

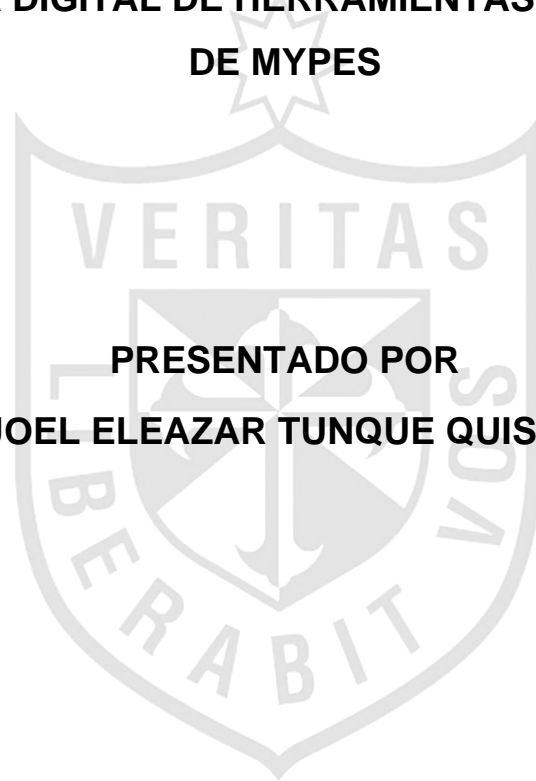


FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**PLATAFORMA DIGITAL DE HERRAMIENTAS PARA GESTIÓN
DE MYPES**

**PRESENTADO POR
JOEL ELEAZAR TUNQUE QUISPE**



**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN**

LIMA – PERÚ

2020



CC BY-NC

Reconocimiento – No comercial

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

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



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

PLATAFORMA DIGITAL DE HERRAMIENTAS PARA
GESTIÓN DE MYPES

Presentado por:

Bachiller: JOEL ELEAZAR TUNQUE QUISPE

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN

Lima – Perú

2020

INDICE

INDICE DE FIGURAS.....	5
INDICE DE TABLAS	6
RESUMEN EJECUTIVO	1
CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTO LEGALES	3
1.1. Nombre o razón social.....	3
1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU).....	4
1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	4
1.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha.....	5
1.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa característicos.	6
1.6. Estructura Orgánica	7
1.7. Cuadro de asignación de personal.	8
1.8. Forma Jurídica Empresarial.....	9
1.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI	9
1.10. Requisitos y Trámites Municipales	10
1.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades	11
1.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).....	13
1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.....	13
1.14. Modalidades de Contratos Laborales.....	14
1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas. ...	15
CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO.....	16
2.1. Descripción del Entorno del Mercado.....	16
2.1.1. Industria	16
2.1.2. Participantes	17
2.1.3. Factores macroambientales	18
2.1.4. Factores microambientales.....	21
2.2. Ámbito de acción del negocio	25
2.2.1. Segmento de mercado	25
2.2.2. Público objetivo	27
2.2.3. Posicionamiento	27

2.3.	Descripción del bien o del servicio	29
2.4.	Estudio de la demanda.....	31
2.5.	Estudio de la oferta.....	33
2.6.	Determinación de la demanda insatisfecha	34
2.7.	Proyecciones y provisiones para comercializar.....	40
2.8.	Descripción de la política comercial	40
2.9.	Cuadro de la demanda proyectada para el negocio	43
CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO		44
3.1.	Tamaño del negocio, Factores determinantes	44
3.2.	Proceso y Tecnología	46
3.2.1.	Descripción y diagrama de los procesos	46
3.2.2.	Capacidad instalada y operativa.....	49
3.2.3.	Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos. 51	
3.2.4.	Infraestructura y características físicas	52
3.3.	Localización del negocio, Factores determinantes.....	53
CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO.....		54
4.1.	Inversión Fija	54
4.1.1.	Inversión Tangible	54
4.1.2.	Inversión Intangible	54
4.2.	Capital de Trabajo.....	54
4.3.	Inversión Total.....	55
4.4.	Estructura de la inversión y financiamiento	55
4.5.	Fuentes Financieras	55
4.6.	Condiciones de Crédito.....	56
CAPÍTULO V: ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS		58
5.1.	Presupuesto de los costos.....	58
5.2.	Punto de equilibrio.....	59
5.3.	Estado de ganancias y perdidas	59
5.4.	Presupuesto de ingresos	60
5.5.	Presupuesto de egresos	60

5.6.	Flujo de Caja proyectado	60
5.7.	Balance general.....	61
CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN		62
6.1.	Evaluación Económica, Parámetros de Medición	62
6.2.	Evaluación Financiera, Parámetros de Medición	63
6.3.	Evaluación Social	64
6.4.	Impacto Ambiental	65
CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		66
7.1.	Conclusiones.....	66
7.2.	Recomendaciones	66
BIBLIOGRAFÍA		68

INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Búsqueda de nombre en Consulta RUC	3
Figura 2: Busqueda de nombre en SUNARP	3
Figura 3: Mapa de la ubicación.....	5
Figura 4: Organigrama	7
Figura 5: Búsqueda de coincidencias de marca	9
Figura 6: Demografía empresarial del Perú	18
Figura 7: Crecimiento de PBI 2018 – 2030	19
Figura 8: Negocios basados en proyectos e Ingresos recurrentes	22
Figura 9: Empresas, Según segmento empresarial 2015-2016	25
Figura 10: Perú: Empresas, según actividad económica, 2016.....	26
Figura 11: Perú: Empresas comerciales, según actividad económica, 2016.....	26
Figura 12: Mapa de posicionamiento Kypux	28
Figura 13: PERÚ: USO DE INTERNET POR PARTE DE LAS EMPRESAS, SEGÚN SEGMENTO EMPRESARIAL, 2015	31
Figura 14:PERÚ: TIPOS DE SOFTWARE QUE POSEE LA EMPRESA, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2015	32
Figura 15: PERÚ: EMPRESAS, SEGÚN TIPOS DE SISTEMA DE GESTIÓN QUE POSEE, 2015	32
Figura 16: DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN TI POR REGIÓN Y PAÍS, EN PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL (2011).....	33
Figura 17: Pregunta 1, Encuesta	34
Figura 18: Pregunta 2, Encuesta	35
Figura 19: Pregunta 3, Encuesta	35
Figura 20: Pregunta 4, Encuesta	36
Figura 21: Pregunta 5, Encuesta	36
Figura 22: Pregunta 6, Encuesta	37
Figura 23: Pregunta 7, Encuesta	38
Figura 24: Pregunta 8, Encuesta	38
Figura 25: Pregunta 9, Encuesta	39
Figura 26: Diagrama de procesos - Proceso de programación.....	46
Figura 27: Diagrama de proceso - Proceso para agregar funcionalidad	47
Figura 28: Performance de servidores.....	49
Figura 29: Detalle de productos	50
Figura 30: Imagen referencial de oficina	53
Figura 31: Disposición de oficina	53
Figura 32: Fuentes financieras	56

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Características de una microempresa.....	6
Tabla 2: Cuadro de asignación de personal.....	8
Tabla 3: Requisitos para obtener RUC.....	11
Tabla 4: Pago a cuenta del impuesto a la renta	12
Tabla 5: Regularización del impuesto.....	12
Tabla 6: Beneficios laborales de las MICROEMPRESAS	13
Tabla 7: Detalle de público objetivo	27
Tabla 8: Tabla de demanda insatisfecha	39
Tabla 9: Demanda proyectada para el negocio	43
Tabla 10: Demanda proyectada para calcular el tamaño máximo	44
Tabla 11: Roles de personas.....	48
Tabla 12: Detalles de actividades.....	48
Tabla 13: Capacidad instalada y operativa.....	51
Tabla 14: Bienes de capital	51
Tabla 15: Insumos	51
Tabla 16: Personal.....	52
Tabla 17: Matriz de localización.....	53
Tabla 18: Inversión tangible.....	54
Tabla 19: Inversión intangible	54
Tabla 20: Capital de trabajo	55
Tabla 21: Inversión total	55
Tabla 22: Estructura de la inversión y financiamiento.....	55
Tabla 23: Condiciones de crédito.....	56
Tabla 24: Cuadro de amortización resumen.....	56
Tabla 25: Presupuesto, alquileres.....	58
Tabla 26: Presupuesto, planilla anual	58
Tabla 27: Presupuesto, licencias	58
Tabla 28: Presupuesto, Costos variables	59
Tabla 29: Punto de equilibrio.....	59
Tabla 30: Estado de ganancias y pérdidas	59
Tabla 31: Presupuesto de ingresos	60
Tabla 32: Presupuesto de egresos	60
Tabla 33: Flujo de caja proyectado	60
Tabla 34: Balance general.....	61
Tabla 35: Cálculo de WACC	62
Tabla 36: Cálculo de VANE	62
Tabla 37: Consolidado indicadores económicos.....	63
Tabla 38: Cálculo de COK.....	63
Tabla 39: Cálculo de VANF	64

Tabla 40: Consolidado indicadores financieros	64
---	----

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocios demostrará que las MYPES no deben ser ajenas al uso de software solo porque no tienen los recursos para costear un sistema complejo, y presentar una alternativa que busca sistematizar algunos procesos dentro del negocio bajo una modelo de distribución probada con bastante éxito.

