



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Plan de negocios: “Desarrollo de una aplicación que permite reunir dinero entre amigos”

Trabajo de investigación para optar el grado académico de
Bachiller en Administración de Empresas

Presentado por:

Johao Paulo Echevarria Reyes

Briand Fuentes Palomino

Johanna Patricia Martinez Dallorso

Anthony Guillermo Ñahues Cardoso

Alfredo Ramos Lliuyacc

LIMA - PERÚ

2019

CIENTÍFICA

HECERAS (EL PERRO) EL PERRO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ANEXO 6
RESULTADO DEL INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER

Fecha: 13 / 10 / 2019

| | |
|---|--|
| TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN: | GRUPO N° 3 PLAN DE NEGOCIOS: "DESARROLLO DE UNA APLICACIÓN QUE PERMITE REUNIR DINERO ENTRE AMIGOS" |
| COMENTARIO/ SUGERENCIAS/ RECOMENDACIONES/ OBSERVACIONES: | <ul style="list-style-type: none"> - Revisar los cálculos financieros en el flujo de caja proyectado. - Recalcular los indicadores de rentabilidad de proyectos. |

| RESULTADO DEL TRABAJO FINAL | | | | | |
|-----------------------------|-----------|-------------------------------------|------------------------------|-----------|------------|
| *CODCAR | CÓDIGO | ALUMNO | CORREO ELECTRÓNICO | TELÉFONO | NOTA FINAL |
| ADMC | 100040452 | EHEVARRIA REYES, JOHAO PAULO | johaoeer@gmail.com | 986632656 | 19 |
| ADMC | 100040537 | FUENTES PALOMINO, BRIAND | 100040537@ucientifica.edu.pe | 994855828 | 18 |
| ADMC | 100032309 | MARTINEZ DALLORSO, JOHANNA PATRICIA | jovianto1985@gmail.com | 982183369 | 19 |
| ADMC | 100030486 | ÑAHUES CARDOSO, ANTHONY GUILLERMO | toni_17_10@outlook.com | 953564872 | 16 |
| ADMC | 100037914 | RAMOS LLUYACC, ALFREDO | alfredoramosll2019@gmail.com | 991663964 | 15 |

**Nota final del curso aprobatoria (Excluir a quienes hayan desaprobado el curso)

Legenda:

| NOTA | CALIFICACION |
|-------|--------------------------|
| 13-15 | Aprobado |
| 16-18 | Aprobado – Muy Buena |
| 19-20 | Aprobado – Sobresaliente |

| CODCAR | CARRERA |
|--------|---|
| ISE | Ingeniería de Sistemas Empresariales |
| ISIG | Ingeniería de Sistemas de Información y Gestión - CPE |
| IEN | Ingeniería Económica y de Negocios |
| ANI | Administración de Negocios Internacionales |
| MYA | Marketing y Administración |
| ADM | Administración de Empresas |
| ADMC | Administración de Empresas - CPE |



Profesor del curso
Mg. Moisés Rafael Francisco de la Piedra Alegría

Contenido

| | |
|---|----|
| 1. RESUMEN EJECUTIVO | 4 |
| 1.1. Formulación de la idea de negocio | 4 |
| 1.2. Análisis de la oportunidad | 5 |
| 1.3. Presentación del modelo de negocio | 6 |
| 2. ANALISIS DEL ENTORNO | 6 |
| 2.1. Análisis del mercado | 6 |
| 2.2. Análisis de la industria | 8 |
| 2.3. Estimación de la demanda | 9 |
| 3. PLANEAMIENTO ESTRATEGICO | 18 |
| 3.1. Análisis FODA | 18 |
| 3.2. Visión | 19 |
| 3.3. Misión | 19 |
| 3.4. Valores | 19 |
| 3.5. Estrategia principal | 20 |
| 3.6. Estrategia genérica | 20 |
| 3.7. Fuentes de ventajas competitivas | 20 |
| 3.8. Alianzas estratégicas | 21 |
| 4. PLAN DE MARKETING | 21 |
| 4.1. Marketing Mix – Producto | 22 |
| 4.2. Marketing Mix – Plaza | 23 |
| 4.3. Marketing Mix – Promoción | 23 |
| 4.4. Marketing Mix – Precio | 23 |
| 5. PLAN DE OPERACIONES | 24 |
| 5.1. Tamaño del proyecto | 24 |
| 5.2. Localización del proyecto | 25 |
| 5.3. Ingeniería | 27 |
| 5.4. Programa de producción | 28 |
| 5.5. Tipo de organización | 30 |
| 5.6. Tipo de personal | 31 |
| 6. DISEÑO DE LA ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS | 31 |
| 7. PLAN FINANCIERO | 35 |

| | | |
|--------|--|----|
| 7.1. | Detalle de la inversión | 35 |
| 7.2. | Resumen de la inversión | 36 |
| 7.3. | Cuadro de Financiamiento | 36 |
| 7.4. | Proyección de Ingresos | 37 |
| 7.5. | Proyección de Costos y Gastos | 37 |
| 7.6. | Cronograma de Pagos | 38 |
| 7.7. | Flujo de Caja Proyectado (Mensual) | 39 |
| 7.8. | Flujo de Caja Proyectado (Trimestral) por 3 años | 39 |
| 7.9. | Generación de Escenarios | 40 |
| 7.9.1. | Escenario Conservador | 40 |
| 7.9.2. | Escenario Pesimista | 40 |
| 7.9.3. | Escenario Optimista | 41 |
| 8. | CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | 41 |
| 8.1. | Conclusiones | 42 |
| 8.2. | Recomendaciones | 42 |
| 9. | ANEXOS..... | 44 |

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1. Formulación de la idea de negocio

El presente proyecto de investigación consiste en la creación de la empresa “JUNTATE S.A.C.” que plantea el desarrollo de una aplicación, esta empresa estará conformada por cinco socios accionistas.

Nosotros somos un equipo que plantea un proyecto dirigido al sector de servicios, donde brindaremos una alternativa útil para reunir dinero entre tus amigos. Actualmente, lo más parecido en el mercado a este tipo de servicio son las juntas tradicionales, nosotros ofreceremos un servicio que te permitirá reunir dinero de una manera rápida, segura y sobre todo fácil, nuestra proyección es cubrir la demanda de Lima Metropolitana ya que en esta se concentra el mayor porcentaje de personas bancarizadas.

Nuestro valor agregado en comparación a los aplicativos de entidades financieras lanzados en este último año, es que contaremos con la funcionalidad de reunir dinero entre tus amigos de una manera rápida ya que podrás recibir pagos al instante y desde donde estés, segura porque toda la información obtenida será encriptada y protegida con los más altos estándares de seguridad y fácil ya que solo necesitarás compartir un link y tus amigos podrán pagar.

El posicionamiento en la mente de nuestros clientes como referentes de experiencia e innovación ofreciendo una alternativa de ahorro, buscamos diferenciarnos de la competencia: Bancos, Cajas y Financieras.

JUNTATE plantea que la experiencia del cliente sea uno de nuestros puntos fuertes al momento de compararnos, es decir, crear un ambiente amigable donde sienta confianza.

La propuesta se basa en el plan de negocios cuyo precio del servicio ofrecido, toma en cuenta costos fijos y variables, competencia y el mercado objetivo. También el punto de equilibrio, de esta manera el negocio cubre los costos y gastos con la finalidad de evitar pérdidas.

Dentro de este plan de negocios se encuentra el organigrama de la empresa, las funciones que llevarán a cabo cada uno de los miembros del personal. La forma societaria de nuestro proyecto será una Sociedad Anónima Cerrada.

1.2. Análisis de la oportunidad

Esta idea de negocio surgió ya que actualmente cuando se reúne un grupo de amigos y quiere viajar o reunir fondos para algún evento memorable como matrimonio, baby shower, bride shower o bachelor party casi siempre se queda en planes, esperan el último momento para intentar ahorrar o en casos extremos acuden a otra fuente de financiamiento como tarjetas de crédito, préstamos, etc. Entonces pensamos en una alternativa para que estos “planes” se conviertan en realidad.

Hoy en día podemos decir que la “junta” es el sistema de ahorro favorito de una gran parte de población que decide confiar en sus amigos o familiares para juntar su dinero hasta el tiempo que sea necesario, pero ¿cómo podemos definir una junta? Creemos que la mejor manera de describirlo es como un modelo cooperativo de ahorro y una manera más segura (para muchos), que llevar su dinero a una entidad bancaria, una caja municipal o una financiera, e incluso guardarlo en el famoso colchón.

Durante mucho tiempo hemos pensado que este modelo de ahorro solo se utilizaba en personas mayores, sin embargo, la mayoría de personas que participan en una junta bordean entre los 20 y 40 años, y generalmente ocurre entre amigos del trabajo, la universidad o con la familia. En reacción a esta oportunidad de negocio aprovecharemos este nicho de mercado con la finalidad

de desarrollar una aplicación que permita reunir dinero entre tus amigos para que vivas más experiencias junto a las personas que más quieres.

1.3. Presentación del modelo de negocio

| | | | | |
|---|--|--|--|---|
| <p>Socios Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> Operadores de tarjeta (VISA, MC, AMEX, DN) Kuikui Principales bancos (BCP, IBK, SCB, BBVA) Socios de negocio que deseen mostrar su publicidad en nuestra plataforma digital | <p>Actividades Clave</p> <p>Eventos especiales que incentiven el ahorro</p> <hr/> <p>Recursos Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> Software Personal especializado Oficina de monitoreo Patentes Conectividad | <p>Propuesta de valor</p> <p>Reunir dinero entre tus amigos de una forma rápida, segura y fácil</p> | <p>Relación con clientes</p> <p>Relación digital</p> <hr/> <p>Canales</p> <p>Digital: Responsive (Web/App)</p> | <p>Segmentos de clientes</p> <p>Personas bancarizadas entre las edades de 18 y 70 años</p> |
| <p>Estructura de Costos</p> <ul style="list-style-type: none"> Servicio de monitoreo Alquiler Servicios públicos Costo variables: en función de los partners Costo fijo: Sueldos | | <p>Fuente de Ingresos</p> <p>Comisión por transacción (escalonada)</p> <ul style="list-style-type: none"> Pago directo 2.90% Pago billetera electrónica 1.90% | | |

2. ANALISIS DEL ENTORNO

2.1. Análisis del mercado

Se necesita recolectar información sobre preferencias y necesidades insatisfechas para de esta manera determinar la factibilidad de desarrollar la aplicación en la población peruana. En esta parte vamos a analizar las características sociodemográficas, psicográficas y geográficas de los distintos segmentos del mercado objetivo, para lo cual se van a utilizar fuentes de información primarias y secundarias e investigación cuantitativa

| Concepto | Mercado |
|---------------------------|--|
| a) Cuestiones de mercado | Buscan alternativas de ahorro para poder reunir dinero |
| b) Segmento de mercado | Sector A, B Personas entre 18 a 70 años |
| c) Necesidades y demandas | Aplicaciones que simplifiquen la vida de las personas |
| d) Costos beneficio | La forma novedosa de reunir dinero con tus amigos |
| e) Capacidad generadora | Por la rapidez, seguridad y facilidad |

