



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE
ESTAMPADO DE PRENDAS DE VESTIR. DISTRITO DE ATE**

**PRESENTADO POR
FRANZ YHOHAN ESTACIO SOTO**

**PLAN DE NEGOCIOS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

LIMA – PERÚ

2018



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

La autora sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



PLAN DE NEGOCIOS

“IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE ESTAMPADO DE PRENDAS DE VESTIR. DISTRITO DE ATE”

Presentado por:

Bachiller: Franz Yhohan Estacio Soto

**PARA OPTAR POR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

Lima-Perú

2018

DEDICATORIA

Este proyecto está dedicado a las personas que siempre han estado apoyándome día y noche, dándome los mejores consejos, con todo respeto y afecto se los dedico a: mis padres, abuelos, tíos, primos y amistades.

Deseo resaltar a mi madre, que con ejemplo y admiración hacia ella es lo que soy.

Resumen Ejecutivo

La empresa se registrará como “Coquito`s Print E.I.R.L. esto a causa de ser un único socio que financia el proyecto, esta empresa se desarrollará el rubro de acabo de prendas de vestir, el cual es el estampado mismo de los diseños gráficos, mediante la serigrafía, contará con colaboradores especializados en la materia.

La empresa Coquito`s Print será nueva en el mercado y entrará con propuesta que se diferencia de la competencia, los valores agregados que se dan al cliente es de brindarles propuestas de nuevos diseños a estampar y lo otro es el recojo y entrega de las prendas; Coquito`s Print iniciará con el estampado de prendas de vestir para bebes y con el tiempo se piensa abrir nuevas líneas de mercado con otras prendas de vestir.

El público objetivo de la empresa son los talleres de confección de los distritos de Ate y Santa Anita, se pretende empezar con 4 clientes, esperando lleguen aumentar año tras año y así expandiendo la cartera de cliente, para estos clientes funciona las recomendaciones de uno a otros por la calidad del trabajo y el tiempo, nos favorece a nosotros ese Marketing de boca a boca.

Las fuentes de ingreso que tendrá la empresa son mediante la venta del servicio de estampado, se realizará de manera directa; no obstante, dejando en claro que los servicios brindados serán pagados al contado y en efectivo, la inversión será de S/. 31,554.36, será de financiado de recursos propios, se ha

puesto un costo de oportunidad de 10% obteniendo una TIR de 36% y una VAN de S/. 29,837.30, obteniendo recuperación de la inversión a partir del 4to año.

Se puede observar que existe mercado y viabilidad para esta idea de negocio, en los próximos puntos se detallará todo lo mencionado antes.

Contenido

1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	1
1.1. Nombre o razón Social	1
1.2. Actividad Económica y codificación CIIU	2
1.3. Ubicación y factibilidad municipal y sectorial	3
1.3.1. Ubicación	3
1.3.2. Factibilidad municipal y sectorial	7
1.4. Objetivos de la Empresa.....	7
1.4.1. Misión.....	7
1.4.2. Visión	7
1.4.3. Objetivos	8
1.4.4. Principios de la empresa	9
1.4.5. Valores	9
1.5. Ley de MYPE, Micro y Pequeña empresa, características	10
1.6. Estructura Orgánica.....	12
1.7. Cuadro de asignación de personal	13
1.8. Forma Jurídica Empresarial.....	15
1.9. Registro de Marca y procedimientos en INDECOPI	15
1.10. Requisitos y Trámites Municipales.....	17
1.11. Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades	18

1.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME)	20
1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.....	22
1.14. Modalidades de Contratos Laborales	23
1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidades civil de los accionistas	26
2. ESTUDIO DE MERCADO	28
2.1. Descripción del Entorno del Mercado	28
2.2. Ámbito de acción del negocio	34
2.2.1. Segmento de Mercado	34
2.2.2. Público Objetivo	35
2.2.3. Posicionamiento	35
2.3. Descripción del servicio	40
2.4. Estudio de la demanda	41
2.5. Estudio de la Oferta	42
2.6. Determinación de la demanda insatisfecha	44
2.7. Proyecciones y provisiones para comercializar	45
2.7.1. Proyecciones.....	45
2.7.2. Provisiones para comercializar.....	46
2.8. Descripción de la política comercial	47
2.8.1. Precio	47
2.9. Plaza.....	50

2.9.1. Promoción	50
2.10. Cuadro de la demanda proyectada para el negocio.....	51
3. ESTUDIO TÉCNICO	54
3.1. Tamaño de negocio, factores determinantes	54
3.2. Proceso y Tecnología	56
3.2.1. Descripción y diagrama de los procesos	56
3.2.2. Capacidad instalada y operativa	59
3.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos	61
3.2.4. Infraestructura y características físicas	65
3.3. Localización del negocio, factores determinantes.....	66
4. Estudio del Financiamiento de Inversión.....	69
4.1. Inversión Fija.....	69
4.1.1. Costo de Inversión Intangible	69
4.1.2. Costo Inversión Tangible.....	70
4.2. Capital de Trabajo.....	72
4.3. Inversión total	78
4.4. Estructura de la Inversión y Financiamiento	81
5. Estudios de los Costos, Ingresos y Egresos	82
5.1. Presupuesto de Costos.....	82

5.2. Punto de Equilibrio.....	93
5.3. Estados de Ganancias y Pérdidas.....	95
5.4. Presupuesto de Ingresos.....	97
5.5. Presupuesto de egresos.....	97
5.6. Flujo de Caja Proyectado.....	99
5.7. Balance General.....	101
6. EVALUACIÓN.....	102
6.1. Evaluación Económica, Parámetros de Medición.....	102
6.2. Evaluación Financiera, Parámetros de Medición.....	102
6.3. Evaluación Social.....	103
6.4. Impacto Ambiental.....	103
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	105
7.1. Conclusiones.....	105
7.2. Recomendaciones.....	106
Bibliografía.....	108
ANEXOS	
Anexo 1.....	113
Anexo 2.....	114
Anexo 3.....	115
Anexo 4.....	116

Anexo 5	124
Anexo 6	130
Anexo 7	132
Anexo 8	133

TABLAS

Tabla 1 Actividad Económico y Código CIIU	2
Tabla 2 Distritos de los posibles locales	4
Tabla 3 Método de criterios ponderados de localización	5
Tabla 4 Características de las Microempresa y Pequeñas empresas	11
Tabla 5 Características según Ley MYPE	11
Tabla 6: Datos de T-Registro de la Empresa	21
Tabla 7: Características de la modalidad de los contratos	23
Tabla 8: Beneficios de los colaboradores	25
Tabla 9 Demografía del Perú proyectada	29
Tabla 10 Precios de Servicio	49
Tabla 11 Ventas Anuales para los próximos años	53
Tabla 12 Símbolos de diagrama de flujo de proceso	59
Tabla 13 Insumos	61
Tabla 15 Mano de Obra	63
Tabla 16 Materiales	63
Tabla 17 Distritos de los posibles locales	66
Tabla 18 Método de criterios ponderados de localización	67

Tabla 19 Inversión Intangible	69
Tabla 20 Inversión Tangible	70
Tabla 21 Capital de Trabajo	73
Tabla 22 Insumos Directos e Indirectos	74
Tabla 23 Mano de Obra Directa e Indirecta	76
Tabla 24 Gastos de Promoción y Venta.....	77
Tabla 25 Gastos Administrativos.....	77
Tabla 26 Inversión Total.....	79
Tabla 27 Financiamiento	81
Tabla 28 Presupuesto de Costos y Gastos del Proyecto	83
Tabla 29 Insumos (5 años).....	84
Tabla 30 Mano de Obra (5 años)	86
Tabla 31 Depreciación de Maquinaria, Equipo y Mobiliario (5 años).....	88
Tabla 32 Amortización de Intangibles	89
Tabla 33 Gastos Administrativos (5 años).....	90
Tabla 34 Gastos de Fábrica	91
Tabla 35 Gastos de Promoción y Ventas (5 años)	92
Tabla 36 Costos Fijos.....	93
Tabla 37 Costo Variable	94
Tabla 38 Estado de Ganancias y Perdidas	96
Tabla 11 Ventas Anuales para los próximos años	97
Tabla 39 Presupuesto de Egreso	98
Tabla 40 Flujo de Caja Proyectado	99
Tabla 41 Balance General.....	101

Tabla 42 Evaluación Económica	102
Tabla 43 Evaluación Financiera	103

FIGURAS

Figura 1 Ubicación de la Empresa	6
Figura 2 Estructura Orgánica	12
Figura 3 Requisitos para Licencia de funcionamiento	17
Figura 4 Requisitos para Licencia de funcionamiento	19
Figura 5 Beneficios Laborales de una MYPE	22
Figura 6 Producto Bruto Interno y Demanda Interna.....	30
Figura 7 Las 5 fuerzas de Porter de la Empresa	32
Figura 8 Segmento de Mercado	34
Figura 9 Atributos determinantes de la empresa.....	36
Figura 10 Matriz de posicionamiento.....	37
Figura 11 FODA de la empresa.....	38
Figura 12 Talleres de Confección.....	42
Figura 13 Talleres de estampado.....	43
Figura 14 Determinación de la demanda insatisfecha.....	44
Figura 15 Cálculo de la demanda.....	51
Figura 16 Flujo de proceso.....	56
Figura 17 Diagrama de flujo de procesos-Diseño nuevo.....	57

Figura 18 Diagrama de flujo de procesos-Diseño antiguo.....	58
Figura 19 Gráfica del proyecto con alta capacidad inicial	60
Figura 20 Infraestructura de la empresa	65
Figura 21 Punto de Equilibrio	94

1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

1.1.Nombre o razón Social

La razón social de la empresa se desarrollará como Coquito's Print E.I.R.L, aunque esté en ingles la palabra estampado (Print), hoy en día este idioma se ha hecho universal y el más hablado por peruanos, el nombre tiene relación con el rubro de la idea de negocio, el cual será el servicio de estampado de diseños gráficos creativos en prendas de vestir.

El nombre comercial de la empresa será "ESTAMPA2 ", el cual tiene como objetivo que los clientes reconozcan rápidamente a que se dedica la empresa, a su vez al usar un nombre comercial mixto: ESTAMPADOS + 2= ESTAMPA2, las personas usan el hemisferio izquierdo para la relación de escritura y el derecho el análisis de las imágenes usadas, como consecuencia de ello se genera el posicionamiento del nombre comercial en la mente del consumidor.

Cabe señalar que en el futuro se piensa diversificar la empresa y optar por brindar servicios a las distintas formas y calidad de estampado en el mercado.

La razón social no se encuentra registrada en la SUNARP por lo que se tiene que realizar los siguientes procedimientos para constitución y formalización legal de la empresa:

- Búsqueda y reserva del nombre (Ver Anexo 1, 2 y 3)
- Elaboración de la minuta (Ver Anexo 4 y Anexo 5)
- Elevar la minuta a escritura publica
- Elevar la escritura pública en la SUNARP

1.2. Actividad Económica y codificación CIIU

La actividad económica que realizará la empresa es el servicio de estampado de prendas de vestir. Según INEI, la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) base a la descripción de nuestra actividad económica es la siguiente:

Tabla 1 Actividad Económico y Código CIIU

Actividad Económica	Código CIIU Rev.4	Código CIIU Rev. 3
1313- Servicio de Estampado	1313 – Acabo de productos textiles	1712- Acabado de productos textiles

Fuente: INEI

Elaboración: Propia

1.3. Ubicación y factibilidad municipal y sectorial

1.3.1. Ubicación

La ubicación de la empresa es muy importante hoy en día, puesto que una mala ubicación puede llevar a la empresa a la bancarrota. Es por ello que esta toma de decisión se realizará en base a criterios estratégicos, los resultados obtenidos se analizarán para definir la ubicación respectiva.

Para ello primero se definen los criterios estratégicos a usar:

- Cercanía a los talleres de los clientes
- Cercanía a Proveedores
- Costo de alquiler del local
- Seguridad
- Acceso de tránsito
- Competencia en el mercado

Actualmente, se tiene en cuenta con 4 posibles locales, cada uno pertenece a diferentes distritos, los cuales son:

Tabla 2 Distritos de los posibles locales

Chaclacayo	CH
Santa Anita	S
Ate	A
Callao	CA

Tal como se puede apreciar en la tabla 2, se ha identificado 4 distritos, a su vez, se han dado una abreviatura a cada uno para poder identificarlos más adelante. No obstante, cada uno los locales que se tiene en cada distrito tienen distintas características positivas y negativas para la empresa, es por ello que se realizó una tabla donde nos ayudará tanto los criterios estratégicos como los distritos.

Tabla 3 Método de criterios ponderados de localización

Criterios	Peso Relativo	Puntaje			
		CH	S	A	CA
Cercanía a los talleres de los clientes	0.25	3	4	5	1
Cercanía a proveedores	0.25	3	4	4	2
Costo de alquiler de local	0.2	2	2	3	4
Seguridad	0.1	3	2	2	1
Acceso de tránsito	0.1	2	2	3	1
Competencia en el mercado	0.1	3	2	3	3
TOTAL	1	2.7	3	3.65	2.05

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla 3, se puede apreciar que se brindó un peso relativo a cada uno de los criterios estratégicos, los cuales se ponderaron con los puntajes dado a cada distrito según sus características presentadas, es por ello que como tal se obtiene los respectivos puntajes totales: Chaclacayo 2.7 puntos, Santa Anita 3 puntos, 3.65 Ate, Callao 2.05. Analizando los resultados obtenidos se toma la decisión de desarrollar la empresa en el distrito de Ate, esto como consecuencia del método de criterios ponderados de localización que brindó un alto puntaje comparado con los demás distritos.

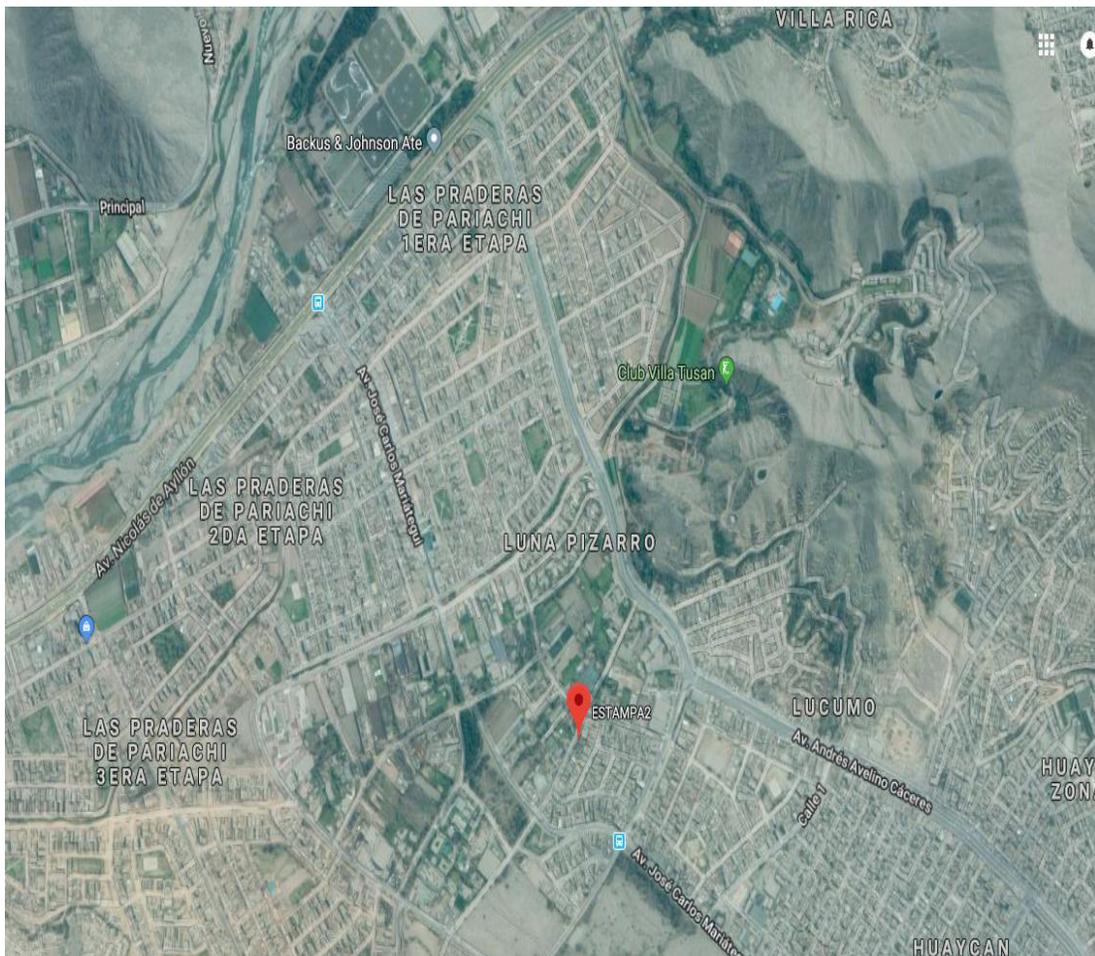


Figura 1 Ubicación de la Empresa

Fuente: Google Maps

1.3.2. **Factibilidad municipal y sectorial**

La Municipalidad del distrito de Ate brinda la factibilidad de poder abrir la idea de negocio, puesto que el sector en donde se piensa localizar la empresa ha empezado a ser más comercial desde la apertura del supermercado “La Uno”.

La factibilidad procederá puesto la actividad realizada dentro del establecimiento, no afecta al vecindario ya que no presenta contaminación que afecte la salud o integridad de las personas.

1.4. **Objetivos de la Empresa**

1.4.1. **Misión**

Brindar un servicio de calidad de estampados de prendas de vestir, prevaleciendo dentro de sus procesos el desarrollo sostenible y siendo socialmente responsable.

1.4.2. **Visión**

Ser una empresa líder en el rubro de estampado, brindando muchas líneas de servicio de estampado en confecciones de distintos tipos de tela en Lima Metropolitana.

1.4.3. **Objetivos**

Objetivo General:

Ser una empresa autosustentable y rentable, que brinde un servicio de calidad.

Objetivos Específicos:

- Obtener rentabilidad que permita ampliar la línea de servicios a ofrecer.
- Crear e innovar nuevos diseños que el mercado acepte, genere el aumento de la demanda y con ella el aumento de la producción.
- Generar alianzas con proveedores clave que brinden insumos de calidad y certificados si en caso tuvieran.
- Aplicar la mejora continua en los procesos para reducir costos.
- Posicionar la marca en el sector textil.
- Fidelizar a los clientes a través de un servicio de calidad.

1.4.4. **Principios de la empresa**

En la empresa se tiene una cultura organizacional basa en principios empresariales los cuales son:

- Garantía de calidad y seguridad del servicio: el servicio brindado a los clientes es de total garantía puesto que dentro de nuestros procesos usamos insumos de calidad.
- Orientación al cliente: nuestro servicio está predispuesto a mejorar para brindar una mejor experiencia a nuestros clientes con el servicio brindado.
- Innovación: brindar el servicio de recojo y entrega de las prendas de vestir donde el cliente indique.
- Trabajo en Equipo: si bien es cierto existe distintas áreas dentro de la empresa, pero todos trabajan en conjunto como un equipo para brindar un servicio que sobrepasen la expectativas del cliente.

1.4.5. **Valores**

Dentro de la empresa existen valores:

- Responsabilidad
- Puntualidad
- Respeto
- Honestidad
- Compromiso

1.5. Ley de MYPE, Micro y Pequeña empresa, características

Desde la migración masiva de provincianos a Lima en búsqueda de mejor calidad de vida y la poca oportunidad laboral con remuneración sustentable para sus familias, hicieron que estas en su mayoría emprendieran el comer ambulatorio y otros con mayor poder adquisitivo, emprendieran un negocio rentable pero informal.

Es por ello que el Estado al identificar esa problemática de informalidad, promulgó el Decreto Supremo N° 007-2008-TR (2008), que tiene como objetivo:

“...la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de estas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia”

Este decreto ayudo a muchos negocios informales a no quedarse o desaparecer con el tiempo, ya que este decreto promueve no solo la formalización si no la inversión para expandir y ser reconocido en el negocio, ya que con una formalidad se puede adquirir financiamiento a mayores proyectos y poder relacionar con empresas formales con gran prestigio.

Posterior se promulgo el Decreto Legislativo N° 1086 (2008), brinda la siguiente diferenciación de Microempresa y Pequeña empresa:

Tabla 4 Características de las Microempresa y Pequeñas empresas

	Número de trabajadores	Ventas Anuales
Microempresa	1-10	Máx. 150 UIT
Pequeña empresa	1-100	Máx. 1,700 UIT

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

En la tabla 4 se puede apreciar las características que diferencian la microempresa y pequeña empresa, pero esto cambio cuando se promulgo la Ley MYPE a la siguiente:

Tabla 5 Características según Ley MYPE

	Ventas Anuales
Microempresa	Máx. 150 UIT
Pequeña Empresa	Más de 150 UIT-Máx. 1,700 UIT
Mediana Empresa	Más de 1,700 UIT – Máx. 2,300 UIT

Fuente: Congreso de la Republica

Elaboración: Propia

En la tabla 5 se observa que el número de trabajadores no influye en la diferenciación de microempresa, pequeña empresa y mediana empresa, ahora solo se rigen por las ventas anuales que estos generen durante el ejercicio.

