETENCIA:

ITEMS	GONHER	CARHELP	RIMAC
Ubicación	Play Store - App Store	Play Store - App Store	Play Store - App Store
Horario	7:00am - 7:00pm	8:00am - 7:00pm	24 horas
Producto/Servicio	Grúa - Las llaves dentro del auto - Sin combustible - No enciende el Auto - Desinfla una llanta	Carwash - Accesorios - Repuestos - Mecánica - Grúa y Auxilio Mecánico.	Auxilio en accidentes de tránsito - Auxilio Mecánico - Grúa
Precios y Formas de Pago	s/45,00 - Tarjeta de Debito	s/15,00 - Tarjeta de Debito	s/150,00 - Tarjeta de Debito
Calidad del producto / Servicio	Malo	Bueno	Bueno
Calidad de la atención	Atención Proactiva	Atención Reactiva	Atención Proactiva
Publicidad y Promoción	YouTube - TV	YouTube - Periódico Online - TV	TV - Radio - Facebook - YouTube
Capacidad de Respuesta	90 minutos para que llegue el Cerrajero	120 minutos para que llegue la Grúa	20 minutos para que llegue el Auxilio Mecánico
% Participación del Mercado	De 10 000 personas, a 3200 les encanta, 32%	De 500 personas, a 120 les encanta, 24%	De 1350 personas, a 560 les encanta, 41,5%
Infraestructura	Av. Manuel Ordóñez No. 610. Sta. Catarina, Nuevo León, México	Lima	Jr. Ancash 125 - Huancayo
Personal	Atenta, y personal motorizado	Irresponsable, demora demasiado.	Motorizados, Atentos y responsables con el cliente.

2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

2.2.1. LA SEGMENTACIÓN

- Población del distrito Huancayo: 116898

Departamento: Junín

13.2 POBLACIÓN TOTAL ESTIMADA AL 30 DE JUNIO, 2011-2015

Provincia y Distrito	2011	2012	2013	2014	2015
Total	1 311 584	1 321 407	1 331 253	1 341 064	1 350 783
Huancayo	495 002	497 299	499 432	501 384	503 139
Huancayo	116 898	116 915	116 930	116 944	116 953

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Registro Nacional de Municipalidades. Ministerio de Economía y Finanzas.

- Población que utiliza Smartphone: 83.3% = 97376

También, que el servicio de telefonía móvil registra un crecimiento sostenido en los últimos cinco años, tanto a nivel urbano como en las áreas rurales. Al 2016, la tasa de acceso a Telefonía móvil entre los hogares rurales ya supera el 90%. En la jurisdicción, creció al 83.3% de la población. Asimismo, dio a conocer las estrategias de venta de las operadoras. [En Línea] <https://diariocorreo.pe/edicion/huancayo/el-83-de-hogares-tiene-telefonía-movil-en-junin-segun-encuesta-785206/>

- Población que tiene Vehículo: 12.8% = 11685

En la actualidad, según las cifras dadas por la Gerencia de Tránsito y Transportes de la municipalidad provincial de Huancayo (MPH), la ciudad cuenta con un parque automotor de 11 mil 636 vehículos entre unidades formales y de servicio público. Si sumamos esto al número de unidades no formales y vehículos particulares, la cifra asciende a los 70 mil vehículos que circulan en la Ciudad Incontrastable, advirtió el gerente de Tránsito y Transporte, Manuel Ortega Aliaga. [En Línea] <https://diariocorreo.pe/peru/150-unidades-ingresan-al-mes-a-parque-automotor-622863/>

✚ N = 11685

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

✚ n = 372

2.2.2. FICHA TÉCNICA ESTADÍSTICA

Universo poblacional	•11685
Ámbito geográfico	•Distrito de Huancayo
Método de muestreo	•Aleatorio Simple
Tamaño muestral	•372
Perfil del encuestado	•Personas del Distrito de Huancayo que utilicen un Smartphone y tengan por lo menos un vehículo.
Nivel de confianza	•0,95 – 1,96
Error de muestreo	•0,05
Fecha	•01-10-2019

2.2.3. LA ENCUESTA



ENCUESTA N°

Buen día, somos estudiantes de la Universidad Continental y la siguiente encuesta es para tener datos estadísticos de Talleres Mecánicos, por ello, responda la encuesta con sinceridad.(Marca con X).

1° ¿Alguna vez se quedó varado en la vía pública, por fallas mecánicas de su vehículo?

SI ___ NO ___

2° ¿Utilizaría una aplicación para encontrar servicios mecánicos cercanos a su ubicación?

SI ___ NO ___

3° ¿Confiaría su vehículo en un Taller Mecánico desconocido?

SI ___ NO ___ ¿Por qué? ___

4° ¿Con que frecuencia tuvo problemas mecánicos en carretera?

Mensual ___ Bimestral ___ Trimestral ___
Semestral ___ Anual ___

5° ¿Cuántos servicios requiere su vehículo cuando se le realiza mantenimiento?

1 ___ 2 ___ 3 ___ 4 ___ +4 ___

6° ¿Cuánto gasta en un mantenimiento de su vehículo cada vez que lo lleva al mecánico?

50 ___ 150 ___ 250 ___ +250 ___

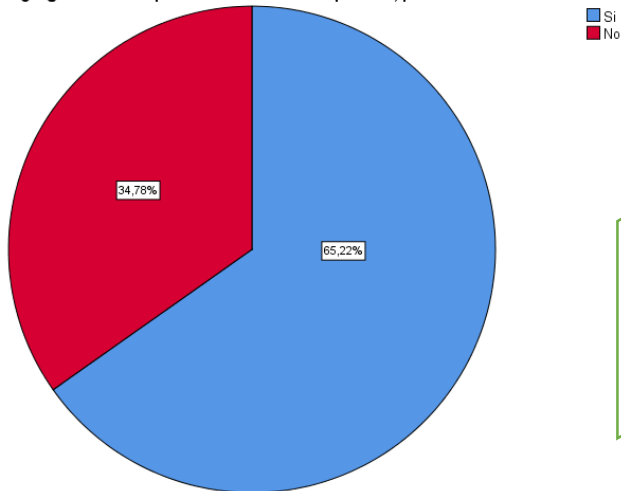
7° ¿Qué valora más en un Servicio Mecánico?

Atención ___ Precio ___ Responsabilidad ___
Otros _____

Gracias por su Atención.

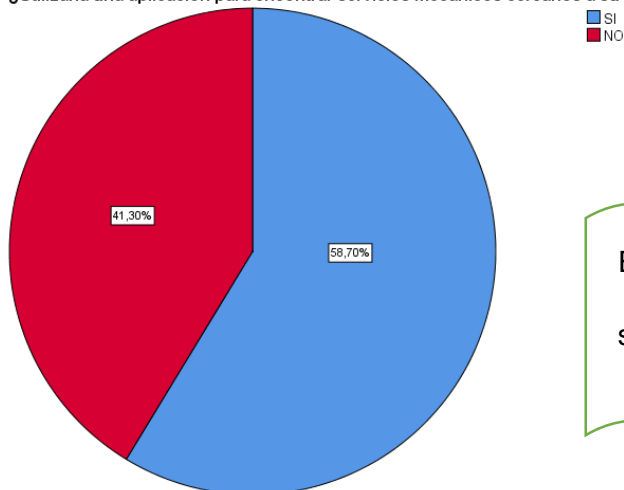
2.2.4. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

¿Alguna vez se quedó varado en la vía pública, por fallas mecánicas de su vehículo?



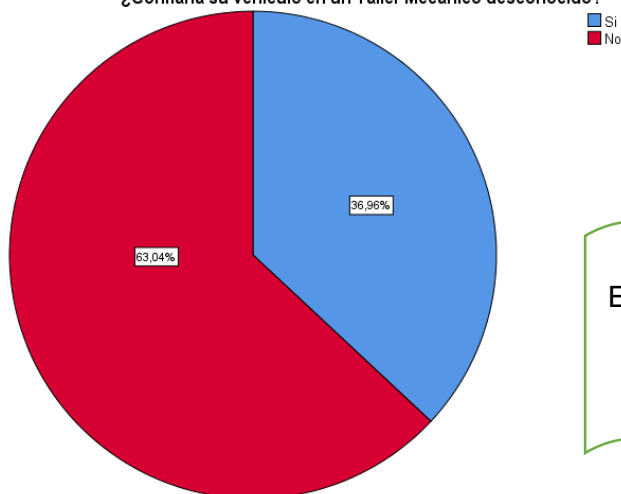
El 65.2 % de la población, Si se quedó varado en la vía pública, por fallas mecánicas de su vehículo.

¿Utilizaría una aplicación para encontrar servicios mecánicos cercanos a su ubicación?



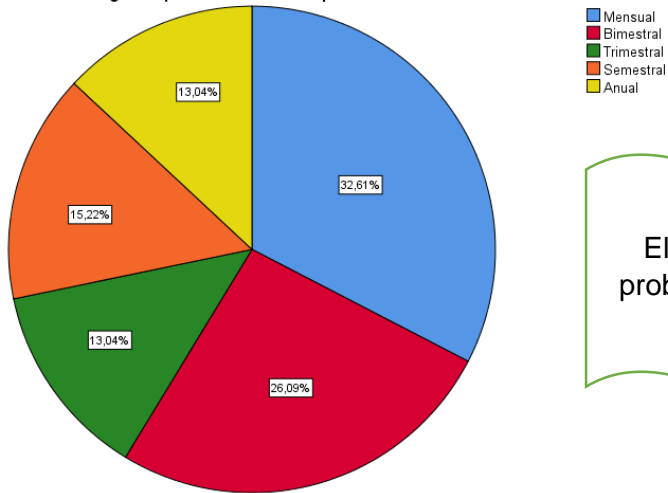
El 58.7% de la población, Utilizaría una aplicación para encontrar servicios mecánicos cercanos a su ubicación.

¿Confiaría su vehículo en un Taller Mecánico desconocido?



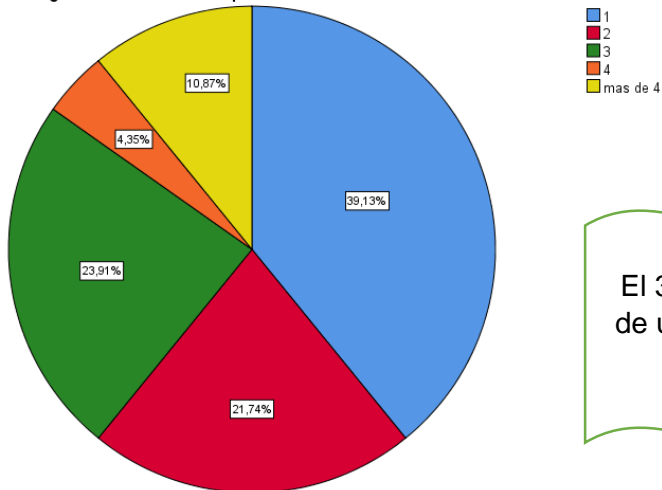
El 53% de la población, No confiaría su vehículo en un Taller Mecánico desconocido.