Factores importantes para el éxito Leyenda:

| CONCEPTO | PONDERADO |
|---------------------|-----------|
| DEBILIDAD PRINCIPAL | 1 |
| DEBILIDAD MENOR | 2 |
| FORTALEZA MENOR | 3 |
| FORTALEZA PRINCIPAL | 4 |

| N° | Factores importantes para el éxito | Peso | JUNTATE! APP | | JUNTA TRADICIONAL | |
|----|------------------------------------|-------------|--------------|-------------|-------------------|-------------|
| 1 | Participación del mercado | 0.07 | 3 | 0.21 | 4 | 0.28 |
| 2 | Experiencia al cliente | 0.10 | 4 | 0.40 | 1 | 0.10 |
| 3 | Seguridad de información | 0.10 | 4 | 0.40 | 3 | 0.30 |
| 4 | Rapidez | 0.10 | 4 | 0.40 | 3 | 0.30 |
| 5 | Facilidad | 0.10 | 4 | 0.40 | 3 | 0.30 |
| 6 | Seguidores | 0.05 | 2 | 0.10 | 1 | 0.05 |
| 7 | Innovación | 0.08 | 3 | 0.24 | 1 | 0.08 |
| 8 | Promociones/Ofertas | 0.08 | 2 | 0.16 | 1 | 0.08 |
| 9 | Interacción | 0.04 | 1 | 0.04 | 4 | 0.16 |
| 10 | Beneficios | 0.06 | 2 | 0.12 | 1 | 0.06 |
| 11 | Medios de pago | 0.10 | 3 | 0.30 | 1 | 0.10 |
| 12 | Publicidad | 0.04 | 2 | 0.08 | 1 | 0.04 |
| 13 | Localización | 0.08 | 3 | 0.24 | 2 | 0.16 |
| | | 1.00 | | 3.09 | | 2.01 |

2.2. Análisis de la industria

| Análisis PESTEL | |
|---|--|
| ECONÓMICOS | SOCIOECONÓMICOS |
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Según el reporte del FMI (2017), nos indica que hubo un crecimiento del 2.7% en la economía de las personas <input type="checkbox"/> Para las economías emergentes, en donde américa latina y el caribe llegarían a niveles del 8%. <input type="checkbox"/> La Economía peruana tiene indicadores macroeconómicos saludables, | <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> La migración y el surgimiento de nuevas ciudades están experimentando cambios. <input type="checkbox"/> Los trabajadores vinculados a las grandes y medianas empresas constituyen tan sólo el 8 % de la PEA. <input type="checkbox"/> La educación promedio de los padres de familia se ha duplicado. |
| LEGALES Y POLÍTICOS | TECNOLÓGICOS |
| <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Cambios bruscos en las leyes del Perú <input type="checkbox"/> Se debe trabajar en fortalecer la población vulnerable <input type="checkbox"/> El ambiente político peruano también se vio afectado por la grave crisis que se continúa viviendo en Venezuela. | <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Actualmente ya la mayoría de las personas están involucradas con la tecnología y sus avances <input type="checkbox"/> Conexión entre iguales sobre una base tecnológica <input type="checkbox"/> La Tecnología genera valor para la sociedad, <input type="checkbox"/> Interacción entre ofertantes y demandantes mediante la disminución de los costes de transacción |
| ECOLOGICOS | |

- Tenemos que ser conscientes y concientizar a las personas y empresas para poder cambiar la situación y aumentar la presión moral, incidiendo en el comportamiento de personas y empresas tecnológicas.
- Pensamos en apoyar al cuidado y limpieza del medio ambiente
- Se procura que las actividades humanas generen el menor impacto posible.

Análisis PORTER



2.3. Estimación de la demanda

Hemos realizado una investigación cuantitativa a partir de los análisis y la percepción de los clientes en cuanto a poder del ahorro, ya que esta app no maneja diferenciación entre poder Socioeconómico que tienen las personas y esto da igualdad.

Diseño metodológico

- Tipo de estudio: Cuantitativo
- Técnica: Encuesta
- Instrumento: Cuestionario

Para determinar el tamaño de nuestra muestra es necesario identificar nuestro público objetivo, en este caso, serían todos aquellos peruanos que se encuentren bancarizados¹ dentro de nuestro país específicamente en Lima Metropolitana.

| Población | Cantidad | Porcentaje |
|---|-----------|------------|
| Personas bancarizadas en el Perú | 6,600,000 | 100.00% |
| Personas bancarizadas en Lima | 2,062,500 | 31.25% |
| Personas que participan en juntas y ahorran | 969,375 | 47.00% |
| Personas con tarjeta de crédito y debito | 727,031 | 75.00% |
| Personas que utiliza la banca móvil | 130,865 | 18.00% |

Formulación de la muestra

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

Donde:

- N: es el tamaño de la población o universo
- k: es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos

| | | | | | | | |
|---------------------------|------|------|------|------|-------------|-------|------|
| K | 1.15 | 1.28 | 1.44 | 1.65 | 1.96 | 2 | 2.58 |
| Nivel de Confianza | 75% | 80% | 85% | 90% | 95% | 95.5% | 99% |

- e: es el error muestral deseado
- p: es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es 1-p

¹ Bancarizados: Personas que mantengan un vínculo contractual de algún banco, caja o financiera

- q: es la proporción de individuos que poseen en la población de la característica de estudio. Este dato generalmente es desconocido y se suele suponer que $p=q=0.5$ que es la opción más segura
- n: es el tamaño de la muestra (número de encuesta que vamos hacer)

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.95 \times 4344}{(5\%^2 \times (4344 - 1)) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.95}$$

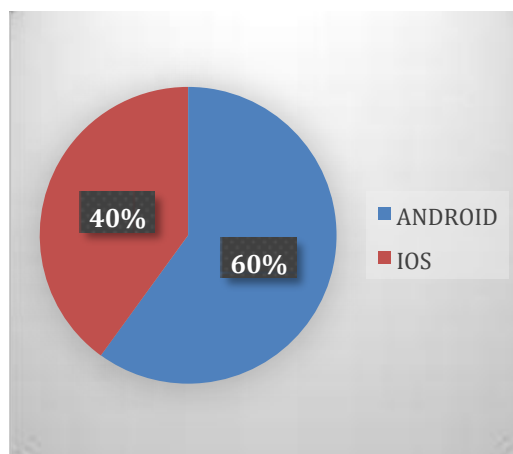
Total de encuestas a realizar = 384

El principal instrumento de recojo de Datos que se establecerá para obtener información es la encuesta a profundidad direccionada al mercado objetivo. Se aplicó esta encuesta a 150 personas, para poder conocer sus gustos, preferencias, y así poder determinar el comportamiento del mercado y la aceptación de nuestro servicio.

A continuación, detallaremos los resultados obtenidos de las encuestas de profundidad.

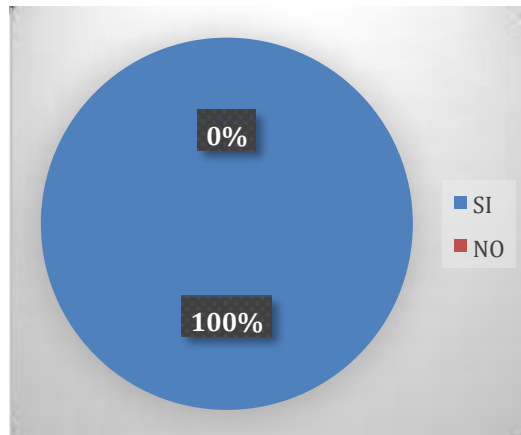
a. ¿Qué sistema operativo utiliza?

El 60.00% de los encuestados utilizan el sistema operativo Andriod, debido a su nivel socio económico y también indican por su facilidad al momento de manipular. El resto son fieles a la marca registrada de Apple y son comprados por status que el dispositivo les brinda.



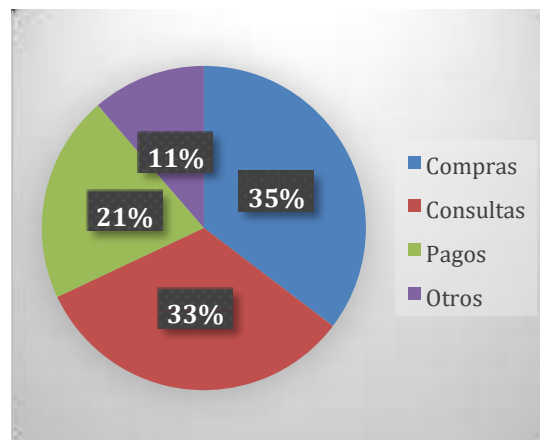
b. ¿Utilizas muy seguido aplicaciones?

El 100.00% de los encuestados utilizando de manera frecuente aplicaciones, y son utilizadas para facilitar su vida, además de estar en constante interacción con su red de amigos.



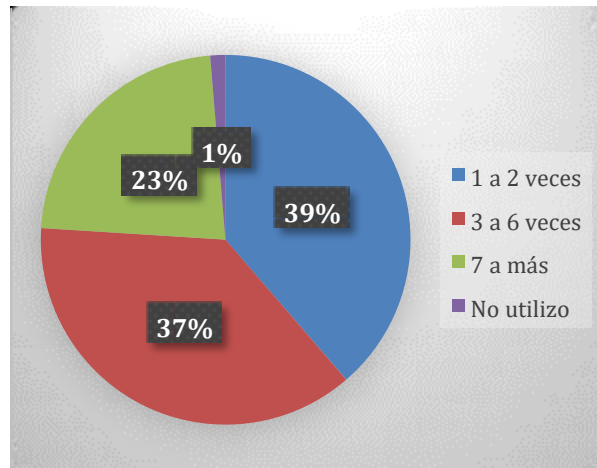
c. ¿Qué tipo de transacciones realizas en tus aplicaciones?

El 35.00% de los encuestados realizan compras a través de su aplicación debido a su facilidad y con la finalidad de aprovechar el tiempo muerto, un 33.00% se encarga de realizar consultas más asociadas a su estilo de vida como: Revisar su estado de cuenta, los pagos pendientes, alguna alerta asociada a lo académico o trabajo.

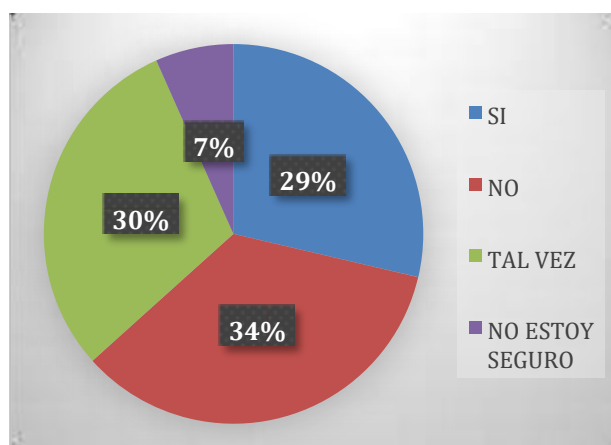


d. ¿Qué tan seguido realizas las transacciones en tu celular al mes?

El 39.00% de los encuestados realizan entre 1 a 2 veces transacciones al mes, eso va muy dirigido a las compras que realizan, consultas en línea y los pagos recurrentes como: servicios, universidad y otros.

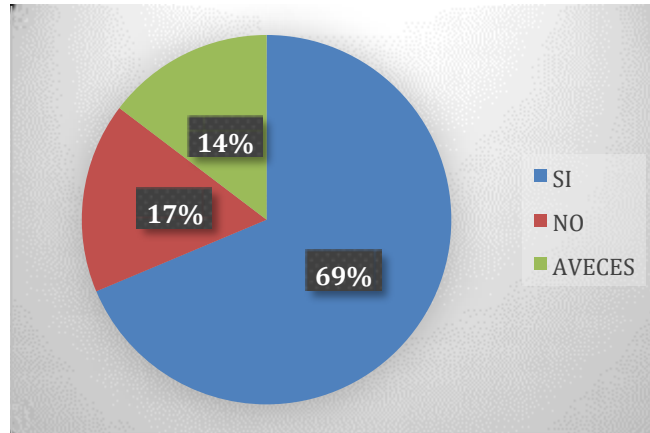


e. **¿Usted pagaría por alguna transacción que realiza a través de su celular?** El 34.00% no pagaría por realizar una transacción a través de su celular, el 30.00% lo consideraría. Cabe resaltar que las personas aún se sienten un poco temerosas de pagar por un servicio que todavía desconocen, sin embargo, nos aclaran que una vez aclarada la duda pueden considerar pagarlo, los cuales reflejamos el 29.00% en nuestras encuestas.