Ante el inevitable avance y copamiento de la tecnología en cada aspecto de los negocios, resulta necesario pensar, si las empresas que se están formando o se mantienen como MYPES hacen uso de las TICS.

Si bien la parte contable fue la primera en automatizarse digitalmente por necesidad y regulaciones del estado, en el caso de las MYPES la mayoría sino es que todas tercerizan este servicio, por lo que el uso de TICS se reduce en gran medida.

Dadas estas condiciones, diseñar y programar una plataforma que acerque a los clientes a la experiencia de utilizar un sistema, que gestiona usuarios, ingreso de data y generación de reportes es una propuesta de negocio viable y necesaria.

El cliente adquirirá el software por que puede valorar entre las distintas fortalezas que tiene como la robustez de una base de datos, la conectividad mundial a través de internet y una plataforma dinámica e interactiva, el pago de una suscripción pasaría a segundo plano si considera el orden y la fiabilidad que la plataforma puede brindar, considerando también que los emprendedores, cada vez más jóvenes, son más afines a la tecnología y al pago de suscripciones en otro tipo de servicios.

En ese sentido se propone lanzar un SaaS (*Software as a service*) para la automatización de algunos de los procesos más comunes y sin embargo tediosos como lo es el control diario de la caja chica y los arqueos de caja, que en la actualidad se realiza de forma manual o en el mejor de los casos usando hojas de cálculo.

Debido a que la rentabilidad del negocio depende íntegramente de la cantidad de suscritos, se tiene preparada una estrategia de precios acorde a nuestro mercado objetivo y parte de la inversión requerida se utilizará en publicidad dirigida.

Este modelo de distribución de software (SaaS) no es nuevo, aunque probablemente poco conocido bajo ese nombre, los servicios de correo o almacenamiento en la nube son un claro ejemplo del éxito de estos, se busca que el cliente acceda mediante un usuario creado por el mismo a un entorno que el mismo gestione, las funcionalidades son acorde a la suscripción que el mismo haya pagado, y la empresa brinda el soporte necesario para que la infraestructura se mantenga disponible en todo momento.

CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTO LEGALES

1.1.Nombre o razón social

La razón social de la empresa será: QUIPUX SOLUTIONS S.A.C.

CRITERIOS DE BÚSQUEDA:

Número de RUC

Tipo y Número de Documento de Identidad

Documento Nacional de Identidad

Nombre ó Razón Social

Ingrese el código que se muestra en la imagen: **CQLP**

Buscar

Refrescar código

quipux

CONSULTA DEL RUC

El Sistema RUC NO REGISTRA un número de RUC para el Nombre o Razón Social QUIPUX consultado.

Copyright © SUNAT 1997 - 2020

SUNAT

Figura 1: Búsqueda de nombre en Consulta RUC
Fuente: Sunat

sunarp
Superintendencia Nacional de los Registros Públicos

Síguelo

Nuestras Oficinas

INICIO INSTITUCIONAL PRENSA ESTADÍSTICAS CONTÁCTENOS

Portal de Transparencia

BÚSQUEDA DE PERSONAS JURÍDICAS INSCRITAS

Lo sentimos, no se encontraron resultados vuelva a intentarlo con otro criterio...

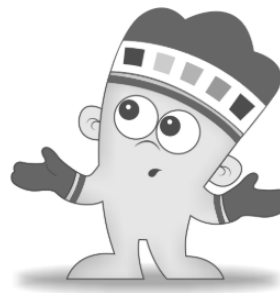


Figura 2: Búsqueda de nombre en SUNARP
Fuente: Sunat

1.2.Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)

De acuerdo con la naturaleza de los productos que se pretenden presentar, el código CIU que corresponde según (INEI, 2010) sería:

“Clase: 6201 – Programación informática Esta clase comprende la escritura, la modificación y el ensayo de programas informáticos y el suministro de asistencia en relación con esos programas. Se incluyen las siguientes actividades: - Diseño de la estructura y el contenido de los elementos siguientes (y/o escritura del código informático necesario para su creación y aplicación): programas de sistemas operativos (incluidas actualizaciones y parches de corrección); aplicaciones informáticas (incluidos actualizaciones y parches de corrección); bases de datos; y páginas web. - Adaptación de programas informáticos a las necesidades de los clientes, es decir, modificación y configuración de una aplicación existente para que pueda funcionar adecuadamente con los sistemas de información de que dispone el cliente.”

1.3.Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

QUIPUX SOLUTIONS S.A.C. tendrá su domicilio fiscal en Calle 2 de mayo 206, Miraflores.

Ante la falta de una zona tecnológica, donde se encuentren físicamente los emprendimientos tecnológicos más importantes en nuestro país, y si bien por la naturaleza del negocio no se requiere que la ubicación se encuentre cerca de proveedores específicos, es importante estar en una zona comercial reconocida.