¿Con qué frecuencia tuvo problemas mecánicos en carretera?



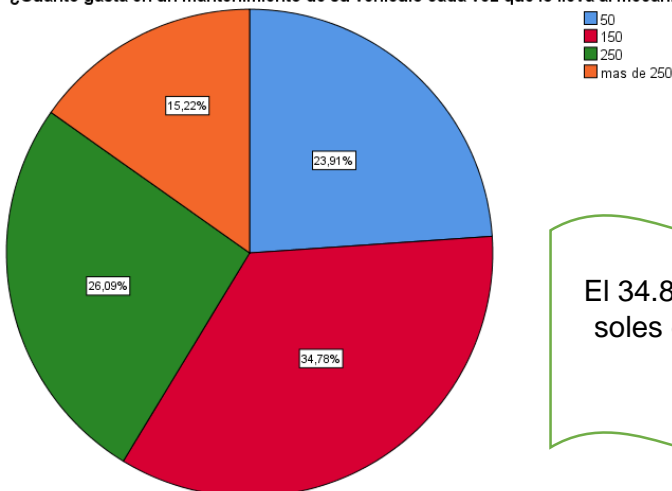
El 32.6% de la población, tiene problemas mecánicos, mensuales.

¿Cuántos servicios requiere su vehículo cuando se le realiza mantenimiento?



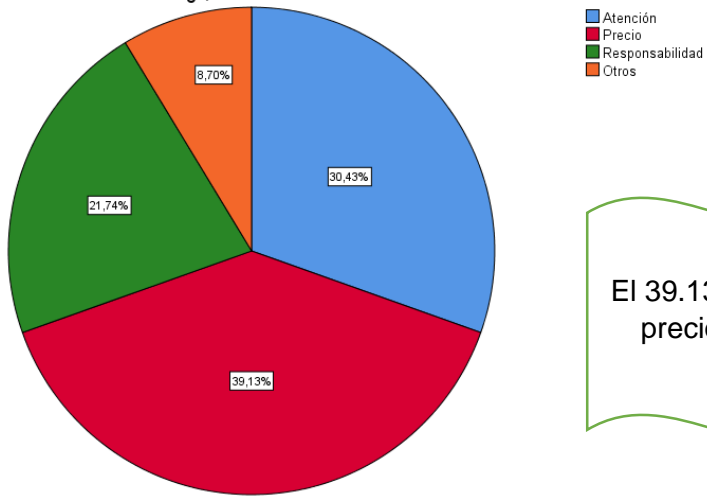
El 39.1% de la población, requiere de un servicio, cuando se le realiza mantenimiento.

¿Cuánto gasta en un mantenimiento de su vehículo cada vez que lo lleva al mecánico?



El 34.8% de la población, gasta 50 soles en un mantenimiento de su vehículo.

¿Que valora más de un Servicio Mecánico?



El 39.13% de la población, Valora el precio en un servicio mecánico.

2.2.5. DETERMINACIÓN DE LOS MERCADOS

2.2.5.1. Mercado Potencial

- En Huancayo las personas que utilizan Smartphone y por lo menos tienen un vehículo son aproximadamente 11685.

2.2.5.2. Mercado Disponible

- Según las encuestas realizadas al 58,7% comprarían el producto, por lo tanto, el mercado disponible es de 6859

2.2.5.3. Mercado Objetivo

- Con una productividad del 6% anual, el mercado objetivo es de 412

2.2.6. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

Donde:

N = Población (objetivo)

f = Frecuencia de compra

q = Cantidad de compra por vez

$$Q = N * f * q$$

$$Q = 412 * 12 * 1$$

$$Q = 4944 \text{ por año.}$$

2.2.7. PROYECCIÓN DE LAS VENTAS

Ítems	U.M.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tasa de crecimiento	%	6%	6%	6%	6%	6%
Mercado potencial	N°	11685	12386,1	13129,27	13917,03	14752,05
Mercado disponible	N°	6859	7270,54	7706,77	8169,18	8659,33
Mercado objetivo	N°	412	436,72	462,92	490,70	520,14
Frecuencia de compra	N° de veces	12	12	12	12	12
Volumen de compra	N° de productos	1	1	1	1	1
Demanda	N° de productos	4944	5240,64	5555,08	5888,38	6241,68
Precio unitario	S/	50	50	50	50	50
Ingresos totales	S/	247200	262032	277754	294419	312084

Fuente de información de la tasa de crecimiento: Flurry “Crecimiento general anual de una aplicación es del 6%” [EN LINEA] <https://www.flurry.com/post/169545749110/state-of-mobile-2017-mobile-stagnates>

2.3. ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

2.3.1. MARKETING MIX

2.3.1.1. PRODUCTO

Cuando el usuario busque en nuestra App, encontrará varios datos que le ayuden a decidirse por uno u otro taller mecánico, es decir, añadiremos facilidades a nuestro cliente, haciendo que éste pueda filtrar la información. Algunos de estos filtros o datos son: el precio, los servicios disponibles, las ofertas, los comentarios (puntuación), la ubicación de “local recomendado” que se obtendrá en función de los servicios y precio que ofrece cada centro. La creación del Logo se ha basado, en mostrar lo que nuestra App vende, atención rápida y confianza. Por lo cual, el dibujo que hemos elegido son alas con una llave inglesa y un martillo que muestra seguridad y confianza, la gente puede sentirse mejor, más confiada. Todas nuestras publicaciones en redes sociales, página web, folletos y cualquier acto de publicidad llevara nuestro logo. Es una manera fácil y rápida de incrementar el conocimiento de la aplicación y a la vez, unificar la línea de estilo de la comunicación.



2.3.1.2. PLAZA

Se iniciará la difusión mediante las publicaciones en redes sociales, también se realizará en lugares de mayor concurrencia de dueños de automóviles en la ciudad de Huancayo, como son las mecánicas más reconocidas de la ciudad, esto para llegar de forma más amplia a los clientes, y a su vez dando mayor información de fácil comprensión.

LUGAR	UBICACIÓN	LUGAR ESPECIFICO
MECÁNICA WORK TRACK	Leoncio Prado, Huancayo 12001 (Huancayo)	A espaldas del estadio Huancayo
MECÁNICA AUTOMOTRIZ TODO RACING	Jr. Atalaya N°580, Huancayo 12345	A dos cuadras del Estadio Mariscal Castilla ubicado en el tambo.
TOYOTA AUTOMÓVILES HUANCAYO	Miguel Grau, Huancayo 12007	A 5 cuadras de la Universidad Nacional del Centro del Perú
VOLKSWAGEN HUANCAYO	Manuel Alonso, Huancayo 12007	A espaldas del banco BCP ubicado en el tambo, cerca de la Municipalidad del Tambo.

Estos fueron seleccionados debido a:

- La alta concentración de personas a la hora de encontrar calidad en la venta de automóviles y eficiencia al reparar vehículos.
- Existe mayor cantidad de ofertas con respecto al precio, beneficios y variedades, convenciendo al cliente de llevar productos de buena calidad.

Además, incluimos todas aquellas actividades de la empresa que ponen el producto o servicio a disposición del público objetivo. En nuestro caso el principal canal de distribución será Internet. La distribución de la aplicación se realizará a través de las tiendas de aplicaciones. Se determinó que la aplicación estará disponible para las plataformas iOS y Android, por lo cual las descargas se realizarán desde la App Store y Google Play respectivamente. Como explicaremos más adelante, es importante ser activos en varias redes sociales. Para ayudar a incrementar el conocimiento y seguimiento de los perfiles ubicaremos rótulos con las direcciones de nuestras cuentas.

2.3.1.3. PROMOCIÓN

Atraer clientes mediante paquetes de pagos (anuales, semestrales y trimestrales) desde el primer día de la puesta en marcha del servicio.

N° clientes	Promoción
Por la suscripción de 1 persona mas	Descuento del 20% del mantenimiento.
Por la suscripción de 2 persona más.	Descuento del 30% del mantenimiento.
Por la suscripción de 3 persona mas	Descuento del 40% del mantenimiento.
Por la suscripción de 4 persona mas	Descuento del 50% del mantenimiento.

Tabla: Promoción para la suscripción de clientes adicionales

2.3.1.4. PRECIO

Los precios establecidos en base al marketing realizado tendrán un precio que pueda cubrir los costos de operación, el marketing, materiales, equipos, y otros factores que influirán de manera directa en la llegada del servicio a nuestros clientes. Para ello hicimos una segmentación que nos permita analizar y fijar un precio estándar para nuestro producto.

Tabla: Precios por tipo de sistema

LOS COSTOS: En este apartado tomamos en cuenta los aspectos de operación, transporte, marketing que ya fueron especificados con anterioridad, además del área donde se implantará, entre otros considerando los precios.

PRECIOS DE COMPETIDORES:	El precio de competidores es alrededor de 50 soles a más. Sin embargo, nuestro producto contara con un mayor valor agregado cuanto a calidad que será garantizada mediante las garantías brindadas por cada marca presente en el producto, además de la distribución e implantación personal.
PERIODO DE PAGO:	En este caso se tomaría en como inicial un 50% de la cantidad obtenida de acuerdo a costo total obtenido a partir del diseño y medidas, y al culminar con las actividades de reparación y funcionamiento del sistema se realizará la cancelación del costo total.

2.3.1.5. PROCESO

El proceso de servicio consistirá en 1ro ingresar a la app luego el cliente tiene que elegir un mecánico auxiliar para que pueda ir en su auxilio para finalizar, el cliente deberá colgar el teléfono.

Características de diseño.