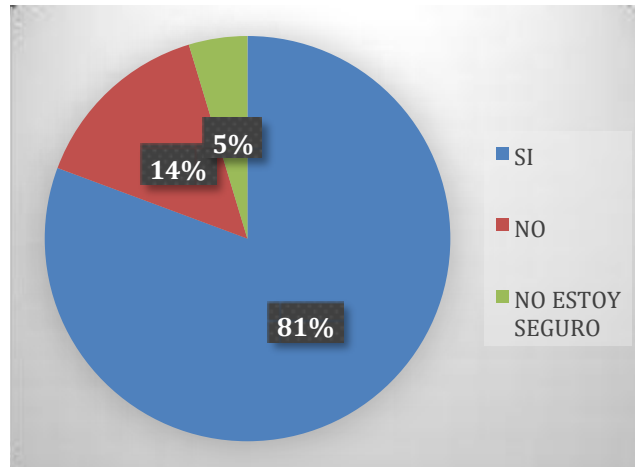
f. **¿Usted participa o ha participado en algún tipo de junta?**

El 69.00% de nuestros encuestados ha participado o participa en una junta usualmente el foco principal se encuentra en los centros de trabajo entre compañeros de trabajo, amigos de la universidad y familiares cercanos.



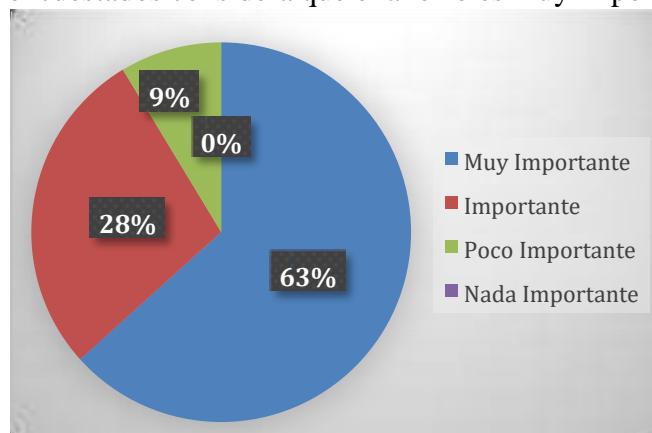
g. ¿Usted consideraría descargar una aplicación que te permita reunir dinero? (con tus amigos)

El 81.00% de nuestros encuestados considera una buena elección contar con una aplicación que les permita reunir dinero con sus amigos, otras opciones que nos indicaron es que sería “la voz” una que te permita ahorrar dinero entre parejas de enamorados o novios donde ambos tienen el control del total.



h. ¿Qué tan importante es para usted el ahorro?

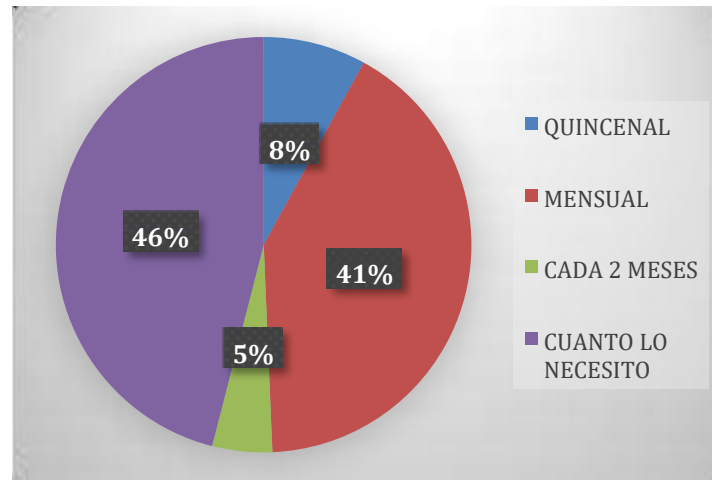
El 63.00% de nuestros encuestados considera que el ahorro es muy importante



i. ¿Qué tan seguido ahorra?

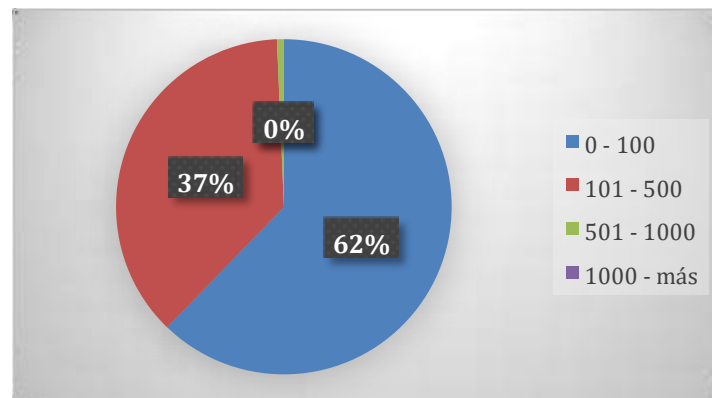
El 41.00% de nuestros encuestados ahorra de manera mensual, sin embargo, el 46.00% cuando más lo necesita, resultando una ambigüedad entre dos estereotipos de usuarios, (1) la persona

responsable que tiene una reserva ante cualquier eventualidad y (2) la persona que vive la vida día a día sin tener ningún tipo de seguro ante algún tipo de emergencia.



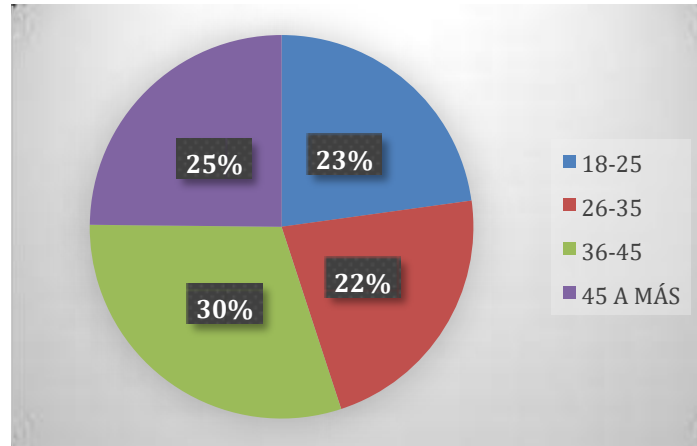
j. ¿Cuánta es la cantidad que sueles ahorrar?

El 62.00% de nuestros encuestados ahorra entre 0 – 100 soles para algún tipo de eventualidad. Considerar también que los ahorros son destinados para Viajes, Cubrir Deudas u Ocasiones especiales.



k. Edades

Esta pregunta filtro fue para delimitar la edad promedio de nuestro público objetivo. Teniendo como resultado el siguiente:

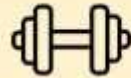


3. PLANEAMIENTO ESTRATEGICO

3.1. Análisis FODA

FORTALEZA – OPORTUNIDAD

FORTALEZAS



- Registro totalmente gratis
- Servicio innovador incentivado al ahorro y la transferencia de dinero
- Te permite visualizar el avance de tus ahorros en función a tus meta
- No requiere gran cantidad de almacenamiento en el celular
- Alta calidad en el diseño
- Información encriptada y altos estándares de seguridad
- Comercialización agresiva
- Sistema operativo disponible para Android y IOS



OPORTUNIDADES

- Expansión tecnológica
- Posibles alianzas estratégicas con empresas relacionadas a las necesidades de los clientes
- Generar masividad

DEBILIDAD – AMENAZA

DEBILIDADES



- La aplicación no genera intereses por el monto ahorrado
- Conectividad sea inestable (error en el sistema operativo)
- El sistema no soporte las transacciones pronosticadas



AMENAZAS

- Nueva aplicaciones con funcionalidades semejantes a las nuestras
- Alza de los costos de recaudación de nuestras principales alianzas estratégicas
- Poca cultura de ahorro de peruanos
- Desconocimiento o poca confianza de las personas en aplicativos relacionados a la inversión o ahorro
- Alta demanda de profesionales especializados
- Red se caiga o se sature
- Fraudes informáticos

3.2. Visión

Convertirnos en el mejor servicio de ahorro nacional a través de la innovación tecnológica

3.3. Misión

Somos una empresa que brindamos una alternativa novedosa de reunir dinero de forma cooperativa entre tus amigos o familiares de una forma rápida, segura y fácil

3.4. Valores

- **Comunicación** la buena es la que acerca y no se aleja, que haya respeto y que no se pierda, que integre una empresa y siempre probando nuevas y mejores formas de liderazgo y solo mejoramiento continuo nos puede permitir conocer de como evolucionar como grupo dirigido a la formación de un equipo.
- **Transparencia** como aplicación nos referimos a aquella actitud y metodología que permite controlar los aspectos financieros de una empresa de una manera pulcra para que ésta cumpla con su misión y visión, con la participación de todas las personas que laboran en la empresa.
- **Integridad** es el actuar con honestidad y ser conciso entre las palabras, decisiones y acciones en función de un pensamiento moral particulares que cada trabajador de la empresa tenga.
- **Rapidez** JUNTATE SAC podrá detectar y adaptarse a los cambios rápidamente y con confianza, se permitirá llegar bien a las metas trazadas.
- **Seguridad** en las buenas prácticas de fiabilidad, un cliente seguro será un cliente fiel y fiable que la empresa mantiene.
- **Facilidad** en la adquisición de la aplicación de manera automática desde cualquier tipo de celular sin tanta ocupación de almacenamiento.

3.5. Estrategia principal

Nuestra estrategia estará orientada en la diferenciación de nuestro servicio, los cuales debemos mantener constantemente las características principales. Enfocando nuestra mayor atención a nuestro segmento específico de mercado.

Objetivos:

- a) Lograr un crecimiento proporcional en función a los usuarios registrados en nuestra plataforma digital. (App)
- b) Emplear nuestro valor agregado como principal característica utilizando la tecnología de punta siguiendo estrictos procesos que garanticen el cumplimiento del objetivo de cada cliente.
- c) Contar con una nueva experiencia de ahorro orientada a las personas

3.6. Estrategia genérica

- a) Posicionar a JUNTATE SAC, como una de las mejores aplicaciones que brinda una alternativa innovadora de ahorro entre tus amigos.
- b) Contar con socios estratégicos (alianzas) con los principales proveedores de Viajes, Hoteles, Eventos corporativos y sociales.
- c) Obtener un 10% de rentabilidad anual durante los próximos 3 años

3.7. Fuentes de ventajas competitivas

Nuestro valor diferenciado trata sobre el ahorro responsable mediante una tecnología amigable, ya que desde un teléfono móvil o una página web podrás reunir dinero junto con tus amigos contando siempre con la mejor experiencia.

3.8. Alianzas estratégicas

Para llevar a cabo nuestro servicio de ahorro, se tendrá que contar con alianzas estratégicas de las siguientes empresas:

| | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - VISANET - MastarCard - American Express - Dinners |  |
| <ul style="list-style-type: none"> - Banco de crédito del Perú - BCP |  |
| <ul style="list-style-type: none"> - Culqi |  |
| <ul style="list-style-type: none"> - Socios estrategicos |  |

- **Operadores de tarjetas:** Nuestros principales proveedores los cuales desarrollan la función la de cargar a la tarjeta de crédito o débito el monto indicado por nuestro mutuo cliente.
- **Bancos:** Nuestros segundos principales proveedores, destaca su participación mediante la transacción de descontar el monto indicado por nuestro mutuo cliente.
- **Culqi:** Nos ayudará con una plataforma donde nos permita aceptar todas las tarjetas.
- **Socios Estratégicos:** Aquellos negocios que deseen fomentar la publicidad mediante nuestra aplicación

4. PLAN DE MARKETING

Plan de Marketing:

Como grupo desarrollaremos un Plan de Marketing estratégico, dirigido a grupo de personas que reúnan dinero con sus amigos o participen en juntas, las acciones a determinar las desarrollaremos paso a paso,

4.1. Marketing Mix – Producto

Se trata de una aplicación que servirá para reunir dinero con tus amigos. Lo único que tendrás que hacer es compartir el link a través de la aplicación para que tu amigo pague.