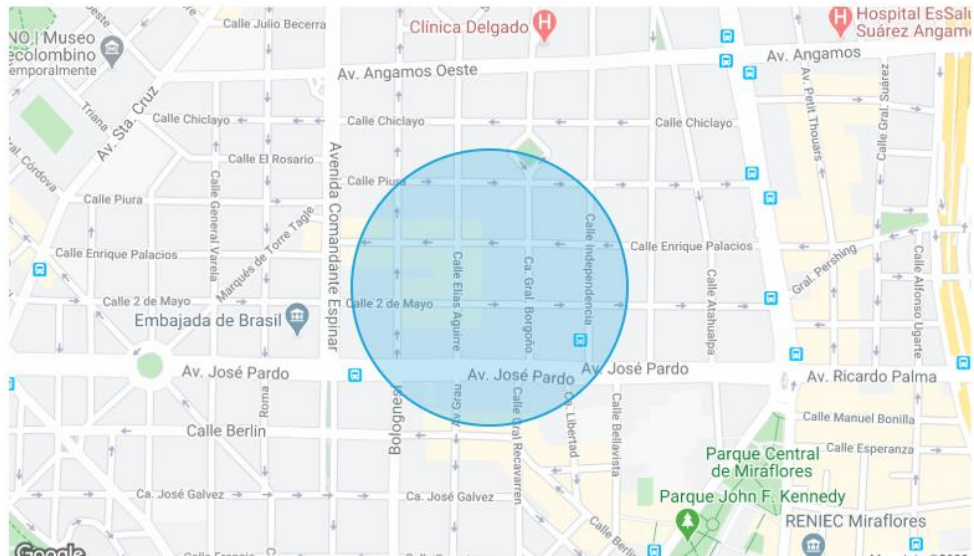


Figura 3: Mapa de la ubicación

Fuente: Google Maps

De acuerdo con el índice de usos para la ubicación de las actividades urbanas del distrito de Miraflores este se registraría como consultores en sistemas de informática sólo oficinas Administrativas.

1.4.Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha

MISIÓN:

Ofrecer plataformas digitales para empresas, coadyuvando en la sistematización de sus procesos.

VISIÓN

Consolidar nuestras plataformas entre las más utilizadas en los emporios comerciales más importantes de Lima.

VALORES

- Innovación: La plataforma estará continuamente actualizándose de acuerdo a la aparición de nuevas tecnologías.
- Confianza: La plataforma a brindar estará bajo el soporte de profesionales de informática.
- Disponibilidad de cambio: Todo sistema debe estar orientado a la mejora continua.
- Eficiencia: Realizar una plataforma que brinde funcionalidades sin agotar los recursos de los dispositivos.
- Trabajo en equipo: Importante en el desarrollo de sistemas multiplataforma, el trabajo colaborativo permite una buena robustez en todos los aspectos del sistema.

OBJETIVOS

- Realizar alianzas estratégicas con emporios comerciales.
- Lograr rentabilidad en los primeros 4 años.
- Establecer comunidades alrededor de las plataformas.
- Fomentar el uso de tecnología en los procesos de las empresas.

1.5.Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa característicos.

De acuerdo con la (LEY N° 28015, 2003), la empresa se acogerá a la misma como microempresa ya que cumple con los siguientes requisitos.

Tabla 1: Características de una microempresa

MICROEMPRESA	
N° de trabajadores	De uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive
Ventas anuales	Hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias.

Fuente: (LEY N° 28015, 2003)

1.6.Estructura Orgánica

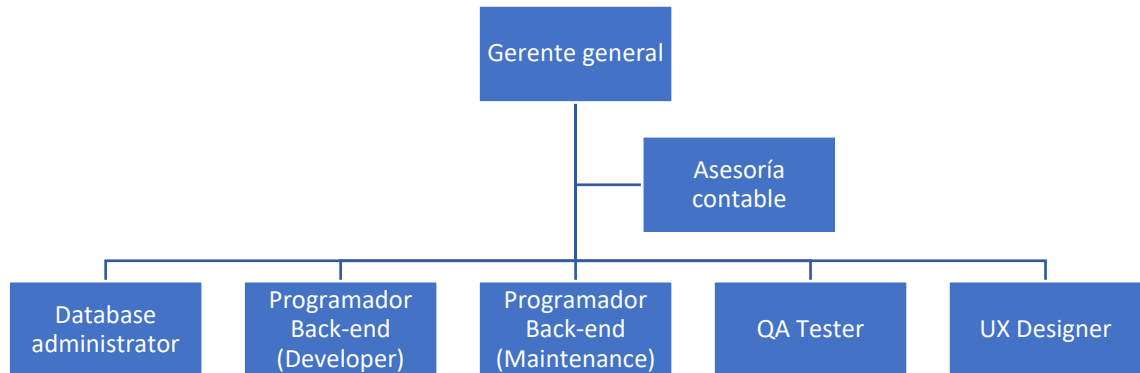


Figura 4: Organigrama
Fuente: Elaboración propia.