2.3.1.6. PERSONAS

- Capacitación a personal de servicio y atención al cliente
- Estabilidad laboral
- Personas de contacto con los clientes
- Cultura / imagen

2.3.2. CICLO DE VIDA DEL PROYECTO

PRODUCTO	App de asistencia mecánica para conductores varados	App de asistencia mecánica para conductores varados	App de asistencia mecánica para conductores varados	App de asistencia mecánica para conductores varados
PRECIO	Dependerá del servicio y la complicación que tenga este.	Dependerá del servicio y la complicación que tenga este.	Dependerá del servicio y la complicación que tenga este.	Dependerá del servicio y la complicación que tenga este.
PROMOCION	Páginas web, redes sociales, pantalla publicitaria.	Páginas web, redes sociales, pantalla publicitaria.	Páginas web, redes sociales, pantalla publicitaria.	Páginas web, redes sociales, pantalla publicitaria.
PLAZA	<p>Canales directos: conductores varados en la ciudad de Huancayo</p> <p>Canales indirectos: las mecánicas más reconocidas de la ciudad</p>	<p>Canales directos: conductores varados en la ciudad de Huancayo</p> <p>Canales indirectos: las mecánicas más reconocidas de la ciudad</p>	<p>Canales directos: conductores varados en la ciudad de Huancayo</p> <p>Canales indirectos: las mecánicas más reconocidas de la ciudad</p>	<p>Canales directos: conductores varados en la ciudad de Huancayo</p> <p>Canales indirectos: las mecánicas más reconocidas de la ciudad</p>
PERIODO	INTRODUCCION	CRECIMIENTO	MADUREZ	DECLINAC.
PROCESO	El proceso de servicio consistirá en 1ro ingresar a la app luego el cliente tiene que elegir un mecánico auxiliar para que pueda ir en su auxilio para finalizar, el cliente deberá colgar el teléfono.	El proceso de servicio consistirá en 1ro ingresar a la app luego el cliente tiene que elegir un mecánico auxiliar para que pueda ir en su auxilio para finalizar, el cliente deberá colgar el teléfono.	El proceso de servicio consistirá en 1ro ingresar a la app luego el cliente tiene que elegir un mecánico auxiliar para que pueda ir en su auxilio para finalizar, el cliente deberá colgar el teléfono.	El proceso de servicio consistirá en 1ro ingresar a la app luego el cliente tiene que elegir un mecánico auxiliar para que pueda ir en su auxilio para finalizar, el cliente deberá colgar el teléfono.
PERSONAS	Capacitación a personal de servicio y atención al cliente	Estabilidad laboral	Personas de contacto con los clientes	Cultura / imagen
TIEMPO	0 – 3 MESES	3 - 42 MESES	3 – 5 AÑOS	A partir de los 5 años
ESTRATEGIA	DIFERENCIACIÓN	DIFERENCIACIÓN	DIFERENCIACIÓN	DIFERENCIACIÓN

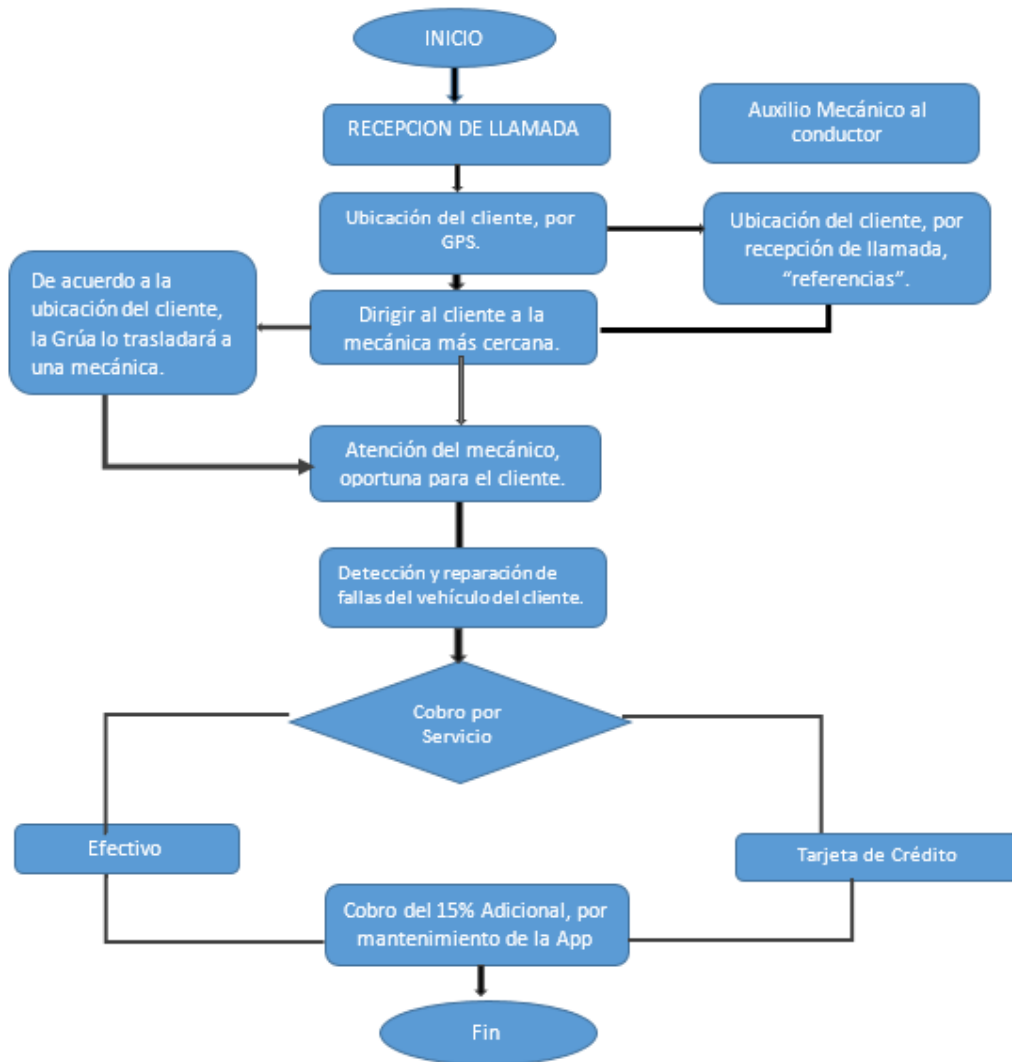
3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1. FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO

Dirección:	Nuestro taller opcional estará entre las calles Belén y San Sebastián, a 2 cuadras del parque de la Identidad.
Ubicación:	Se ubica en la provincia de Huancayo, Distrito de Huancayo; a tres cuadras de la Universidad Continental.
Decoración:	Es una App muy eficaz de fácil acceso y manejo, con una interfaz muy adecuada para la vista del cliente, los ambientes de recepción serán los ideales para el cliente, con servicios básicos, y el taller estará equipado con las herramientas que el vehículo necesite.
Participantes:	Javier Rojas Saravia/ De La O Pino Luis Marcos
Horario:	De las 7:00 am hasta las 7:00 pm, De Lunes a Sábado. De las 7:00 am hasta la 1:00 pm, Domingos y Feriados.
Aforo:	La capacidad de nuestro ambiente de trabajo y atención, es de 51 personas.
Precio medio:	Por usar nuestra aplicación se cobrará como un monto de inscripción de s/. 50.00 mensuales.
Observaciones:	Nuestro servicio será únicamente para los choferes de la localidad de Huancayo, con todo tipo de auto que el chofer tenga y con los mejores especialistas en el campo automotriz que solucione las averías de su auto. Sera como máximo dos técnicos por servicio requerido por cada cliente.

3.2. PROCESO DE PRODUCCIÓN

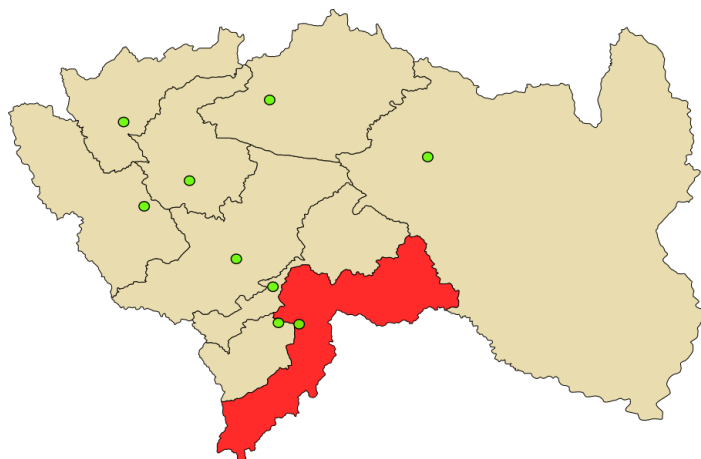
- Flujograma de procesos



3.3. LOCALIZACIÓN

3.3.1. MACRO LOCALIZACIÓN

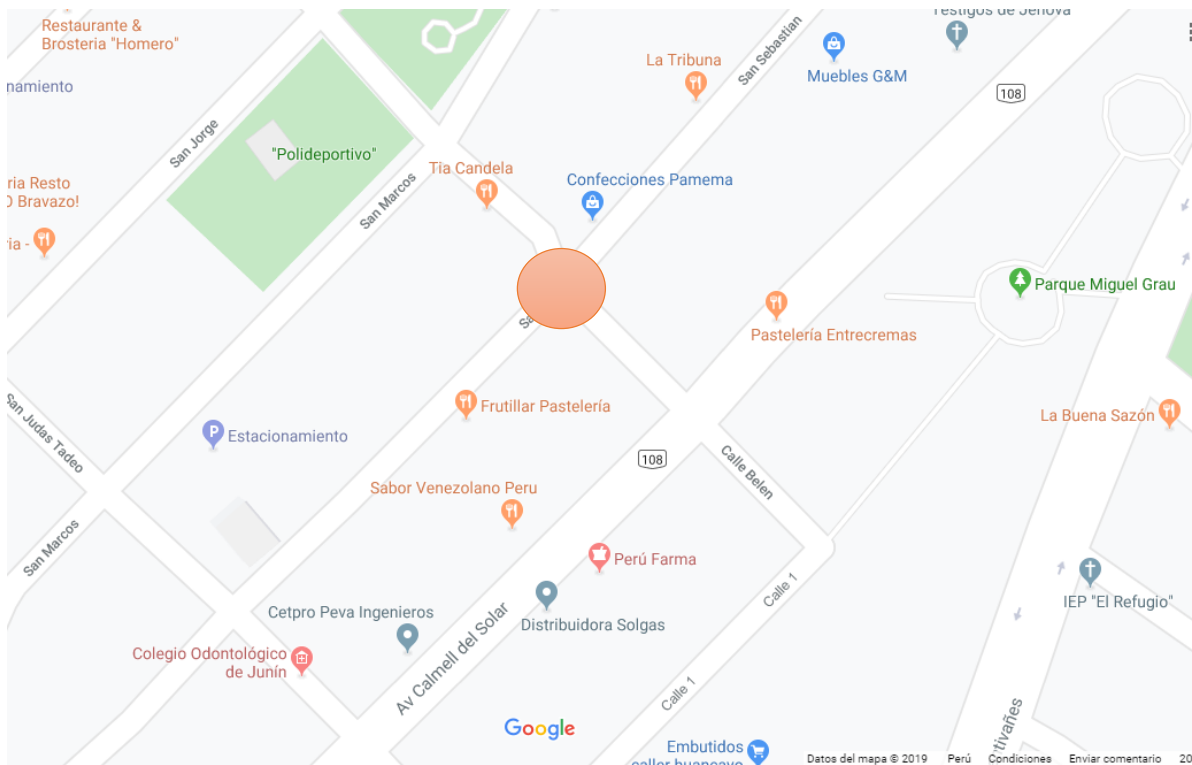
La aplicación y Taller “Meca Wanka” se ubicará en: Perú, Departamento de Junín, Provincia de Huancayo.



Elegimos el distrito de Huancayo por los socios residen en este lugar, y tienen mayor accesibilidad al negocio, por ello cuentan con una amplia seguridad. Y el tránsito en dicha zona es concurrente.

3.3.2. MICRO LOCALIZACIÓN

Meca Wanka, se ubicará en el distrito de Huancayo, dirección, Calle San Sebastian, con Calle Belen.