El producto ofrece:

- Rapidez, en reunir dinero junto con tus amigos.
- Seguridad, en la confidencialidad de datos y estándares de protección.
- Facilidad, por tener una funcionalidad amigable y pensada en el usuario.

¿Cómo funciona JUNTATE?

- Creas una junta: Una junta es una sala o un grupo en donde se reúne el dinero para todos tus planes con amigos.
- Compartes un link
- Comparte un link por WhatsApp para que tus amigos paguen. Recuerda, no importa que tus amigos no tengan descargada la aplicación

Recibes pagos

También podrás recibir pagos con tarjetas de débito o crédito

Retiras del banco

Puedes transferir el dinero a tu cuenta bancaria y se reflejará dentro de las 24 horas

¿Qué es una billetera electrónica?

Cuando te manden dinero de una sala o de un amigo llega a tu billetera, usar el dinero que hay en tu billetera es GRATIS. Lo puedes utilizar para pagar o para retirarlo al banco, mover el dinero que ya está dentro es 100% gratis. A tu billetera también le puedes agregar dinero directamente

con tu tarjeta; esto le denominamos incrementar el saldo a tu billetera electrónica y la comisión es de 1.9%

4.2. Marketing Mix – Plaza

Comercialización a través de las tiendas de aplicaciones como Play Store (Android) y en los principales foros de incentivos bancarios como seminarios, talleres que incentivan la bancarización.

4.3. Marketing Mix – Promoción

- Publicidad ATL
- Facebook, Instagram, Twitter y Youtube.

Campañas estacionales como:

- ¡De vuelta al colegio!: Dirigidos a los padres o madres que tengan un hij@.
- ¡Vámonos de viaje para fiestas patrias!: Para aquellos amigos que quieren divertirse durante las fiestas

4.4. Marketing Mix – Precio

Registrarse, descargar la aplicación, entrar al sitio web, crear una sala, entrar a una sala, invitar amigos, transferir dinero de tu billetera electrónica, retirar al banco. Todas estas funcionalidades son GRATIS.

La aplicación se basa en una comisión por uso de tarjeta (débito o crédito)

La tarjeta la puedes utilizar para pagar directamente con ella en una sala o directo a un amigo, con una comisión del 2.9%. O también puedes usarla para aumentar el balance de tu billetera electrónica, con una comisión del 1.9%

5. PLAN DE OPERACIONES

5.1. Tamaño del proyecto

El tamaño de nuestro proyecto debe de responder a la información de los costos y gastos que se incurran por el funcionamiento de nuestro aplicativo móvil, de dicha manera podremos optimizar los recursos correctos del proyecto y el tamaño dependerá de la oferta y demanda del mercado. Asimismo, es necesario conocer el nivel de ventas para poder realizar una proyección del tamaño de nuestro mercado, el mismo que se detalla a continuación:

| AÑO | TARGET | INTENCIÓN DE AFILIACIÓN | MERCADO TOTAL |
|------|------------|-------------------------|---------------|
| 2020 | 130,865.00 | 6% | 7,851.90 |
| 2021 | 138,716.90 | 6% | 8,323.01 |
| 2022 | 147,039.91 | 6% | 8,822.39 |

A partir de la proyección del target mostrado y la frecuencia de afiliación, se aprecia que los resultados son beneficiosos y el crecimiento es gradual, mostrando y permitiéndonos continuar con la dirección planteada la ejecución de nuestro proyecto.

Perú: Población de 6 años y más de edad que hace uso del servicio de Internet, según dispositivo Trimestre: Enero-Febrero-Marzo 2017 y 2018

(Porcentaje)

| Tipo de dispositivo | Ene-Feb-Mar 2017 | Ene-Feb-Mar 2018 P/ | Variación (Puntos porcentuales) |
|--|------------------|---------------------|---------------------------------|
| Computadora | 56,5 | 45,4 | -11,1 *** |
| Laptop | 23,5 | 21,4 | -2,1 * |
| Celular propio (con o sin plan de datos) | 66,2 | 73,4 | 7,2 *** |
| Celular de un familiar o amigo | 5,5 | 5,2 | -0,3 |
| Celular de su centro de trabajo | 1,3 | 1,1 | -0,2 |
| Tablet | 4,6 | 3,5 | -1,1 |
| Otro 1/ | 0,4 | 0,7 | 0,3 |

1/ Televisor Smart

* Existe diferencia significativa, con un nivel de confianza del 90%.

** La diferencia es altamente significativa, con un nivel de confianza del 95%.

*** La diferencia es muy altamente significativa, con un nivel de confianza del 99%.

P/ Preliminar.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Nacional de Hogares.

2

² Fuente: INEI 2018

Perú: Población de 6 años y más de edad que hace uso del servicio de Internet, según dispositivo

Trimestre: Enero-Febrero-Marzo 2018 y 2019

(Porcentaje del total de población de 6 años y más usuaria de Internet)

3

| Tipo de dispositivo | Ene-Feb-Mar 2018 | Ene-Feb-Mar 2019 P/ | Variación (Puntos porcentuales) | |
|---------------------|------------------|---------------------|---------------------------------|-----|
| Computadora | 46,1 | 34,8 | -11,3 | *** |
| Laptop | 22,6 | 20,7 | -1,9 | |
| Celular 1/ | 79,3 | 83,9 | 4,6 | *** |
| Tablet | 3,7 | 3,7 | 0,0 | |
| Otro 2/ | 0,9 | 1,8 | 0,9 | |

1/ Para el año 2018, se incluye celular propio (con o sin plan de datos), celular de un familiar o amigo o celular de su centro de trabajo. Para el año 2019, se incluye celular sin plan de datos o celular con plan de datos.
2/ Televisor Smart

* Existe diferencia significativa, con un nivel de confianza del 90%.

** La diferencia es altamente significativa, con un nivel de confianza del 95%.

*** La diferencia es muy altamente significativa, con un nivel de confianza del 99%.

P/ Preliminar.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Nacional de Hogares.

Se puede apreciar en los cuadros el incremento del acceso y uso de internet mediante el uso de dispositivos móviles, siendo comparado del periodo 2017 y 2018 con un crecimiento del 7% y del 2018 con el 2019 un 5%, mediante el cual podemos establecer una proyección de crecimiento para los años subsiguientes

5.2. Localización del proyecto

Oficina de Monitoreo

La localización del Coworking será en una oficina en el distrito de Lince, mediante la cual será el centro de monitoreo y dará respuestas y soluciones a las oportunidades de mejora.

³ Fuente: INEI 2019

Las características de la zona geográfica de ubicación de nuestra oficina será en la avenida Arenales número 1913, cruce con la Av. Canevaro, situado cerca a entidades financieras y supermercados.



Las características técnicas de la oficina es que tiene una dimensión de 60 metros cuadrados y estará ubicada en el segundo piso y con servicios básicos de agua y luz. Asimismo, la oficina se encuentra actualmente en alquiler.

Lugar de almacenamiento de la aplicación (Ranking Ponderado) Leyenda:

| CONCEPTO | PONDERADO |
|---------------------|-----------|
| DEBILIDAD PRINCIPAL | 1 |
| DEBILIDAD MENOR | 2 |
| FORTALEZA MENOR | 3 |
| FORTALEZA PRINCIPAL | 4 |

| FACTORES IMPORTANTES | ANDROID | IOS |
|----------------------|---------|-----|
|----------------------|---------|-----|

| Características | Peso | Clasificación | Ponderado | Clasificación | Ponderado |
|---------------------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|
| Sistema Móvil comercial | 0.15 | 4 | 0.6 | 3 | 0.45 |
| Seguridad del sistema | 0.07 | 1 | 0.07 | 4 | 0.28 |
| Sistema personalizable | 0.15 | 4 | 0.6 | 2 | 0.3 |
| Libertad de instalaciones | 0.12 | 4 | 0.48 | 1 | 0.12 |
| Libertad de desarrollar | 0.09 | 3 | 0.27 | 2 | 0.18 |
| Facilidad de uso | 0.15 | 3 | 0.45 | 3 | 0.45 |
| Variedad de dispositivos | 0.08 | 4 | 0.32 | 1 | 0.08 |
| Costo de equipos | 0.09 | 3 | 0.27 | 2 | 0.18 |
| Actualización operativa | 0.06 | 1 | 0.06 | 4 | 0.24 |
| Asistencia artificial | 0.04 | 4 | 0.16 | 2 | 0.08 |
| | 1.00 | | 3.28 | | 2.36 |

Se puede apreciar en los resultados que el Sistema Android tiene un mayor ponderado, ya que es el sistema más utilizado en mayoría de equipos y con libertad de instalaciones y desarrollo de aplicaciones, por ende iniciaremos nuestras operaciones en dicho sistema.

5.3. Ingeniería

Especificaciones técnicas del servicio

Tipo de producto: Aplicación Responsive (Web/app)

- Especificaciones técnicas:
 - o Tamaño/Peso de almacenamiento: 26 MB

Sistema operativo a utilizar: Android

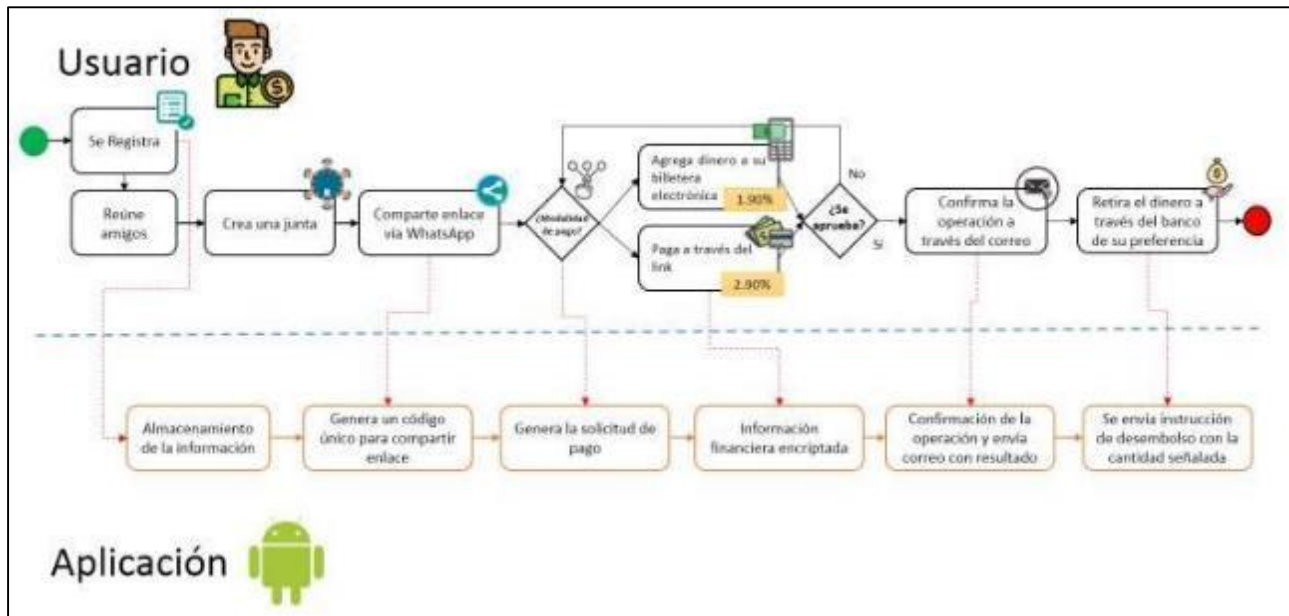
Tipo de servicio: Recaudación de dinero

- Para amigos y familiares

Requisitos

- Celulares de media y alta gama
- Tarjetas de crédito o débito

Descripción del proceso



5.4. Programa de producción

INGENIERÍA DE LA APLICACIÓN

- Diseño:** usabilidad y experiencia de usuario. La funcionalidad, la utilidad y el correcto funcionamiento en lo que podemos tomar en cuenta la su diseño en cada ítem que tenga la app al momento de poder usarla de manera fácil.
- Versión beta:** Beta significa que una aplicación se encuentra todavía en la fase de desarrollo y no en la versión final. El desarrollador de la aplicación lanza la versión beta para probar de manera pública dicha aplicación y luego proporcionar retroalimentación a los desarrolladores.
- Seguridad**
- Licencia de seguridad:** Es la seguridad informática que imparte la aplicación es la que cuida tu celular y se encarga de la seguridad de diferentes sitios web.