1.6. Estructura Orgánica

La organización tiene una estructura orgánica que ayudará a identificar a las personas que pertenecen y que no pertenecen a la empresa, cual es la división jerárquica y la distribución de cargos.

EL organigrama es un instrumento administrativo que nos ayudará a cumplir las metas y objetivos trazados anteriormente, puestos que brinda a cada uno funciones que en conjunto tiene un fin de brindar un servicio de calidad.

La estructura que se tiene es línea, ayuda a una comunicación ordenada y eficiente.

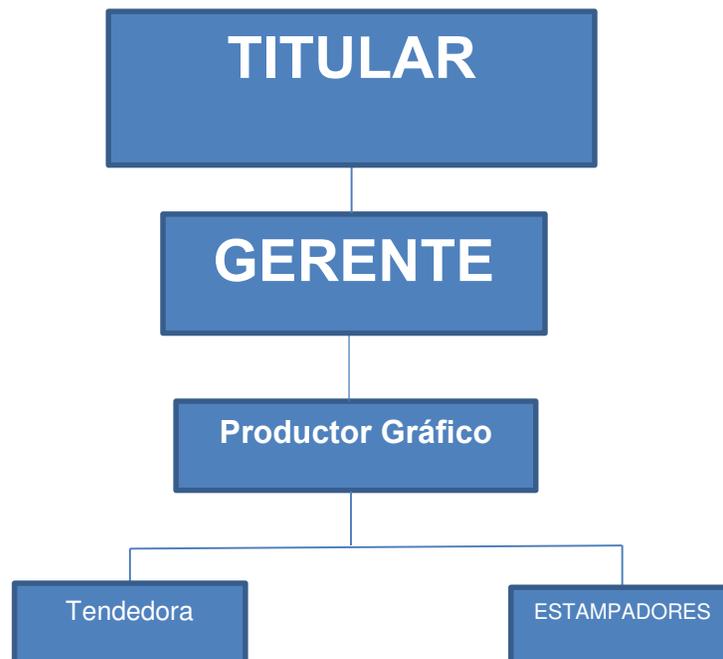


Figura 2 Estructura Orgánica

Fuente: Elaboración Propia

1.7. Cuadro de asignación de personal

En el Organigrama anterior se puede observar el personal que se requiere para que la empresa Coquito's Print E.I.R.L se desarrolle y cubran la necesidad laboral, para cumplir con el servicio conforme se predeterminado, puesto que a falta de uno, implica retraso en la entrega de las prendas de vestir y con ello pérdida de clientes e ingresos.

No obstante, es imprescindible que se realice la asignación de personal, describiendo sus funciones, tal como se muestra a continuación:

- Titular: Es la persona natural que registró la organización ante la SUNARP, por lo tal será el representante legal de empresa, como tal asume derechos y deberes, en el caso de esta empresa que es una E.I.R.L. es el único accionista de la empresa que puso el capital total.
- Gerente General: Es el titular de la empresa, será la persona quien tomará las decisiones con respecto en a la empresa, sobre todos cambios a realizar para la mejora del servicio, pero para ello quien brindará toda información detallada es el productor gráfico; no obstante, el gerente establece estándares de calidad en cada proceso, designa metas a cada colaboradores de empresa que deberán ser gestionadas por el productor gráfico.

El gerente es quien hará las negociaciones con los clientes y trato directamente para los contratos comerciales, para los acuerdos que comprendan los servicios, es por ello es quien hará la respectiva visitas a los clientes futuros.

- **Productor Gráfico:** Es quien supervisará la empresa día a día, vela que se realice de manera eficiente y eficaz las funciones de los colaboradores del área de producción, es el nexo de comunicación entre los colaboradores y el gerente general, es por ello que es quien plasma las propuesta de cambio o mejora que proviene de los colaboradores y clientes, porque se encarga del proceso de diseño y matización de los colores según a la orden, para que los estampadores realicen sus laborales sin problemas.
- **Estampadores:** Los estampadores tienen la función principal de estampar el diseño gráfico pero también tienen otras funciones como tender y retirar las prendas vestir para estampar (guiados por la especificaciones de la orden de servicio con respecto a los colores a usar y para que prendas de vestir); además, los estampadores son el primer filtro de calidad tanto del diseño gráfico y como de los colores que se están usando, los cuales son reportados y corregidos.

- Tenedora: Es la persona que tiene como función principal tender los cortes de prendas en la mesa de estampado y recoger estos cuando hallan culminado el proceso de estampado del diseño.

1.8. Forma Jurídica Empresarial

La empresa Coquitos Print se registrará como una Empresa Individual Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.), puesto que la organización se alinea más, por las siguientes características:

- Será persona jurídica de inversión privada
- Se desarrollará como una Micro y Pequeña Empresa (MYPE)
- Se registrará con un titular que será quien dará el capital total.
- Tendrá su propio patrimonio (bienes), que no tiene relación con el capital del titular.
- La empresa responderá por sí mismo con su patrimonio, puesto que tiene una responsabilidad limitada.

1.9. Registro de Marca y procedimientos en INDECOPI

La empresa Coquito's Print E.I.R.L. no necesita de una marca para realizar sus actividades comerciales, puesto que no se brinda un producto en sí, es por ello que registrará el nombre comercial de la empresa el cual será "ESTAMPA2", para ellos debemos seguir el siguiente procedimiento:

1. Completar y presentar 3 copias de la solicitud de registro de nombre comercial. (Ver Anexo 6)
2. Puesto que el nombre comercial es mixto y figurativo se deberá adjuntar su reproducción (3 copias de aprox. 5cm x 5cm)
3. Enviar una copia a logos_dsd@indecopi.gob.pe (formato jpg o tiff)
4. Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, el cual es S/. 534.99 soles (pagado en un sucursal del Banco de la Nación)

1.10. Requisitos y Trámites Municipales

Para obtener la licencia de funcionamiento, la municipalidad de Ate brinda los siguientes requisitos a seguir:

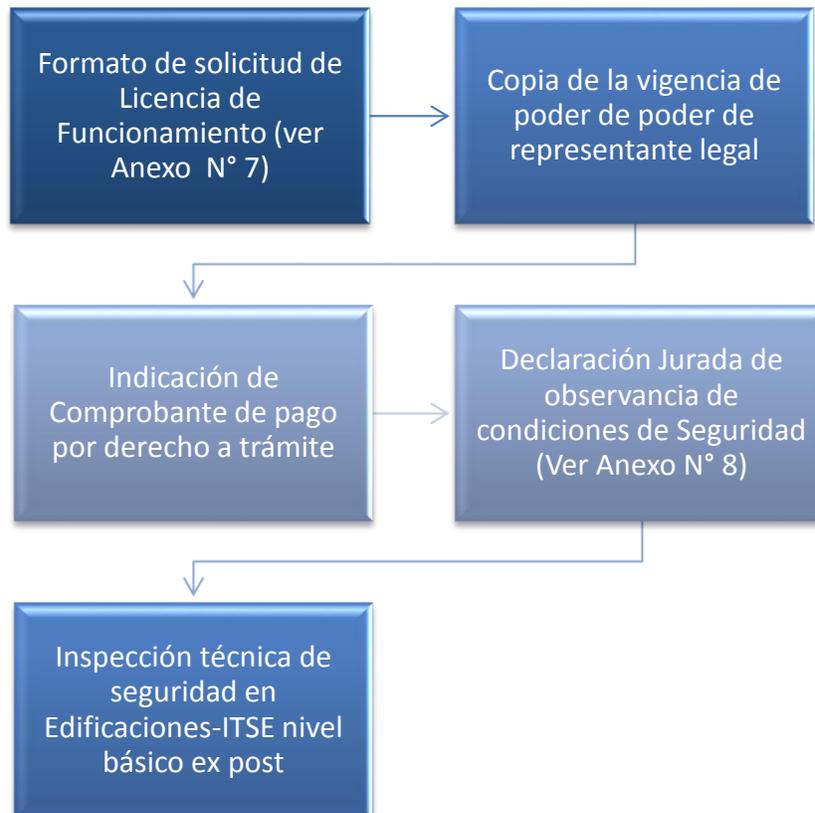


Figura 3 Requisitos para Licencia de funcionamiento

Fuente: Municipalidad de Ate

En la Figura 3 se puede apreciar la secuencia de los procedimientos a seguir para la obtención de la licencia de funcionamiento por exceder los 100m² el local, no obstante estos son requisitos generales, en caso de haber sido otro

rubro como estacionamiento, salud o patrimonio cultural, lo cuales tiene otros requisitos específicos.

El costo total de la licencia será de S/. 251.60, porque fuera del establecimiento no se tendrá un anuncio simple o luminoso, que tienen otros requisitos y costo extras.

1.11. Régimen tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

La SUNAT ha creado un régimen especial para la Micro y pequeñas empresas, el principal objetivo de este es promover su desarrollo y brindar a los nuevos emprendedores condiciones simples para que declaren adecuadamente sus impuestos.

Dentro de este Régimen no podrán ser registrados los siguientes:

Contribuyentes con vinculación directa e indirecta en función de capital y cuyos ingresos netos mensuales en conjunto superen las 1,700 UIT.

Empresas con sucursales, agencias o cualquier otro establecimiento permanente de empresas constituidas en el exterior.

Aquellos con ingresos netos anuales superiores a 1,700 UIT en el ejercicio anterior.

Toda empresa o negocio que se registra en la SUNAT debe tener los siguientes tipos de comprobantes de pago:



Figura 4 Comprobantes de Pago

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

El Impuesto a la Renta en el régimen MYPE es el 1% si los ingresos mensuales anuales si no superan las 300 UIT, en caso en un mes se lleguen a superar las 300 UIT será 1.5% o coeficiente (art. 85 Ley del impuesto a la Renta). En el Impuesto General a las Ventas la tasa es 18% como en la RER y al Régimen General.

En el impuesto a la Renta Anual la tasa es progresiva acumulativa, si la renta anual es de hasta 15 UIT, será 10% y si excede los 15 UIT serpa 29.5%.

1.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME)

SUNAT nos menciona que PLAME es una:

“... Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la Planilla Electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO), así como de los Prestadores de Servicios que obtengan rentas de 4ta Categoría; los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador; así como información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT”

En el PLAME se detallará los ingreso, beneficios laborales, descuentos, ingresos extras y recaudaciones, que tiene los colaboradores en una empresa, pero para ello primero se debe registrar a cada trabajar que pertenece a la empresa en registro de información laboral (T-REGISTRO); no obstante debe presentar se también de los pensionistas, prestadores de servicios y practicantes en el PDT de Planilla electrónica.

Para el caso de la empresa Coquito`s Print E.I.R.L. el PDT PLAME obtendrá del T-REGISTRO son:

Tabla 6: Datos de T-Registro de la Empresa

Empleador	Indicador por ser microempresa inscrita en REMYPE
Trabajadores	DNI, Nombre completo, fecha de nacimiento, tipo de trabajo, régimen de salud y régimen pensionario

Fuente: SUNAT

Tal como se muestra en la tabla 6 solo esos datos se pondrán obtener del T-REGISTRO de la empresa, puesto que como es una empresa nueva, no tiene registrado pensionistas, además que al iniciar las actividades no se tendrá terceros, ni practicantes por el momento.

1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral

La empresa Coquito's Print E.I.R.L. al estar inscrita en la REMYPE, está sujeta al Régimen Laboral Especial, pero se puede llegar un acuerdo para mejorar los beneficios laborales.

No obstante a empresa al ser una microempresa, tienen los siguientes beneficios laborales sus colaboradores:

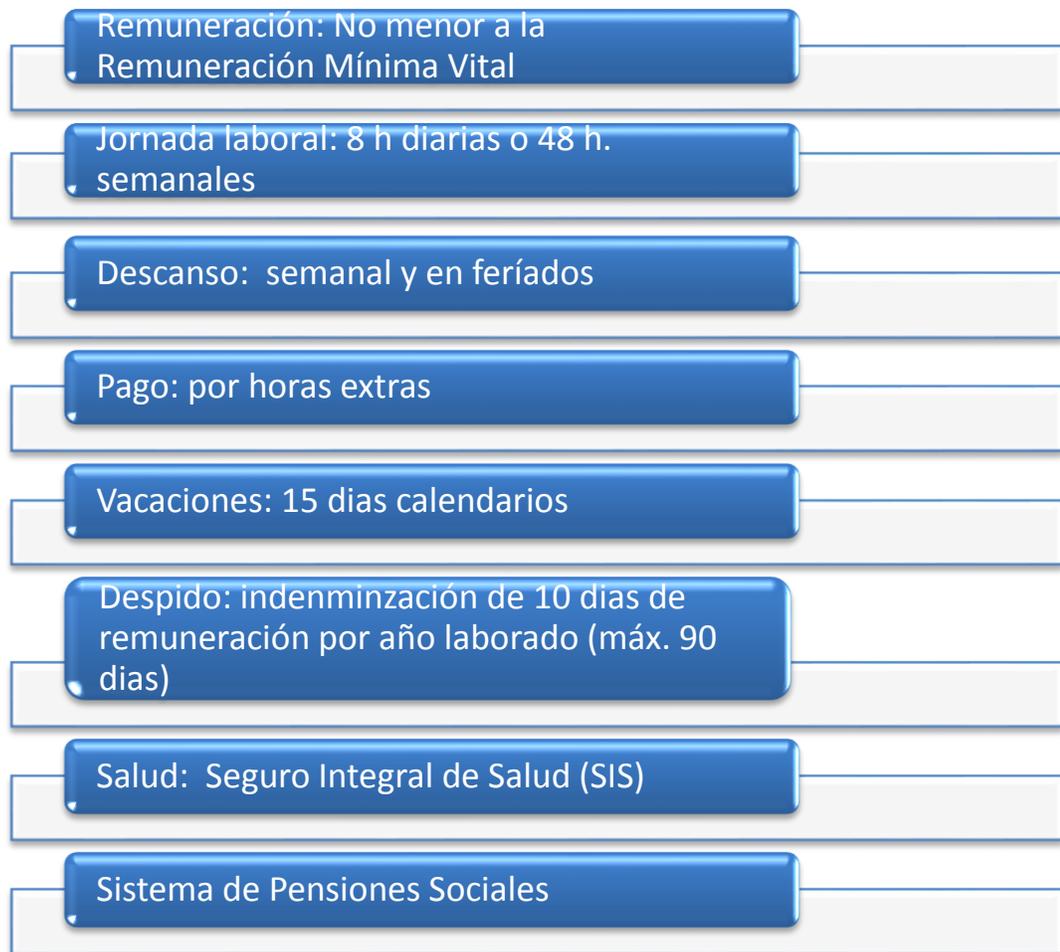


Figura 5 Beneficios Laborales de una MYPE

Fuente: SUNAT

Elaboración: Propia

1.14. Modalidades de Contratos Laborales

Según el Decreto Legislativo 728 (1997), el contrato laboral es: “... *toda prestación personal de servicios remunerados y subordinados, se presume la existencia de un contrato de trabajo a plazo indeterminado.*”

Las Modalidades de Contratos que se tendrá en la Empresa Coquito's Print, son:

Tabla 7: Características de la modalidad de los contratos

	Objeto	Duración Máxima	Consideración
Temporal	Inicio o Incremento de Actividad	3 años	-Apertura de establecimientos o mercados -Inicio de nuevas actividades -Aumento de carga laboral
	Necesidad de mercado	5 años	Se debe precisar causa objetiva justificante de contratación
	Reconversión empresarial	2 años	Innovación tecnológica y procedimientos operacionales

Fuente: Elaboración Propia

En la tabla 7 se observa cómo se celebrarán los contratos laborales en la empresa, puesto que se iniciará la actividad, además en caso de ampliarse nuevas líneas de trabajo con otros materiales especiales de estampados o cuando se innove tecnológicamente con maquinarias especiales que aceleren la producción de estampados, y se requiera más personal especializado.

No Obstante, para el caso de la MYPE es bueno declarar cada contrato que están bajo la modalidad del Régimen Laboral Especial, puesto que si no, pasan a ser contratos de Régimen laboral General, y con los beneficios que estos contengan.

Tabla 8: Beneficios de los colaboradores

Colaborador	Fecha de ingreso	DNI	Ocupación	Remuneración	SPS 4%	Neto a Pagar	SIS	Total Aportados
Gerente	xx/xx/xx	xxxxxxx	Gerente	1,500	37.20	1,462.8	25	25
Productor Gráfico	xx/xx/xx	xxxxxxx	Colaborador	1,000	37.20	892.8	25	25
Estampador 1	xx/xx/xx	xxxxxxx	Colaborador	930	37.20	892.8	25	25
Estampador 2	xx/xx/xx	xxxxxxx	Colaborador	930	37.20	892.8	25	25
Estampador 3	xx/xx/xx	xxxxxxx	Colaborador	930	37.20	892.8	25	25
Tendedora	xx/xx/xx	xxxxxxx	Colaborador	930	37.20	892.8	25	25

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede observar en la tabla 8 los colaboradores presentan los beneficios, pero en cuanto al SIS en la microempresa es la mitad puesto que según el SIS (2008) menciona que:

El empleador deberá efectuar un aporte mensual por cada trabajador afiliado, equivalente a la mitad del aporte mensual total del componente Semisubsidado del Seguro Integral de Salud, el que será complementado por un monto igual por parte del Estado, a fin de que el trabajador y sus derecho habientes accedan al Listado Priorizado de Intervenciones Sanitarias establecido en el Artículo 1 del Decreto Supremo N° 004-2007-SA. Esta disposición se aplica, asimismo, en el caso de los conductores de la Microempresa.

Es por ello que el empleador debe aportar la mitad del monto y el Estado subsidiará la otra mitad igual.

1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidades civil de los accionistas

Los contratos comerciales lo realizará el Gerente-titular con los clientes, según a órdenes de servicio que se generen y lo clientes lo pagaran con boleta o factura.

La Responsabilidad de civil del accionista de la empresa es limitada, puesto que es una E.I.R.L. que en caso de tomar acciones legales alguna empresa o el Estado la empresa se hará responsable bajo sus bienes a su

nombre; no obstante, en caso se declare que se realizó acciones fraudulentas el accionista o titular se hará responsable de las acciones realizadas.

En caso el cargo del gerente y el titular sean personas distintas, la responsabilidad de las acciones del gerente dependerá si en caso no fue encomendado por el titular de la empresa, puesto que en caso se compruebe toda acción realizara será netamente responsabilidad del titular y no del gerente.

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Descripción del Entorno del Mercado

La actividad empresarial Coquito`s Print pertenece al mercado de servicios de acabados en el sector Textil, el cual es el estampado de prendas de vestir; el marco geográfico que la empresa va a englobar es el distrito de Ate.

La empresa brinda servicios de estampado para varios talleres de confección que producen varios productos, pero nuestra especialidad y core business son las prendas de vestir para bebés.

El entorno del mercado se analiza bajo los factores macro y micro, a continuación iremos detallando como afecta estos factores a la empresa:

➤ **Macro Entorno:**

- **Factores demográficos:** los factores demográficos en el mercado afectan directamente, puesto el aumento de población o disminución, afectan la demanda de los clientes en el mercado.

Tabla 9 Demografía del Perú proyectada

POBLACIÓN					
Edad y Sexo	2000	2005	2010	2015	2020
0-4	3,082,644	2,997,308	2,962,323	2,935,361	2,902,465
Varón	1,570,368	1,528,455	1,511,823	1,498,537	1,482,270
Mujer	1,512,276	1,468,853	1,450,500	1,436,824	1,420,195

Fuente: INEI

Elaboración: Propia

En la tabla 9 se puede observar la demográfico de población entre la edad de 0 a 4 años de edad y distribución entre sexo (varón y mujer) desde el año 2000 al 2020 (proyectadas), cada quinquenio va disminuyendo la cantidad de niños de 0-4 años, esto a raíz de la planificación familiar que hay en los hogares del país; no obstante, el mercado no deja de existir pero si exigente (calidad)

- Factores económicos: dentro de los factores económicos tenemos al PBI del país.

El PBI del país se ha incrementado en el primer trimestre del año 2018 de 3.2%, esto a causa del aumento de inversión y consumo que hay en el mercado, esto a su vez trajo consecuencia en las exportaciones con una mejor relación (precio-volumen).

Gráfico N° 1
PRODUCTO BRUTO INTERNO Y DEMANDA INTERNA, 2008_I - 2018_I
 (Variación porcentual del índice de volumen físico respecto al mismo periodo del año anterior)
 Año Base 2007=100

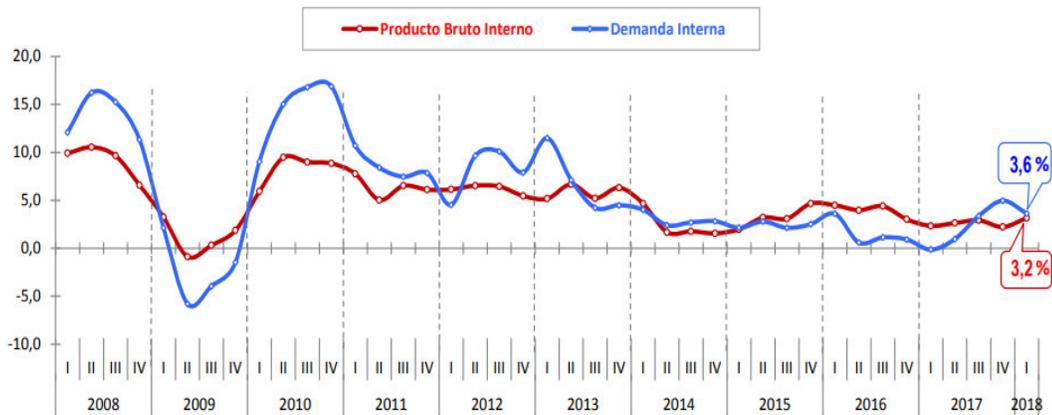


Figura 6 Producto Bruto Interno y Demanda Interna

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática

En la Figura 6 se logra apreciar las variaciones que ha tenido el PBI del año 2007 como base hasta el primer trimestre del año del 2018, a su vez, la figura muestra la variación que ha tenido la demanda interna, ha bajado de 3,6% porque se sabe que la temporada alta de demanda interna es el último trimestre del año, pero muy aparte de ello, cuando se compara con los últimos 3 años no es tan bajo.