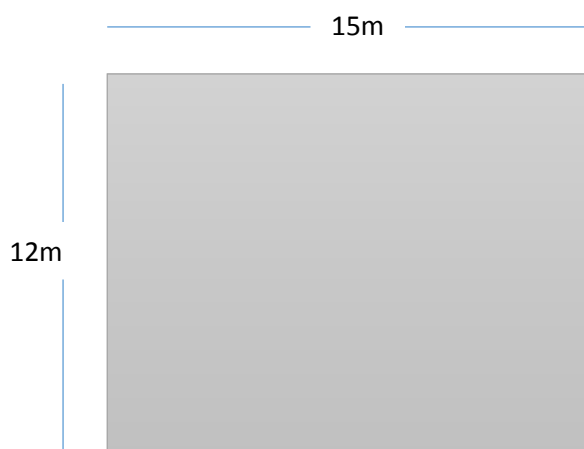


Escogimos la zona de San Carlos, porque cuenta con tres Universidades Particulares, por ello aumenta el parque automotor va incrementando cada año.

3.4. TAMAÑO DE PLANTA

Área	Descripción	M ²
Oficina	Dos escritorios, dos sillas, dos personas y atención para 4 más	15 m ²
Taller	Tres técnicos, dos maquinarias, 02 taburetes	75 m ²
Cochera	Recepción de vehículos averiados.	85 m ²

El tamaño de nuestra área de trabajo será de 180 m²

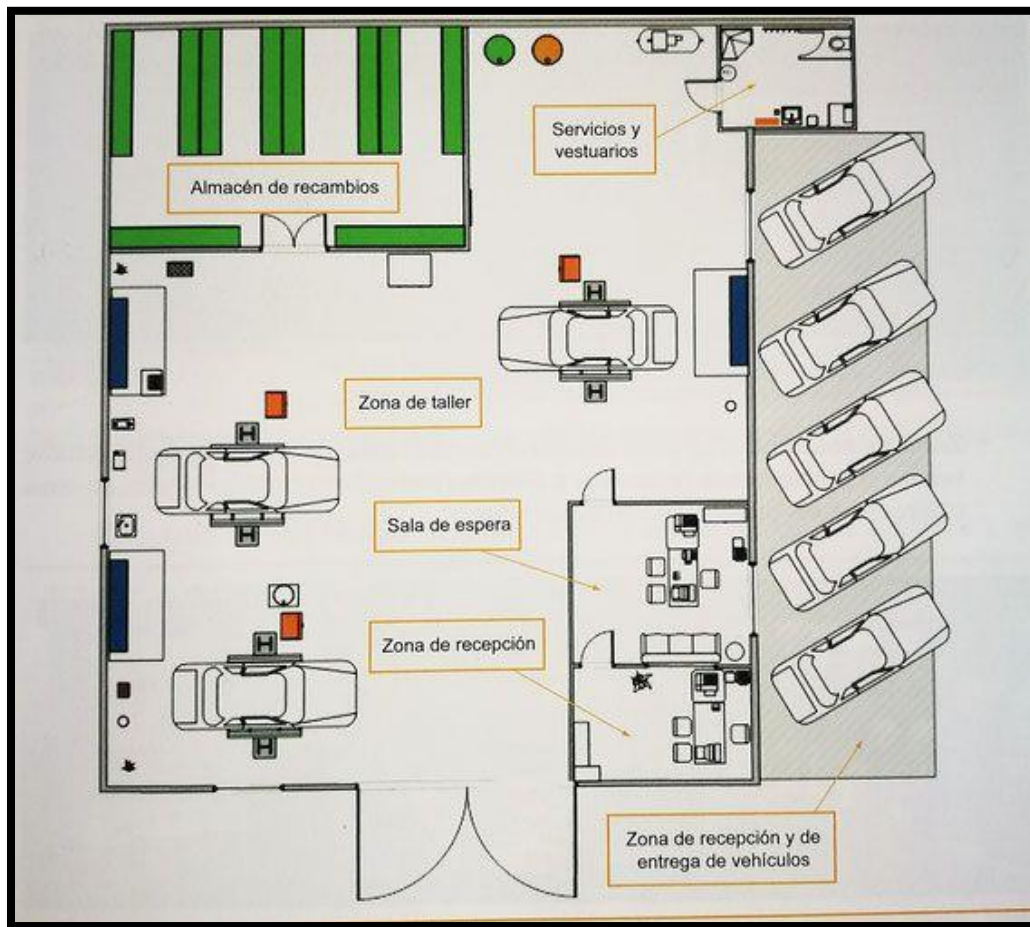


3.5. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

Para una adecuada distribución seguiremos algunos criterios:

- Funcionalidad: Que las cosas queden donde se puedan trabajar efectivamente.
- Economía: Ahorro en distancias recorridas y utilización plena del espacio.
- Flujo: Permitir que los procesos se den continuamente y sin tropiezos.
- Comodidad: Espacios suficientes para el bienestar de los trabajadores y el traslado de los materiales.
- Accesos libres: Trafico sin tropiezos.
- 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 RR.HH

Personal Administrativo	Cantidad	Sueldo Mensual	Sueldo Mensual Total *1.46	Sueldo Anual	Sueldo Anual Total*1.46
Personal Técnico	2	930	2715.6	32587.2	46273.85
Personal Administrativo	1	465	465	5580	5580
Personal De Marketing Y Publicidad	1	280	280	3360	280

3.6.2. REQUERIMIENTOS DE MAQUINARIAS

Maquinarias	Cantidad	Precio	Precio Total
Compresora de Aire	1	S/.1200	s/.1200
Teléfonos	2	s/.100	s/.200
			S/.1400

3.6.3. REQUERIMIENTOS DE SERVICIOS BASICOS

Materia Prima	Unidad	Costo
Aplicación Móvil	1	S/.15000
Terreno	1	S/.2000
Local	1	S/.200

Servicios Básicos	Unidad	Cantidad	Precio	Precio Total
Luz	Mes	1	S/.80	S/.80
Agua	Mes	1	S/.8	S/.8
Teléfono	Mes	2	S/.100	S/200
Limpieza	Mes	1	S/.320	S./320
				738

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1. FILOSOFÍA EMPRESARIAL

4.1.1. VISIÓN

- Ser la empresa reconocida en brindar una aplicación de un servicio de ayuda de mecánica automotriz, siendo eficientes e innovadores a nivel nacional por parte de los clientes internos y clientes externos de nuestra empresa para el 2026.

4.1.2. MISIÓN

- Promover la buena calidad de nuestro servicio como una buena herramienta útil. Trabajamos de manera eficiente y bien capacitada para crecer en nuestro negocio con una buena excelencia e integridad que pueda brindar nuestro servicio, pensando en la economía y en la necesidad de todos.

4.1.3. VALORES

- EQUIDAD: Nuestro producto se caracteriza por un buen servicio de calidad donde sale satisfecho tanto el cliente como nuestra empresa.
- DIFERENCIA: Nuestro producto se diferencia de la competencia al ser una App muy fácil de utilizar y de diversas funcionalidades para nuestro mercado objetivo.
- INTEGRIDAD: Nuestra empresa es honesta y sincera con los clientes internos y clientes externos ya que es una empresa prestigiosa.
- LIBERTAD: Nuestro equipo de trabajo tiene la libertad de ofrecer un servicio variado de calidad para sus clientes.

4.2. TIPO DE EMPRESA

- TRIBUTARIA: Sociedad Anónima Cerrada S.A.C, por el motivo que somos varios socios los cuales vamos a emprender con Mecanic Wanka, las acciones se repartirán en partes iguales con los socios.

Por parte del tipo de personería, va a ser persona jurídica ya que es un grupo de personas naturales que vamos a iniciar el negocio, teniendo en cuenta las implicaciones

- TAMAÑO: Pequeña empresa, debido a que tiene menos de 20 trabajadores y los ingresos son máximos son 150 UIT.
- SECTOR: Secundario - de bienes de servicio
- POR EL ORIGEN DEL CAPITAL: Privada, debido a que es dinero aportado por inversionistas profesionales que invierten, con una visión de largo plazo, en este caso los cuatro integrantes del Mecanic Wanka.

4.3. PROCESO DE FORMALIZACIÓN

¿Qué pasos debemos seguir?

Pasó a paso para formalizar tu empresa. Constitución de empresa, escritura pública de Sunarp, registro tributario RUC, impuestos, tipo de regímenes laborales, registro en planilla SUNAT, contratos, beneficios sociales del trabajador, seguro de salud, EsSalud

- ✓ Paso 0: Asamblea de constitución
- ✓ Paso 1: Elección de modalidad y reserva de nombre.
- ✓ Paso 2: Inscripción en Registro Público de la SUNARP
- ✓ Paso 3: Inscripción en la SUNAT.
- ✓ Paso 4: Registro de Planilla de Trabajadores.

Adicionalmente:

- ✓ Registro de Marca.
- ✓ Permisos especiales

Teniendo esto en cuenta, se observa la importancia de la formalización tanto para la empresa como para el país.

4.3.1. FORMALIZACION REGISTRAL

Acudiendo al centro de emprendimiento de la Universidad Continental se realiza la búsqueda y reserva del nombre de la empresa si se encuentra el certificado negativo, este proceso es gratuito.

The screenshot shows the 'Solicitud de Constitución de Empresa: SOCIEDAD ANONIMA CERRADA SIN DIRECTORIO' form. It is divided into several sections:

- Paso 4 : Datos del Solicitante:** A form with fields for personal information: Tipo de Documento (DNI DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD), Número de Documento (73908525), Primer Apellido (ROJAS), Segundo Apellido (SARAVIA), Pre Nombres (JAVIER), Estado Civil (SOLTERO(A)), Profesión/Ocupación (MARKETERO), Nacionalidad (PERUANA), Correo electrónico (73908525@continental.edu.pe), Teléfono fijo (064205230), Móvil (327482774), and Dirección (ICA NUEVA Y LOS ALISOS N° 2479).
- Datos de la empresa a constituir:** Includes 'Realizó Reserva de Nombre' (SI), 'Oficina Registral' (HUANCAYO), 'Año de Reserva' (2019), and 'Número de Título de Reserva' (123) with a 'Verificar Reserva' button.
- Denominación o Razón Social:** 'MECANIC WANKA'. Below it, fields for 'Denominación Abreviada' (M.W.S.A.C.) and 'Consigne la Abreviatura de la Empresa con la Extensión S.A.C.'.
- Domicilio de la Empresa:** Fields for 'Departamento' (JUNIN), 'Provincia' (HUANCAYO), and 'Distrito' (HUANCAYO).
- Objeto Social:** A text area containing 'MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, ES UNA APLICACIÓN DE AYUDA DE MECÁNICA AUTOMOTRIZ PARA LOS CONDUCTORES DE LA CIUDAD DE HUANCAYO DE MANERA EFICIENTE Y CON UN PERSONAL BIEN CAPACITADO.' Below the text area are character and word counts and a 'Buscar' button.