Funciones:

Gerente general:

- Toma de decisiones respecto a lanzamiento de plataforma.
- Dirige reuniones de avance y reporte.
- Representa a la empresa frente a trámites y entidades bancarias.
- Solicita reportes de avance a subordinados.

Asesoría contable:

- Da seguimiento contable a las finanzas de la empresa
- Informa respecto a los estados de cuenta

Database administrator:

- Diseña la estructura la base de datos.
- Define las consultas necesarias para la plataforma.
- Optimiza consultas para un mejor desempeño de la plataforma.
- Se encarga de gestionar los Copias de seguridad.

Programador Back-end (Developer)

- Define el lenguaje de programación.

- Desarrolla el código de programación.
- Establece estándares para el código de programación.

Programador Back-end (Maintenance)

- Se encarga de dar mantenimiento a los portales que se encuentran en producción.
- Brinda soporte a usuarios con problemas con la plataforma.
- Reporta bugs al desarrollador.
- Apoyo al programador Developer.

QA Tester

- Realizar reportes continuos sobre el portal y su funcionamiento.
- Prueba todas las funciones del portal.
- Emite reportes por cada función.

UX Designer

- Define la línea gráfica de la plataforma.
- Propone mejoras visuales en el desarrollo de la plataforma.
- Apoyo en el desarrollo de la parte visual de la plataforma.

1.7. Cuadro de asignación de personal.

La planilla tendrá la siguiente asignación:

Tabla 2: Cuadro de asignación de personal

DESCRIPCIÓN	PLANILLA ANUAL			
	CANTIDAD	SUELDO	CANTIDAD	SUBTOTAL
Especialista en QAssurance	1	1600	14	22400
Database Administrator	1	1600	14	22400
Programador Backend	2	1600	14	44800
Ux-Designer	1	1600	14	22400
Gerente general	1	1800	14	25200
Asistente administrativo	1	1200	14	16800

Fuente: Elaboración propia

1.8. Forma Jurídica Empresarial

La empresa se registrará como Sociedad Anónima Cerrada, se consideró como la más apropiada ya que en su mayoría los socios serán familiares y los involucrados tendrán responsabilidad limitada respecto a deudas, se seguirá el siguiente proceso (Diario Gestión, 2019):

1. Elegir el nombre. Para evitar que el nombre a escoger esté tomado por alguien más, se recomienda hacer una búsqueda en Registros Públicos, incluyendo una reserva del nombre que va poner a su empresa.
2. Capital y acciones. El capital es definido por los aportes de cada socio. Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.
3. Socios. Si quiere constituirla con otra persona, es la más recomendable. Ya que se requiere e un mínimo 2 y máximo 20 socios.
4. Organización. Debe establecer una Junta general de accionistas, una gerencia y un directorio, este último es opcional. El gerente general debe tener en claro cuáles son sus facultades.

1.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

Se registrará la marca KYPUX, siendo el titular QUIPUX SOLUTIONS S.A.C

Figura 5: Búsqueda de coincidencias de marca

BÚSQUEDA POR DENOMINACIÓN

Consulta si la denominación de tu propuesta está incluida o coincide de forma "exacta" con alguna marca registrada o solicitada con anterioridad.

Denominación / Marca (*) ⓘ

KYPUX

Clase de producto o servicio (*) ⓘ

+ 42

Vigencia de marca (*) ⓘ

Vigente No Vigente Todos (Vigente y No Vigente)

Confirme la denominación a buscar (*) ⓘ

KYPUX

(*) Los campos son obligatorios.

Se encontraron 0 resultados.

Fuente: Indecopi

De acuerdo con el clasificador de productos y servicios tendría las siguientes características:

- Clase: 42
- N° de base: 420220
- Descripción: Software como servicio [SaaS]

1.10. Requisitos y Trámites Municipales

De acuerdo con la (Municipalidad de Miraflores, 2018) los requisitos para solicitar una licencia de funcionamiento son los siguientes:

Requisitos Generales

Formato de solicitud de licencia de funcionamiento (de distribución gratuita o de libre reproducción), con carácter de declaración jurada, que incluya:

- Número de RUC y DNI o Carné de Extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
- Número de DNI o Carné de Extranjería del representante legal, en caso de persona jurídica u otros entes colectivos; o, tratándose de personas naturales que actúen mediante representación.
- Número y fecha del comprobante de pago por derecho de trámite.