- Factores socio-culturales: La cultura del país genera que el mercado textil sea un sector primario puesto que siempre están atentos a la moda y al cambio que hay en éste, es por ello que las empresas deben diversificar sus productos o seguir las nuevas tendencias en el mercado interno y externo.

En cuanto al segmento de prendas de vestir para bebés, en los hogares peruanos se tiene la costumbre de comprar grandes volúmenes de

ropa así aun el bebe no lo use y existe el común llamado “babyshower” aunque esto siendo un costumbre norteamericana, se insertó en la cultura peruana y se realiza cada vez que un bebe está por nacer, así que lo invitados a dicha reunión comprar en su mayoría prendas de vestir de distintas tallas.

- Factores político-legales: muy aparte de los problemas políticos que se viven en la actualidad, el gobierno promueve el desarrollo y brinda a las microempresas facilidades a formalizarse, es por ello que actualmente están aumentando las empresas que se dedican a las confecciones.
- Factores tecnológicos: actualmente la nueva era digital ha cambiado el mercado y la forma de vender, las redes sociales se han vuelto un canal económico y eficiente para captar clientes.

➤ **Micro Entorno:**

Para el análisis del micro entorno de la empresa usaremos las 5 fuerzas de Porter:



Figura 7 Las 5 fuerzas de Porter de la Empresa

Fuente: Elaboración Propia

La figura 7 presenta las 5 fuerzas de Porter de la empresa, sus competidores potenciales que entraran al sector son las telas importadas con diseño que provienen de China, estos son baratos y no tiene la necesidad de estampado, pero de mala calidad; los compradores de nuestros servicio son los talleres de confección de prendas de vestir de bebes puesto que es nuestro core business y sí existe mercado; los sustitutos son los talleres de bordados y de sublimado, en el primero, algunas empresas prefieren realizar solo bordado a sus prendas y venderlas, pero si existe empresas que requiere bordado y estampado; los competidores principales que tiene la empresa son los talleres de estampado de gamarra por sus bajos costos, pero no disponibilidad de atención al cliente, y los talleres de estampado del cono Este, pero que no brindan el servicio de creación de nuevos diseños y el recojo y entrega de las prendas.

2.2. Ámbito de acción del negocio

2.2.1. Segmento de Mercado

Para la segmentación vamos a determinar el tamaño del mercado:

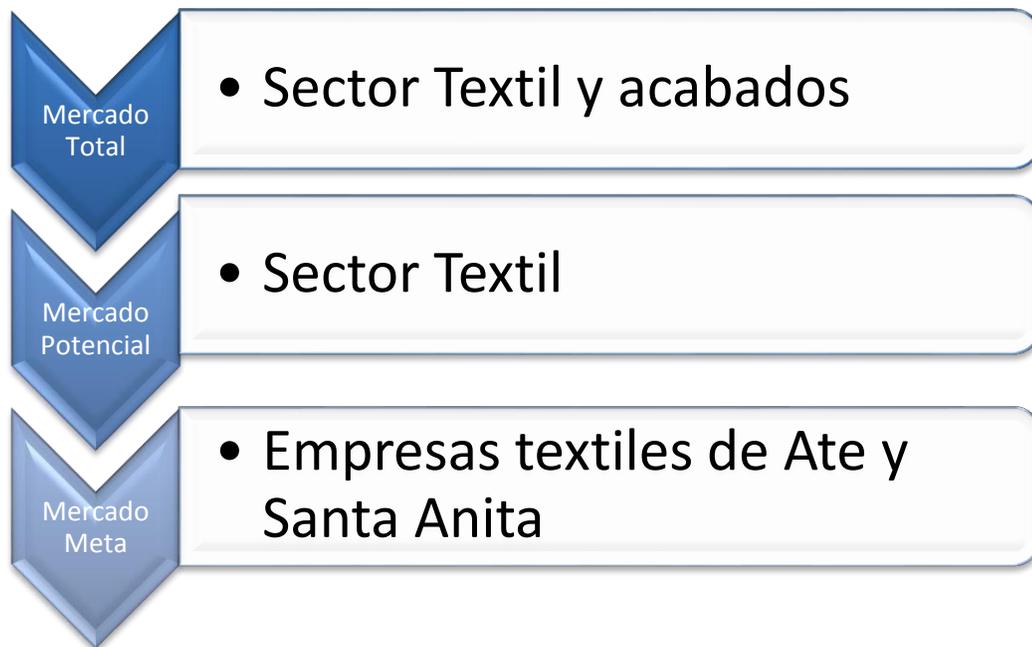


Figura 8 Segmento de Mercado

Fuente: Elaboración Propia

Se aprecia en la figura 8 el mercado total es el sector textil y acabados porque engloba el volumen total del mercado, el mercado potencial es el sector textil que representa el mercado concreto donde se podría brindar los servicio conforme se vaya expandiéndola empresa, pero el mercado meta son las empresas de confección en el distrito de Ate y Santa Anita donde se ofrecerá los servicios y podrá desarrollarse geográficamente.

2.2.2. **Público Objetivo**

Para identificar el público se seguirá los siguientes pasos:

- ✓ Perfil geográfico del cliente: Se debe de encontrar dentro del distrito de Ate.
- ✓ Perfil demográfico: Toda persona natural o jurídica que confeccionen prendas de vestir.
- ✓ Perfil socio-cultural: Buenas referencias de otras empresas de ser buen pagador la persona natural o jurídica con quien se haga el trato.
- ✓ Estilo de vida: Persona natural o jurídica que cumplan con los acuerdos comerciales y respeten el proceso interno de la empresa.

2.2.3. **Posicionamiento**

El posicionamiento es la posición que ocupa la marca o en este caso el nombre comercial de la empresa en la mente del consumidor, para poder posicionar el nombre comercial primero se debe definir el segmento de mercado (Empresas textiles de Ate), definir el público objetivo (Talleres de confección del distrito de Ate) e identificar los atributos determinantes los cuales son:



Figura 9 Atributos determinantes de la empresa

Fuente: Elaboración Propia

Los atributos determinantes de la empresa son tres: servicio, tiempo y calidad, el servicio de recojo y entrega de las prendas de vestir es para facilitar al confeccionista de no salir de su taller y seguir enfocado en su actividad; el tiempo es un atributo que valora mucho los confeccionistas puesto que mientras más antes salga su mercadería estampada ya lo puede entregar a sus clientes o distribuirla a sus tiendas; calidad es un atributo indispensable puesto que mientras más calidad tenga el producto el cliente puede vender a mayor precio sus productos.

Para saber dónde posicionar el servicio, se guiará de la siguiente matriz:

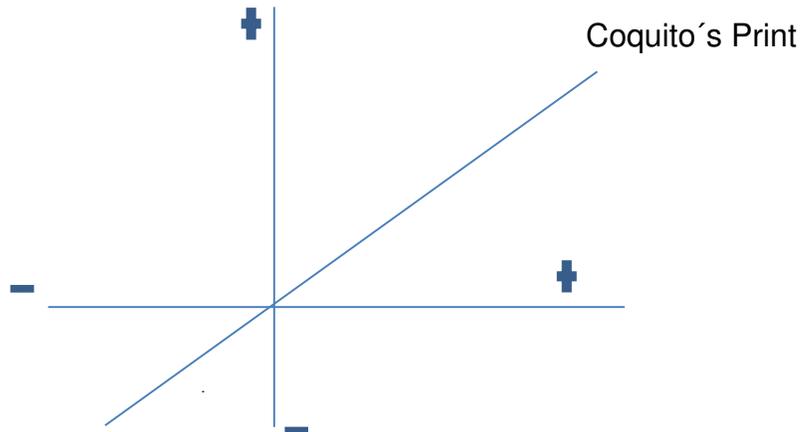


Figura 10 Matriz de posicionamiento

Fuente: Elaboración Propia

En la figura 10 se identifica quienes son los competidores y que posiciones tiene en el mercado según los atributos determinantes servicio y precio, puesto que a mejor o mayor servicio brindado, mayor será el precio, Coquito's Print se encuentra en primer lugar porque brinda mejor y mayor servicio a sus clientes a comparación de sus competidores que solo de enfocan en estampar las prendas de vestir.

Analizaremos la empresa Coquito's Print:

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">-La ubicación de la empresa-Conocimientos de los distintos tipos de estampado.-Relación con futuros clientes potenciales.	<ul style="list-style-type: none">-Existe demanda insatisfecha-Más confeccionistas están exportando.-Los futuros clientes tiene relaciones laborales con otros confeccionistas.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">-Poca experiencia de la empresa en el mercado-Capacidad productiva limitada-Lejanía con los proveedores.	<ul style="list-style-type: none">-Entrega de prendas de vestir a cliente equivocado.-Mal estampado de lotes.

Figura 11 FODA de la empresa

Fuente: Elaboración Propia

La figura 11 muestra el FODA de la empresa, sus fortalezas por su ubicación ya que está cerca a los clientes potenciales, la empresa tendrá colaboradores con amplio conocimiento de los distintos de estampados a realizar pero el principal tinta al agua, se mantiene buena relación con algunos confeccionistas que podrían ser los futuros clientes potenciales.

Las oportunidades que presenta la empresa es la demanda insatisfecha que existe en el mercado, por el hecho de que son pocas los talleres de estampado y la producción de la confección por taller es 2 grandes cantidades de lotes a la semana por semana; otra oportunidad, es el hecho que más

confeccionistas están exportando sus productos y con ello aumentando su producción, y para nosotros más trabajo a realizar, los mismo con la oportunidad que todos los confeccionistas mantengan comunicación entre ellos y así recomendarnos.

Una de las debilidades de la empresa es la poca experiencia en el mercado, al ser nuevo en el mercado, habrá desconfianza por parte de confeccionistas que están acostumbrados a trabajar con los mismos talleres de estampado, la capacidad productiva limitada es una debilidad que es relacionada con el hecho de ser nuevos, puesto que no se puede expandir la capacidad si no lo amerita; la lejanía con los proveedores si es algo critico al representar mayor coste de flete de los insumos.

Las amenazas que puede tener la empresa es una entrega errada por una mala guía de remisión o por mal estampado de lotes, que en todas representa gastos extras y otras perdidas, pero que se puede contrarrestar con control y estándares de calidad.

Una vez haber analizado la empresa debemos elegir la estrategia de posicionamiento que adoptará la empresa Coquito`s Print, el cual sería la diferenciación del servicio, puesto que se brinda 2 servicios extras que pagaran los clientes, pero que es a beneficio de ellos, porque el servicio de entrega y recojo es para que se enfoque en su core business, el otro servicio es la propuesta de nuevos diseños para que ingrese con novedades que incrementará sus ingresos.

2.3. Descripción del servicio

Hoy en día a pesar de que la tasa de natalidad ha bajado a nivel nacional a comparación de años anteriores, sigue aumentando la población, ahora esto sumando la era actual del emprendimiento, sobre todo en el sector textil, ha hecho que se aumente la cantidad de talleres de confección de prendas vestir ya sea porque desean saber cómo les va en ese mercado o porque trabajaron para un taller y desearon incursionar en ese mercado también, pero estos emprendedores se dedican netamente a este rubro de la confección, llegando a tercerizar muchos procesos para enfocarse en su core business, uno de ellos es el estampado de éstas prendas, actualmente existen talleres de estampados pero no abastecen la demanda en el mercado.

Coquito`s Print brinda el servicio de estampados de prendas de vestir en el tiempo necesario para que nuestros clientes puedan entregar las prendas en el tiempo determinado a sus clientes, tiendas o en algunos casos expórtalos.

El servicio se adapta al mercado, brindando nuevos diseños gráficos a los confeccionistas para que puedan elegir y poder estamparlos en las prendas de vestir, a su vez, se recopila información para dicho proceso ya sea de la competencia de nuestros clientes o los nuestros como también de del mercado extranjero que traen tendencias a nuestro mercado nacional.

Coquito´s Print para ingresar al mercado, brindará servicio para los talleres de confección de prendas de bebe porque dichos talleres están cerca a la empresa

y existe gran demanda e inclusive futuros clientes esperando llevar a cabo este plan de negocio, pero no descarta el hecho brindar servicio a los demás talleres de confección.

El estampado para los talleres de confección de prendas debe es el estampado con tintas al agua, los cuales contienen pocos metales pesados que causan daños al bebe, esta serigrafía textil es suave a comparación con las tintas plástico que se usan en los polos, además de este último usar “plástico” y ser de un tacto tosco.

El servicio de recojo y entrega de las prendas de vestir se realiza dese el taller del cliente y se entrega a la misma, este servicio es cobrado por cada servicio por separado; este servicio es beneficioso para los clientes puesto que así no pierden tiempo transportando su mercadería para ser transportado.

2.4. Estudio de la demanda

Se ha realizado investigación de la cantidad total aproximada de talleres de confeccione en el distrito de Ate y Santa Anita, los cuales se pueden brindar el servicio, en Ate son 15 talleres de confección formales y un aproximado de 17 informales, en Santa Anita 8 talleres formales y 15 talleres informales. Tal como se detalla La figura 12:

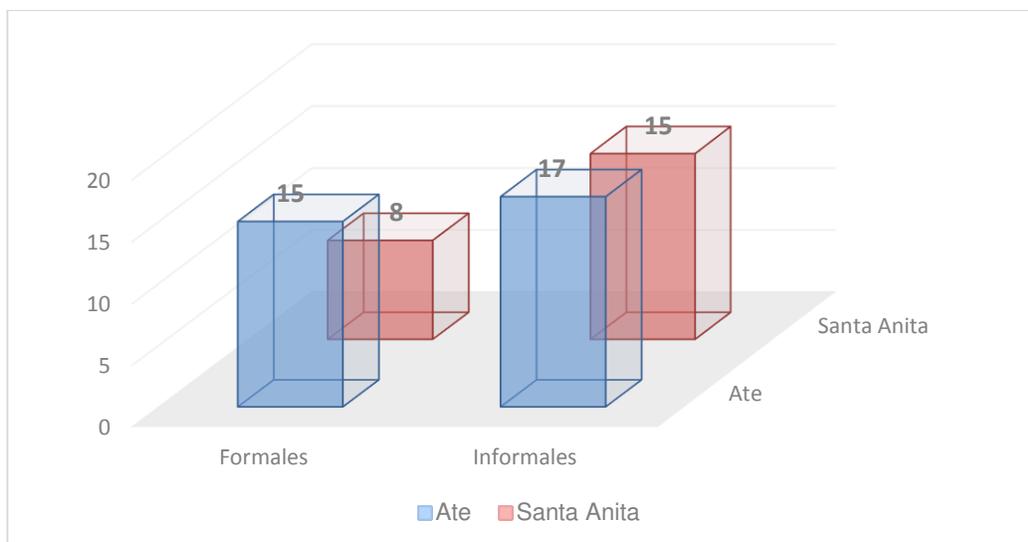


Figura 12 Talleres de Confección

Fuente: Elaboración Propia

En total el mercado actual es 55 talleres de confección aproximadamente, puesto que incluye informales.

Para nosotros llegar a todos los clientes potenciales se realizará visitas, mostrando nuestros servicios y calidad en los trabajos a encomendar por ellos; la experiencia de nuestros clientes será nuestra carta de presentación con el resto, puesto que en este mercado existe el marketing de boca a boca, ya que es más confiable para ellos (confeccionistas).

2.5. Estudio de la Oferta

En el mercado existe competencia pero son muy pocas, puesto que en distrito de Ate son 4 talleres de estampado textiles formales y 7 informales, en Santa Anita existe 1 taller formal de estampado y 6 talleres informales.

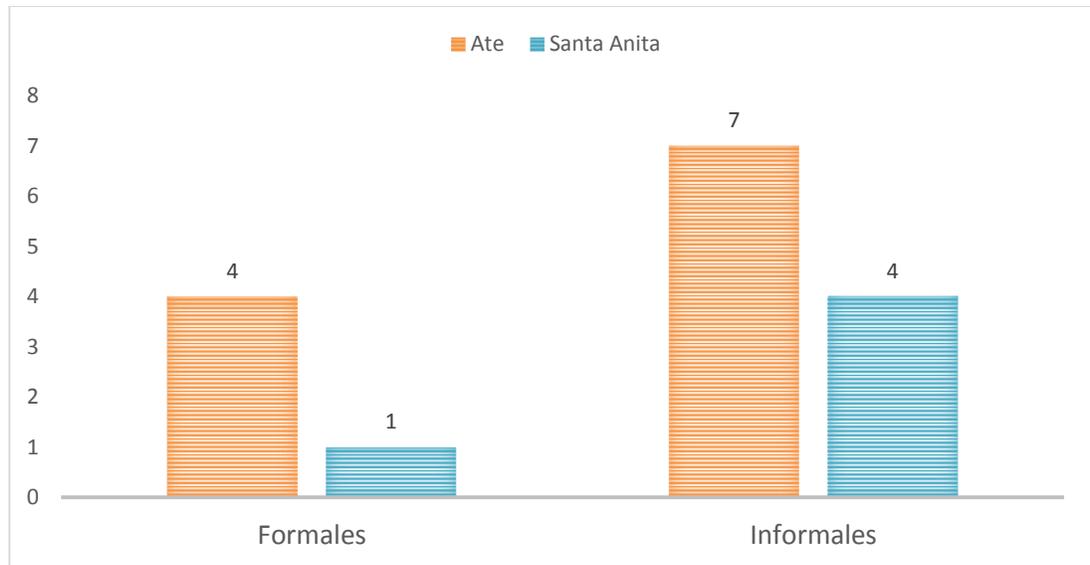


Figura 13 Talleres de estampado

Fuente: Elaboración Propia

En este mercado son muy pocos competidores que son formales puesto que prefieren evitar pagar impuesto ya que sienten que les quitan ganancia y se puede ver la diferencia en la figura 13.

Para esta obtener la cantidad de talleres informales información se recurrió a nuestros futuros clientes y corroborada dicha información mediante visitas.

No obstante, muchas empresas grandes de confección tienen dentro de su proceso el estampado porque consideran que pueden ahorrar dinero no tercerizando este proceso, pero es lo contrario, porque al tener muchos procesos dentro de la empresa, la empresa se tiene que encargar de la compra de insumos de estampado, personal para el proceso y diseñadores para los gráficos a estampar, demanda tiempo y dinero, por eso es mejor tercerizar este proceso a la empresa Coquito`s Print.

No obstante, porque nuestros futuros clientes no tienen esta actividad de estampado dentro de sus procesos, porque no tienen el espacio necesario para integrar este proceso y que les demanda tiempo y dinero, por ellos prefieren confeccionar y vender.

Por ello que Coquito`s Print ofrece el servicio, que cuenta con el personal capacitado y con la capacidad de atender las labores encomendadas, teniendo alianzas estratégicas con proveedores.

2.6. Determinación de la demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha del mercado se determinará identificando cuanto ha copado nuestros competidores y que no ha copado.

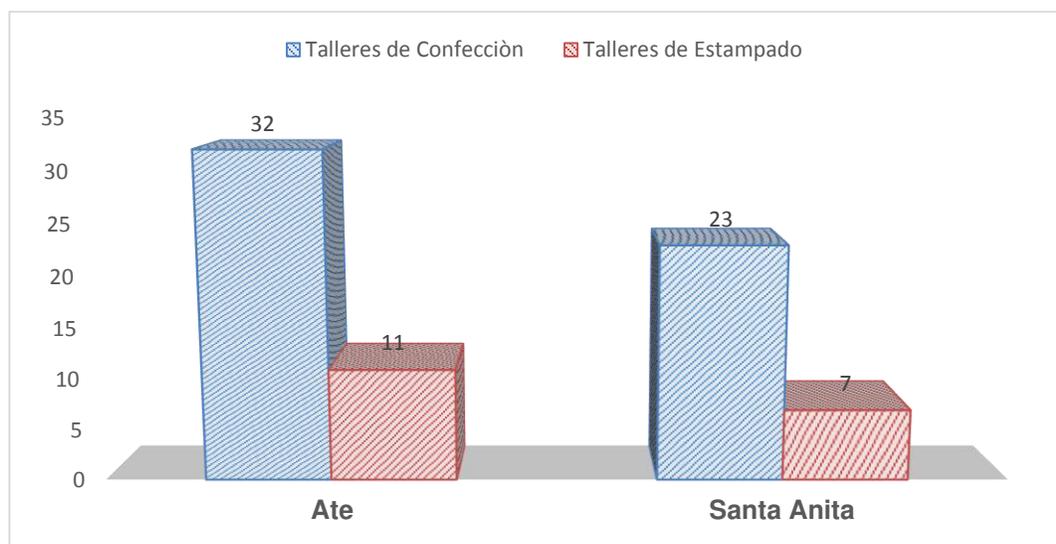


Figura 14 Determinación de la demanda insatisfecha

Fuente: Elaboración Propia

En el mercado existe demanda insatisfecha y eso lo demuestra la figura 14, en los distritos de Ate y Santa Anita se observa que la cantidad de talleres es mucho mayor que la cantidad de talleres de estampados, es por ello que la demanda es más que la oferta en el mercado, a consecuencia de esto, los actuales talleres de estampados pueden darse el lujo de rechazar trabajos o aplazar entregas de mercadería a los clientes.