At the bottom, a note states: 'No consignar un objeto social amplio (genérico) sino que debe ser lo más claro y preciso, que permita conocer con exactitud las actividades a las que dedicará la empresa. Ejm de objeto social genérico: Venta de bienes y servicios generales.'

En un segundo lugar se realizará inscripción de la minuta en SUNARP lo cual demorará 7 días hábiles y un costo de S/37.00.

4.3.3. FORMALIZACION LABORAL

CONVENIO DE TÉRMINO DE CONTRATO DE TRABAJO POR MUTUO

DISENSO

Consta por el presente documento el **CONVENIO DE TÉRMINO DE CONTRATO POR MUTUO DISENSO** celebran de una parte la empresa **SIPAN DISTRIBUCIONES SAC**, con RUC No. 20479504068, inscrita en la partida No. 11009968 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. No. 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 (Abarotes), 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 está en pleno uso de sus facultades al momento de firmar el presente documento, y que reconoce las consecuencias y efectos que se derivan 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, término, nulidad o anulabilidad, etc., del presente convenio o que se derivara directa o indirectamente de la

4.3.4. FORMALIZACION MUNICIPAL

PROCESO DE FORMALIZACION MUNICIPAL

N°	PASOS DE FORMALIZACION
1	Licencia de inmediata Licencia Básica
2	Anuncios Publicitarios Hasta 1m de área De 1m – 5m ² de área. Más de 10 m ² de área.



Mediante esta inspección se identifican los peligros tanto de carácter interno como externo de una zona, local o edificación, determinando el grado de vulnerabilidad, estimando las pérdidas humanas y materiales, y emitiendo recomendaciones generales y específicas sobre medidas de seguridad. Escogimos la municipalidad Distrital de Huancayo, por la misma ubicación de nuestra empresa.

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)														
<input type="checkbox"/>	Licencia de Funcionamiento Definitiva	<input type="checkbox"/>	Licencia de Funcionamiento Definitiva + Autorización de Anuncio o Toldo											
<input type="checkbox"/>	Licencia de Funcionamiento Temporal	<input type="checkbox"/>	Licencia de Funcionamiento Temporal + Autorización de Anuncio o Toldo											
<input type="checkbox"/>	Tercero de Vigencia de Lic. Temporal	<input type="checkbox"/>	Tercero de Vigencia de Licencia Temporal											
<input type="checkbox"/>	Autorización para instalar Anuncio Adosado a la Fachada (V.O. T.O.)													
<input type="checkbox"/>	Licencia Costanera													
2. DATOS DEL SOLICITANTE														
APELLIDOS Y NOMBRES O RAZON SOCIAL														
DNI Nº	RUC Nº	TELEFONO	CORREO ELECTRONICO											
DIRECCION FISCAL			Nº	INT	MEZ									
					LT									
URB./ A.A.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	MEZ									
					LT									
URB./ A.A.HH./ OTROS	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO											
COMERCIO	INDUSTRIA	SERVICIO	MEZ.											
5. CROQUIS DE UBICACION DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL														
<table border="1"> <tr> <td>Av. J.P. S. Pizarro</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Av. J.P. S. Pizarro</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>						Av. J.P. S. Pizarro			Av. J.P. S. Pizarro					
Av. J.P. S. Pizarro														
Av. J.P. S. Pizarro														
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. LEYENDA DE ANUNCIO			6.7. MATERIAL DEL ANUNCIO											
6.3. COLORES DE LETRA														
6.4. COLORES DE FONDO														
6.5. DESCRIPCION DE INSTALACIONES ELECTRICAS (EN CASO DE ANUNCIO LUMINOSO)			7.4. MATERIAL DE TOLDO											
7. CARACTERISTICAS DEL TOLDO														
7.1. COLORES DE LETRAS			7.5. MEDIDAS DEL TOLDO											
7.2. COLORES DE FONDO			7.5. LARGO	7.5. ALTO	7.5. ANCHO									
7.3. LEYENDA DE TOLDO														

4.3.5. FORMALIZACIÓN SECTORIAL

Se tramitarán los permisos necesarios para el funcionamiento de Mecánica Wanca. Aquí se puede observar un formato para poder solicitar la licencia de funcionamiento.

✓ FORMULARIO DE SOLICITUD AL ANA

FORMULARIO N° 001
SOLICITUD

Señor
Autoridad que aprueba el trámite que se solicita (ver el TUPA-ANA)
Presente.-

Solicita: Colocar el Procedimiento Administrativo de acuerdo al TUPA de la Autoridad Nacional del Agua

Datos del Solicitante:

> Nombre o Razón Social:	<input type="text"/>
> DNI / RUC:	<input type="text"/>
> Domicilio Legal:	<input type="text"/>
> Representante Legal:	<input type="text"/>
> Documento de Identidad del representante legal:	<input type="text"/>
> Correo Electrónico de Contacto	<input type="text"/>
> Teléfono de contacto	<input type="text"/>

Detalle de lo solicitado:

Requisitos que se adjuntan a la solicitud:

1.	<input type="text"/>
2.	<input type="text"/>
3.	<input type="text"/>
4.	<input type="text"/>
5.	<input type="text"/>

Declaro que los datos consignados en la documentación presentada se encuentran sujetos a lo regulado por la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General.

POR LO TANTO:
Solicito a usted acceder a lo solicitado.

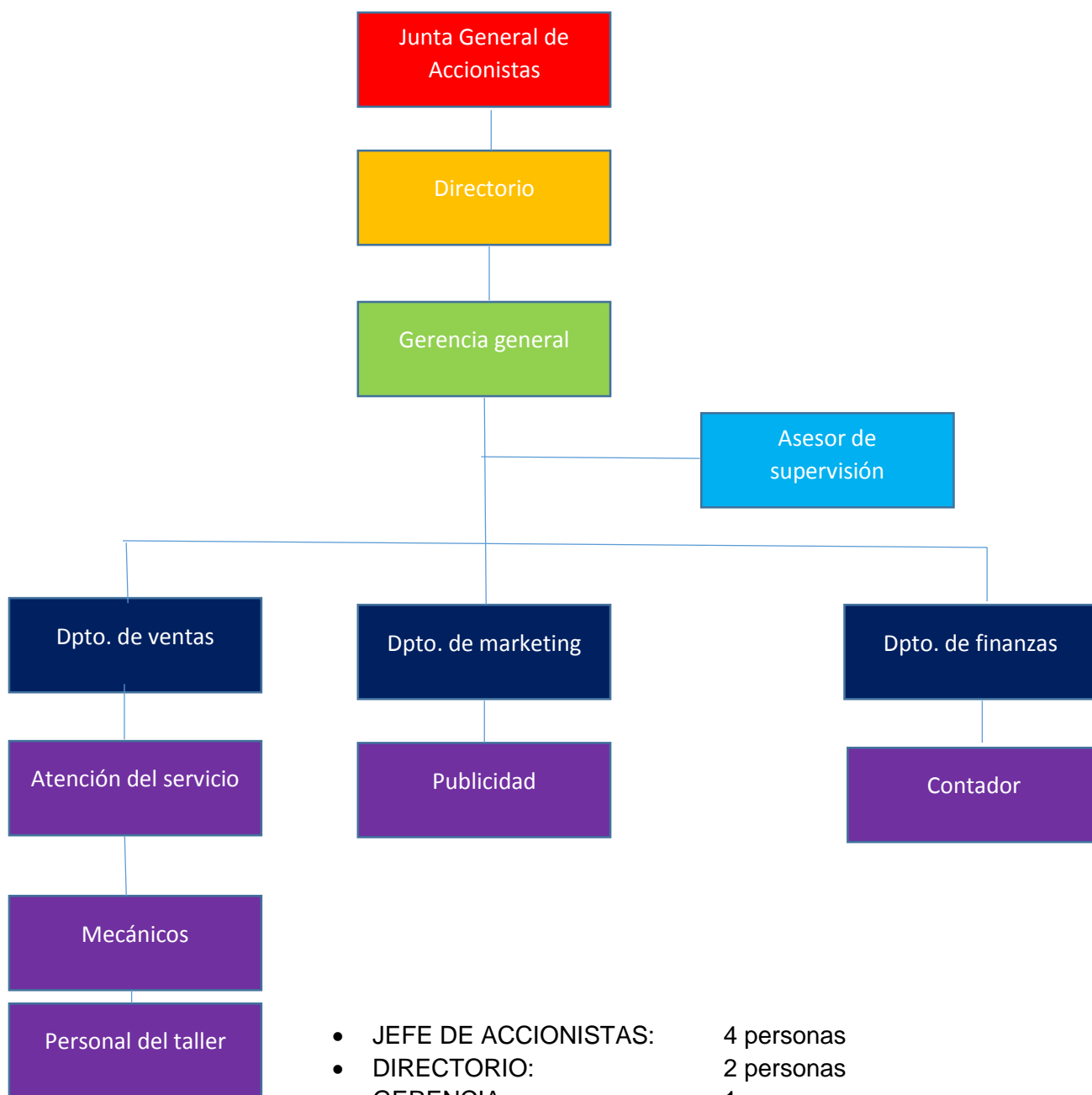
_____ de _____ de 20__

Firma del solicitante o representante legal

4.4. PRESUPUESTO DE FORMALIZACIÓN

SUNARP		BUSQUEDA DEL NOMBRE DE LA EMPRESA		6	
		RESERVA DEL NOMBRE DE LA EMPRESA		20	
		CONFECCION DEL ESTATUTO Y FACTO 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	OSTENER 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 ANTIQUEDAD NO MAYOR A TREINTA (30) DIAS CALENDARIO			
	RELLENAR FORMULARIOS	- F N° 2112			
		- 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	OSTENER LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	- SOLICITUD DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO (DISTRIBUCION GRATUITA)	HASTA 100M2	155.12-224.78	
		- NUMERO DE RUC			
		- DNI DEL REPRESENTANTE LEGAL	MAS DE 100 M2	279.86-545.00	
		- VIGENCIA DE PODER COPIA			
	- CERTIFICADO DE INSPECCIÓN TÉCNICA DE DEFENSA CIVIL				
	- CERTIFICADO DE SEGURIDAD				
	ENTREGA DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO				
		TOTAL COSTO DE FORMALIZACIÓN		81050.00 APROXIMADO	

4.5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



- JEFE DE ACCIONISTAS: 4 personas
- DIRECTORIO: 2 personas
- GERENCIA: 1 personas
- Asesor de supervisión: 1 persona
- Dpto. de ventas
 - Atención al cliente: 2 personas
 - Mecánicos: 5 personas
 - Personal del taller: 3 personas
- Dpto. de marketing
 - Publicidad: 1 persona
- Dpto. de finanzas
 - Contador: 1 persona

5. ESTUDIO ECONÓMICO

5.1. CUADRO DE INVERSIÓN INICIAL

N°	Item	Unidad	Precio Unitario(S/)	Cant	Precio(S/)
1	Computadoras	Unid.	1599,00	3	4797,00
2	Auriculares	Unid.	434,60	3	1303,80
3	Escritorio	Unid.	689,90	2	1379,80
4	Módulo Portátil	Unid.	99,00	3	297,00
5	Silla Ergonómica	Unid.	299,00	5	1495,00
6	Terreno	Unid.	30000,00	1	30000,00
7	Estantes de Melamina	Unid.	145,00	2	290,00
TOTAL					S/ 39.562,60

N°	Item	Unidad	Precio Unitario(S/)	Cant	Precio
1	Base de Datos	Unid.	900,00	1	900,00
4	Página Web Institucional	Unid.	1200,00	1	1200,00
5	Estudio de Mercado	Unid.	800,00	1	800,00
6	Formalización Empresarial	Unid.	324,00	1	324,00
TOTAL					3224,00

INVERSION INICIAL	
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	39562,60
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS INTANGIBLES	3224,00
CAPITAL DE TRABAJO	8050,00
TOTAL	S/ 50.836,60

- ✓ La inversión inicial que se empleará para el proyecto MecaWanka es de 50 836.60 soles.