Declaración Jurada del representante legal en caso de personas jurídicas u entes colectivos, en la que se señale que su poder se encuentra vigente, indicando el número de la partida registral y asiento en los que se encuentran inscritos sus poderes. Tratándose de representación de personas naturales, se requiere de copia simple de carta poder mediante la cual se le otorgue la autorización, acompañada de la declaración jurada del administrado acerca de su autenticidad. Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad

Requisitos Específicos

De ser el caso, serán exigibles los siguientes requisitos:

4.1. Copia simple del título profesional en el caso de servicios relacionados con la salud, acompañada de la declaración jurada del administrado acerca de su autenticidad.

4.2. Informar en el formato de solicitud de declaración jurada sobre el número de estacionamientos de acuerdo a la normativa vigente.

4.3. Copia simple de la autorización sectorial contenida en el Decreto Supremo N° 006-2013-PCM o norma que lo sustituya o reemplace, acompañada de declaración jurada del administrado acerca de su autenticidad.

4.4. Copia simple de la autorización expedida por el Ministerio de Cultura, conforme a la

Ley N° 28296, Ley General del Patrimonio Cultural de la Nación. Excepto en los casos en que el Ministerio de Cultura haya participado en las etapas de remodelación y monitoreo de ejecución de obras previas inmediatas a la solicitud de la licencia del local por el cual se solicita la licencia, acompañada de declaración jurada del administrado acerca de su autenticidad.

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

De acuerdo con la (SUNAT, 2019) los requisitos para obtener el RUC son las siguientes:

Tabla 3: Requisitos para obtener RUC

REQUISITOS NECESARIOS PARA LA INSCRIPCIÓN AL RUC	
PERSONA CON NEGOCIO	PERSONA JURÍDICA
DNI original.	DNI original del representante legal de la Persona Jurídica.
Si tu documento de identidad es distinto al DNI, presenta el original y copia de tu documento de identidad.	
	Original y copia de la Ficha o partida electrónica certificada emitida por los Registros Públicos (SUNARP), con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario.
Para acreditar tu domicilio fiscal puedes utilizar la dirección declarada en tu DNI ó cualquier documento privado o público en el que conste la dirección que necesites declarar como tu domicilio fiscal	Puedes utilizar cualquier documento privado o público en el que conste la dirección que necesites declarar como tu domicilio fiscal

Fuente: Sunat

Se acogerá al régimen tributario MYPE que tiene las siguientes características, (SUNAT, 2019):

Tabla 4: Pago a cuenta del impuesto a la renta

Monto Ingresos Netos	Tasa
Menor a 300 UIT	1% de los Ingresos Netos
A partir del mes que supere las 300 UIT	1.5 % de los Ingresos Netos o Coeficiente (*)

Fuente: Sunat

Tabla 5: Regularización del impuesto

Tramo de Ganancia	Tasa sobre la utilidad
Hasta 15 UIT	10%
Más de 15 UIT	29.5 %

Fuente: Sunat

1.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).

El PDT-PLAME es un documento gestionado en el sistema SOL (Sunat - Operaciones en línea), donde a través del uso del T-Registro, se puede generar la boleta de pago.

El uso de PDT-PLAME es obligatoria (SUNAT, s.f.) :

“Es preciso señalar que la versión vigente es la 3.7, aprobada mediante Resolución de Superintendencia N° 025-2020/SUNAT la cual es de uso obligatorio a partir del 01 de febrero de 2020 y debe utilizarse a partir del período Enero 2020 en adelante.”

Los trabajadores en planilla de QUIPUX SOLUTIONS S.A.C. y nuestro asesor contable se encontrarán debidamente registrados cumpliendo con las leyes peruanas.

1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.

Los beneficios de los trabajadores de QUIPUX SOLUTIONS S.A.C. son los siguientes, acorde con el régimen especial MYPE:

Tabla 6: Beneficios laborales de las MICROEMPRESAS

Beneficios Laborales a tus trabajadores como MICROEMPRESA
Remuneración: No menor a la Remuneración Mínima Vital (RMV).
Jornada máxima de 08 horas diarias o 48 horas semanales.
Descanso semanal y en días feriados.
Remuneración por trabajo en sobretiempo.
Descanso vacacional 15 días calendarios.
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración).

Beneficios Laborales a tus trabajadores como MICROEMPRESA

Cobertura de seguridad social en Salud a través del Seguro Integral de Salud - SIS (Incluye al titular del negocio, trabajadores y Derechohabientes).

Cobertura Previsional, incluye un Sistema de Pensiones Sociales.

Fuente: (Sunat, 2017)

1.14. Modalidades de Contratos Laborales.

Se priorizarán tres tipos de contrato en la empresa:

- El contrato por inicio o lanzamiento de una nueva actividad, (CONGRESO DEL PERÚ, 1997):
“...Se entiende como nueva actividad, tanto el inicio de la actividad productiva, como la posterior instalación o apertura de nuevos establecimientos o mercados, así como el inicio de nuevas actividades o el incremento de las ya existentes dentro de la misma empresa.”