Si bien es cierto que las cantidades de talleres de estampado y de confección son aproximadas, pero la tendencia que los talleres de confección es un hecho, ya que ahora muchas personas incursionan en la confección en ropa para bebés o en polos, que son mercados seguros de venta en el mercado nacional.

2.7. Proyecciones y provisiones para comercializar

2.7.1. Proyecciones

La empresa es nueva en el mercado y se proyecta que irá de menor a mayor en la venta de los servicios, puesto que hay demanda insatisfecha en el mercado, la empresa Coquito's Print apunta a copar el 10% del mercado de Ate y Santa Anita de talleres de confección de prendas de bebé, pero considerando que cada vez más aumentan los emprendedores que incursionan en el mercado de confección, esto significa el aumento de la demanda del mercado y más clientes futuros, con ello aumentarían nuestras ventas de servicio considerablemente en un 10% del total de ventas para el 5to mes, aumentando

la capacidad productiva para poder cumplir con las labores encomendadas sin dejar de lado nuestros atributos determinantes y nuestra diferenciación.

2.7.2. **Provisiones para comercializar**

Las provisiones para brindar el servicio son:

- Diseños gráficos: de esta labor se encarga los diseñadores gráficos, el cual su principal función es crear e innovar diseños para que estos se conviertan en propuestas a estampar, diariamente el diseñador genera nuevos diseños y maneja una base.
- Tipo de estampado: la primer línea de servicio de Coquito's Print al ingresar el mercado será el estampado de prendas de vestir de bebe, el cual se usa el estampado con tinta al agua, pero a futuro se piensa diversificar las líneas de servicio, a polos y bividis, los cuales existen otros tipos de estampado como: descoloramiento, transfer, etc.
- Insumos: la empresa tendrá una logística óptima para que no existe repercusiones en la producción del estampado en las prendas; los insumos son:

-Pigmentos (verde, amarillo, rojo, azul, negro y blanco)

- Raquetas
- Cuadros
- Cintas
- Pegamento de mesa
- Emulsión
- Mesa de estampado

- Transporte: el titular-gerente de la empresa, realizará la entrega y recojo de las prendas a los clientes, esto a su vez para recabar información de primera de los clientes.

2.8.Descripción de la política comercial

2.8.1. Precio

El precio será proporcional a la calidad del servicio que se brinda a los clientes en cuanto al trabajo a realizar, pero dejando en claro que el precio será mayor que el coste de producción

La estrategia de precio que usara la empresa es el Premium, porque brindamos alta calidad de servicio y rapidez en la entrega de las prendas de servicios a los clientes, puesto que eso valoran ellos, a pesar de que los ingresos sean por los volúmenes estampados, los servicios que brindamos nos da el derecho de poner un mayor precio que la competencia.

Como se sabe la empresa trabajará en sus comienzos con las prendas de vestir porque hay más demanda en el mercado en ese sector y rentabilidad, los precios que se tendrá por docenas estampadas, tal como muestra la tabla 10; a su vez, se detalla el precio de transporte que de recojo y entrega tienen el mismo precio en Ate de 20 soles, en cambio en Santa Anita el precio de recojo y entrega es 25 respectivamente.

Tabla 10 Precios de Servicio

Tela	Prenda	Precio de estampado Por Docena	Estampado con mejor diseño	Transporte en Ate	Transporte en Santa Anita
POLYCOTTON	Chaleco de bebe	S/. 3.00	S/. 3.50	S/. 20.00	S/. 25.00
	Chaleco de bebe	S/. 4.50	S/. 5.50		
JERSEY	Cinta de gorro para bebe				

Fuente: Elaboración Propia

2.9.Plaza

La plaza que usará la empresa es el taller de estampado ubicado en el distrito de Ate, donde se realizará todos los procesos de estampado, desde la creación de diseños gráficos hasta la reproducción del estampado en las prendas de vestir.

El canal de distribución que tendrá la empresa será mediante el servicio incluido y cobrado por recojo y entrega de las prendas de vestir donde el cliente lo requiera, esto generando la Venta directa del servicio.

A su vez, esto ayuda que los clientes se enfoquen en el foco de su negocio y que la empresa se encargue del proceso de manera eficiente esta actividad, a su vez, este servicio añade valor al servicio que brindamos, dándoles una mejor experiencia a los clientes.

2.9.1. Promoción

La empresa a ser nueva y no tener capital para invertir en publicidad o usar medios de comunicación, se usará los contactos existentes para tener más clientes, en el mercado de confecciones muchos de los empresarios y emprendedores se conocen entre ellos, por lo tanto, mientras mejor sea la experiencia de un cliente con el servicio brindado, recomendarán a otros a adquirir el servicio.

Lo que comúnmente se llama publicidad de “boca a boca” es una mejor referencia para los confeccionistas, tomando en cuenta los atributos determinantes (calidad, tiempo y servicio).

Pero para ampliar la cartera de clientes se realizará visitas a los talleres de confecciones, donde se darán detalles del servicio, mostrando nuestros productos y brindando promoción de 10 % de descuento si es que el servicio excede las 200 docenas.

2.10. Cuadro de la demanda proyectada para el negocio

La demanda proyectada del mercado se calculará de la siguiente manera:

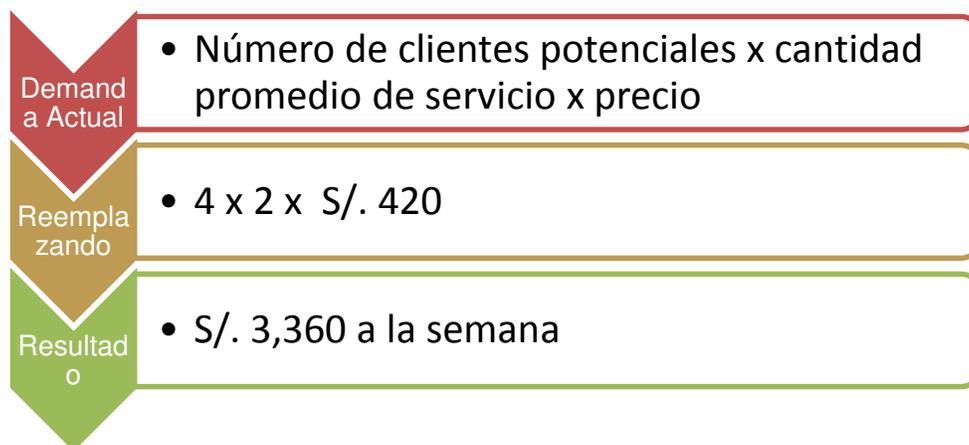


Figura 15 Cálculo de la demanda

Fuente: Elaboración Propia

La demanda que tendría la empresa sería S/. 3,360 Soles a la semana, puesto que 2 veces a la semana mandan a estampar su mercadería los talleres de confección, son 4 nuestros clientes potencial a atender teniendo en cuenta nuestra capacidad de productividad y el precio promedio que se pone es 420 Soles por 100 docenas estampadas puesto que no se quiere sobreestimar los ingresos esperados a tener por los servicio de estampado, además dejando en claro dentro del precio se incluye el servicio de entrega y recojo de las prendas.

Para calcular los ingresos promedios durante los próximos 5 años usamos el ingreso de S/. 3,360 semanal, lo convertimos a anual y se espera que anualmente se tenga entre 1 cliente más, expandiendo la cartera de clientes e ingresos, pero para no sobre estimar los ingresos se aumentará un cliente por año, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 11 Ventas Anuales para los próximos años

Descripción	1er Año	2do año	3er Años	4to Año	5to Año
Clientes	4	5	6	7	8
Ventas Del Servicio Anual	S/.161,280	S/.205,632	S/.251,694	S/.299,515	S/.349,149
Inflación afecta al Precio 2%					

Fuente: Elaboración Propia

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Tamaño de negocio, factores determinantes

El tamaño del negocio influye en la producción que pueda tener, puesto que mediante ello se puede determinar un límite máximo a producir dentro de la empresa ya sea un bien o servicio.

Para determinar el tamaño de la empresa, usaremos la cantidad de estampados por unidad de tiempo, para Coquito`s Print el tamaño óptimo será de 150 docenas de cinta y 150 chalecos estampados al día.

Los aspectos Influyentes que se tiene son:

Factores Determinantes:

- Mercado: se sabe que un cliente en un corte de tela para las prendas de bebé, genera 100 docenas de chalecos y cinta en la tela Jersey, pero en la tela polycotton en corte solo producen 100 docenas de chalecos.
- Disponibilidad de insumos o materia prima: existe los proveedores estratégicos para la obtención de necesario de insumos y suministros para producir según al tamaño de negocio que tendrá la empresa.
- Posibilidades de expansión: se puede expandir el tamaño de negocio según aumenta la cartera de clientes, se tiene pensado en anualmente generar aumento de tamaño del negocio.

- Economías de escala: la empresa al producir en grandes cantidades estampados, genera compra de gran volumen de insumos y suministros para producir, eso nos hace reducir el costo de producción.

Factores Condicionantes:

- Capacidad Financiera: la empresa puede generar los suficientes ingresos para mantenerse con la capacidad de diseño que ha proyectado.
- Tecnología: dentro de la empresa se usa la computadora y el programa de desarrollo de diseños gráficos, para la producción de estampados.
- Obras complementarias: para adecuar el local para realizar las actividades dentro de la empresa, ya sea instalaciones de toma corrientes o instalaciones de medidas seguridad.
- Política gubernamental: no genera impedimentos para el desarrollo, al contrario lo promueve.

3.2. Proceso y Tecnología

3.2.1. Descripción y diagrama de los procesos

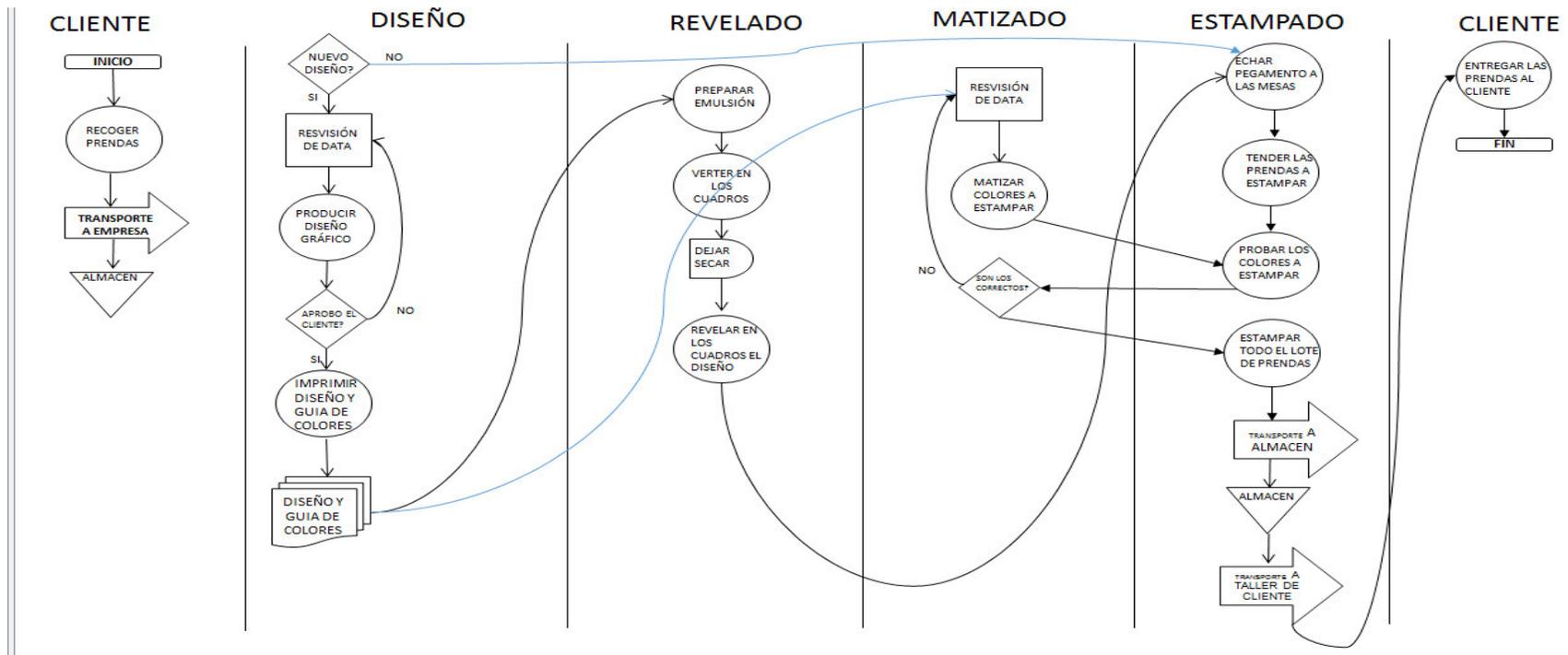


Figura 16 Flujo de proceso

Fuente: Elaboración Propia

Diagrama de Flujos de Proceso Operativo										
Pag. 1	Metodo Actual									
Proceso:	Estampado de una Diseño Gráfico									
Operación	11	Transporte	3	almacenaje	2	inspección	1	Retrasos	1	
	Descripción Actividades		○	➔	▽	□	D	TIEMPO (Min)	DISTANCIA	OBSERVACIONES
1	Recoger Prendas							10		
2	Transporte a Empresa las prendas							30		
3	Almacenaje							3		
4	Nuevo Diseño							20		
5	Revisión de Data							5		
6	Producir Diseño Gráfico							10		
8	Imprimir Diseño y guía de colores							3		Previa aprobación del cliente.
9	Preparar emulsión							10		
10	Verter en los cuadros							10		
11	Dejar Secar							10		
12	Revelar en los cuadros los diseños							20		
13	Echar pegamento a las mesas							15		
14	tender las prendas a estampar							4		Se tiende y recoge a la vez mientras estampan.
15	Probar los colores a estampar							10		Si los colores son los correctos, si no revisar la data y matizar los pigmentos a usar.
17	Estampar todo el lote de prendas							240		Un lote comprende 100 docenas.
18	Tranportar a almancen de productos terminados							3	2 metros	
19	Almacenaje									En caso sea produto terminado separado los lotes a estampar.
20	Transporte a taller de cliente							30		
21	Entregar las prendas al cliente							10		

Figura 17 Diagrama de flujo de procesos-Diseño nuevo

Fuente: Elaboración Propia

Diagrama de Flujos de Proceso Operativo									
Pag. 1	Metodo Actual								
Proceso:	Estampado de una Diseño Gráfico								
Operación	6	Transporte	3	almacenaje	2	inspección	0	Retrasos	0
	Descripción Actividades	○	➔	▽	□	D	TIEMPO (Min)	DISTANCIA	OBSERVACIONES
1	Recoger Prendas						10		
2	Transporte a Empresa las prendas						30		
3	Almacenaje						3		
4	Echar pegamento a las mesas						15		
5	Tender las prendas a estampar						4		Se tiende y recoge a la
6	Probar los colores a estampar						10		Si los colores son los
7	Estampar todo el lote de prendas						240		Un lote comprende 100
8	Tranportar a almacnen de productos te						3	2 metros	
9	Almacenaje						2		En caso sea produto
10	Transporte a taller de cliente						30		
11	Entregar las prendas al cliente						10		

Figura 18 Diagrama de flujo de procesos-Diseño antiguo

Fuente: Elaboración Propia

En la figura se observa detalladamente el proceso de la empresa que tendrá desde el recojo de las prendas de vestir hasta la entrega respectiva, no obstante en la tabla 12 se señala que representa cada figura:

Tabla 12 Símbolos de diagrama de flujo de proceso

SÍMBOLOS	DESCRIPCIÓN
	ACTIVIDAD U OPERACIÓN
	INICIO O FIN DEL PROCESO
	TRANSPORTE DE UN LUGAR A OTRO
	ALMACENAJE
	INSPECCIÓN
	DECISIÓN
	RETRASOS
	DOCUMENTOS

3.2.2. Capacidad instalada y operativa

Según el tamaño de la empresa se tiene las siguientes capacidades:

- Capacidad Instalada: la empresa tendrá la capacidad disponible permanente para la producción de estampado de 150 docenas de chalecos y 150 docenas de cinta al día.
- Capacidad utilizada: se usará toda la capacidad instalada, siendo un uso efectivo.

- Capacidad ociosa: la capacidad ociosa son los días no laborables, como los días festivos según calendario y domingos.

La empresa Coquito's Print según su capacidad instalada y demanda proyectada, tendrá el siguiente gráfico con alta capacidad inicial

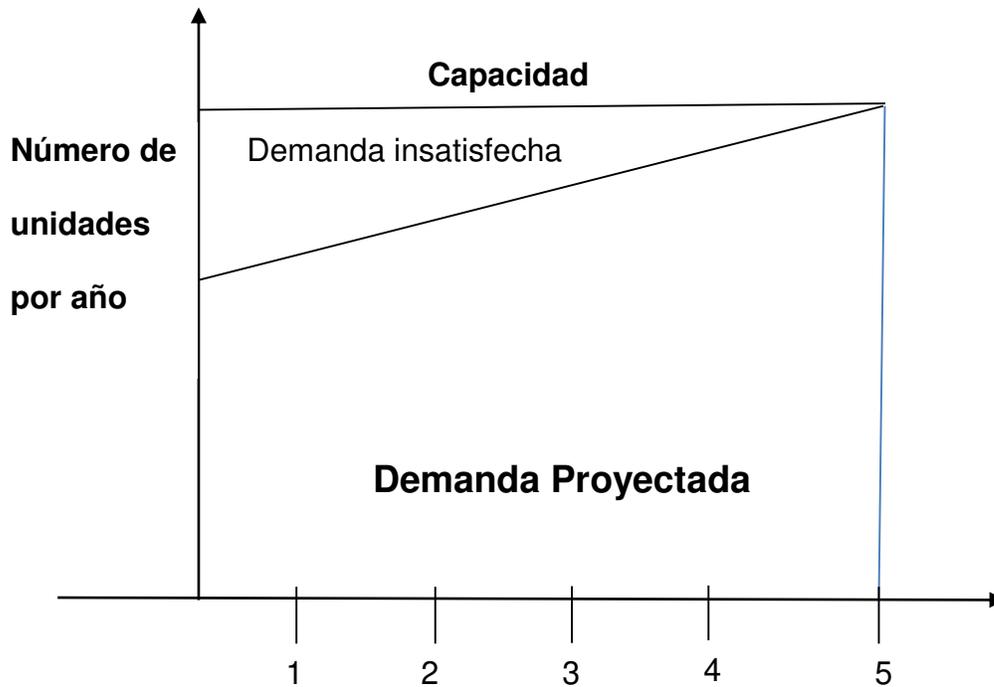


Figura 19 Gráfica del proyecto con alta capacidad inicial

Fuente: Elaboración Propia

En la figura 19 se observa que la empresa empezará con una demanda proyectada alta y que en vez de tener capacidad ociosa, tiene demanda insatisfecha, porque existen más clientes potenciales en el mercado que desearan el servicio y que se podrán atender según vaya creciendo o expandiendo su producción la empresa.