5.2. DEPRECIACIÓN, AMORTIZACIÓN

N°	Item	Precio Unitario(S/)	Precio(S/)	% Depreciación	2020
1	Computadoras	1599,00	4797,00	25%	1199,25
2	Auriculares	434,60	1303,80	25%	325,95
3	Escritorio	689,90	1379,80	10%	137,98
4	Módulo Portátil	99,00	297,00	10%	29,70
5	Silla Ergonómica	299,00	1495,00	10%	149,50
6	Terreno	30000,00	30000,00	10%	3000,00
7	Estantes de Melamina	145,00	290,00	10%	29,00
			S/ 39.562,60		S/ 4.871,38
N°	Item	Precio Unitario(S/)	Precio	% Deprec	2020
1	Base de Datos	900,00	900,00	10%	90
4	Página Web Institucional	1200,00	1200,00	10%	120
5	Estudio de Mercado	800,00	800,00	10%	80
6	Formalización Empresarial	324,00	324,00	10%	32,4
			3224,00		322,40
	TOTAL	S/ 5.193,78	S/ 3.668,58		S/ 3.668,58

- ✓ La depreciación Anual es 39562.60 soles, y la depreciación mensual es de 3296.88 soles, una Amortización anual de 5193.78 soles.

5.3. COSTOS FIJOS Y VARIABLES POR MES Y AÑO

PRESUPUESTO DE COSTOS DE VENTAS																	
Ítems	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Sueldo Desarrollador de Software	Trabajador	1	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	-	-	-	-	-	-	22500,00
Sueldo Probador de Software	Trabajador	1	500,00	500,00	-	-	-	-	-	-	500,00	500,00	-	-	-	-	1000,00
Total					4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	4500,00	500,00	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	23500,00

GASTOS ADMINISTRATIVOS MENSUAL																
Ítem		Precio Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	
Mano de obra Indirecta	Gerente	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	1200,00	10800,00	
	Contador	-	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	2100,00	
Suministros	Luz y Agua	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1800,00	
	Internet	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1800,00	
	Mantenimiento Equipos	500,00	500,00	-	-	-	-	-	-	500,00	-	-	-	-	1000,00	
Total			1450,00	950,00	950,00	950,00	950,00	950,00	1800,00	2300,00	1800,00	1800,00	1800,00	1800,00	17500,00	

PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS MENSUAL

Items	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Juni	Juli	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Publicidad - Promociones	-	2	250	500	-	-	-	-	-	-	500	500	500	500	500	500	3000
Call Center	Trabajador	1	1200	1200	-	-	-	-	-	-	1200	1200	1200	1200	1200	1200	7200
Total					0	0	0	0	0	0	1700	1700	1700	1700	1700	1700	10200

GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUAL

Ítem		Precio Total	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	Total
Mano de obra Indirecta	Gerente	1200,00	10800,00	14400,00	18720,00	21600,00	25920,00	28800,00	33120,00	33120,00	33120,00	33120,00	252720,00
	Contador	930,00	2100,00	11160,00	14508,00	16740,00	20088,00	22320,00	25668,00	25668,00	25668,00	25668,00	189588,00
Suministros	Luz y Agua	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1500,00
	Internet	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	1500,00
	Mantenimiento Equipos	500,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	10000,00
Total			14200,00	26860,00	34528,00	39640,00	47308,00	52420,00	60088,00	60088,00	60088,00	60088,00	455.308,00

PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTAS ANUAL												
Items	Unidad	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	Total
Publicidad - Promociones	-	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	2000,00	20000,00
Call Center	Trabajador	7200,00	14400,00	14400,00	14400,00	14400,00	14400,00	14400,00	14400,00	14400,00	14400,00	136800,00
Total		9200,00	16400,00	16400,00	16400,00	16400,00	16400,00	16400,00	16400,00	16400,00	16400,00	156.800,00

PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS ANUAL												
Items	Unidad	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	Total
Utilería de oficina	Kits	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3000,00
Alquiler y limpieza de oficina	-	4800,00	4800,00	4800,00	4800,00	4800,00	4800,00	4800,00	4800,00	4800,00	4800,00	48000,00
Total		5100,00	5100,00	5100,00	5100,00	5100,00	5100,00	5100,00	5100,00	5100,00	5100,00	51.000,00

✓ Los costos fijos mensuales suman 8050.00 soles estas conforman el servicio Call Center, la publicidad, servicios básicos.

5.4. PROYECCIÓN DE VENTAS MES Y AÑO

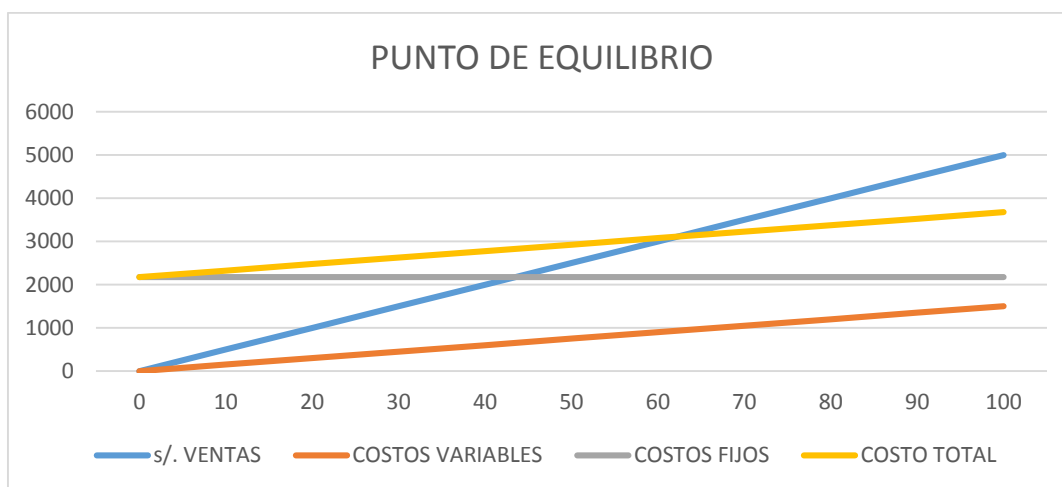
PROYECCION DE LAS VENTAS											
Ítems	U.M.	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Año 2028	Año 2029
Tasa de crecimiento	%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Mercado potencial	N°	11685	12386,1	13129,27	13917,03	14752,05	15637,17	16575,40	17569,93	18624,12	19741,57
Mercado disponible	N°	6859	7270,54	7706,77	8169,18	8659,33	9178,89	9729,62	10313,40	10932,20	11588,14
Mercado objetivo	N°	412	436,72	462,92	490,7	520,14	551,35	584,43	619,50	656,66	696,06
Frecuencia de compra	N° de veces	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Volumen de compra	N° de productos	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Demanda	N° de productos	4944	5241	5555	5888	6242	6616	7013	7434	7880	8353
Precio unitario	S/	S/50,00	S/50,00	S/50,00	S/50,00	S/50,00	S/50,00	S/50,00	S/50,00	S/50,00	S/50,00
Ingresos totales	S/	S/247.200,00	S/262.032,00	S/277.752,00	S/294.420,00	S/312.084,00	S/330.809,04	S/350.657,58	S/371.697,04	S/393.998,86	S/417.638,79

✓ El primer año obtendremos un ingreso total de 247 200 soles según muestra la tabla de demandas.

5.5. PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO	
Costo de Venta	S/.50,00
Costos variables por unidad de producción	S/.10,00
Costo fijos totales	S/.2.175,00
Volumen de ventas	412,00
Volumen de producción	412,00

54
S/2.775,00



- ✓ El proyecto Meca Wanka tiene que vender 2775.00 soles mensuales en un total de 54 servicios.

Utilidad antes de impuestos	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	35.006,2	39.488,2	44.340,7	49.597,8	56.805,6	62.950,1	69.589,2	76.758,6	84.497,0	92.845,2
	2	2	2	5	3	8	0	7	0	7
(-) Impuestos (29,5%)	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	10.326,8	11.649,0	13.080,5	14.631,3	16.757,6	18.570,3	20.528,8	22.643,8	24.926,6	26.061,8
	3	2	1	6	6	0	2	1	2	5
Utilidad después de impuestos	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	24.679,3	27.839,2	31.260,2	34.966,4	40.047,9	44.379,8	49.060,3	54.114,8	59.570,3	66.783,4
	9	0	1	8	7	7	9	6	9	2
(-) Cuentas por cobrar	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Cuentas por pagar	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Depreciación	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	5.193,78	5.193,78	5.193,78	3.668,58	3.668,58	3.668,58	3.668,58	3.668,58	3.668,58	0,00
(-) Amortización (préstamo corto plazo)	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Inventario	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(-) Inversión en activo fijo	42.787	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		-S/.	-S/.	-S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Préstamo largo plazo	10.837	3.153,55	3.591,89	4.091,16	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Incremento de capital	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Saldo Final	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	8.050,0	34.769,6	64.210,7	96.573,5	135.208,59	178.925,14	226.973,59	279.702,56	337.486,00	400.724,97
	0	2	0	3	59	14	59	56	00	97

✓ Todos los saldos son favorables para la empresa MecaWanka.

5.7. INDICADORES DE RENTABILIDAD

5.7.1. VANE

COK	40%
VAN	S/28,342.83

- ✓ Genera rentabilidad, por lo tanto, es aceptable

5.7.2. TIRE

TIR	59%
-----	------------

- ✓ Tenemos una TIR por encima de la tasa de descuento, se concluye que el proyecto es rentable

5.7.3. BENEFICIO / COSTO

BENEFICIO COSTO	S/2.66
VAN DE LOS BENEFICIOS	631207.53
VAN DE LOS COSTOS	237661.84

5.7.4. PERIODO DE RECUPERO

PERIODO DE RECUPERO	1,04	AÑO	1
A	1,00	MES	0
B	53623,20	SEMANA	2
C	S/. 24.679,39	DIA	1
D	S/. 27.839,20		

- ✓ El periodo de recuperacion es de un Año, dos semanas y un día.