- e) **Encriptación de datos:** es la manera de codificar la información para protegerla frente a terceros. Por lo tanto, la encriptación informática sería la codificación la información de archivos o de un correo electrónico para que no pueda ser descifrado en caso de ser interceptado por alguien mientras esta información viaja por la red.
- f) **Verified by Visa** es un nuevo servicio que permite comprar on-line con una confianza añadida. A través de un simple proceso de verificación, Verified by Visa confirma su identidad cuando hace una compra en las tiendas on-line
- g) **El correo electrónico de confirmación:** es un correo automático que se envía a un prospecto después de suscribirse a su lista. El objetivo de este correo electrónico es para confirmar la suscripción.
- h) **Políticas**
- i) **La política de seguridad** es un documento de alto nivel que denota el compromiso de la gerencia con la seguridad de la información.
- j) **La aceptación de la información:** es la que al momento de bajarte la app ha sido compatible con tu celular y esta registra todos los términos y condiciones de la pp.
- k) **Verificación por e-mail:** esta aplicación estará ligada con diferentes redes en este caso por el Gmail que se le enviarán notificaciones por cada transacción que se haga de la app. l)

Conectividad:

- m) Cuando hablamos de conectividad es que establecerá conexión con otras redes sociales para su mejor funcionamiento
- n) Conectividad con wsp
- o) Conectividad con facebook
- p) Conectividad con sms
- q) Conectividad con gmail

5.5. Tipo de organización

Tipo de Empresa: SOCIEDAD ANONIMA CERRADA

- Capital social dividido en participaciones
- Socios o Cofounders no responden ante las deudas sociales
- Cuenta con un mínimo de 2 y máximo 20 socios
- Está basada en participaciones (emiten las sociedades limitadas y no son libremente transmisibles)
- No tiene obligación de ser auditada

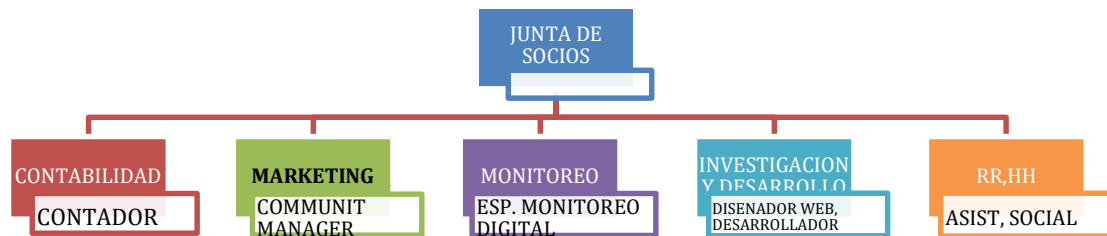
Pasos para Constituir Una SAC

- Elaborar una minuta (nombres de socios, dirección, etc.)
- Presentar al notario público la minuta
- Inscripción del ruc
- Legalizar los libros contables
- Tramitar licencia municipal

Libros Contables

- Libro de Actas
- Libro Diario
- Libro Inventario y Balances

5.6. Tipo de personal



6. DISEÑO DE LA ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS

Una vez que ya hemos definido los objetivos y estrategias del plan de marketing y del plan de operaciones, desarrollaremos el plan de recursos humanos.

El área de recursos humanos es la pieza clave para el éxito de la organización.

Para el funcionamiento del negocio se requerirá el personal muy eficiente dentro de los cuales se detalla a continuación:

- Junta de Socios
- Contabilidad(Proveedor)
- Investigación y desarrollo
- Marketing
- Monitoreo
- Recursos Humanos

Funciones de los puestos de trabajo:

- a) Junta de Socios:
 - a. Funciones Generales: Garantiza la efectiva administración de los recursos de la empresa.
 - b. Funciones específicas:
 - i. Los 5 socios seremos los responsable de la efectividad del APP. ii. Realizaremos estrategias para cumplir los objetivos de la empresa. iii. Supervisaremos que el sistema funcione correctamente. iv. Realizaremos las negociaciones con futuras alianzas.
 - v. Planificaremos y ejecutaremos las actividades que se realicen para las promociones.
- b) Investigación y Desarrollo:
 - a. Funciones Generales: Realizara todas las investigaciones, desarrollo tecnológico u otros sistemas que la empresa lo merita.
- c) Desarrollador
- d) Diseñador Web: se encarga con el proceso de creación de un portal web y la difusión online, estructura, prototipado, y diseño gráfico.
 - a. Cuenta con conocimientos técnicos, a la hora de optimizar el código, ya que permitirá, un mejor posicionamiento en buscadores y accesibilidad.
- e) Contabilidad:
 - a. Funciones Generales: se encargara de la contabilidad general de la empresa.
 - b. Funciones Específicas:
 - i. Contaremos con un contador externo que se encargara de analizar:

- ii. Analizar los gastos y las ganancias.
- f) Marketing:
- a. Funciones Generales: Se encargará de las diferentes actividades para poder atender nuestro mercado dirigido y en la búsqueda de oportunidades, el análisis de los consumidores, análisis de la competencia,
- g) Community Manager:
- a. Se encargara: Creación y gestión de contenidos.
 - b. Analítica, Monitorización de todos los parámetros: engagemenet, crecimiento comunidad, ROI, trafico web social.
 - c. Comunicación con la comunidad .Establecer diálogos bidireccionales, crear audiencias, humanizar la marca, y generar valor.
 - d. Planificación de acciones de Marketing Digital.
- h) **Estrategias de Reclutamiento, Selección y Contratación de Personal.**
- a. El reclutamiento y la selección del personal son muy importantes para nuestra empresa, vamos a realizar diferentes estrategias importantes que nos permitan logran un avance exitoso para nuestra organización, porque una buena selección nos permitirá contratar personal altamente capacitado acorde a lo que nuestra empresa necesita y motivado con un clima laboral agradable y así nos permita trabajar en equipo y desarrollar cada una de nuestras funciones con mucha eficiencia y eficacia , y poder lograr los objetivos organizacionales
- i) Reclutamiento externo.
- a. Contaremos con un con una área de recurso humanos externa, cuando se presenta alguna vacante y necesitáramos personal de afuera.
 - b. Anuncios en por internet a través de pag web: Compu trabajo, Bumerán, aptitud,

etc.

j) Política de Remuneraciones y Compensación.

- a. Cada colaborador, tenga una justa remuneración por su desempeño, estableciéndose escalas remunerativas conforma a sus funciones y responsabilidad.

k) Estrategia de Selección.

- a. La estrategia de Selección será de la siguiente manera:
- b. Contaremos con una entrevista personal, grupal y examen psicológico.
- c. Descripción del Proceso de Selección:
- d. Se realiza con la presentación del personal interesado en ocupar la posición que requerimos,
- e. Se revisara su Curriculum Vitae, si cuenta con el perfil.
- f. Se desarrolla la entrevista con el postulante.
- g. Se culmina con una despedida.
- h. Estrategias de motivación y desarrollo profesional.
- i. Definiremos pautas relacionadas para el buen desempeño laboral, y así puedan tener un mejor performance.
- j. Los colaboradores recibirán capacitaciones constantes virtuales y presenciales sobre el sistema web, actualizando con el desarrollo tecnológico.
- k. Cada colaborar debe tener el compromiso y actitud positiva para aumentar y desarrollar sus conocimientos y habilidades.
- l. Se realizara feedback constante para el desarrollo de sus competencias.
- m. Cuando se evalué el potencial

7. PLAN FINANCIERO

7.1. Detalle de la inversión

| CUADRO DE INVERSIÓN | | | |
|---------------------------------------|----------|--------|------------------|
| INVERSIÓN FIJA TANGIBLE | | | |
| DESCRIPCIÓN | PRECIO | UNIDAD | TOTAL |
| 1. OFICINA DE MONITOREO | | | |
| 11,502.00 | | | |
| Equipamiento de monitoreo [PDU] | 890.00 | 1.00 | 890.00 |
| Unidad de almacenamiento de monitoreo | 800.00 | 1.00 | 800.00 |
| Computadora | 1,500.00 | 1.00 | 1,500.00 |
| Unidad de centros compartidos | 900.00 | 1.00 | 900.00 |
| Servidor | 3,460.00 | 1.00 | 3,460.00 |
| Router | 700.00 | 1.00 | 700.00 |
| Unidad de nube | 472.00 | 1.00 | 472.00 |
| Mesa grande | 250.00 | 2.00 | 500.00 |
| Sillas | 70.00 | 1.00 | 70.00 |
| Mesa mediana | 150.00 | 2.00 | 300.00 |
| 2. ACCESORIOS | | | |
| 335.00 | | | |
| Llaves de proyectos | 5.00 | 1.00 | 5.00 |
| Asientos | 12.00 | 3.00 | 36.00 |
| Cableado | 16.00 | 3.00 | 48.00 |
| 3. IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD | | | |
| 380.00 | | | |
| Seguros de incendio | 10.00 | 4.00 | 40.00 |
| Incendio | 25.00 | 2.00 | 50.00 |
| Botiquín | 35.00 | 2.00 | 70.00 |
| 4. IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA | | | |
| 60.00 | | | |
| Escoba | 11.00 | 2.00 | 22.00 |
| Paños de limpieza | 10.00 | 2.00 | 20.00 |
| Limpiavidrios | 9.00 | 1.00 | 9.00 |
| TOTAL | | | 12,255.00 |

| UTILIDADES DE OFICINA | | | |
|-----------------------|--------|--------|---------------|
| DESCRIPCIÓN | UNIDAD | PRECIO | TOTAL |
| Tampón para sello | 2.00 | 2.50 | 5.00 |
| Tinta para tampón | 1.00 | 1.40 | 1.40 |
| Papel lapicero | 2.00 | 2.00 | 4.00 |
| Lapiceros | 12 | 0.50 | 6.00 |
| Alfiler | 12 | 0.50 | 6.00 |
| Borrador | 2 | 0.90 | 1.80 |
| Esfero | 2 | 0.50 | 1.00 |
| Regla de 30 cm | 2 | 0.90 | 1.80 |
| Tijera de oficina | 1 | 3.80 | 3.80 |
| Papel Bond | 500 | 22.00 | 11,000.00 |
| Cartón | 1 | 14.00 | 14.00 |
| Archivador plástico | 1 | 7.50 | 7.50 |
| Sobres manila 64 | 4 | 0.50 | 2.00 |
| Sobres manila 64 | 2 | 0.50 | 1.00 |
| Folios manila | 2 | 0.50 | 1.00 |
| Archivador manila | 1 | 4.00 | 4.00 |
| Unidad corrector | 2 | 3.00 | 6.00 |
| Limpiavidrios | 1 | 2.00 | 2.00 |
| Plumón | 2 | 6.00 | 12.00 |
| Clips | 0.4 | 0.80 | 0.32 |
| Perforador | 1 | 10.00 | 10.00 |
| Pagamento en banco | 1 | 5.00 | 5.00 |
| Grapas | 0.4 | 0.50 | 0.20 |
| Empastador | 1 | 11.00 | 11.00 |
| Cinta de empaquetado | 2 | 3.00 | 6.00 |
| Libro de notas | 1 | 14.00 | 14.00 |
| Escritorio | 0.4 | 2.50 | 1.00 |
| Cuchilla | 1 | 3.00 | 3.00 |
| Alfiler adhesivos | 100 | 4.00 | 4.00 |
| Bolitas | 2 | 6.00 | 12.00 |
| Sello adhesivo | 1 | 25.00 | 25.00 |
| TOTAL | | | 186.60 |