3.2.3. **Cuadro de requerimientos de bienes de capital,
personal e insumos**

Tabla 13 Insumos

ÍTEM
INSUMOS DIRECTOS
Blanco total
Pigmento rojo
Pigmento azul
Pigmento amarillo
Pigmento negro
Pigmento verde
Copaje
Emulsión lila
Removedor de emulsión
Pegamento de mesa
Endurecedor
Total de Insumos Directos
ÍTEM
Insumos Indirectos
Jebes para raqueta
Raqueta
Cuadros
Rollo de malla #60
Cinta Especial
Terokal
Papel Canson para revelados

Tabla 14 Bienes tangibles

Inversión en maquinaria y equipo
Laptop
Impresora
Balanza gramera digital
Total inversión maquinaria y equipo
Inversión en Mobiliario

Mesa de estampado
Escritorio
Mesa para taller
Sillas de oficina
Mesa para revelar diseños gráficos
Sillas de plástico
Mesa de plástico comedor plegable
Total inversión mobiliario
Inversión en Seguridad
Extintor
Botiquín
Total Seguridad
Accesorios complementarios-Otros
Jarra de plástico con medidas
Varilla de mezcla
Total Accesorios Complementarios- Otros
Artículos de Oficina
Archivador
Papel
lapiceros
Perforador y engrapador

Tabla 15 Mano de Obra

Mano de Obra
Estampador 1
Estampador 2
Estampador 3
Estampador 4
Estampador 5
Estampador 6
Estampador 7
Tenedora 1
Tenedora 2
Tenedora 3
Tenedora 4
Productor Gráfico
Total Mano de Obra Directa
Gerente General
Personal externo (contador)

Tabla 16 Materiales

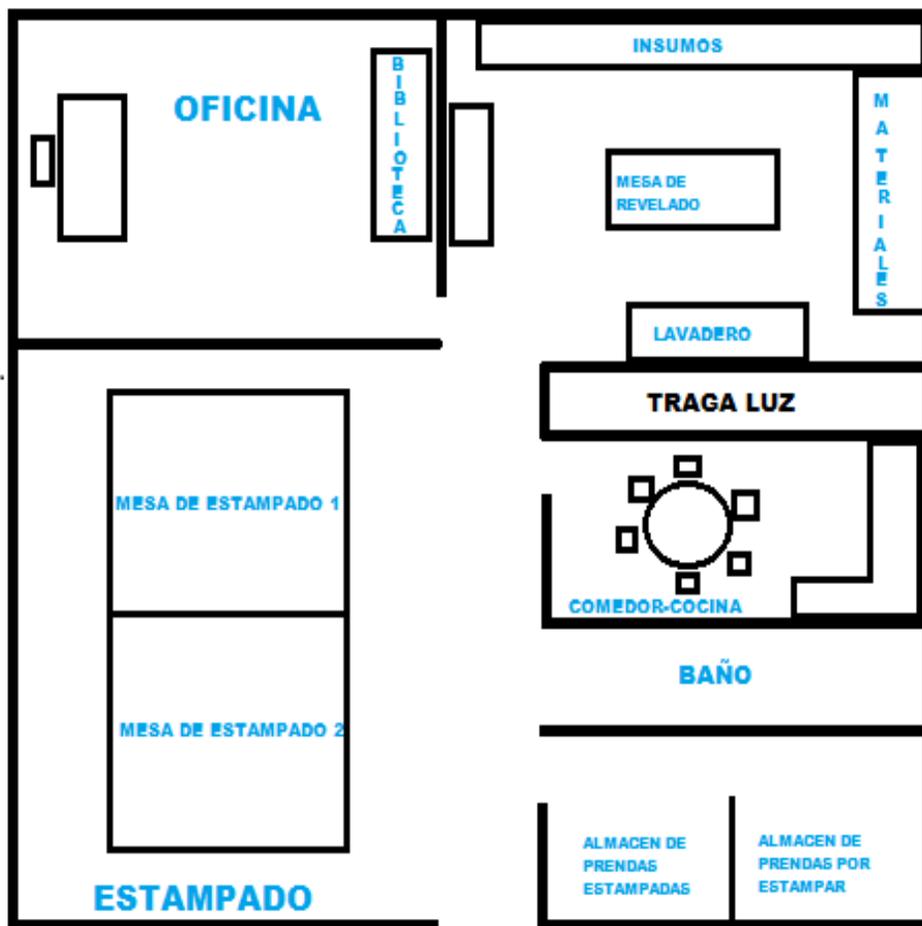
Ítem
Alquiler del local
Luz
Agua
Gasolina
Alquiler de auto
Total Servicios básicos
Útiles de limpieza
Balde
Escoba + recogedor
Bolsa negra de basura
Detergente
Guantes domestico
Total Útiles de Limpieza
Total Gastos Administrativos
Ítem
Alquiler del local
Luz
Agua
Gasolina

Alquiler de auto
Total Servicios básicos
Útiles de limpieza
Balde
Escoba + recogedor
Bolsa negra de basura
Detergente
Guantes domestico

3.2.4. Infraestructura y características físicas

Para el desarrollo de las actividades de la empresa alquilará un local que tendrá los servicios de agua, desagüe y electricidad; a su vez, tener el tamaño necesario que se adecue para la producción proyectada, el local a alquilar tendrá 200 m².

Figura 20 Infraestructura de la empresa



Fuente: Elaboración Propia

3.3. Localización del negocio, factores determinantes

Para ello primero se definen los criterios estratégicos a usar:

- Cercanía a los talleres de los clientes
- Cercanía a Proveedores
- Costo de alquiler del local
- Seguridad
- Acceso de tránsito
- Competencia en el mercado

Actualmente, se tiene en cuenta con 4 posibles locales, cada uno pertenece a diferentes distritos, los cuales son:

Tabla 17 Distritos de los posibles locales

Chaclacayo	CH
Santa Anita	S
Ate	A
Callao	CA

Tal como se puede apreciar en la tabla 2, se ha identificado 4 distritos, a su vez, se han dado una abreviatura a cada uno para poder identificarlos más adelante. No obstante, cada uno los locales que se tiene en cada distrito tienen distintas características positivas y negativas para la empresa, es por ello que se realizó una tabla donde nos ayudará tanto los criterios estratégicos como los distritos.

Tabla 18 Método de criterios ponderados de localización

Criterios	Peso Relativo	Puntaje			
		CH	S	A	CA
Cercanía a los talleres de los clientes	0.25	3	4	5	1
Cercanía a proveedores	0.25	3	4	4	2
Costo de alquiler de local	0.2	2	2	3	4
Seguridad	0.1	3	2	2	1
Acceso de tránsito	0.1	2	2	3	1
Competencia en el mercado	0.1	3	2	3	3
TOTAL	1	2.7	3	3.65	2.05

En la tabla 3, se puede apreciar que se brindó un peso relativo a cada uno de los criterios estratégicos, los cuales se ponderaron con los puntajes dado a cada distrito según sus características presentadas, es por ello que como tal se obtiene los respectivos puntajes totales: Chaclacayo 2.7 puntos, Santa Anita 3 puntos, 3.65 Ate, Callao 2.05. Analizando los resultados obtenidos se toma la decisión de desarrollar la empresa en el distrito de Ate, esto como consecuencia del método de criterios ponderados de localización que brindó un alto puntaje comparado con los demás distritos.

4. Estudio del Financiamiento de Inversión

4.1. Inversión Fija

La inversión Fija es la suma de la inversión intangible y tangible, para la empresa Coquito`s Print es S/. 6,323.59.

4.1.1. Costo de Inversión Intangible

La inversión intangible está conformada por todos los bienes no físicos de la empresa el cual asciende a S/. 2,111.59, tal como se encuentra en la tabla siguiente:

Tabla 19 Inversión Intangible

Item	Total
Inversión en Estudio de Mercado	
Estudio de mercado	S/. 200.00
Total Inversión Estudio de Mercado	S/. 200.00
Inversión en Constitución	
Búsqueda y Reserva de Nombre en SUNARP	S/. 25.00
Gastos Notariales de Constitución	S/. 1,000.00
Registro de Nombre Comercial INDECOPI	S/. 534.99
Licencia de Funcionamiento Municipal	S/. 251.60
Total Inversión en Constitución	S/. 1,811.59
Inversión en Programa	
Programa de Corel Draw	S/. 100.00
Total Inversión Intangible	S/. 2,111.59

4.1.2. Costo Inversión Tangible

La inversión tangible está conformada por inversiones en maquinarias y equipos, mobiliario, seguridad, accesorios complementarios-otros y artículos de oficina, como se observa en la tabla siguiente:

Tabla 20 Inversión Tangible

Inversión tangible				
Item	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total
Inversión en maquinaria y equipo				
Laptop	unidad	1	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
Impresora	Unidad	1	S/. 350.00	S/. 350.00
Balanza gramera digital	unidad	1	S/. 20.00	S/. 20.00
Total inversión maquinaria y equipo				S/. 1,570.00
Inversión en Mobiliario				
Mesa de estampado	Unidad	2	S/. 700.00	S/. 1,400.00
Escritorio	Unidad	1	S/. 180.00	S/. 180.00
Mesa para taller	Unidad	1	S/. 200.00	S/. 200.00
Sillas de oficina	Unidad	2	S/. 60.00	S/. 120.00
Mesa para revelar diseños gráficos	Unidad	1	S/. 250.00	S/. 250.00
Sillas de plástico	Unidad	6	S/. 22.00	S/. 132.00
Mesa de platico comedor plegable	Unidad	1	S/. 180.00	S/. 180.00
Total inversión mobiliario				S/. 2,462.00
Inversión en Seguridad				
Extintor	Unidad	1	S/. 70.00	S/. 70.00
Botiquín	Unidad	1	S/. 25.00	S/. 25.00

Total Seguridad					S/. 95.00
Accesorios complementarios-Otros					
jarra de plástico con medidas	Unidad	1	S/.	4.00	S/. 4.00
Barrilla de mezcla	Unidad	1	S/.	15.60	S/. 15.60
Total Accesorios Complementarios- Otros					S/. 19.60
Artículos de Oficina					
Archivador	Unidad	4	S/.	3.50	S/. 14.00
Papel	paquete x 500 hojas	2	S/.	9.70	S/. 19.40
lapiceros	caja x 50 unidades	1	S/.	15.00	S/. 15.00
Perforador y engrapador	pack	1	S/.	17.00	S/. 17.00
Total Artículos de Oficina					S/. 65.40
Total Inversión Tangible					S/. 4,212.00

Fuente: Elaboración Propia

4.2. Capital de Trabajo

Se considera para el capital de trabajo todos los recursos necesarios para las el desarrollo de las actividades del negocio.

El capital de trabajo está conformado por los insumos directos, insumos indirectos, mano de obra directa, mano de obra indirecta, beneficios sociales, gastos de promoción y ventas, gastos administrativos, imprevistos (emergencia).

A continuación, se presenta la tabla de capital de trabajo y las tablas que desglosa lo que comprende cada uno de ellos.

Tabla 21 Capital de Trabajo

Ítem	MES 1 y 2
Insumos Directos	S/. 7,537.20
Insumos Indirectos	S/. 964.40
Mano de Obra Directa	S/. 9,400.00
Mano de Obra Indirecta	S/. 3,000.00
Beneficios Sociales	S/. 300.00
Gastos de promoción y ventas	S/. 40.00
Gastos Administrativos	S/. 3,356.58
Imprevistos (10% del activo fijo total)	S/. 632.59
Total Capital de Trabajo	S/. 25,230.77

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 22 Insumos Directos e Indirectos

ÍTEM	Unidad	Cantidad	Precio S/ Unitario	Total S/ Mensual	Año 1 S/.
INSUMOS DIRECTOS					
Blanco total	kg	18.00	12.00	216.00	2,592.00
Pigmento rojo	kg	14.00	58.50	819.00	9,828.00
Pigmento azul	kg	14.00	52.20	730.80	8,769.60
Pigmento amarillo	kg	14.00	43.20	604.80	7,257.60
Pigmento negro	kg	14.00	18.00	252.00	3,024.00
Pigmento verde	kg	14.00	58.50	819.00	9,828.00
Copaje	kg	14.00	6.50	91.00	1,092.00
Emulsión lila	kg	1.00	17.00	17.00	102.00
Removedor de emulsión	gr	100.00	0.36	36.00	432.00
Pegamento de mesa	kg	10.00	15.50	155.00	1,860.00
Endurecedor	kg	1.00	28.00	28.00	336.00
Total de Insumos Directos				3,768.60	45,121.20
ÍTEM	Unidad	Cantidad	Precio S/ Unitario	Total S/ Mensual	Total S/ Anual
Insumos Indirectos					

Jebes para raqueta	unidad	4.00	26.00	104.00	624.00
Raqueta	unidad	4.00	20.00	80.00	480.00
Cuadros	unidad	16.00	10.00	160.00	960.00
Rollo de malla #60	metro	2.00	50.00	100.00	600.00
Cinta Especial	Unidad	4.00	3.80	15.20	182.40
Terokal	1/4 Galón	1.00	18.00	18.00	108.00
Papel Canson para revelados	rollo	1.00	5.00	5.00	30.00
Total de Insumos Indirectos				482.20	2984.40
Total de Insumos Directos + Indirectos				4511.70	51236.40

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 23 Mano de Obra Directa e Indirecta

Mano de Obra	N° de empleador	Remuneración mensual	Remuneración Anual
Estampador 1	1	S/. 930.00	S/. 11,160.00
Estampador 2	1	S/. 930.00	S/. 11,160.00
Estampador 3	1	S/. 930.00	S/. 11,160.00
Tenedora	1	S/. 930.00	S/. 930.00
Productor Gráfico	1	S/. 980.00	S/. 980.00
Total Mano de Obra Directa	5	S/. 4,700.00	S/. 35,390.00
Gerente General	1	S/. 1,200.00	S/. 14,400.00
Personal externo (contador)	1	S/. 300.00	S/. 3,600.00
Total Mano de obra Indirecta	2	S/. 1,500.00	S/. 18,000.00
Beneficios sociales - SIS	6	S/. 150.00	S/. 1,800.00
Total Mano de obra	6	S/. 6,350.00	S/. 55,190.00

Tabla 24 Gastos de Promoción y Venta

Ítem	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total Mensual	Total Anual
Visita a clientes	Días	1	S/. 20.00	S/. 20.00	S/. 240.00
Total Gastos de Promoción y venta				S/. 20.00	S/. 240.00

Tabla 25 Gastos Administrativos

Ítem	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Total Mensual	Total Anual
Alquiler del local	mensual	1	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 6,000.00
Luz	mensual	1	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 960.00
Agua	mensual	1	S/. 50.00	S/. 50.00	S/. 600.00
Gasolina	mensual	1	S/. 350.00	S/. 350.00	S/. 4,200.00
Alquiler de auto	mensual	1	S/. 550.00	S/. 550.00	S/. 6,600.00
Total Servicios				S/. 1,530.00	S/. 18,360.00
Útiles de limpieza					
Balde	Unidad	3	S/. 11.90	S/. 35.70	S/. 35.70
Escoba + recogedor	Unidad	1	S/. 6.99	S/. 6.99	S/. 6.99
Bolsa negra de basura	paquete x 10 bolsas	3	S/. 1.00	S/. 3.00	S/. 36.00
Detergente	Bolsa- 5kg	2	S/. 37.90	S/. 75.80	S/. 909.60
Guantes domestico	Paquete	4	S/. 6.70	S/. 26.80	S/. 321.60
Total Útiles de Limpieza				S/. 148.29	S/. 1,309.89
Total Gastos Administrativos				S/. 1,678.29	S/. 19,669.89

4.3. Inversión total

La inversión total para el inicio de desarrollo de la empresa Coquito`s Print es de S/. 17,160.07, del cual el S/. 4,212 es de Inversión tangible que es el 24.55%, la inversión intangible es S/. 2,111.59 que es el 12.31%, capital de trabajo es S/. 10,836.48 que es el 63.15%, tal como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 26 Inversión Total

Rubro de inversiones	Inversión Disgregada	Inversión	Total Inversión	Porcentaje
Inversión Tangible	Maquinaria y Equipo	S/. 1,570.00	S/. 4,212.00	13.35%
	Mobiliario	S/. 2,462.00		
	Seguridad	S/. 95.00		
	Accesorios complementarios	S/. 19.60		
	Artículos de Oficina	S/. 65.40		
Inversión Intangible	Estudio de Mercado	S/. 200.00	S/. 2,111.59	6.69%
	Búsqueda y Reserva de Nombre SUNARP	S/. 25.00		
	Gastos Notariales de Constitución	S/. 1,000.00		
	Registro de Marca INDECOPI	S/. 534.99		
	Licencia de Funcionamiento Municipal	S/. 251.60		
	Programa Corel Draw	S/. 100.00		
Capital de Trabajo	Insumos Directos	S/. 7,537.20	S/.25,230.77	79.96%
	Insumos Indirectos	S/. 964.40		
	Mano de Obra Directa	S/. 9,400.00		
	Mano de Obra Indirecta	S/. 3,000.00		
	Beneficios Sociales	S/. 300.00		
	Gastos de promoción y ventas	S/. 40.00		

	Gastos Administrativos	S/.3,356.58		
	Imprevistos (10% del activo fijo total)	S/. 632.59		
Inversión Total			S/.31,554.36	100%

4.4. Estructura de la Inversión y Financiamiento

El financiamiento de la empresa será por aportaciones de socio, puesto que no se requiere de financiamiento bancario e incurrir en gastos de interés por ello, pero no se descarta que cuando la empresa habrá una línea de estampación de polos y más productos será necesario financiamiento bancario.

Tabla 27 Financiamiento

Inversión Total	Aporte Propio	Porcentaje
Inversión Tangible	S/. 4,212.00	13.35%
Inversión Intangible	S/. 2,111.59	6.69%
Capital de Trabajo	S/. 25,230.77	79.96%
Total	S/. 31,554.36	100%
Porcentaje	100%	

5. Estudios de los Costos, Ingresos y Egresos

En este punto se presentará todos los ingresos obtenidos por el desarrollo de la empresa, los egresos que comprenden por ello desde el año 1 al año 5, que serán parte de la preparación de los estados financieros.

5.1. Presupuesto de Costos

En este punto se detallará el costo del servicio de estampado para las prendas de bebe, no obstante, queda recalcar que se ha tenido en cuenta inflación año a año de 2%, que repercute en los costos.

Tabla 28 Presupuesto de Costos y Gastos del Proyecto

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos directa e Indirecta	S/ 48,105.60	S/ 65,684.12	S/ 75,073.60	S/ 89,337.58	S/ 104,142.10
Mano de Obra e Indirecta	S/ 76,200.00	S/ 113,054.40	S/141,849.21	S/ 157,969.27	S/ 188,492.54
Depreciación y Amortización	S/ 719.80	S/ 719.80	S/ 789.90	S/ 789.90	S/ 560.00
Gastos Administrativos	S/ 19,669.89	S/ 20,063.29	S/ 20,464.55	S/ 20,873.84	S/ 21,291.32
Gastos De Fábrica			S/ 700.00		S/ 700.00
Gastos de Venta y Promoción	S/ 240.00	S/ 240.00	S/ 240.00	S/ 240.00	S/ 240.00
Total	S/ 144,935.29	S/ 199,761.61	S/239,117.26	S/ 269,210.60	S/ 315,425.96

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 29 Insumos (5 años)

ÍTEM	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INSUMOS DIRECTOS					
Blanco total	S/. 2,592.00	S/. 3,304.80	S/. 4,045.08	S/. 4,813.64	S/. 5,611.33
Pigmento rojo	S/. 9,828.00	S/. 13,604.76	S/. 15,337.58	S/. 18,251.72	S/. 21,276.29
Pigmento azul	S/. 8,769.60	S/. 12,139.63	S/. 13,685.84	S/. 16,286.15	S/. 18,984.99
Pigmento amarillo	S/. 7,257.60	S/. 10,046.59	S/. 11,326.21	S/. 13,478.19	S/. 15,711.72
Pigmento negro	S/. 3,024.00	S/. 4,186.08	S/. 4,719.25	S/. 5,615.91	S/. 6,546.55
Pigmento verde	S/. 9,828.00	S/. 13,604.76	S/. 15,337.58	S/. 18,251.72	S/. 21,276.29
Copaje	S/. 1,092.00	S/. 1,511.64	S/. 1,704.18	S/. 2,027.97	S/. 2,364.03
Emulsión lila	S/. 102.00	S/. 130.05	S/. 159.18	S/. 189.43	S/. 220.82
Removedor de emulsión	S/. 432.00	S/. 550.80	S/. 674.18	S/. 802.27	S/. 935.22
Pegamento de mesa	S/. 1,860.00	S/. 2,371.50	S/. 2,902.72	S/. 3,454.23	S/. 4,026.65
Endurecedor	S/. 336.00	S/. 428.40	S/. 524.36	S/. 623.99	S/. 727.39
Total de Insumos Directos	S/. 45,121.20	S/. 61,879.01	S/. 70,416.14	S/. 83,795.21	S/. 97,681.28
INSUMOS INDIRECTOS					
Jebes para raqueta	S/. 624.00	S/. 795.60	S/. 973.81	S/. 1,158.84	S/. 1,350.88

Raqueta	S/. 480.00	S/. 612.00	S/. 749.09	S/. 891.41	S/. 1,039.13
Cuadros	S/. 960.00	S/. 1,224.00	S/. 1,498.18	S/. 1,782.83	S/. 2,078.27
Rollo de malla #60	S/. 600.00	S/. 765.00	S/. 936.36	S/. 1,114.27	S/. 1,298.92
Cinta Especial	S/. 182.40	S/. 232.56	S/. 284.65	S/. 338.74	S/. 394.87
Terokal	S/. 108.00	S/. 137.70	S/. 168.54	S/. 200.57	S/. 233.81
Papel Canson para revelados	S/. 30.00	S/. 38.25	S/. 46.82	S/. 55.71	S/. 64.95
Total de Insumos Indirectos	S/. 2,984.40	S/. 3,805.11	S/. 4,657.45	S/. 5,542.37	S/. 6,460.82
Total de Insumos Directos + Indirectos	S/. 48,105.60	S/. 65,684.12	S/. 75,073.60	S/. 89,337.58	S/. 104,142.10

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 30 Mano de Obra (5 años)