6. ANÁLISIS DEL IMPACTO SOCIAL POSITIVO DEL PLAN DE INICIATIVA EMPRESARIAL

6.1. MATRIZ DE EVALUACIÓN DEL IMPACTO SOCIAL POSITIVO

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	1	0	0	0	0	1
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	0	0	0	0	0	0
4	Garantizar una educación de calidad inclusiva y equitativa, y promover las oportunidades de aprendizaje permanente para todos	1	0	0	0	0	1
5	Alcanzar la igualdad entre los géneros y empoderar a todas las mujeres y niñas	2	1	1	0	0	4
6	Garantizar la disponibilidad y la gestión sostenible del agua y el saneamiento para todos	1	0	0	0	0	1

7	Asegurar el acceso a energías asequibles, fiables, sostenibles y modernas para todos	1	0	0	0	0	1
8	Fomentar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos	2	1	1	0	0	4
9	Desarrollar infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible, y fomentar la innovación	2	1	1	0	0	4
10	Reducir las desigualdades entre países y dentro de ellos	2	1	1	0	0	4
11	Conseguir que las ciudades y los asentamientos humanos sean inclusivos, seguros, resilientes y sostenibles	2	1	1	0	0	4
12	Garantizar las pautas de consumo y de producción sostenibles	3	2	1	0	0	6
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	1	0	0	0	0	1
17	Fortalecer los medios de ejecución y reavivar la alianza mundial para el desarrollo sostenible	0	0	0	0	0	0
Total		18	7	6	0	0	31

- ✓ **Interpretación horizontal:** Se evidencia con la matriz que el impacto social positivo abordado por el plan de iniciativa empresarial es la ODS N° 12 ya que en todo el proyecto se abordó la solución parcial al problema “Garantizar las pautas de consumo y de producción sostenibles” y la matriz obtienen en una sumatoria horizontal el puntaje mayor en dicha ODS
- ✓ **Interpretación vertical:** Según la matriz de evaluación del impacto social positivo nos indica que el alcance del proyecto es distrital ya que la población atendida según la segmentación es sólo distrital.

7. CONCLUSIONES

- ❖ Se logró elaborar y plantear el objetivo propuesto de la creación de un plan de negocio para la empresa en él se abordaron los principales aspectos de la empresa como son el área operativa, de marketing y financiera.
- ❖ Se logró identificar las principales fortalezas y debilidades, así como las oportunidades y amenazas que tiene la empresa.
- ❖ Se ubicó a las competencias directa de la empresa y se determinó que ésta no posee ventajas significativas sobre la empresa, sin que esto permita que la empresa se limite y deje de esforzarse por ser mejor cada día.
- ❖ Se analizó e identificó la necesidad de implementar estrategias en sus procesos operativos que le permitan a la empresa ser más eficiente, como mejoras en sus procesos de recepción y tiempo de atención, y poder ser congruente con las metas que la empresa quiere alcanzar. De esta forma se identificó también la necesidad de profesionalizar más sus operaciones, determinando puestos y funciones específicos para la misma.
- ❖ Como conclusión final se puede decir que planteamos una empresa sólida que posee bastantes fortalezas y oportunidades, y que solo debe atender sus debilidades y estar al pendiente de las amenazas que puedan surgir.

8. SUGERENCIAS

- ❖ Se recomienda a la empresa estar siempre pendiente en sus procesos operativos para que pueda seguir ofreciendo a sus clientes el servicio que ellos esperan, implementando mejoras en capacidad a través de promociones cuyo análisis operativo y financiero se hizo en esta investigación. Así como también en recursos humanos mediante la creación de otros puestos adicionales estableciendo las funciones necesarias, que le ayuden a ser más eficiente y eficaz cada día.
- ❖ Se recomienda también que la empresa efectúe una reforma a su organización donde defina puestos y responsabilidades directas y eso le permita profesionalizar más su operación diaria.
- ❖ Se recomienda igualmente que la empresa busque nuevos clientes y refuerce la relación que posee con los actuales para que pueda ser una empresa exitosa.
- ❖ Otra recomendación que se hace es que la empresa realice investigaciones acerca de nuevas funciones en la app para que cuente con una aplicación completa y no contacten y obtenga una ventaja competitiva sólida.

9. ANEXOS

9.1. BUSINESS MODEL CANVAS

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON EL CLIENTE	SEGMENTO DE CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> ° SUMAR MOTORS E.I.R.L. - Asistencia de Grúas las 24 horas ° Ministerio de Transporte y Comunicaciones - Ampliar nuestra red a nivel nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> ° Talleres Mecánicos cerca de su ubicación. ° Aplicación con contenido de mecánica básica. 	<ul style="list-style-type: none"> ° Identifica a tu mecánico más cercano. ° Obtén una asistencia oportuna. ° Califica a tu mecánico de confianza. ° Obtén atención de una grúa las 24 horas. 	<ul style="list-style-type: none"> ° Seguridad de su vehículo. ° Identificaron del mecánico. ° Descuento en los talleres mecánicos. ° Cliente VIP 	<p>Personas del distrito de Huancayo que utilicen Smartphone y que por lo menos tengan un vehículo.</p>
	RECURSOS		CANALES	
	<ul style="list-style-type: none"> ° Puntuación de los clientes a los talleres mecánicos. ° Valoración del cliente a la Aplicación Meca WanKa - Android, Apple 		<ul style="list-style-type: none"> ° Volantes. ° Facebook. ° Banners 	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FLUJO DE INGRESOS		
<ul style="list-style-type: none"> ° Desarrollo y mantenimiento de la APP. ° Costo de la publicidad en volantes y Banners. 		<ul style="list-style-type: none"> ° Publicidad en la aplicación. ° 50 soles es el costo de cada Servicio Mecánico. 		

9.2. Minuta

SEÑOR NOTARIO

SÍRVASE USTED EXTENDER EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS UNA DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA QUE OTORGAN:

- A. DE LA O PINO LUIS, DE NACIONALIDAD: PERUANA, OCUPACIÓN: ESTUDIANTE, CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 73086830, ESTADO CIVIL: SOLTERO.
- B. ROJAS SARAVIA JAVIER, DE NACIONALIDAD: PERUANA, OCUPACIÓN: ESTUDIANTE, CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 73908525, ESTADO CIVIL: SOLTERO.
- C. RAMIREZ ZARATE LANDER, DE NACIONALIDAD: PERUANA, OCUPACIÓN: ESTUDIANTE, CON DOCUMENTOS DE IDENTIDAD: 70495910, ESTADO CIVIL; SOLTERO.
- D. DIAZ BONDY MARCELO ANDRE, DE NACIONALIDAD: PERUANA, OCUPACIÓN; ESTUDIANTE, CON DOCUMENTOS DE IDENTIDAD: 71240413, ESTADO CIVIL; SOLTERO.

SEÑALANDO COMO DOMICILIO COMÚN PARA EFECTOS DE ESTE INSTRUMENTO EN AV. SAN CARLOS 243 DISTRITO DE "HUANCAYO", PROVINCIA DE HUANCAYO Y DEPARTAMENTO DE JUNIN. EN LOS TÉRMINOS SIGUIENTES:

PRIMERO.- POR EL PRESENTE PACTO SOCIAL, LOS OTORGANTES MANIFIESTAN SU LIBRE VOLUNTAD DE CONSTITUIR UNA SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, BAJO LA DENOMINACIÓN DE "SOLUTION WORK SOCIEDAD ANONIMA CERRADA"

LA SOCIEDAD PUEDE UTILIZAR LA ABREVIATURA DE SOLUTION WORK S.A.C.

LOS PARTICIPANTES SE OBLIGAN A EFECTUAR LOS APORTES PARA LA FORMACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL Y A FORMULAR EL CORRESPONDIENTE ESTATUTO.

SEGUNDO.- EL MONTO DEL CAPITAL SOCIAL ES DE S/. 15000(QUINCE MIL Y 00/100 EN NUEVOS SOLES) DIVIDIDO EN 15000 ACCIONES NOMINATIVAS DE UN VALOR NOMINAL DE S/. 1.00 CADA UNA, SUSCRITAS Y PAGADAS DE LA SIGUIENTE MANERA:

- 1. DE LA O PINO LUIS, PAGA S/. 2500 MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS, Y UN TERRENO VALORIZADO EN S/.30000
- 2. ROJAS SARAVIA JAVIER, PAGA S/. 2500 MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.
- 3. RAMIREZ ZARATE LANDER, PAGA S/. 2500 MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.

4. DIAZ BONDY MARCELO ANDRE, PAGA S/. 2500 MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO

TERCERO.-EN CALIDAD DE INFORME DE VALORIZACIÓN, LOS OTORGANTES DECLARAN QUE LOS BIENES NO DINERARIOS APORTADOS A LA SOCIEDAD SON LOS QUE A CONTINUACIÓN SE DETALLA Y QUE EL CRITERIO ADOPTADO PARA LA VALORIZACIÓN, EN CADA CASO, ES EL QUE SE INDICA:

CUARTO.- LA SOCIEDAD SE REGIRÁ POR EL ESTATUTO SIGUIENTE Y EN TODO LO NO PREVISTO POR ESTE, SE ESTARÁ+ A LO DISPUESTO POR LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES -LEY 26887 - QUE EN ADELANTE SE LE DENOMINARA LA "LEY".

ESTATUTO

ARTICULO 1.- DENOMINACIÓN-DURACIÓN-DOMICILIO: LA SOCIEDAD SE DENOMINA: MECANIC WANKA SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA”.

LA SOCIEDAD PUEDE UTILIZAR LA ABREVIATURA SOLUTION WORK S.A.C;

LA SOCIEDAD TIENE UNA DURACIÓN INDETERMINADA, INICIA SUS OPERACIONES EN LA FECHA DE ESTE PACTO Y ADQUIERE PERSONALIDAD JURÍDICA DESDE SU INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS. SU DOMICILIO ES EN AV. CIRCUNVALACION 366 PROVINCIA DE HUANCAYO Y DEPARTAMENTO DE JUNIN PUDIENDO ESTABLECER SUCURSALES U OFICINAS EN CUALQUIER LUGAR DEL PAÍS O EN EL EXTRANJERO.

ARTICULO 2°.- OBJETO SOCIAL.- LA SOCIEDAD TIENE POR OBJETO DEDICARSE A UNA AGENCIA DE EMPLEOS EN GENERAL. SE ENTIENDEN INCLUIDOS EN EL OBJETO SOCIAL LOS ACTOS RELACIONADOS CON EL MISMO QUE COADYUVEN A LA REALIZACIÓN DE SUS FINES. PARA CUMPLIR DICHO OBJETO, PODRÁ REALIZAR TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SEAN LÍCITOS, SIN RESTRICCIÓN ALGUNA.

ARTICULO 3°.- CAPITAL SOCIAL: EL MONTO DEL CAPITAL SOCIAL ES DE S/ 6000 (SEIS MIL 00/100 EN NUEVOS SOLES) REPRESENTADO POR 6000 ACCIONES NOMINATIVAS DE UN VALOR NOMINAL DE S/. 1.00 CADA UNA

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO.