| DESCRIPCIÓN | PRECIO | UNIDAD | TOTAL |
|------------------------------|----------|--------|-----------------|
| 2. APLICACIÓN | | | |
| 3,094.00 | | | |
| Desarrollo | 1,444.00 | 1.00 | 1,444.00 |
| Pruebas | 850.00 | 1.00 | 850.00 |
| Hoja | 799.00 | 1.00 | 799.00 |
| 3. SEGURIDAD | | | |
| 102.00 | | | |
| Unidad de seguridad | 50.00 | 2.00 | 100.00 |
| Unidad de datos | 10.00 | 10.00 | 100.00 |
| Verificación de datos | 15.00 | 1.00 | 15.00 |
| Unidad de confirmación | 27.00 | 1.00 | 27.00 |
| 3. POLÍTICAS | | | |
| 100.00 | | | |
| Políticas de seguridad | 35.00 | 1.00 | 35.00 |
| Aceptación de la información | 35.00 | 1.00 | 35.00 |
| Verificación original | 30.00 | 1.00 | 30.00 |
| 4. CONECTIVIDAD | | | |
| 298.00 | | | |
| Conexión a través del ISP | 10.00 | 3.00 | 30.00 |
| Conexión a través del ISP | 10.00 | 1.00 | 10.00 |
| Conexión a través del ISP | 10.00 | 3.00 | 30.00 |
| Conexión a través del ISP | 10.00 | 4.00 | 40.00 |
| Conexión a través del ISP | 10.00 | 4.00 | 40.00 |
| Conexión a través del ISP | 10.00 | 10.00 | 100.00 |
| TOTAL | | | 4,071.00 |

| CÁLCULO DE IMPREVISTOS | | | |
|-----------------------------|-----------|------|-----------------|
| Inversión fija intangible | 12,257.60 | 0.15 | 1,838.64 |
| Capital de trabajo | 25,687.50 | 0.15 | 3,853.13 |
| TOTAL DE IMPREVISTOS | | | 2,110.01 |

| | |
|-----------------------------------|------------------|
| TOTAL DE INVERSIÓN INICIAL | 47,689.11 |
|-----------------------------------|------------------|

| CUADRO DE INVERSIÓN | |
|--|-----------------|
| INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE | |
| CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA | |
| LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO | |
| 600.00 | |
| LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO | |
| Registro de marca | 500.00 |
| Registro de antecedentes tributarios | 70.00 |
| Tasa por cambio de moneda | 30.00 |
| GASTOS NOTARIALES | |
| 520.00 | |
| Elaboración de minuta | 100.00 |
| Firmas de socios | 60.00 |
| Elaboración de RUP | 200.00 |
| Impugnación de libros de planta | 30.00 |
| Impugnación de libros de cuentas | 30.00 |
| INCORPORACIÓN EN REGISTROS PÚBLICOS | |
| 472.00 | |
| Búsqueda de nombres | 4.00 |
| Reserva de nombres | 18.00 |
| Publicación en el Boletín | 450.00 |
| DEFENSA CIVIL | |
| 1,280.00 | |
| Pagos de honorarios | 80.00 |
| Plano de contingencia contingencia | 1,200.00 |
| LICENCIA DE PANEL PUBLICITARIO | |
| 280.00 | |
| Licencia de panel publicitario | 280.00 |
| TOTAL | 3,379.00 |

| CAPITAL DE TRABAJO | | |
|------------------------------------|------------------|---|
| REALIZABLE | 5% | - |
| MATERIA PRIMA | 5% | - |
| DISPONIBLE | | |
| 11,940.00 | | |
| PLANTILLA | | |
| 10,500.00 | | |
| ADMINISTRADOR | 2,000.00 | |
| DESARROLLADOR | 2,600.00 | |
| COMMUNITY MANAGER | 1,000.00 | |
| DOC. TECNICO | 1,500.00 | |
| OPERADOR | 1,500.00 | |
| EMPLEADOS EXTERNOS | | |
| 1,000.00 | | |
| PAGO DE SERVICIOS PUBLICOS | | |
| 600.00 | | |
| ENGIENE | | |
| 13,467.50 | | |
| ALQUILER DE LOCAL | | |
| 11,285.50 | | |
| 1. OFICINA DE MONITOREO | 3,753.00 | |
| 2. APLICACIÓN | 7,532.50 | |
| GARANTIA | | |
| 2,500.00 | | |
| 1. OFICINA DE MONITOREO | 2,500.00 | |
| TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO | 25,687.50 | |

| ALQUILER DEL LOCAL DE PRODUCCIÓN | | | |
|----------------------------------|---------------|----|------|
| METROS | Total Mensual | | |
| | US\$ | 5% | 12.1 |

| OFICINA DE MONITOREO | | | |
|----------------------|---------------|-----|------|
| METROS | Total Mensual | | |
| 60 m2 | US\$ | 75% | 2498 |

| OFICINA DE MONITOREO | | | |
|----------------------|---------------|-----|------|
| METROS | Total Mensual | | |
| 60 m2 | US\$ | 75% | 2498 |

| | |
|---------------------|--------|
| Luz | 140.00 |
| Agua | 50.00 |
| Teléfono + Internet | 250.00 |

| | |
|--------------|---------------|
| TOTAL | 440.00 |
|--------------|---------------|

7.2. Resumen de la inversión

| CUADRO DE INVERSIONES | |
|---------------------------|------------------|
| PERIODO | 0 |
| INVERSION FIJA | 19,891.60 |
| TANGIBLE | 16,512.00 |
| INTANGIBLE | 3,379.00 |
| CAPITAL DE TRABAJO | 25,687.50 |
| IMPREVISTOS | 2,110.01 |
| TOTAL DE INVERSION | 47,689.11 |

| RESUMEN DE INVERSIÓN FIJA | |
|--------------------------------|------------------|
| INVERSIÓN FIJA TANGIBLE | 16,512.00 |
| Oficina de Monitoreo | 11,902.00 |
| Accesorios | 113.00 |
| Implementos de seguridad | 180.00 |
| Implementos de limpieza | 60.00 |
| Local de ventas | 3,094.00 |
| Accesorios | 579.00 |
| Implementos de seguridad | 100.00 |
| Implementos de limpieza | 288.00 |
| Ambientación de local | 0.00 |
| Útiles de oficina | 186.60 |

| | |
|----------------------------------|-----------------|
| INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE | 3,379.00 |
| Licencia de Funcionamiento | 600.00 |
| Gastos Notariales | 521.00 |
| Inscripción en Registros P. | 472.00 |
| Defensa Civil | 1,806.00 |
| Licencia de panel publicitario | 260.00 |

| | |
|---------------------------|------------------|
| CAPITAL DE TRABAJO | 25,687.50 |
| Realizable | 0.00 |
| Disponibil | 11,840.00 |
| Exigible | 13,747.50 |
| IMPREVISTOS | 2,110.01 |
| TOTAL | 47,689.11 |

| CUADRO DE INVERSIONISTAS | | |
|--------------------------|------------------|-------------|
| SOCIOS | SV. | % |
| Johao Echevarria | 9,537.82 | 20% |
| Alfredo Ramos | 9,537.82 | 20% |
| Briand Fuentes | 9,537.82 | 20% |
| Johanna Martinez | 9,537.82 | 20% |
| Anthony Nahui | 9,537.82 | 20% |
| TOTAL | 47,689.11 | 100% |

7.3. Cuadro de Financiamiento

Cuadro de Financiamiento

| | | |
|------------------------|------------------|----------------|
| Inversión Total | 47,689.11 | 100.00% |
| Capital Propio | 37,689.11 | 79.03% |
| Johao Echevarria | 7,537.82 | 15.81% |
| Alfredo Ramos | 7,537.82 | 15.81% |
| Briand Fuentes | 7,537.82 | 15.81% |
| Johanna Martinez | 7,537.82 | 15.81% |
| Anthony Nahui | 7,537.82 | 15.81% |
| Financiamiento | 10,000.00 | 20.97% |

7.4. Proyección de Ingresos

| Comportamiento del mercado según las encuestas realizadas | | | | | |
|---|---------|-----------|------------|------------|------------|
| Edad | 0 - 100 | 101 - 500 | 501 - 1000 | 1000 a más | |
| 18 - 25 | 24 | 10 | 1 | - | 34 |
| 26 - 35 | 32 | 2 | - | - | 33 |
| 36 - 45 | 28 | 17 | - | - | 45 |
| 46 a más | 10 | 27 | - | - | 37 |
| | | | | | 150 |

| Comportamiento del mercado según nuestra capacidad instalada | | | | | |
|--|---------|-----------|------------|------------|--------------|
| Edad | 0 - 100 | 101 - 500 | 501 - 1000 | 1000 a más | |
| 18 - 25 | 1,246 | 499 | 42 | 0 | 1,787 |
| 26 - 35 | 1,662 | 83 | 0 | 0 | 1,745 |
| 36 - 45 | 1,454 | 914 | 0 | 0 | 2,368 |
| 46 a más | 540 | 1,413 | 0 | 0 | 1,953 |
| | | | | | 7,853 |

Legend:
■ 1.804 de encuestados
■ 2.500 de encuestados (total de 4.304)

| Presupuesto de Ingresos | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|-----------|-----------|----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Edad | 0-100 | 101-500 | 501-1000 | 1000 a más | TOTAL | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL |
| 18-25 | 24 | 10 | 1 | - | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 | 34 |
| 26-35 | 32 | 2 | - | - | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 | 33 |
| 36-45 | 28 | 17 | - | - | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 | 45 |
| 46 a más | 10 | 27 | - | - | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 | 37 |
| TOTAL | 94 | 56 | 1 | 0 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |

| Presupuesto de Costos | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|--------------|--------------|-----------|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Edad | 0-100 | 101-500 | 501-1000 | 1000 a más | TOTAL | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL |
| 18-25 | 1,246 | 499 | 42 | 0 | 1,787 | 1,787 | 1,787 | 1,787 | 1,787 | 1,787 | 1,787 | 1,787 |
| 26-35 | 1,662 | 83 | 0 | 0 | 1,745 | 1,745 | 1,745 | 1,745 | 1,745 | 1,745 | 1,745 | 1,745 |
| 36-45 | 1,454 | 914 | 0 | 0 | 2,368 | 2,368 | 2,368 | 2,368 | 2,368 | 2,368 | 2,368 | 2,368 |
| 46 a más | 540 | 1,413 | 0 | 0 | 1,953 | 1,953 | 1,953 | 1,953 | 1,953 | 1,953 | 1,953 | 1,953 |
| TOTAL | 4,902 | 2,909 | 42 | 0 | 7,853 | 7,853 | 7,853 | 7,853 | 7,853 | 7,853 | 7,853 | 7,853 |