Mano de Obra	2018	2019	2020	2021	2022
Estampador 1	S/. 11,160.00	S/. 11,383.20	S/. 11,610.86	S/. 11,843.08	S/. 12,079.94
Estampador 2	S/. 11,160.00	S/. 11,383.20	S/. 11,610.86	S/. 11,843.08	S/. 12,079.94
Estampador 3	S/. 11,160.00	S/. 11,383.20	S/. 11,610.86	S/. 11,843.08	S/. 12,079.94
Estampador 4		S/. 11,383.20	S/. 11,610.86	S/. 11,843.08	S/. 12,079.94
Estampador 5			S/. 11,610.86	S/. 11,843.08	S/. 12,079.94
Estampador 6				S/. 11,843.08	S/. 12,079.94
Estampador 7					S/. 12,079.94
Tendedora 1	S/. 11,160.00	S/. 11,383.20	S/. 11,610.86	S/. 11,843.08	S/. 12,079.94
Tendedora 2		S/. 11,383.20	S/. 11,610.86	S/. 11,843.08	S/. 12,079.94
Tendedora 3			S/. 11,610.86	S/. 11,843.08	S/. 12,079.94
Tendedora 4					S/. 12,079.94
Productor Gráfico	S/. 11,760.00	S/. 11,995.20	S/. 12,235.10	S/. 12,479.81	S/. 12,729.40
Total Mano de Obra Directa	S/. 56,400.00	S/. 80,294.40	S/. 105,122.01	S/. 119,067.53	S/. 145,608.76

Gerente General	S/. 14,400.00	S/. 14,688.00	S/. 14,981.76	S/. 15,281.40	S/. 15,587.02
Personal externo (contador)	S/. 3,600.00	S/. 3,672.00	S/. 3,745.44	S/. 3,820.35	S/. 3,896.76
Total Mano de obra Indirecta	S/. 18,000.00	S/. 18,360.00	S/. 18,727.20	S/. 19,101.74	S/. 19,483.78
Beneficios sociales - SIS	S/. 1,800.00	S/. 14,400.00	S/. 18,000.00	S/. 19,800.00	S/. 23,400.00
Total Mano de obra	S/. 76,200.00	S/. 113,054.40	S/. 141,849.21	S/. 157,969.27	S/. 188,492.54

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 31 Depreciación de Maquinaria, Equipo y Mobiliario (5 años)

ÍTEM	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Laptop	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00	
Impresora	S/. 35.00	S/. 35.00	S/. 35.00	S/. 5.00	S/. 35.00
Balanza gramera digital	S/. 2.00				
Total depreciación Equipos	S/. 337.00	S/. 337.00	S/. 337.00	S/. 337.00	S/. 37.00
Depreciación Mobiliario					
Mesa de estampado 1	S/. 70.00				
Mesa de estampado 2	S/. 70.10				
Mesa de estampado 3			S/. 70.10	S/. 70.10	S/. 70.10
Mesa de estampado 4					S/. 70.10
Escritorio	S/. 18.00				
Mesa para taller	S/. 20.00				
Sillas de oficina	S/. 6.00				
Mesa para revelar diseños gráficos	S/. 25.00				
Sillas de plástico	S/. 2.20				
Mesa de platico comedor plegable	S/. 18.00				
Total depreciación Mobiliario	S/. 229.30	S/. 229.30	S/. 299.40	S/. 299.40	S/. 369.50
Total Depreciación	S/. 566.30	S/. 566.30	S/. 636.40	S/. 636.40	S/. 406.50

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 32 Amortización de Intangibles

Intangibles	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Programa Corel Draw	S/. 100.00				
Registro de Nombre Comercial	S/. 53.50				
Total	S/. 153.50				

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 33 Gastos Administrativos (5 años)

Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alquiler del local	S/. 6,000.00	S/. 6,120.00	S/. 6,242.40	S/. 6,367.25	S/. 6,494.59
Luz	S/. 960.00	S/. 979.20	S/. 998.78	S/. 1,018.76	S/. 1,039.13
Agua	S/. 600.00	S/. 612.00	S/. 624.24	S/. 636.72	S/. 649.46
Gasolina	S/. 4,200.00	S/. 4,284.00	S/. 4,369.68	S/. 4,457.07	S/. 4,546.22
Alquiler de auto	S/. 6,600.00	S/. 6,732.00	S/. 6,866.64	S/. 7,003.97	S/. 7,144.05
Total Servicios	S/. 18,360.00	S/. 18,727.20	S/. 19,101.74	S/. 19,483.78	S/. 19,873.45
ÚTILES DE LIMPIEZA					
Balde	S/. 35.70	S/. 36.41	S/. 37.14	S/. 37.89	S/. 38.64
Escoba + recogedor	S/. 6.99	S/. 7.13	S/. 7.27	S/. 7.42	S/. 7.57
Bolsa negra de basura	S/. 36.00	S/. 36.72	S/. 37.45	S/. 38.20	S/. 38.97
Detergente	S/. 909.60	S/. 927.79	S/. 946.35	S/. 965.27	S/. 984.58
Guantes domestico	S/. 321.60	S/. 328.03	S/. 334.59	S/. 341.28	S/. 348.11
Total Útiles de Limpieza	S/. 1,309.89	S/. 1,336.09	S/. 1,362.81	S/. 1,390.07	S/. 1,417.87
Total Gastos Administrativos	S/. 19,669.89	S/. 20,063.29	S/. 20,464.55	S/. 20,873.84	S/ 21,291.32
Inflación 2%					

En los gastos de fábrica se realizará en el año 3 y 5, realizar una mesa de estampado asciende a S/ 600.00 pero se está poniendo S/ 700.00 algún imprevisto que se tenga durante la obtención de la mesa de estampado, es por ello que si existe alguna inflación y aumenta el precio del año 3 y 5 los S/. 100.00 podrán solventarlo.

Tabla 34 Gastos de Fábrica

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mesa de Estampado			S/. 700.00		S/. 700.00
Total			S/. 700.00		S/. 700.00

Los gastos de Promoción ascienden a S/. 240 al año, porque mensualmente se realizara 1 visita al mes a nuevos futuros clientes, esto debido a que los dueños de confección trabajan mañana, tarde y noche, y también algunos de turno madrugada; el gasto mensual es de S/. 20.00 esto incluye pasajes que es un aproximado de S/ 10.00 y lo restante

es por si existe alguna contingencia, es por ello que si la inflación afecta a los pasajes el dinero restante solventa esos gastos y no se ve reflejado en el siguiente cuadro pero si se llega a solventar.

Tabla 35 Gastos de Promoción y Ventas (5 años)

Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Visita a clientes	S/. 240.00				
Total Gastos de Promoción y venta	S/. 240.00				

5.2. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio sirve para hallar el monto exacto de servicios que debe brindarse para cubrir todos los gastos y costo que se incurre en la venta de esta, para ello se ha tenido que tomar en cuenta los costos fijos, costos variables y el precio.

Los costos fijos ascienden a S/. 8,048.29 y los costos variables ascienden a S/.1.18 por docena estampada, el precio por docena estampada es de S/.4.20, el punto de equilibrio se halla: $\text{Costos fijos} / (\text{precio por docena estampada} - \text{precio variable})$, el cual resultó a 2,662.96 docenas como punto de equilibrio.

A continuación, se detalla los costos fijos, variables y precio.

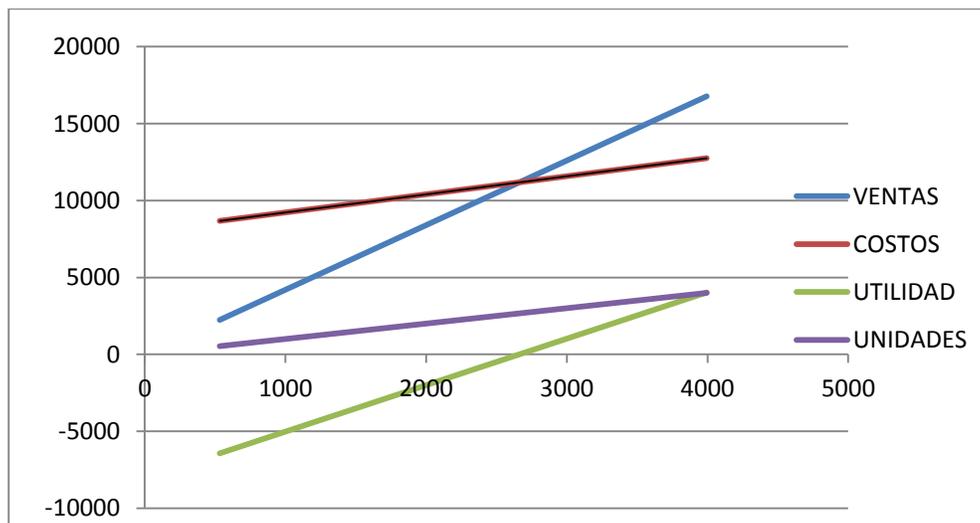
Tabla 36 Costos Fijos

Costos Fijos	
Descripción	Valor
Gastos Administrativos	S/ 1,678.29
Mano de Obra	S/ 6,350.00
Gasto de Promoción y Venta	S/ 20.00
Gastos Indirectos	S/ 482.20
COSTO FIJO	S/ 8,048.29

Tabla 37 Costo Variable

Costo Variable docena			
Descripción	Valor	Cantidad	Importe
Pigmento blanco total gr	S/ 0.01200	5.625	S/ 0.07
Pigmento rojo gr	S/ 0.05850	4.375	S/ 0.26
Pigmento azul gr	S/ 0.05220	4.375	S/ 0.23
Pigmento amarillo gr	S/ 0.04320	4.375	S/ 0.19
Pigmento negro gr	S/ 0.01800	4.375	S/ 0.08
Pigmento verde gr	S/ 0.05850	4.375	S/ 0.26
Copaje gr	S/ 0.00650	4.375	S/ 0.03
Emulsión lila gr	S/ 0.01700	0.3125	S/ 0.01
Removedor de emulsión gr	S/ 0.00036	31.25	S/ 0.011250
Pegamento de mesa gr	S/ 0.01550	3.125	S/ 0.05
endurecedor gr	S/ 0.02800	0.3125	S/ 0.01
COSTO VARIABLE			S/ 1.18

Figura 21 Punto de Equilibrio



Fuente: Elaboración Propia

La figura 21 muestra el punto de equilibrio que tiene la empresa Coquitos Print que toma en cuenta las ventas, los costos, la utilidad y las unidades. A partir de este punto fijado se obtendrá resultados.

5.3. Estados de Ganancias y Pérdidas

Los estados de ganancia y pérdidas ayudarán a conocer la utilidad proyectada de la empresa Coquitos Print para los próximos 5 años, considerando los ingresos, costos, gastos administrativos, gastos de fábrica, gastos de promoción y ventas, imprevistos e impuestos a la renta, si bien es cierto dentro de los 5 primeros años se pagará el impuesto a la renta con 10% porque no excede los 15 UIT, pero si en caso se excediera en algún año, se pagaría el 29.5%.

Tabla 38 Estado de Ganancias y Perdidas

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año5
Ingresos	S/. 161,280	S/. 205,632	S/. 251,694	S/. 299,515	S/. 349,149
Costos	-124,305.60	-178,738.52	-216,922.81	-247,306.86	-292,634.64
Depreciación y amortización	S/. -719.80	S/. -719.80	S/. -789.90	S/. -789.90	S/. -560.00
Utilidad bruta	S/. 36,254.60	S/. 26,173.68	S/. 33,980.86	S/. 51,418.59	S/. 55,954.68
Gastos Administrativos	S/.19,669.89	S/.20,063.29	S/. 20,464.55	S/.20,873.84	S/.21,291.32
Gastos de Fabrica			S/. -700.00		S/. -700.00
Gastos de Promoción y Ventas	S/. 240.00				
Otros egresos (imprevistos)	S/. -632.40	S/. -632.40	S/. -702.24	S/. -702.24	S/. -772.24
Utilidad Operativa	S/. 15,712.31	S/. 5,237.99	S/. 11,874.06	S/. 29,602.50	S/. 32,951.12
Otros Ingresos					
Utilidad Antes de Impuestos	S/. 15,712.31	S/. 5,237.99	S/. 11,874.06	S/. 29,602.50	S/. 32,951.12
Impuestos 10%	S/. -1,571.23	S/. -523.80	S/. -1,187.41	S/. -2,960.25	S/. -3,295.11
Utilidad Neta	S/. 14,141.08	S/. 4,714.19	S/. 10,686.66	S/. 26,642.25	S/. 29,656.01

Fuente: Elaboración Propia

5.4. Presupuesto de Ingresos

Anteriormente se había fijado un precio promedio por docena de estampado, porque no se sabe con exactitud que pedirán los clientes de nuestros clientes a confeccionar y ellos, a su vez, a mandar a exportar, habrán días que se obtenga dos servicios a la semana de solo una tela o un día de la semana de una tela y el otro día de la semana de la otra.

Cabe señalar que así como los gastos están sujetos a inflación, los precios también lo están año a año.

Tabla 11 Ventas Anuales para los próximos años

Descripción	1er Año	2do año	3er Años	4to Año	5to Año
Cientes	4	5	6	7	8
Ventas Del Servicio Anual	S/.161,280	S/.205,632	S/.251,694	S/.299,515	S/.349,149
Inflación afecta al Precio					
2%					

5.5. Presupuesto de egresos

En este punto se detallan los gastos visto anteriormente proyectado desde el año 1 hasta el año 5, tal como se muestra en la tabla siguiente:

Tabla 39 Presupuesto de Egreso

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos directa e Indirecta	S/ 48,105.60	S/ 65,684.12	S/ 75,073.60	S/ 89,337.58	S/104,142.10
Mano de Obra	S/ 76,200.00	S/ 113,054.40	S/ 141,849.21	S/ 157,969.27	S/ 188,492.54
Depreciación y Amortización	S/. 719.80	S/. 719.80	S/. 789.90	S/. 789.90	S/. 560.00
Gastos Administrativos		S/. 20,969.89	S/. 22,789.09	S/. 22,789.09	S/. 69,178.69
Gastos De Fábrica			S/. 700.00		S/. 700.00
Gastos de Venta y Promoción	S/. 240.00				
Imprevistos	S/. 632.40	S/. 632.40	S/. 702.24	S/. 702.24	S/. 772.24
Total	S/ 125,897.80	S/ 201,300.61	S/ 242,144.04	S/ 271,828.09	S/ 364,085.57

5.6. Flujo de Caja Proyectado

Para conocer la liquidez en la empresa Coquito`s Print se tendrá que tomar en cuenta el flujo de cada operativo, económico, y financiero, si bien es cierto el financiamiento será por aportaciones de socio.

Tabla 40 Flujo de Caja Proyectado

Flujo de caja						
	0	1	2	3	4	5
Ingresos						
Ventas en efectivo	0.00	161,280.00	205,632.00	251,693.57	299,515.35	349,149.32
Total Ingresos	0.00	161,280.00	205,632.00	251,693.57	299,515.35	349,149.32
Egresos						
Inversión	31,554.36					
Mano de Obra	0.00	76,200.00	113,054.40	141,849.21	157,969.27	188,492.54
Insumos	0.00	48,105.60	65,684.12	75,073.60	89,337.58	104,142.10
Depreciación y amortización	0.00	719.80	719.80	789.90	789.90	560.00
Gastos Administrativos	0.00	19,669.89	20,063.29	20,464.55	20,873.84	21,291.32
Gastos de Fábrica	0.00	0.00	0.00	700.00	0.00	700.00
Gastos de Promoción y Ventas		240.00	240.00	240.00	240.00	240.00
Imprevistos	0.00	632.40	632.40	702.24	702.24	772.24
Impuestos	0.00	1,571.23	523.80	1,187.41	2,960.25	3,295.11
Total Egresos	31,554.36	147,138.92	200,917.81	241,006.91	272,873.09	319,493.31
Flujo de caja económico	-31,554.36	14,141.08	4,714.19	10,686.66	26,642.25	29,656.01
Sado Actualizado	-31,554.36	12,855.53	3,896.02	8,029.04	18,197.02	18,414.05
Saldo acumulado		-18,698.83	-14,802.81	-6,773.77	11,423.25	29,837.30
Ingresos de Financiamiento						
Egresos de Financiamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Intereses	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ahorro fiscal	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo de caja financiero		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ingresos Totales	-	161,280.00	205,632.00	251,693.57	299,515.35	349,149.32
Egresos Totales	31,554.36	147,138.92	200,917.81	241,006.91	272,873.09	319,493.31
Flujo de Caja Total	-31,554.36	14,141.08	4,714.19	10,686.66	26,642.25	29,656.01
Sado Actualizado	-31,554.36	12,855.53	3,896.02	8,029.04	18,197.02	18,414.05
Saldo acumulado		-18,698.83	-14,802.81	-6,773.77	11,423.25	29,837.30

5.7. Balance General

En el balance general de Coquito`s Print se tomará en cuenta los activos corrientes, activos no corrientes, pasivos patrimonio.

Tabla 41 Balance General

Activo Corriente		Pasivos	
Caja y bancos	S/. 82,947.19	Proveedores	S/. 40,617.31
Inventario	S/. 49,415.49	Alquileres	S/. 10,500.00
gastos pagados por anticipado	S/. 12,600.00	Cuentas por pagar	S/. 68,500.00
Gastos de oficina	S/. 65.40	Patrimonio	
Activo no Corriente		Capital Propio	S/. 31,554.36
Muebles y equipo	S/. 3,465.70	depreciaciones	S/. -719.80
Activos Intangibles	S/. 1,958.09	Total Patrimonio	
			S/. 30,834.56
Total Activos	S/. 150,451.87	Total Pasivo + Patrimonio	S/. 150,451.87

6. EVALUACIÓN

6.1. Evaluación Económica, Parámetros de Medición

La evaluación Económico del proyecto arroja un VAN de S/ 29,837.30, con un TIR de 36% que nos ayuda a decidir en invertir en este negocio al ser rentable, no obstante, el costo de oportunidad que se puso para este proyecto es de 10%, por lo tanto, en base a las TIR se analiza que es viable el proyecto y se obtiene recuperación del capital a partir del 4to año.

Tabla 42 Evaluación Económica

Parámetro de Medición	Económico
VAN	S/ 29,837.30
TIR	36%
B/C	1.0333
PRC	cuarto año

6.2. Evaluación Financiera, Parámetros de Medición

La evaluación financiera arroja los resultados se asemejan que a la evaluación económica es por tal motivo que es viable el proyecto.

Tabla 43 Evaluación Financiera

Parámetros de Medicón	Financiero
VAN	S/. 29,837.30
TIR	36%
B/C	1.0333
PRC	cuarto año

6.3. Evaluación Social

El proyecto genera trabajo a personas de la zona de Ate, personas que desean laborar en una empresa constituida y que le brinda sus derechos, a su vez, generando un ambiente laboral confortable y seguro durante el desarrollo de sus labores, la empresa.

Se toma mucho en cuenta la salud de los trabajadores, por tal motivo, se exigirá que durante sus desarrollos laborales tengan mascarilla y lentes de protección para que eviten incidentes de intoxicación por algún insumo.

6.4. Impacto Ambiental

Las empresas Coquito`s Print tendrán alianzas estratégicas con proveedores que brinden insumos y materiales de calidad, tomando en cuenta el impacto ambiental que puedan tener estos, es por ello que se ha elegido a un proveedor

que brinda no solo costos accesibles sino también insumos con bajo índice de metales pesados que no afectan al ambiente y tampoco hace daño al cliente final.

Las tintas al agua no presentan como las tintas plastisol, el pvc (plástico) en sus componentes es por ello que es recomendable para el estampado de prendas de bebe.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este punto se tomará en cuenta los resultados obtenidos y la viabilidad del proyecto.

7.1. Conclusiones

- Que el marco legal otorga ventajas tributarias y laborales que permiten reducir costos en impuesto a la renta y en mano de obra lo que significa que puedo rentabilizar más el negocio
- Que la ubicación del local hace factible que los clientes encuentren fácilmente el negocio por lo estratégicamente ubicado Ate ya que en su mayoría los nuevos talleres de confección están ubicados en Ate y Santa Anita.
- Al tener proveedores estratégicos ayuda a tener mayor rentabilidad, a su vez, permite a la empresa ampliar la línea de servicios en un largo plazo, abriendo nuevos mercados.
- El desarrollo de la creación e innovación de nuevos diseños genera valor agregado para los clientes y se reflejan en sus ventas que como consecuencia nos permite dar a la empresa la confianza de seguir trabajando con ellos y obtener mayores ingresos.

- El uso de insumos de calidad genera en el cliente la satisfacción de tener un servicio de calidad y con costos razonables.

- La empresa al tener una gran compenetración laboral, hace que los colaboradores propongan mejoras en el proceso y estos serán tomados en cuenta por la empresa.

- Un servicio de calidad genera la fidelización y el posicionamiento de la empresa en el mercado.

7.2.Recomendaciones

- Para el inicio de un negocio se debe tener cuidado con el marco legal y las ventajas que brindan en lo tributario y laboral.

- Siempre tener cuenta una ubicación estratégica, donde te brinde estar no tan lejos de los clientes o proveedores, para ellos se recomienda usar el método de criterios ponderados.

- Realizar alianzas estratégicas con proveedores y no solo guiarse por los costos que brinden sino también por calidad porque eso repercute en el desarrollo de las actividades y como resultado la calidad del servicio.

- Brindar siempre un valor agregado a los clientes en medida que pueda realizarse y ser estos recompensados, porque si no se tendrá más egresos que ingresos.

- Brindar a los colaboradores la factibilidad de palabra para que sugieran mejoras continuas.

- Si no se tiene una gran fuerza de marketing, el mejor marketeo es el mismo servicio que se brinda a los clientes, eso es la esencia de una empresa nueva en el mercado.