Esto debido a que el negocio se estaría iniciando y se requiere flexibilidad en los contratos, además de que tiene un plazo de 3 años.

- El contrato por necesidades del mercado, (CONGRESO DEL PERÚ, 1997):
“...deberá sustentarse en un incremento temporal e imprevisible del ritmo normal de la actividad productiva, con exclusión de las variaciones de carácter cíclico o de temporada que se producen en algunas actividades productivas de carácter estacional.”

De acuerdo con el impacto de la plataforma y el aumento de su uso se procurará tener personal suficiente para dar el mantenimiento necesario en el back-end.

- Contrato para Obra Determinada o Servicio Específico, (CONGRESO DEL PERÚ, 1997):

“...son aquellos celebrados entre un empleador y un trabajador, con objeto previamente establecido y de duración determinada. Su duración será la que resulte necesaria.”

Es posible que se requiera personal para actividades específicas, como la revisión de código o mantenimiento.

1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.

Las características de una S.A.C. (Sociedad anónima cerrada) son las siguientes:

Cantidad de socios:

- Min. 2
- Max. 20

Organización:

- Junta general de accionistas.
- Gerencia.
- Directorio. (Opcional)

Capital y acciones:

- Capital definido por aportes de cada socio.
- Se deben registrar las acciones en el Registro de Matrícula de Acciones.

La responsabilidad de cada uno de los socios es limitada cuando existen deudas sociales, sin embargo, el capital aportado al inicio puede ser afectado debido a circunstancias económicas.

CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO

2.1.Descripción del Entorno del Mercado

2.1.1. Industria

El Software como servicio (SaaS) es descrito por (Azure Microsoft) como:

“SaaS ofrece una solución de software integral que se adquiere de un proveedor de servicios en la nube mediante un modelo de pago por uso...”

SaaS permite que una organización se ponga en marcha y pueda ejecutar aplicaciones con un costo inicial mínimo.”

Y tiene las siguientes características (IBM):

- Los proveedores de SaaS proporcionan a los usuarios software y aplicaciones por medio de un modelo de suscripción.
- Los usuarios no tienen que gestionar, instalar o actualizar el software; los proveedores de SaaS lo gestionan.
- Los datos están seguros en la nube; cuando un equipo falla no se pierden datos.
- La utilización de los recursos se puede escalar según las necesidades de los servicios.
- Las aplicaciones son accesibles desde casi cualquier dispositivo conectado a Internet, desde prácticamente cualquier parte del mundo.

La empresa proveedora del servicio se ocupará de poner a disposición del usuario final una aplicación al cual se puede acceder ingresando un usuario y contraseña, que el proveedor

permite porque el usuario esta suscrito en alguno de los planes ofrecidos.

Algunos de los ejemplos más exitosos de este modelo de distribución son: Outlook, Hotmail o Yahoo! Mail, que Microsoft pone a disposición a través de distintos planes.

2.1.2. Participantes

Sobre los participantes que compran en una industria como el SaaS, se puede comprender de acuerdo con la necesidad del servicio, en algunos casos pueden ser personas que requieren un software para gestiones de su vida diaria o empresas que lo requieren para aumentar la eficiencia de sus procesos, como principales clientes y más importantes pueden ser instituciones bancarias, educativas, públicas, etc., en su mayoría tienen como característica principal que son organizaciones con alto poder adquisitivo y de acuerdo al tamaño requieren un software apropiado por eso se permiten el uso de ERPs personalizados o un SaaS de alto costo, al contrario las Mypes que debido a los ingresos y a la complejidad de sus necesidades no se pueden permitir el pago de un software personalizado.

Las empresas tecnológicas que ofrecen Software como servicio orientan sus plataformas a clientes de alto poder adquisitivo para justificar el uso de la infraestructura y el mantenimiento de este, y cuando desarrollan una plataforma dirigida para público masivo como lo puede ser los servidores de correo (Google y Microsoft) o cloud (Drive, Onedrive), suelen capitalizar sus costos a través de publicidad o limitando características de dichos servicios hasta que el usuario haga un pago mayor.

La oferta de ERPs en el Perú es amplia las consultoras de tecnología ofrecen personalizar enteramente una plataforma para el usuario sin embargo el costo de implementación y mantenimiento del software brindado puede muchas veces exceder lo presupuestado para un pequeño negocio, o por la complejidad del mismo es dejado de lado.

2.1.3. Factores macroambientales

FACTORES DEMOGRÁFICOS

De acuerdo con el informe de DEMOGRAFIA EMPRESARIAL EN EL PERÚ del (INEI, 2020), cabe resaltar que las empresas en el rubro de actividades económicas de Comercio al por mayor y comercio al por menor son de los más importantes con 13.2% y 25,5% respectivamente como se ve en el gráfico líneas abajo.