7.5. Proyección de Costos y Gastos

| PRESUPUESTO GIP | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------------|---------------|---------------|
| | AÑO 1 | | | | | | | | | | | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | | | |
| SMS | 33 | 34 | 34 | 34 | 36 | 36 | 39 | 38 | 39 | 42 | 42 | 44 | 452 | 492 | 527 |
| CONECTIVIDAD | 680 | 701 | 693 | 693 | 731 | 741 | 793 | 774 | 806 | 850 | 867 | 893 | 9,223 | 10,053 | 10,757 |
| TOTAL | 714 | 735 | 727 | 727 | 766 | 778 | 832 | 811 | 846 | 891 | 910 | 937 | 9,675 | 10,545 | 11,284 |

| GASTOS DE ADMINISTRACION | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| | AÑO 1 | | | | | | | | | | | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | | | |
| ADMINISTRADOR | 2,770 | 2,770 | 2,770 | 2,770 | 2,770 | 2,770 | 2,770 | 2,770 | 2,770 | 2,770 | 2,770 | 2,770 | 33,240 | 33,240 | 33,240 |
| DESARROLLADOR | 2,570 | 2,570 | 2,570 | 2,570 | 2,570 | 2,570 | 2,570 | 2,570 | 2,570 | 2,570 | 2,570 | 2,570 | 30,840 | 30,840 | 30,840 |
| COMMUNITY MANAGER | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 21,240 | 21,240 | 21,240 |
| TEC. MONITOREO | 1,470 | 1,470 | 1,470 | 1,470 | 1,470 | 1,470 | 1,470 | 1,470 | 1,470 | 1,470 | 1,470 | 1,470 | 17,640 | 17,640 | 17,640 |
| DISEÑADOR | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 1,770 | 21,240 | 21,240 | 21,240 |
| AGUA | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 1,440 | 1,440 | 1,440 |
| LUZ | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 360 | 4,320 | 4,320 | 4,320 |
| TELEFONO + INTERNET | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 250 | 3,000 | 3,000 | 3,000 |
| MANTENIMIENTO RECURRENTE | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 2,400 | 2,400 | 2,400 |
| ALQUILER DE OFICINA | 3,749 | 3,749 | 3,749 | 3,749 | 3,749 | 3,749 | 3,749 | 3,749 | 3,749 | 3,749 | 3,749 | 3,749 | 44,982 | 44,982 | 44,982 |
| TOTAL | 15,029 | 15,029 | 15,029 | 15,029 | 15,029 | 15,029 | 15,029 | 15,029 | 15,029 | 15,029 | 15,029 | 15,029 | 180,342 | 180,342 | 180,342 |

| GASTOS DE PUBLICIDAD | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------|------------|------------|-----------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|--------------|--------------|--------------|
| | AÑO 1 | | | | | | | | | | | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | | | |
| VOLANTES PUBLICITARIOS | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 25 | 300 | 300 | 300 |
| TARJETAS DE PRESENTACION | 30 | - | 30 | - | 30 | - | 30 | - | 30 | - | 30 | - | 180 | 180 | 180 |
| PANEL PUBLICITARIO | 100 | 100 | - | 100 | 100 | - | - | - | - | - | 100 | 100 | 600 | 600 | 600 |
| TOTAL | 155 | 125 | 55 | 125 | 155 | 25 | 55 | 25 | 55 | 25 | 155 | 125 | 1,080 | 1,080 | 1,080 |

| GASTOS DE MANTENIMIENTO DEL SERVIDOR | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------------------------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-------|-------|
| | AÑO 1 | | | | | | | | | | | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
| | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC | | | |
| TOTAL | | | 220 | | | 220 | | | 220 | | | 220 | 880 | 880 | 880 |

7.6. Cronograma de Pagos

CRONOGRAMA DE PAGOS

| | |
|-------------------------|-----------|
| MONTO DE CRÉDITO | 10,000.00 |
| PLAZO DE INTERES | 12 |
| TEA | 22% |
| TEM | 1.67% |
| CUOTA | 926.59 |

| | |
|---------------------------------------|--------------|
| TASA DE SEGURO DESGRAVAMEN | 0.24% |
|---------------------------------------|--------------|

| N° DE PERIODO | SALDO DE CAPITAL | AMORTIZACIÓN | INTERES | CUOTA | COMISIONES | GASTOS | CUOTA FINAL |
|---------------|------------------|-----------------|------------------|--------|------------|--------|-------------|
| 0 | 10,000.00 | | | | | | |
| 1 | 9,240.50 | 759.50 | 167.09 | 926.59 | 10.00 | 24.00 | 960.59 |
| 2 | 8,468.31 | 772.19 | 154.40 | 926.59 | 10.00 | 22.18 | 958.77 |
| 3 | 7,683.22 | 785.09 | 141.50 | 926.59 | 10.00 | 20.32 | 956.91 |
| 4 | 6,885.01 | 798.21 | 128.38 | 926.59 | 10.00 | 18.44 | 955.03 |
| 5 | 6,073.47 | 811.55 | 115.04 | 926.59 | 10.00 | 16.52 | 953.11 |
| 6 | 5,248.36 | 825.11 | 101.48 | 926.59 | 10.00 | 14.58 | 951.16 |
| 7 | 4,409.47 | 838.89 | 87.69 | 926.59 | 10.00 | 12.60 | 949.18 |
| 8 | 3,556.56 | 852.91 | 73.68 | 926.59 | 10.00 | 10.58 | 947.17 |
| 9 | 2,689.39 | 867.16 | 59.43 | 926.59 | 10.00 | 8.54 | 945.12 |
| 10 | 1,807.74 | 881.65 | 44.94 | 926.59 | 10.00 | 6.45 | 943.04 |
| 11 | 911.36 | 896.38 | 30.21 | 926.59 | 10.00 | 4.34 | 940.93 |
| 12 | 0.00 | 911.36 | 15.23 | 926.59 | 10.00 | 2.19 | 938.78 |
| | 10,000.00 | 1,119.06 | 11,119.06 | | | | |

7.7. Flujo de Caja Projectado (Mensual)

| FLUJO DE CAJA | 0 | AÑO 1 | | | | | | | | | | | | CONSOLIDADO |
|-------------------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|------------|------------|-------------|
| | Inicie | ENERO | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | JUNIO | JULIO | AGOSTO | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | |
| VENTAS TOTALES | 14,689.26 | 16,208.95 | 16,651.77 | 16,550.46 | 18,285.72 | 19,045.52 | 22,591.23 | 21,324.90 | 23,452.33 | 26,187.59 | 27,251.30 | 26,770.89 | 249,010.01 | |
| Ingreso por Usuario Regular | 3,311.00 | 6,820.66 | 6,745.63 | 6,732.14 | 7,095.68 | 7,202.11 | 7,706.26 | 7,513.60 | 7,829.17 | 8,251.95 | 8,425.24 | 8,678.00 | 86,311.45 | |
| Ingreso por Usuario Complejo | 3,973.25 | 8,184.90 | 8,094.86 | 8,078.67 | 8,514.92 | 8,642.64 | 9,247.63 | 9,016.44 | 9,395.13 | 9,902.47 | 10,110.42 | 10,413.73 | 103,575.05 | |
| EGRESOS | 13,281.52 | 13,804.38 | 13,910.64 | 13,754.16 | 13,840.04 | 13,989.77 | 14,082.65 | 13,944.55 | 14,199.38 | 14,177.31 | 14,400.73 | 14,727.00 | 168,112.14 | |
| Inversión inicial | 47,689.11 | | | | | | | | | | | | | |
| Aporte SIS | | 75.00 | 75.00 | 75.00 | 75.00 | 75.00 | 75.00 | 75.00 | 75.00 | 75.00 | 75.00 | 75.00 | 900.00 | |
| Personal | | 4,950.00 | 4,950.00 | 4,950.00 | 4,950.00 | 4,950.00 | 4,950.00 | 4,950.00 | 4,950.00 | 4,950.00 | 4,950.00 | 4,950.00 | 59,400.00 | |
| Mantenimiento | | 2,272.18 | 2,340.35 | 2,314.61 | 2,309.98 | 2,434.71 | 2,471.24 | 2,644.22 | 2,578.12 | 2,686.40 | 2,831.46 | 2,890.92 | 30,751.84 | |
| Servicios Públicos | | 930.00 | 930.00 | 930.00 | 930.00 | 930.00 | 930.00 | 930.00 | 930.00 | 930.00 | 930.00 | 930.00 | 11,160.00 | |
| Alquiler | | 3,748.50 | 3,748.50 | 3,748.50 | 3,748.50 | 3,748.50 | 3,748.50 | 3,748.50 | 3,748.50 | 3,748.50 | 3,748.50 | 3,748.50 | 44,982.00 | |
| Gasto de Venta | | 155.00 | 125.00 | 55.00 | 125.00 | 155.00 | 25.00 | 55.00 | 25.00 | 55.00 | 25.00 | 155.00 | 1,080.00 | |
| Gastos de mantenimiento | | | | 220.00 | | | 220.00 | | | | | 220.00 | 880.00 | |
| Responsabilidad Social | 1.0% | 72.84 | 150.06 | 148.40 | 148.11 | 156.11 | 158.45 | 169.54 | 165.30 | 172.24 | 181.54 | 185.36 | 1,898.86 | |
| Gastos Indirectos de Fabricacion | | 713.78 | 735.19 | 727.11 | 727.04 | 766.30 | 777.79 | 832.24 | 811.43 | 845.51 | 891.17 | 909.88 | 9,674.63 | |
| Merma | | 254.95 | 525.19 | 519.42 | 518.38 | 390.26 | 396.12 | 423.85 | 413.25 | 258.36 | 272.32 | 278.03 | 2,863.81 | |
| Impuesto a la Renta | | 109.26 | 225.08 | 222.61 | 222.16 | 234.16 | 237.67 | 254.31 | 247.95 | 258.36 | 272.32 | 278.03 | 2,863.81 | |
| FLUJO DE CAJA NETO ECONÓMICO | 47,689.11 | 1,407.84 | 2,404.58 | 1,741.13 | 1,796.30 | 4,445.68 | 5,055.75 | 8,508.57 | 7,380.35 | 9,252.94 | 12,010.28 | 12,850.56 | 14,043.89 | |
| IMPUESTO A LA RENTA | 1.50% | | | | | | | | | | | | | |
| Ventas Mensuales | | 7,284.25 | 15,005.56 | 14,840.49 | 14,810.81 | 15,610.60 | 15,844.76 | 16,953.89 | 16,530.04 | 17,224.30 | 18,154.42 | 18,535.66 | 19,091.73 | |
| IMPUESTO A PAGAR | | 109.26 | 225.08 | 222.61 | 222.16 | 234.16 | 237.67 | 254.31 | 247.95 | 258.36 | 272.32 | 278.03 | 2,863.81 | |
| Saldo Acumulado | -47,689.11 | 1,407.84 | 2,404.58 | 1,741.13 | 1,796.30 | 4,445.68 | 5,055.75 | 8,508.57 | 7,380.35 | 9,252.94 | 12,010.28 | 12,850.56 | 14,043.89 | |
| | | 1,407.84 | 3,812.42 | 5,553.55 | 7,349.84 | 11,795.52 | 16,851.28 | 25,359.85 | 32,740.20 | 41,993.14 | 54,003.42 | 66,853.98 | 80,897.87 | |
| Flujo de Caja Financiero | | | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos | 10,000.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | |
| Prestamo | 10,000.00 | | | | | | | | | | | | | |
| Egresos | 0.00 | 960.59 | 958.77 | 956.91 | 955.03 | 953.11 | 951.16 | 949.18 | 947.17 | 945.12 | 943.04 | 940.93 | 938.78 | |
| Amortizacion | | 759.50 | 772.19 | 785.09 | 798.21 | 811.55 | 825.11 | 838.89 | 852.91 | 867.16 | 881.65 | 896.38 | 911.36 | |
| Interes | | 167.09 | 154.40 | 141.50 | 128.38 | 115.04 | 101.48 | 87.69 | 73.68 | 59.43 | 44.94 | 30.21 | 15.23 | |
| Gastos | | 24.00 | 22.18 | 20.32 | 18.44 | 16.52 | 14.58 | 12.60 | 10.58 | 8.54 | 6.45 | 4.34 | 2.19 | |
| Comision | | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | |
| Flujo por Periodo FCF | 10,000.00 | -960.59 | -958.77 | -956.91 | -955.03 | -953.11 | -951.16 | -949.18 | -947.17 | -945.12 | -943.04 | -940.93 | -938.78 | |
| | | -960.59 | -1,919.35 | -2,876.27 | -3,831.29 | -4,784.40 | -5,735.57 | -6,684.75 | -7,631.92 | -8,577.05 | -9,520.09 | -10,461.02 | -11,399.79 | |
| Flujo de Caja Total | | | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos | 10,000.00 | 14,689.36 | 16,208.95 | 15,651.77 | 15,550.46 | 18,285.72 | 19,045.52 | 22,591.23 | 21,324.90 | 23,452.33 | 26,187.59 | 27,251.30 | 28,770.89 | |
| Egresos | | 14,242.11 | 14,763.14 | 14,867.55 | 14,709.19 | 14,793.16 | 14,940.93 | 15,031.84 | 14,891.72 | 15,144.51 | 15,120.35 | 15,341.66 | 15,665.78 | |
| Flujo total por Periodo | -37,689.11 | 447.26 | 1,445.81 | 784.22 | 841.27 | 3,492.57 | 4,104.59 | 7,559.39 | 6,433.18 | 8,307.82 | 11,067.23 | 11,909.64 | 13,105.11 | |
| Saldo Acumulado | 447.26 | 1,893.07 | 2,677.28 | 3,518.55 | 7,011.12 | 11,115.71 | 18,675.09 | 25,108.27 | 33,416.09 | 44,483.33 | 56,392.97 | 69,498.08 | | |
| Aporte de Capital | 26,274.86 | | | | | | | | | | | | | |