Bibliografía

Superintendencia Nacional de los Registro Públicos (s.f.). *Reserva de nombre de persona jurídica*. Recuperado el 07 de agosto del 2018 de

<https://enlinea.sunarp.gob.pe/sunarpweb/pages/acceso/frmReservaNombre.faces>

Superintendencia Nacional de los Registro Públicos (s.f.). Modelo de Minutas de constitución de Empresas. Recuperado el 08 de agosto de 2018

de <https://www.sunarp.gob.pe/gsec-nxformato-b6.asp>

Instituto Nacional de Estadística Informática (s.f.). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme*. Recuperado el 07 de agosto del 2018 de

<https://proyectos.inei.gob.pe/CIIU/>

Estampa2 (s.f.) *Ubicación de Estampados*. Recuperado el 08 de agosto del 2018 de

<https://www.google.com/maps/place/12%C2%B000'25.9%22S+76%C2%B049'57.5%22W/@-12.0103892,->

[76.8320225,16.42z/data=!4m6!3m5!1s0x9105c2736eded575:0x29551bf41ac5772f!7e2!8m2!3d-12.0071974!4d-76.8326457](https://www.google.com/maps/place/12%C2%B000'25.9%22S+76%C2%B049'57.5%22W/@-12.0103892,-76.8320225,16.42z/data=!4m6!3m5!1s0x9105c2736eded575:0x29551bf41ac5772f!7e2!8m2!3d-12.0071974!4d-76.8326457)

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2008).

Normas Legales. Recuperado el 14 de agosto del 2018 de

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2008).

Decreto legislativo que aprueba la ley de promoción de la actividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente.

Recuperado el 14 de agosto del 2018 de

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>

Congreso de la República (2013). *Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Recuperado el 15 de agosto del 2018 de

[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/29793AB3817C627505257EF400034156/\\$FILE/30056.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/29793AB3817C627505257EF400034156/$FILE/30056.pdf)

Municipalidad de Ate (s.f.). *Solicitud con carácter de declaración Jurada*. Recuperado del 15 de agosto del 2018 de

<http://www.muniate.gob.pe/ate/files/licenciaFuncionamiento/FORMULARIO/LICENCIA-A-16.pdf>

Municipalidad de Ate (s.f.). *Requisitos-Licencia de Funcionamiento*. Recuperado el 15 de agosto del 2018 de http://issuu.com/muniate/docs/volante_

[licencia de funcionamient](#)

http://wapaperu.mpd.org/index.php?option=com_content&view=article&id=196&Itemid=24

Indecopi (s.f.). *Registro de Marca y Otros signos*. Recuperado el 15 de agosto del 2018 de <https://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/registro-de-marca-y-otros-signos#marca>

Indecopi (s.f.). *Formatos y Solicitudes*. Recuperado el 15 de agosto del 2018 de

<http://www.indecopi.gob.pe/web/signos-distintivos/formatos-y-solicitudes>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (2018).

Régimen MYPE Tributario-RMT. Recuperado el 15 de agosto del 2018 de

<http://emprender.sunat.gob.pe/regimen-mype>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (s.f.).

Conceptos PDT-PLAME. Recuperado el 15 de agosto del 2018 de

<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (s.f.).

Conceptos a declarar en PDT-PLAME. Recuperado el 15 de agosto del 2018 de

<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame/3229-02-conceptos-a-declarar-en-el-pdt-plame>

Estudio Caballero Bustamante (s.f.). *Téxto Único Ordenado del D. Leg. N° 728, Ley de Productividad y Competitividad Laboral (LPCL)*. Recuperado el 15 de agosto del

2018 de http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_per_dec728.pdf

SIS (2008). *Normas Legales*. Recuperado el 15 de agosto del 2018 de

<http://www.sis.gob.pe/portal/mercadeo/microempresas/archivos/LeyReglamentoMYPE.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2001). *Perú: Estimaciones y*

Proyecciones de Población, 1950-2050. Recuperado el 20 de julio del 2018 de

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0466/Libro.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2018). *Comportamiento de la Economía Peruana en el Primer Trimestre de 2018*. Recuperado el 21 de agosto del 2018 de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-n02_pbi-trimestral_-itrim2018.PDF

<http://www.5fuerzasdeporter.com/>

Páginas Amarillas. (s.f.). *Talleres de confección de Ate*. Recuperado el 25 de agosto de 2018 de <https://www.paginasamarillas.com.pe/ate/servicios/talleres-de-confeccion>

Páginas Amarillas. (s.f.). *Talleres de confección de Santa Anita*. Recuperado el 25 de agosto de 2018 de <https://www.paginasamarillas.com.pe/ate/servicios/talleres-de-confeccion>

Páginas Amarillas. (s.f.). *Talleres de estampado de Ate*. Recuperado el 25 de agosto de 2018 de <https://www.paginasamarillas.com.pe/ate/servicios/estampados-textiles-talleres>

Páginas Amarillas. (s.f.). *Talleres de estampado de Santa Anita*. Recuperado el 25 de agosto de 2018 de <https://www.paginasamarillas.com.pe/santa-anita/servicios/estampados-textiles-talleres>

Municipalidad de Ate. (2016). *Licencia de Funcionamiento*. Recuperado el 18 de setiembre del 2018 de

http://www.muniate.gob.pe/ate/files/licenciaFuncionamiento/LEGISLACION/ORDENA_NZA_415_MDA_LICENCIA.pdf

Banco Central de la Reserva.(2018). *Reporte de Inflación*. Recuperado el 19 de setiembre del 2018 de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2018/junio/reporte-de-inflacion-junio-2018.pdf>

ANEXO

Anexo 1



SERVICIOS

Consulta de Títulos
Estado de Solicitudes
Reserva de Nombre
Consulta de Solicitud En Línea
Verificar Certificado

Para obtener copias simples de partidas, suscribase y acceda al servicio de Publicidad Registral en Línea

- Suscripción de Personas
- Suscripción de Organizaciones



[Privacidad y Seguridad](#) | [Ayuda](#) | [Términos y Condiciones](#) | [Contáctenos](#) | [Tarifas](#) | [Inicio](#)

SOLICITUDES >> Solicitud de Inscripción >> Reserva de Preferencia Registral Paso 1 de 3

[Ver Consejo]

Seleccione el tipo de persona jurídica

RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA PARA (seleccionar el que corresponda)

Constitución Modificación de Estatuto

DENOMINACIÓN o RAZÓN SOCIAL cuya reserva solicita

Sólo se admite hasta 250 caracteres en Razón Social o Denominación y 100 caracteres para la Denominación Abreviada

Denominación Razón Social

1. COQUITO'S PRINT *

2. ESTAMPADOS COQUITO

3.

4.

5.

TIPO DE PERSONA JURÍDICA

EMPRESAS INDIVIDUALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA *

DOMICILIO DE LA PERSONA JURÍDICA

Departamento *

Provincia *

Tener en cuenta que si el pago no lo hace en línea, tendrá que realizarlo en la oficina correspondiente al departamento y provincia que elija.

* Los datos son obligatorios.

Estimado solicitante, UD. podrá llenar desde 01 hasta 05 denominaciones o razones sociales.

Sólo se concederá la reserva de una de ellas, en orden excluyente, y sólo si resulta procedente de la calificación registral.

Anexo 2



SERVICIOS

Consulta de Títulos
Estado de Solicitudes
Reserva de Nombre
Consulta de Solicitud En Línea
Verificar Certificado

Para obtener copias simples de partidas, suscríbese y acceda al servicio de Publicidad Registral en Línea

- Suscripción de Personas
- Suscripción de Organizaciones



Privacidad y Seguridad | Ayuda | Términos y Condiciones | Contáctenos | Tarifas | Inicio

SOLICITUDES >> Solicitud de Inscripción >> Reserva de Preferencia Registral

Paso 2 de 3

NOMBRE DE LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA

Nro.	APELLIDO PATERNO / DENOMINACION / RAZON SOCIAL	APELLIDO MATERNO	NOMBRES	TIPO DOC	NUM DOC
1	ESTACIO	SOTO	FRANZ YHOHAN	DNI	73818452

Nuevo

Borrar

DATOS DEL SOLICITANTE (Presentante)

Apellido Paterno:	Apellido Materno:	Nombres:
<input type="text" value="ESTACIO"/>	<input type="text" value="SOTO"/>	<input type="text" value="FRANZ YHOHAN"/>
Tipo Documento:	Número de Documento:	
<input type="text" value="DNI-DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD"/>	<input type="text" value="73818452"/>	
Correo Electrónico:	Dirección Completa:	
<input type="text" value="Festacio08@gmail.Com"/>	<input type="text" value="MZ.F LOTE 37-URB. VILLA HERMOZA- ATE"/>	
Operador Celular:	Número de Celular:	
<input type="text" value="CLARO"/>	<input type="text" value="981800355"/>	

DATOS DE PAGO

Monto : S./ 20.00 nuevos soles.

Con el formato de presentación que aparecerá al presionar el botón continuar, spersónese a la Oficina Registral correspondiente al domicilio de la persona jurídica para presentarlo y efectuar el pago correspondiente

FORMA DE PAGO

EN EFECTIVO EN LA OFICINA REGISTRAL

Regresar

Continuar**

* Los datos son obligatorios.

Las notificaciones derivadas del trámite de atención en línea de la solicitud de reserva se efectuarán al correo electrónico ingresado anteriormente.

Anexo 3



SERVICIOS

Consulta de Títulos
Estado de Solicitudes
Reserva de Nombre
Consulta de Solicitud En Línea
Verificar Certificado

Para obtener copias simples de partidas, suscribase y acceda al servicio de Publicidad Registral en Línea

- Suscripción de Personas
- Suscripción de Organizaciones



[Privacidad y Seguridad](#) | [Ayuda](#) | [Términos y Condiciones](#) | [Contáctenos](#) | [Tarifas](#) | [Inicio](#)

Superintendencia Nacional
de los Registros Públicos

REGISTRAL DE NOMBRE DE PERSONA JURIDICA

2018- V0957590

1. RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA

CONSTITUCION

2. DENOMINACIÓN o RAZÓN SOCIAL

COQUITO'S PRINT
ESTAMPADOS COQUITO

3. TIPO DE PERSONA JURÍDICA

Tipo de persona jurídica

EMPRESAS INDIVIDUALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

4. DOMICILIO DE LA PERSONA JURÍDICA

Departamento	Provincia
LIMA	LIMA

5. DATOS DEL SOLICITANTE

ESTACIO <small>Apellido Paterno</small>	SOTO <small>Apellido Materno</small>	FRANZ YHOHAN <small>Nombres</small>
Identificado(a) con:	DOCUMENTO NACIONAL DE IDENTIDAD	No: 73816452
Domiciliado(a) en:	M.Z.F LOTE 37-URB. VILLA HERMOZA- ATE	
Correo Electrónico:	festacio08@gmail.com	

6. SOLICITO:

La inscripción de (acto o derecho):

RESERVA DE DENOMINACION

7. INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA

ESTACIO SOTO FRANZ YHOHAN	DNI: 73816452
---------------------------	---------------

8. ASIENTO

<ANONIMO>

No olvide imprimir este documento, y presentarlo en la Oficina Registral correspondiente, cancelando los derechos registrales en plazo de tres días hábiles contados desde el mismo día o desde el día hábil siguiente (si es que aquél es inhábil) de llenada la solicitud

Imprimir
Finalizar

Anexo 4

MODELO DE CONSTITUCIÓN PARA UNA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA E.I.R.L (CON APOORTE EN BIENES NO DINERARIOS)

SEÑOR NOTARIO

SÍRVASE USTED EXTENDER EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS UNA DE CONSTITUCIÓN DE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, QUE OTORGA: [NOMBRE DEL TITULAR], DE NACIONALIDAD [NACIONALIDAD], CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD NUMERO [DOCUMENTO DE IDENTIDAD], OCUPACION: [PROFESIÓN U OCUPACIÓN], ESTADO CIVIL: [ESTADO CIVIL (SOLTERO, CASADO, VIUDA, DIVORCIADO)][NOMBRE DEL CÓNYUGE (DE SER CASADO)], CON [DOCUMENTO DE IDENTIDAD DEL CÓNYUGE (DNI, CARNET EXTRANJERÍA, PASAPORTE)],SEÑALANDO DOMICILIO PARA EFECTOS DE ESTE INSTRUMENTO EN [DOMICILIO], EN LOS TÉRMINOS SIGUIENTES:

PRIMERA.- POR EL PRESENTE, [NOMBRE DEL TITULAR]: CONSTITUYE UNA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA BAJO LA DENOMINACIÓN DE: “[DENOMINACIÓN] E.I.R.L.”, CON DOMICILIO EN [DOMICILIO], PROVINCIA DE [PROVINCIA], DEPARTAMENTO DE [DEPARTAMENTO], QUE INICIA SUS OPERACIONES A PARTIR DE SU INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL CON UNA DURACIÓN INDETERMINADA, PUDIENDO ESTABLECER SUCURSALES EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL.

SEGUNDA.- EL OBJETO DE LA EMPRESA ES: [OBJETO], SE ENTIENDEN INCLUIDOS EN EL OBJETO, LOS ACTOS RELACIONADOS CON EL MISMO, QUE COADYUVEN A LA REALIZACIÓN DE SUS FINES EMPRESARIALES. PARA CUMPLIR DICHO OBJETO, PODRÁ REALIZAR TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SEAN LÍCITOS, SIN RESTRICCIÓN ALGUNA.

TERCERA.- EL CAPITAL DE LA EMPRESA ES DE S/ [MONTO S/].([MONTO EN LETRAS Y 00/100 NUEVOS SOLES) CONSTITUIDO POR APORTES DEL TITULAR EN BIENES; EFECTUADOS DEL SIGUIENTE MODO:

01 [DESCRIPCIÓN DEL BIEN APORTADO 1]

VALOR/MERCADO: [VALOR DEL BIEN APORTADO 1].

02 [DESCRIPCIÓN DEL BIEN APORTADO 2]

VALOR/MERCADO: [VALOR DEL BIEN APORTADO 2].

VALOR TOTAL: <SUMATORIA TOTAL>

ESTOS BIENES SE DETALLAN EN LA DECLARACIÓN JURADA QUE SE ANEXA A LA PRESENTE Y FORMA PARTE INTEGRANTE DE LA ESCRITURA PUBLICA QUE ESTE DOCUMENTO ORIGINE.

CUARTA.- SON ÓRGANOS DE LA EMPRESA: EL TITULAR Y LA GERENCIA. EL RÉGIMEN QUE LE CORRESPONDA ESTÁ SEÑALADO EN EL DECRETO LEY N° 21621, ARTÍCULOS 39 Y 50 RESPECTIVAMENTE Y DEMÁS NORMAS MODIFICATORIAS Y COMPLEMENTARIAS.

QUINTA.- LA GERENCIA ES EL ÓRGANO QUE TIENE A SU CARGO LA ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN DE LA EMPRESA. SERÁ DESEMPEÑADA POR UNA O MÁS PERSONAS NATURALES. EL CARGO DE GERENTE ES INDELEGABLE. EN CASO DE QUE EL CARGO DE GERENTE RECAIGA EN EL TITULAR, ÉSTE SE DENOMINARÁ TITULAR GERENTE.

SEXTA.- LA DESIGNACIÓN DEL GERENTE SERÁ EFECTUADA POR EL TITULAR, LA DURACIÓN DEL CARGO ES INDEFINIDA, AUNQUE PUEDE SER REVOCADO EN CUALQUIER MOMENTO.

SEPTIMA.- CORRESPONDE AL GERENTE:

1. ORGANIZAR EL RÉGIMEN INTERNO DE LA EMPRESA.
2. CELEBRAR CONTRATOS INHERENTES AL OBJETO DE LA EMPRESA, FIJANDO SUS CONDICIONES; SUPERVISAR Y FISCALIZAR EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA.
3. REPRESENTAR A LA EMPRESA 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 EMPRESA Y REPRESENTAR A LA EMPRESA ANTE LAS PERSONAS JURÍDICAS QUE CREA CONVENIENTE Y DEMÁS NORMAS COMPLEMENTARIAS. ADEMÁS PODRÁ SOMETER LAS CONTROVERSIAS A ARBITRAJE, CONCILIACIONES EXTRAJUDICIALES Y DEMÁS MEDIOS ADECUADOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTO, PUDIENDO SUSCRIBIR LOS DOCUMENTOS QUE SEAN PERTINENTES.

4. CUIDAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA.

5. ABRIR Y CERRAR CUENTAS CORRIENTES, BANCARIAS, MERCANTILES Y GIRAR CONTRA LAS MISMAS, COBRAR Y ENDOSAR CHEQUES DE LA EMPRESA, ASÍ COMO ENDOSAR Y DESCONTAR DOCUMENTOS DE CRÉDITO. SOLICITAR SOBREGIROS, PRÉSTAMOS, CRÉDITOS O FINANCIACIONES PARA DESARROLLAR EL OBJETO CELEBRANDO LOS CONTRATOS RESPECTIVOS.

6. SOLICITAR TODA CLASE DE PRÉSTAMOS CON GARANTÍAS HIPOTECARIA, PRENDARIA Y DE CUALQUIER FORMA, ADEMÁS CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, CARTA DE PODER, CARTA FIANZA, PÓLIZA, LETRAS DE CAMBIO, PAGARES, FACTURAS CONFORMADAS Y CUALQUIER OTRO TÍTULO VALOR.

7. SUSCRIBIR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO Y SUBARRENDAMIENTO. 8. COMPRAR Y VENDER LOS BIENES SEAN MUEBLES O INMUEBLES DE LA EMPRESA, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS CONTRATOS.

9. CELEBRAR, SUSCRIBIR CONTRATOS DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO, CONSORCIO, ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN Y CUALQUIER OTRO CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL, VINCULADOS AL OBJETO DE LA EMPRESA.

10. AUTORIZAR A SOLA FIRMA, LA ADQUISICIÓN DE BIENES, CONTRATACIÓN DE OBRAS Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES.

11. NOMBRAR, PROMOVER, SUSPENDER Y DESPEDIR A LOS EMPLEADOS Y SERVIDORES DE LA EMPRESA.

12. CONCEDER LICENCIA AL PERSONAL DE LA EMPRESA.

13. CUIDAR DE LA CONTABILIDAD Y FORMULAR EL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS, EL BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA Y LOS DEMÁS ESTADOS Y ANÁLISIS CONTABLES QUE SOLICITE EL TITULAR.

14. SOLICITAR, ADQUIRIR, TRANSFERIR REGISTROS DE PATENTES, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES CONFORME A LEY, SUSCRIBIENDO CUALQUIER CLASE DE DOCUMENTOS VINCULADOS, QUE CONLLEVE A LA REALIZACIÓN DEL OBJETO.

15. PARTICIPAR EN LICITACIONES, CONCURSOS PÚBLICOS Y/O ADJUDICACIONES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS, QUE CONLLEVE A LA REALIZACIÓN DEL OBJETO DE LA EMPRESA.

OCTAVA.- PARA TODO LO NO PREVISTO RIGEN LAS DISPOSICIONES CONTENIDAS EN EL D.L. Nº 21621 Y AQUELLAS QUE LAS MODIFIQUEN O COMPLEMENTEN.

DISPOSICION TRANSITORIA.- [NOMBRE DEL TITULAR GERENTE], IDENTIFICADO CON DNI Nº DOCUMENTO DE IDENTIDAD DEL TITULAR GERENTE, EJERCERÁ EL CARGO DE TITULAR GERENTE DE LA EMPRESA, PERUANO, CON DOMICILIO SEÑALADO EN LA INTRODUCCION DE LA PRESENTE.

ASI MISMO, SE NOMBRA COMO APODERADO A [NOMBRE DEL APODERADO], IDENTIFICADO CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD [TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD] , CON NUMERO : [NUMERO DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD] QUIEN TENDRÁ LAS MISMAS FACULTADES QUE EL GERENTE.

CLAUSULA ADICIONAL I.- DE CONFORMIDAD AL ARTICULO 315 DEL CÓDIGO CIVIL, INTERVIENE [NOMBRE DEL CÓNYUGE (DE SER CASADO)], CÓNYUGE DE [NOMBRE DEL TITULAR], AUTORIZANDO EXPRESAMENTE EL APORTE EN BIENES NO DINERARIOS.

[CIUDAD],[FECHA FORMULARIO: DÍA, MES Y AÑO EN LETRAS].

DECLARACIÓN JURADA DE APORTE DE BIENES

POR EL PRESENTE DOCUMENTO: YO, [NOMBRE DEL TITULAR GERENTE] IDENTIFICADO CON D.N.I. Nº [NUMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD DEL TITULAR GERENTE], CON DOMICILIO EN [DOMICILIO DEL TITULAR GERENTE] PROVINCIA DE LIMA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, EN MI CALIDAD DE TITULAR GERENTE DESIGNADO DE LA EMPRESA DENOMINADA: “[DENOMINACIÓN] E.I.R.L. QUE SE CONSTITUYE, DECLARO BAJO JURAMENTO HABER RECIBIDO LOS BIENES MUEBLES QUE A CONTINUACIÓN SE PRECISA, COMO APORTE AL CAPITAL DE LA PRECITADA EMPRESA:

DETALLE DE LOS BIENES VALOR ASIGNADO S/.

01 [DESCRIPCIÓN DEL BIEN APORTADO 1]

VALOR/MERCADO: [VALOR DEL BIEN APORTADO 1].