ARTICULO 4°.-TRANSFERENCIA Y ADQUISICIÓN DE ACCIONES: LOS OTORGANTES ACUERDAN SUPRIMIR EL DERECHO DE PREFERENCIA PARA LA ADQUISICIÓN DE ACCIONES, CONFORME A LO PREVISTO EN EL ÚLTIMO PÁRRAFO DEL ARTÍCULO 237° DE LA "LEY".

ARTICULO 5°.- ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD: LA SOCIEDAD QUE SE CONSTITUYE TIENE LOS SIGUIENTES ÓRGANOS:

- A) LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS; Y
- B) LA GERENCIA.

LA SOCIEDAD NO TENDRÁ DIRECTORIO.

ARTICULO 6º.-JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS: LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS ES EL ÓRGANO SUPREMO DE LA SOCIEDAD. LOS ACCIONISTAS CONSTITUIDOS EN JUNTA GENERAL DEBIDAMENTE CONVOCADA, Y CON EL QUÓRUM CORRESPONDIENTE, DECIDEN POR LA MAYORÍA QUE ESTABLECE LA "LEY" LOS ASUNTOS PROPIOS DE SU COMPETENCIA.

TODOS LOS ACCIONISTAS INCLUSO LOS DISIDENTES Y LOS QUE NO HUBIERAN PARTICIPADO EN LA REUNIÓN, ESTÁN SOMETIDOS A LOS ACUERDOS ADOPTADOS POR LA JUNTA GENERAL.

LA CONVOCATORIA A JUNTA DE ACCIONISTAS SE SUJETA A LO DISPUESTO EN EL ART. 245º DE LA "LEY".

EL ACCIONISTA PODRÁ HACERSE REPRESENTAR EN LAS REUNIONES DE JUNTA GENERAL POR MEDIO DE OTRO ACCIONISTA, SU CÓNYUGE, O ASCENDIENTE O DESCENDIENTE EN PRIMER GRADO, PUDIENDO EXTENDERSE LA REPRESENTACIÓN A OTRAS PERSONAS.

ARTICULO 7º.-JUNTAS NO PRESENCIALES: LA CELEBRACIÓN DE JUNTAS NO PRESENCIALES SE SUJETA A LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 246º DE LA "LEY".

ARTICULO 8º.-LA GERENCIA: NO HABIENDO DIRECTORIO, TODAS LAS FUNCIONES ESTABLECIDAS EN LA "LEY" PARA ESTE ÓRGANO SOCIETARIO SERÁN EJERCIDAS POR EL GERENTE GENERAL.

LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS PUEDE DESIGNAR UNO O MÁS GERENTES SUS FACULTADES REMOCIÓN Y RESPONSABILIDADES SE SUJETAN A LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 185º AL 197º DE LA "LEY".

EL GERENTE GENERAL ESTA FACULTADO PARA LA EJECUCIÓN DE TODO ACTO Y/O CONTRATO CORRESPONDIENTES AL OBJETO DE LA SOCIEDAD, PUDIENDO ASIMISMO REALIZAR LOS SIGUIENTES ACTOS:

- A) DIRIGIR LAS OPERACIONES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVAS.
- B) REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE TODA CLASE DE AUTORIDADES. EN LO JUDICIAL GOZARA DE LAS FACULTADES GENERALES Y ESPECIALES, SEÑALADAS EN LOS ARTÍCULOS 74º, 75º, 77º Y 436º DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL. EN LO ADMINISTRATIVO GOZARÁ DE LA FACULTAD DE REPRESENTACIÓN PREVISTA EN EL ARTICULO 115º DE LA LEY N° 27444 Y DEMÁS NORMAS CONEXAS Y COMPLEMENTARIAS. TENIENDO EN TODOS LOS CASOS FACULTAD DE DELEGACIÓN O SUSTITUCIÓN. ADEMÁS PODRÁ CONSTITUIR PERSONAS JURÍDICAS EN NOMBRE DE LA SOCIEDAD Y REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE LAS PERSONAS JURÍDICAS QUE CREA CONVENIENTE. ADEMÁS PODRÁ SOMETER LAS CONTROVERSIAS A ARBITRAJE, CONCILIACIONES EXTRAJUDICIALES Y DEMÁS MEDIOS ADECUADOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTO, PUDIENDO SUSCRIBIR LOS DOCUMENTOS QUE SEAN PERTINENTES.
- C) ABRIR, TRANSFERIR, CERRAR Y ENCARGARSE DEL MOVIMIENTO DE TODO TIPO DE CUENTA BANCARIA; GIRAR, COBRAR, RENOVAR, ENDOSAR, DESCONTAR Y PROTESTAR, ACEPTAR Y RE-ACEPTAR CHEQUES, LETRAS DE CAMBIO, VALES, PAGARES, GIROS, CERTIFICADOS, CONOCIMIENTOS, PÓLIZAS, CARTAS FIANZAS Y CUALQUIER CLASE DE TÍTULOS VALORES, DOCUMENTOS MERCANTILES Y CIVILES, OTORGAR RECIBOS CANCELACIONES, SOBREGIRARSE EN CUENTA CORRIENTE CON GARANTÍA O SIN ELLA,

SOLICITAR TODA CLASE DE PRESTAMOS CON GARANTÍA HIPOTECARIA, PRENDARIA Y DE CUALQUIER FORMA.

D) ADQUIRIR Y TRANSFERIR BAJO CUALQUIER TITULO; COMPRAR, VENDER, ARRENDAR, DONAR, DAR EN COMODATO, ADJUDICAR Y GRAVAR LOS BIENES DE LA SOCIEDAD SEAN MUEBLES O INMUEBLES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS YA SEAN PRIVADOS O PÚBLICOS. EN GENERAL PODRA CELEBRAR TODA CLASE DE CONTRATOS NOMINADOS E INNOMINADOS, INCLUSIVE LOS DE: LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO, LEASE BACK, FACTORING Y/O UNDERWRITING, CONSORCIO, ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN Y CUALQUIER OTRO CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL VINCULADOS CON EL OBJETO SOCIAL. ADEMÁS PODRÁ SOMETER LAS CONTROVERSIAS A ARBITRAJE Y SUSCRIBIR LOS RESPECTIVOS CONVENIOS ARBITRALES.

E) SOLICITAR, ADQUIRIR, DISPONER, TRANSFERIR REGISTROS DE PATENTES, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES, CONFORME A LEY SUSCRIBIENDO CUALQUIER CLASE DE DOCUMENTOS VINCULADOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL O INTELECTUAL.

F) PARTICIPAR EN LICITACIONES, CONCURSOS PÚBLICOS Y/O ADJUDICACIONES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS, QUE CONLLEVE A LA REALIZACIÓN DEL, OBJETO SOCIAL.

EL GERENTE GENERAL PODRÁ REALIZAR TODOS LOS ACTOS NECESARIOS PARA LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD, SALVO LAS FACULTADES RESERVADAS A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

ARTICULO 9º.-MODIFICACION DEL ESTATUTO, AUMENTO Y REDUCCIÓN DEL CAPITAL: LA MODIFICACIÓN DEL ESTATUTO, SE RIGE POR LOS ARTÍCULOS 198º Y 199º DE LA "LEY", ASÍ COMO EL AUMENTO Y REDUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 201º AL 206º Y 215º AL 220º, RESPECTIVAMENTE, DE LA "LEY".

ARTICULO 10º.-ESTADOS FINANCIEROS Y APLICACIÓN DE UTILIDADES: SE RIGE POR LO DISPUESTO EN LOS ARTÍCULOS 40º, 221º AL 233º DE LA "LEY".


ARTICULO 11º.- DISOLUCIÓN, LIQUIDACIÓN Y EXTINCIÓN: EN CUANTO A LA DISOLUCIÓN, LIQUIDACIÓN Y EXTINCIÓN DE LA SOCIEDAD, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 407º, 409º, 410º, 412º, 413º A 422º DE LA "LEY".

QUINTO.- QUEDA DESIGNADO COMO GERENTE GENERAL: EMILY BORJA MUCHA CON DOMICILIO EN: JR. SANTOS CHOCANO 230, DISTRITO DE HUANCAYO PROVINCIA DE HUANCAYO, DEPARTAMENTO DE JUNIN.

ASI MISMO, SE DESIGNA COMO SUB GERENTE DE LA SOCIEDAD A: RAQUEL TORRES HILARIO IDENTIFICADO CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: 765135148, CON QUIEN TENDRÁ LAS SIGUIENTES FACULTADES:

- REEMPLAZAR AL GERENTE EN CASO DE AUSENCIA.
- INTERVENIR EN FORMA CONJUNTA CON EL GERENTE GENERAL, EN LOS CASOS PREVISTOS EN LOS INCISOS C, D, E Y F DEL ARTÍCULO 8º DEL ESTATUTO.

HUANCAYO, 28 DE OCTUBRE DEL 2019



The image shows a blue ink signature over a circular notary seal. The seal contains the text 'NOTARIO PUBLICO' and 'A.E. NOT.' along with a central emblem. The signature is written in a cursive style across the seal.

10. BIBLIOGRAFÍA UTILIZADA

- ❖ Estadísticas Ministerio de Transporte.(recuperado 09/25) de <http://www.mtc.gob.pe/estadisticas/transportes.html>
- ❖ Notas de Prensa INEI (recuperado 10/10) de <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/193/>
- ❖ Startups en el Perú se incrementarán en 60% en el 2018 (recuperado 10/15) de <https://andina.pe/AGENCIA/noticia-startups-el-peru-se-incrementaran-60-el-2018-684507.aspx>
- ❖ Pautas para conocer y mejorar nuestro nivel de empleabilidad (consultado el 10/18) <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/pautas-conocer-mejorar-nuestro-nivelempleabilidad-115583>
- ❖ Estadísticas APP (consultado el 10/18) https://aap.org.pe/estadisticas/venta_vehiculos_nuevos_paises_region/inter-2017/
- ❖ Estadísticas del Sector Automotor (consultado el 10/20) <https://aap.org.pe/estadisticas/>
- ❖ Perfil del usuario de redes sociales (consultado el 10/21) <https://www.ipsos.com/espe/perfil-del-usuario-de-redes-sociales>
- ❖ Ipsos (consultado el 10/23) https://www.ipsos.com/sites/default/files/2017-06/ipsos_redessociales_0.pdf
- ❖ Casi 2 millones de peruanos realizan sus compras online desde su celular (recuperado 10/25) de <https://gestion.pe/tendencias/2-millones-peruanos-realizan-compras-online-celular-143284>
- ❖ Michael Porter: "El Perú tiene que ser más competitivo y permitir crecer más al sector privado" (consultado el 10/30) <http://archivo.elcomercio.pe/economia/peru/michael-porterperu-tiene-que-mas-competitivo-permitir-crecer-mas-al-sector-privado-noticia-1324133>
- ❖ Noticias y Eventos TODOAutos (consultado el 11/02) <http://www.todoautos.com.pe/portal/autos/172-noticias>