| | |
|-----|-----------|
| COK | 15% |
| VAN | 22,656.87 |
| TIR | 70% |

| | |
|------------|-----------|
| -47,689.11 | 80,897.87 |
|------------|-----------|

| | |
|-----------|------------|
| BENEFICIO | 216,530.45 |
| COSTO | 98,495.37 |
| B/C | 2.20 |

7.8. Flujo de Caja Projectado (Trimestral) por 3 años

| FLUJO DE CAJA PROYECTADO TRIMESTRAL | | | | | | | | |
|-------------------------------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|
| FLUJO DE CAJA | Inicio | AÑO 1 | | | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
| | | 1 TRIM | 2 TRIM | 3 TRIM | 4 TRIM | | | |
| VENTAS TOTALES | | 46,550.08 | 52,881.70 | 67,368.45 | 82,209.77 | 249,010.01 | 271,420.91 | 290,420.38 |
| Ingreso por Usuario Regular (2.9%) | | 34,408.79 | 39,088.99 | 49,797.27 | 60,767.65 | 184,062.70 | 200,628.34 | 214,672.33 |
| Ingreso por Usuario Complejo (1.9%) | | 12,141.29 | 13,792.72 | 17,571.18 | 21,442.13 | 64,947.31 | 70,792.57 | 75,748.05 |
| EGRESOS | | 57,761.72 | 58,122.15 | 59,197.32 | 60,562.17 | 235,643.35 | 238,123.69 | 241,968.21 |
| Inversión inicial | 47,689.11 | | | | | | | |
| Aporte SIS | | 225.00 | 225.00 | 225.00 | 225.00 | 900.00 | 900.00 | 900.00 |
| Personal | | 31,050.00 | 31,050.00 | 31,050.00 | 31,050.00 | 124,200.00 | 124,200.00 | 124,200.00 |
| Mantenimiento | | 6,927.14 | 7,215.93 | 7,908.74 | 8,700.04 | 30,751.84 | 33,519.51 | 35,865.87 |
| Servicios Públicos | | 2,790.00 | 2,790.00 | 2,790.00 | 2,790.00 | 11,160.00 | 11,160.00 | 11,160.00 |
| Alquiler | | 11,245.50 | 11,245.50 | 11,245.50 | 11,245.50 | 44,982.00 | 44,982.00 | 44,982.00 |
| Gasto de Venta | | 335.00 | 305.00 | 135.00 | 305.00 | 1,080.00 | 1,080.00 | 1,080.00 |
| Gastos de mantenimiento | | | 220.00 | 220.00 | 220.00 | 880.00 | 880.00 | 880.00 |
| Responsabilidad Social | 1.0% | 465.50 | 528.82 | 673.68 | 822.10 | 2,490.10 | 2,714.21 | 2,904.20 |
| GIF | | 2,176.08 | 2,271.13 | 2,489.18 | 2,738.24 | 9,674.63 | 10,545.35 | 11,283.52 |
| Mantenimiento | | 1,629.25 | 1,477.55 | 1,449.69 | 1,233.15 | 5,789.63 | 4,071.31 | 4,356.31 |
| Impuesto a la Renta | | 698.25 | 793.23 | 1,010.53 | 1,233.15 | 3,735.15 | 4,071.31 | 4,356.31 |
| FLUJO DE CAJA NETO ECONÓMICO | -47,689.11 | -11,211.64 | -5,240.44 | 8,171.13 | 21,647.61 | 13,366.66 | 33,297.23 | 48,452.17 |

7.9.3. Escenario Optimista

| OPTIMISTA | | | | | | | | | | | | | | 4.80% | | | |
|--------------------------------|-------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 4.80% | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| FLUJO DE CAJA | INICIAL | ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SET | OCT | NOV | DIC | ANUAL | 2021 | 2022 | 2023 |
| VENTA DE PRODUCTOS | | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 |
| Egresos por Gastos Fijos | | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 |
| Egresos por Gastos Variables | | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 |
| IMPORTE | | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 | 10,700.00 |
| INVERSIÓN INICIAL | -100,000.00 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Deposito | | 100,000.00 | | | | | | | | | | | | | | | |
| Intereses | | | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 |
| Amortización | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Costo de Ventas | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Costos de Mantenimiento | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Responsabilidad Social | 1.2% | | | | | | | | | | | | | | | | |
| IMPORTE | | 100,000.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 |
| Mantenimiento | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Egresos por Impuestos | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| FLUJO DE CAJA A NETO ECONÓMICO | 10,000.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 | 1,200.00 |

| | |
|-----|-----------|
| CCR | 1.90 |
| VAN | 18,294.30 |
| TIR | 39.00% |

| | |
|-----------|------|
| BENEFICIO | 1.90 |
| COSTO | 1.00 |
| B/C | 1.90 |

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una vez generado nuestro flujo proyectado, procedemos a realizar el análisis de la rentabilidad esperada, que va a estar asociada a una tasa de descuento del 15.00% anual (Tasa ponderada que se establece de acuerdo a una ponderación entre la tasa de financiamiento y la tasa que se espera ganar por la inversión con capital propio). Para medir nuestra rentabilidad se ha calculado el VAN, TIR y B/C, indicadores que permiten saber si el plan de negocio es viable o no con la tasa de descuento mensual de 1.25%.

- **VAN:** Después de recuperar la inversión inicial, cubrir los egresos de la empresa y la rentabilidad exigida por el inversionista, vemos que nos da un resultado de S/ 18,294.30, lo cual es positivo ya que al tener un importe mayor a cero “0” nuestro proyecto es viable.
- **TIR:** La TIR en nuestro negocio nos da un resultado del 39.00%, es decir, nuestro proyecto es rentable debido a que es mayor a la tasa de descuento (1.25%).
- **BENEFICIO/COSTO:** Este indicador nos muestra si nuestros ingresos van a cubrir nuestros egresos, el cual es del 1.90, lo que indica que nuestro negocio es rentable ya que es mayor a 1.

8.1. Conclusiones

- Nuestro plan de negocios consiste en una pequeña empresa que brindará servicios de recaudación de dinero entre amigos.
- El servicio está dirigido a persona entre los 18 y 70 años de edad que residen en Lima Metropolitana, dentro de los niveles socio económicos A, B y C que cuenten con una tarjeta de crédito o débito.
- Los clientes potenciales son todos aquellas personas bancarizadas y necesiten una alternativa de ahorro (juntas) innovadora y poco convencional.
- Nuestra aplicación será gratuita y será monitoreada desde nuestra oficina de monitoreo ubicada en Avenida Arenales 1913 en el distrito de Lince, escogida por los bajos precios en cuanto alquiler y siendo una de las mejores zonas con una óptima conectividad.
- Nuestros ingresos mensuales fueron calculadas en base al comportamiento de ahorro de cada cliente (análisis de la segmentación e industria).
- El proyecto es viable porque nuestro VAN de S/ 18,294.30 favoreciendo a nuestro indicador de rentabilidad, así como una TIR de 39%, la cual es mayor a la tasa de descuento, y un B/C de 1.90 , lo cual confirma la viabilidad del proyecto.










8.2. Recomendaciones

- Todas nuestras actividades y operaciones que se realicen dentro de la aplicación estarán enfocados al ahorro y un porcentaje a la responsabilidad medio ambiental y social.
- Establecer a futuro un plan estratégico que nos permita obtener ingresos de manera masiva, expandiendo nuestro alcance al exterior.

- Buscar siempre la mejor experiencia del cliente, enfocado al ahorro y recaudación de dinero, así mismo, no solo buscar un ingreso si no darle una alternativa innovadora para que nuestro cliente pueda cumplir sus metas.
- Prever y gestionar los futuros comportamientos de los factores socio económico del país, que pudieran perjudicar las operaciones de JUNTATE SAC.
- El avance tecnológico es una gran oportunidad para aumentar nuestro alcance de mercado y público objetivo con la finalidad de incrementar nuestros ingresos, por eso, vamos a enfocar nuestros esfuerzos en la gestión de marketing de nuestra compañía.

9. ANEXOS

Lienzo Canvas

| | | | | |
|---|--|---|--|---|
| <p>Socios Clave </p> <ul style="list-style-type: none"> Operadores de tarjeta (VISA, MC, AMEX, DN) Kulqui Principales bancos (BCP, IBK, SCB, BBVA) Socios de negocio que deseen mostrar su publicidad en nuestra plataforma digital | <p>Actividades Clave </p> <p>Eventos especiales que incentiven el ahorro</p> <hr/> <p>Recursos Clave </p> <ul style="list-style-type: none"> Software Personal especializado Oficina de monitoreo Patentes Conectividad | <p>Propuesta de valor </p> <p>Reunir dinero entre tus amigos de una forma rápida, segura y fácil</p> | <p>Relación con clientes </p> <p>Relación digital</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>Digital: Responsive (Web/App)</p> | <p>Segmentos de clientes </p> <p>Personas bancarizadas entre las edades de 18 y 70 años</p> |
| <p>Estructura de Costos </p> <ul style="list-style-type: none"> Servicio de monitoreo Alquiler Servicios públicos Costo variables: en función de los partners Costo fijo: Sueldos | | <p>Fuente de Ingresos </p> <p>Comisión por transacción (escalonada)</p> <ul style="list-style-type: none"> Pago directo 2.90% Pago billetera electrónica 1.90% | | |

Análisis FODA

FORTALEZAS



- Registro totalmente gratis
- Servicio innovador incentivado al ahorro y la transferencia de dinero
- Te permite visualizar el avance de tus ahorros en función a tus meta
- No requiere gran cantidad de almacenamiento en el celular
- Alta calidad en el diseño
- Información encriptada y altos estándares de seguridad
- Comercialización agresiva
- Sistema operativo disponible para Android y IOS

OPORTUNIDADES



- Expansión tecnológica
- Posibles alianzas estratégicas con empresas relacionadas a las necesidades de los clientes
- Generar masividad

DEBILIDADES



- La aplicación no genera intereses por el monto ahorrado
- Conectividad sea inestable (error en el sistema operativo)
- El sistema no soporte las transacciones pronosticadas

AMENAZAS



- Nueva aplicaciones con funcionalidades semejantes a las nuestras
- Alza de los costos de recaudación de nuestras principales alianzas estratégicas
- Poca cultura de ahorro de peruanos
- Desconocimiento o poca confianza de las personas en aplicativos relacionados a la inversión o ahorro
- Alta demanda de profesionales especializados
- Red se caiga o se sature
- Fraudes informáticos

FLUJOGRAMA