02 [DESCRIPCIÓN DEL BIEN APORTADO 2]

VALOR/MERCADO: [VALOR DEL BIEN APORTADO 2].

VALOR TOTAL:

<SUMATORIA TOTAL>

LO QUE HACE UN TOTAL GENERAL DE S/ [MONTO S/].[([MONTO EN LETRAS] Y 00/100 NUEVOS SOLES), COMO APORTE EN BIENES MUEBLES AL CAPITAL DE LA EMPRESA.

[CIUDAD],[FECHA DD.JJ.: DIA, MES Y AÑO EN LETRAS].

FIRMA DEL TITULAR GERENTE

Anexo 5

**MODELO DE CONSTITUCIÓN PARA UNA EMPRESA INDIVIDUAL DE
RESPONSABILIDAD LIMITADA E.I.R.L
(CON APORTE EN BIENES DINERARIOS)**

SEÑOR NOTARIO

SÍRVASE USTED EXTENDER EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS UNA DE CONSTITUCIÓN DE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA, QUE OTORGA: [NOMBRE DEL TITULAR], DE NACIONALIDAD [NACIONALIDAD], CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD NUMERO [DOCUMENTO DE IDENTIDAD], OCUPACIÓN: [PROFESIÓN U OCUPACIÓN], ESTADO CIVIL: [ESTADO CIVIL (SOLTERO, CASADO, VIUDA, DIVORCIADO)][NOMBRE DEL CÓNYUGE (DE SER CASADO)], CON [DOCUMENTO DE IDENTIDAD DEL CÓNYUGE (DNI, CARNET EXTRANJERÍA, PASAPORTE)],SEÑALANDO DOMICILIO PARA EFECTOS DE ESTE INSTRUMENTO EN [DOMICILIO], EN LOS TÉRMINOS SIGUIENTES:

PRIMERA.- POR EL PRESENTE, [NOMBRE DEL TITULAR]: CONSTITUYE UNA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA BAJO LA DENOMINACIÓN DE: “[DENOMINACIÓN] E.I.R.L.”, CON DOMICILIO EN [DOMICILIO], PROVINCIA DE [PROVINCIA], DEPARTAMENTO DE

[DEPARTAMENTO], QUE INICIA SUS OPERACIONES A PARTIR DE SU INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL CON UNA DURACIÓN INDETERMINADA, PUDIENDO ESTABLECER SUCURSALES EN TODO EL TERRITORIO NACIONAL.

SEGUNDA.- EL OBJETO DE LA EMPRESA ES: [OBJETO], SE ENTIENDEN INCLUIDOS EN EL OBJETO, LOS ACTOS RELACIONADOS CON EL MISMO, QUE COADYUVEN A LA REALIZACIÓN DE SUS FINES EMPRESARIALES. PARA CUMPLIR DICHO OBJETO, PODRÁ REALIZAR TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SEAN LÍCITOS, SIN RESTRICCIÓN ALGUNA.

TERCERA.- EL CAPITAL DE LA EMPRESA ES DE S/. [MONTO S/].[([MONTO EN LETRAS] Y 00/100 NUEVOS SOLES) CONSTITUIDO POR EL APORTE EN EFECTIVO DEL TITULAR.

CUARTA.- SON ÓRGANOS DE LA EMPRESA, EL TITULAR Y LA GERENCIA. EL RÉGIMEN QUE LE CORRESPONDA ESTÁ SEÑALADO EN EL DECRETO LEY Nº 21621, ARTÍCULOS 39 Y 50 RESPECTIVAMENTE Y DEMÁS NORMAS MODIFICATORIAS Y COMPLEMENTARIAS.

QUINTA.- LA GERENCIA ES EL ÓRGANO QUE TIENE A SU CARGO LA ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN DE LA EMPRESA. SERÁ DESEMPEÑADA POR UNA O MÁS PERSONAS NATURALES. EL CARGO DE GERENTE ES INDELEGABLE. EN CASO DE QUE EL CARGO DE GERENTE RECAIGA EN EL TITULAR, ÉSTE SE DENOMINARÁ TITULAR GERENTE.

SEXTA.- LA DESIGNACIÓN DEL GERENTE SERÁ EFECTUADA POR EL TITULAR, LA DURACIÓN DEL CARGO ES INDEFINIDA, AUNQUE PUEDE SER REVOCADO EN CUALQUIER MOMENTO.

SÉPTIMA.- CORRESPONDE AL GERENTE:

1. ORGANIZAR EL RÉGIMEN INTERNO DE LA EMPRESA.
2. CELEBRAR CONTRATOS INHERENTES AL OBJETO DE LA EMPRESA, FIJANDO SUS CONDICIONES; SUPERVISAR Y FISCALIZAR EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE LA EMPRESA.
3. REPRESENTAR A LA EMPRESA 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 EMPRESA Y REPRESENTAR A LA EMPRESA ANTE LAS PERSONAS JURÍDICAS QUE CREA CONVENIENTE Y DEMÁS NORMAS COMPLEMENTARIAS. ADEMÁS PODRÁ SOMETER LAS CONTROVERSIAS A ARBITRAJE, CONCILIACIONES EXTRAJUDICIALES Y DEMÁS MEDIOS ADECUADOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTO, PUDIENDO SUSCRIBIR LOS DOCUMENTOS QUE SEAN PERTINENTES

4. CUIDAR LOS ACTIVOS DE LA EMPRESA.
5. ABRIR Y CERRAR CUENTAS CORRIENTES, BANCARIAS, MERCANTILES Y GIRAR CONTRA LAS MISMAS, COBRAR Y ENDOSAR CHEQUES DE LA EMPRESA, ASÍ COMO ENDOSAR Y DESCONTAR DOCUMENTOS DE CRÉDITO. SOLICITAR SOBREGIROS, PRÉSTAMOS, CRÉDITOS O FINANCIACIONES PARA DESARROLLAR EL OBJETO DE LA EMPRESA CELEBRANDO LOS CONTRATOS RESPECTIVOS.
6. SOLICITAR TODA CLASE DE PRÉSTAMOS CON GARANTÍAS HIPOTECARIA, PRENDARIA Y DE CUALQUIER FORMA, ADEMÁS CONOCIMIENTO DE EMBARQUE, CARTA DE PODER, CARTA FIANZA, PÓLIZA, LETRAS DE CAMBIO, PAGARES, FACTURAS CONFORMADAS Y CUALQUIER OTRO TÍTULO VALOR.
7. SUSCRIBIR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO Y SUBARRENDAMIENTO.
8. COMPRAR Y VENDER LOS BIENES SEAN MUEBLES O INMUEBLES DE LA EMPRESA, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS CONTRATOS.
9. CELEBRAR, SUSCRIBIR CONTRATOS DE LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO, CONSORCIO, ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN Y CUALQUIER OTRO CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL, VINCULADOS AL OBJETO DE LA EMPRESA.
10. AUTORIZAR A SOLA FIRMA, LA ADQUISICIÓN DE BIENES, CONTRATACIÓN DE OBRAS Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES.
11. NOMBRAR, PROMOVER, SUSPENDER Y DESPEDIR A LOS EMPLEADOS Y SERVIDORES DE LA EMPRESA.
12. CONCEDER LICENCIA AL PERSONAL DE LA EMPRESA.

13. CUIDAR DE LA CONTABILIDAD Y FORMULAR EL ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS, EL BALANCE GENERAL DE LA EMPRESA Y LOS DEMÁS ESTADOS Y ANÁLISIS CONTABLES QUE SOLICITE EL TITULAR.

14. SOLICITAR, ADQUIRIR, TRANSFERIR REGISTROS DE PATENTES, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES CONFORME A LEY, SUSCRIBIENDO CUALQUIER CLASE DE DOCUMENTOS VINCULADOS, QUE CONLLEVE A LA REALIZACIÓN DEL OBJETO DE LA EMPRESA.

15. PARTICIPAR EN LICITACIONES, CONCURSOS PÚBLICOS Y/O ADJUDICACIONES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS, QUE CONLLEVE A LA REALIZACIÓN DEL OBJETO DE LA EMPRESA.

OCTAVA.- PARA TODO LO NO PREVISTO RIGEN LAS DISPOSICIONES CONTENIDAS EN EL D.L. N° 21621 Y AQUELLAS QUE LAS MODIFIQUEN O COMPLEMENTEN.

DISPOSICION TRANSITORIA.- NOMBRE DEL TITULAR GERENTE], IDENTIFICADO CON DNI N° DOCUMENTO DE IDENTIDAD DEL TITULAR GERENTE EJERCERÁ EL CARGO DE TITULAR GERENTE DE LA EMPRESA, PERUANO, CON DOMICILIO SEÑALADO EN LA INTRODUCCIÓN DE LA PRESENTE.

ASI MISMO, SE NOMBRA COMO APODERADO A [NOMBRE DEL APODERADO], IDENTIFICADO CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD [TIPO DE DOCUMENTO DE

IDENTIDAD] , CON NUMERO : [NÚMERO DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD]
QUIEN TENDRÁ LAS MISMAS FACULTADES QUE EL GERENTE.

[CIUDAD],[FECHA FORMULARIO: DIA, MES Y AÑO EN LETRAS].

Anexo 6



Presidencia
del Consejo de Ministros

INDECOPI

DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS SOLICITUD DE REGISTRO DE NOMBRE COMERCIAL

1. DATOS DEL SOLICITANTE

N° de solicitantes (en caso de ser más de 1 solicitante llenar el anexo A por cada solicitante adicional)

<input type="checkbox"/> PERSONA NATURAL	<input type="checkbox"/> PERSONA JURIDICA
Tipo de empresa (*) (marque de corresponder): <input type="checkbox"/> Micro <input type="checkbox"/> Pequeña <input type="checkbox"/> Mediana <input type="checkbox"/> Otra: _____	
Nombre o Denominación / Razón Social (conforme aparece en su documento de identidad o de constitución)	
Nacionalidad/ País de Constitución:	Documento de Identidad (marcar y llenar según corresponda: Persona Natural: DNI <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> PASAPORTE <input type="checkbox"/> / Persona Jurídica RUC <input type="checkbox"/>
Representante Legal (Llenado obligatorio en caso de ser Persona Jurídica):	
Domicilio para envío de notificaciones en el Perú	
Dirección:	
Distrito: Referencias de domicilio:	Provincia:
Departamento:	
En caso de contar con el servicio de casilla electrónica, indicar el número de usuario de cuenta (previa suscripción de contrato en www.indecopi.gob.pe) De llenar este campo, todas las notificaciones serán enviadas a esta casilla.	Número de teléfono fijo y/o celular

2. INFORMACIÓN REFERENTE AL PODER DE REPRESENTACIÓN (marcar la opción de corresponder):

(De tener el solicitante un documento de poder privado, se considerará como denominación del solicitante lo señalado en el encabezado del documento de poder; en caso de tener una partida registral, se tomará la denominación que consta en dicha partida)

<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación.
<input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentada en el expediente N°: _____ (Este expediente no debe tener una antigüedad mayor de 05 años, conforme a lo establecido en el artículo 40 de la Ley N° 27444)
<input type="checkbox"/> Bajo declaración jurada infomo que la facultad de representación se encuentra inscrita ante Sunarp , en la Partida registral N° _____ Asiento N° _____

3. PAGO DE TASA ADMINISTRATIVA (No llenar si adjunta **voucher**)

N° de comprobante _____	Fecha de pago _____
-------------------------	---------------------

(*) De acuerdo con el D.S. 013-2013-PRODUCE será considerada como micro empresa, aquella que tenga ventas anuales no mayores a 150 U.I.T.; pequeña empresa, aquella que tenga ventas anuales no menores a 150 U.I.T. ni mayores a 1700 U.I.T.; y mediana empresa, aquella que tenga ventas anuales no menores a 1700 U.I.T. ni mayores a 2300 U.I.T.

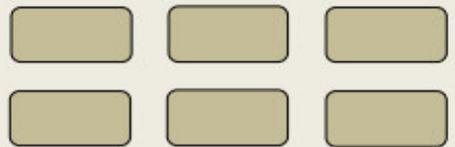
INSTITUTO NACIONAL DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DE LA PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL

Calle De la Prose 104, San Borja, Lima 41 - Perú Tel: 224 7800

E-mail: asesorlevirtualidad@indecopi.gob.pe / Web: www.indecopi.gob.pe

F-MAR-0503

Anexo 7

SOLICITUD CON CARÁCTER DE DECLARACIÓN JURADA															
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO - LEY N° 28976															
 MUNICIPALIDAD DE AREQUIPA <small>Oficina de Desarrollo Económico Sub Oficina de Planeación, Promoción Empresarial y Turismo</small>		N° 0000		<input type="checkbox"/> LICENCIA TEMPORAL		IDENTIFICACIÓN DE GRUPO <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 33%;">G1</td> <td style="width: 33%;">G2</td> <td style="width: 33%;">G3</td> </tr> </table>				G1	G2	G3			
		G1	G2	G3											
						<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;">AL</td> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> <td style="width: 33%;"></td> </tr> </table>						AL			
		AL													
I.- PROCEDIMIENTO QUE SOLICITA (Marcar procedimiento que corresponda)															
						Cesionario (indique) <input type="checkbox"/> Licencia principal <input type="checkbox"/> Año									
1	Apertura	6	Variación de área	INDIQUE PROCEDIMIENTO	N° de recibo de pago	Fecha									
2	Mercado abastecedor, galería y centro comercial (Lic. Corporativa)	A	Adosado a fachada y/o toldo	7	Ampliación de giro compatible										
3	Cesionario	B	Luminoso ó iluminado y/o toldo	8	Por cambio de razón social	N° Lic. Anterior	N° Certificado ITSE de Detalle		Fecha						
4	Duplicado de Licencia	5	Cese (Lic. Funcionamiento y autorización conjunta)	9	Otros datos vinculados con la Licencia										
II.- DATOS DEL ADMINISTRADO: Persona Natural o Jurídica															
Apellidos y Nombres ó Razón Social						RUC (11 dígitos)									
(Domicilio Fiscal) Av. - Calle - Jirón - Pasaje			Nro.	Interior	Mz.	Lote	Urb. - Coop. - Asoc. - A.A.H.H. - Etc.								
REPRESENTANTE LEGAL : Apellidos y Nombres						Distrito		Teléfono							
III.- DATOS DEL ESTABLECIMIENTO : ACTIVIDAD ECONOMICA, TIPO, UBICACIÓN GEOGRAFICA															
<input type="checkbox"/> COMERCIAL <input type="checkbox"/> INDUSTRIAL <input type="checkbox"/> SERVICIO			Sector catastral		Zona										
Av. - Calle - Jirón - Pasaje			Nro.	Interior	Dpto.	Mz.	Lote	Block/Tda.							
Zona Urbana (Urb., Coop., Asoc., A.A.H.H., P.F.J.J., Agrup., etc.)			Etapa	Grupo	UCV	UVC	Nivel (piso)	Otro							
Área dedicada a la actividad			Nombre Comercial (si lo hubiera)												
M2	N° ESTACIONAMIENTO		NOMBRE COMERCIAL												
GIRO SOLICITADO						GIRO PRINCIPAL		ZONIF.							
										A.T.N.					
IV.- DETALLE DEL ANUNCIO PUBLICITARIO															
Tipo de anuncio publicitario: A) (simple adosado a fachada y/o toldo) B) (luminoso ó iluminado y/o toldo)						a.m.		HORA		p.m.					
LEYENDA (ANUNCIO)						LEYENDA (TOLDO)									
Base	x	Alto	=	Total m2	Material predominante	Largo	x	Ancho	=	Área (desde el piso)	Material predominante				
V.- DETALLE DE UBICACIÓN (Indicar ubicación física del establecimiento)						VI.- CESE DE LICENCIA (Indicar número y nombre o razón social del titular)									
						Declaro bajo juramento que el local con Licencia de Funcionamiento otorgada a mi persona, ha dejado de realizar actividad, motivo por el cual solicito se declare el CESE de la licencia N°.									
						Cargado a número lic. año		CESE DE LICENCIA							
APROBACION AUTOMÁTICA, Art. 12° Ley 28976.															
Como constancia de la aprobación automática de la solicitud del titular de la actividad, basta la copia del escrito o del formato presentado conteniendo el sello oficial de recepción, sin observaciones e indicando el número de registro de la solicitud, fecha, hora y firma del agente receptor. Salvo lo dispuesto en el segundo párrafo del Artículo 12° de la Ley															
DECLARO BAJO JURAMENTO, Que los datos consignados en la presente solicitud con carácter de declaración jurada, son los existentes y verdaderos, por lo cual me sujeto a la verificación posterior. En caso de haber proporcionado información y/o documentación que no corresponden a la verdad, tengo pleno conocimiento que se me podrá aplicar sanciones administrativas y/o iniciar las acciones penales por delito contra la administración pública, revocándose automáticamente la autorización que se me otorgue. Asimismo, me comprometo a brindar facilidades para las acciones de fiscalización y control de las autoridades municipales competentes.															
V°B°		Firma y Nombre del Titular ó Representante Legal				DN/CE		RECEPCION TO		Año, de 20					

Anexo 8



MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE ATE
SUB GERENCIA DE DEFENSA CIVIL



DECLARACION JURADA DE OBSERVANCIA DE CONDICIONES DE SEGURIDAD (LEY N° 28976) - (LEY N° 29664 - SINAGERD)

EXP N° _____

Yo, _____

Identificado con DNI / RUC _____

Giro Solicitado: _____

Propietario y/o conductor del local ubicado en: _____

	CONDICION OBSERVANCIA	
	SI	NO
1.0 ARQUITECTURA		
1.1 El ingreso y salida del local presenta un ancho libre mínimo de 0.90 m., la puerta no abre directamente sobre el desnivel y las vías de evacuación se encuentran libres de obstáculos, vidrios o espejos.		
2.0 ESTRUCTURAS		
2.1 Local no presenta severo deterioro en paredes, columnas, techos y vigas		
2.2 Sistema de puesta a tierra (Codigo Nacional Electrico - Tomo V)		
3.0 INSTALACIONES ELECTRICAS		
3.1 El Tablero electrico es de material no combustible (metal o resina) tiene interruptores termomagneticos (ITM's) identificados y no utiliza llaves de cuchillas.		
3.2 El tablero electrico tiene interruptores diferenciales (para instalaciones nuevas a partir de julio del 2006)		
3.3 No se utiliza cables melizos en instalaciones fijas. El cableado electrico se encuentra protegido mediante canales o tubos de PVC y las cajas de paso tiene tapa.		
3.4 Los tomacorrientes tienen conexión a tierra en baños, cocina y para equipos con enchufe de tres espigas. Los tomacorrientes se encuentran en buen estado y no se utilizan adaptadores multiples.		
3.5 Los equipos de alumbrado (Toco, fluorescentes, lamparas, etc.) no presentan conexiones expuestas. Si cuenta con luces de emergencia, estas se encuentran operativas.		
3.6 Tiene pozo a tierra y certificado de medicion de la resistencia (menor o igual a 25 ohm)		
3.7 Los anuncios publicitarios con energia electrica tienen cableado adecuado y cuentan con conexión a tierra		
4.0 SEGURIDAD Y PROTECCION CONTRA INCENDIO		
4.1 El local cuenta con señales de seguridad (salidas, riesgo y extintores).		
4.2 El local cuenta con al menos con un extintor de polvo quimico seco 6 kgs, un extintor por cada 25 m2 de área. Los extintores estan operativos y con carga vigente.		
4.3 Los materiales y/o productos estan almacenados de forma segura (evitando que se caigan) y sin obstruir las vías de evacuación		
4.4 las instalaciones de Gas (GLP) que utilizan balones mayores a 25 kg. Tienen tuberías de cobre y estan alejados de interruptores y tomacorrientes. Los balones de gas se ubican en lugares ventilados y alejados de cualquier fuente de calor		
4.5 Las Campanas y ductos de extracción de humo (chimeneas se encuentran libres de grasa)		

NOTA: Se encuentran excluidos del GRUPO 1 los giros de PUB, LICORERIA, DISCOTECA, BAR, CASINOS, JUEGOS DE AZAR, MAQUINAS TRAGAMONEDAS, FERRETERIAS o giros afines a los mismos (RESTAURANTE, FUENTE SODA, INTERNET, COMIDA AL PASO, CHIFA entre otros); así como aquellos cuyo desarrollo implique el almacenamiento, uso o comercialización de PRODUCTOS TOXICOS O ALTAMENTE INFLAMABLES y aquellos que por su naturaleza, requieran la obtención de un Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinario (D.S. N° 066-2007-PCM, numeral 9.1 parrafo 3°)

La presente Declaración Jurada tiene una vigencia de dos (02) años a partir de su firma (R.J. M° 251-2008-INDECI, 9.2), debiéndose iniciar el procedimiento de renovación antes de la pérdida de su vigencia; entendiéndose que los datos consignados son REALES, sujetos a verificación posterior, que de resultar falsa o equivocada, se procederá a la Revocación de la Licencia de Funcionamiento que se haya entregado, y de corresponder se aplicará las sanciones según correspondan, a resarcir los daños que pudiera haber ocasionado y asumirá su responsabilidad civil y/o penal a que hubiere lugar.



Firma del Propietario o Conductor

DNI N° _____

Fecha de Expedición: _____ Fecha de Caducidad: _____