PERÚ: ALTAS DE EMPRESAS, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2019-20

Actividad económica	2019	2020	Estructura % I Trim. 2020	Var. % I Trim. 2020/19
	I Trim.	I Trim.		
Total	76 764	61 488	100,0	-19,9
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1 310	1 026	1,7	-21,7
Explotación de minas y canteras	456	2 601	4,3	470,4
Industrias manufactureras	4 881	4 085	6,6	-16,3
Construcción	5 201	2 938	4,8	-43,5
Venta y reparación de vehículos	2 225	1 747	2,8	-21,5
Comercio al por mayor	9 695	8 138	13,2	-16,1
Comercio al por menor	19 183	15 666	25,5	-18,3
Transporte y almacenamiento	7 057	4 134	6,7	-41,4
Actividades de alojamiento	566	497	0,8	-12,2
Actividades de servicio de comidas y bebidas	6 873	5 579	9,1	-18,8
Información y comunicaciones	1 024	796	1,3	-22,3
Servicios prestados a empresas	7 429	5 606	9,1	-24,5
Salones de belleza	1 061	927	1,5	-12,6
Otros servicios 1/	9 803	7 748	12,6	-21,0

1/ Incluye actividades inmobiliarias, administración pública, enseñanza, salud, actividades artísticas, de entretenimiento y otras actividades de servicios personales.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

Figura 6: Demografía empresarial del Perú

Fuente: (INEI, 2020)

FACTORES ECONÓMICOS:

Si bien la coyuntura económica durante el 2020 se vio afectada debido al COVID-19, las proyecciones en el año 2019 fue la siguiente, se tomo en cuenta un escenario desfavorable lo cual es importante para tomar como referencia.

Variación de la tasa de crecimiento del PBI según diversos escenarios, 2018-2030

Años	Escenario 1 (Base)	Escenario 2 (Desfavorable)	Escenario 3 (Moderado)	Escenario 4 (Optimista)
2018	4,0%	4,0%	3,1%	4,0%
2019	4,0%	1,1%	2,8%	5,8%
2020	4,6%	1,5%	3,3%	6,3%
2021	4,9%	1,6%	4,9%	6,5%
2022	4,8%	2,1%	4,8%	5,5%
2023	4,8%	3,3%	4,8%	5,5%
2024	4,8%	3,3%	4,8%	5,5%
2025	4,8%	3,3%	4,8%	5,6%
2026	4,8%	3,3%	4,8%	5,6%
2027	4,8%	3,3%	4,8%	5,6%
2028	4,9%	3,3%	4,8%	5,6%
2029	4,9%	3,3%	4,9%	5,6%
2030	4,9%	3,3%	4,9%	5,6%

Nota: Resultados obtenidos a través del modelo de *International Futures (IFs)* versión 7.31. Elaboración CEPLAN a partir del BCRP (2018a).

Figura 7: Crecimiento de PBI 2018 – 2030

Fuente: (CEPLAN, 2019)

FACTORES SOCIO CULTURALES:

En el Perú existe un gran problema que ha trascendido por muchos gobiernos, que es la informalidad, lamentablemente no se ha sabido integrar al sistema formal a muchos empresarios. (Loayza):

La informalidad surge cuando los costos de circunscribirse al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva. La formalidad involucra costos

tanto en términos de ingresar a este sector –largos, complejos y costosos procesos de inscripción y registro– como en términos de permanecer dentro del mismo –pago de impuestos, cumplir las normas referidas a beneficios laborales y remuneraciones, manejo ambiental, salud, entre otros.

Este representa un gran problema en nuestro contexto fiscal ya que si bien incluso una empresa puede ser “formal” puede tener “informalidad” en sus procesos, como la contratación de trabajadores que no estén en planilla.

FACTORES POLÍTICO-LEGALES:

En el Perú hubo mucho ruido político especialmente en el año 2019, donde el 30 de septiembre se disolvió el congreso, que luego el Tribunal constitucional avalaría el jueves 23 de enero por mayoría, con una nueva composición del congreso, sin embargo hasta antes del COVID-19, el BCR (EL PERUANO, 2019) comunicaba que la disolución no afectaba de ninguna forma la actividad económica.

El marco legal para la creación y protección de software se encuentra en las siguientes leyes:

- Decreto legislativo Ley de Organización Funciones del INDECOPI Art 38 numeral 382, 40 inciso b) y 41 inciso h) (Publicado el 25 de junio de 2008).
- Decreto Legislativo 822, artículo 5° inciso k) Ley sobre el Derecho de Autor Art. 169 inciso k); 170-172. (Publicado el 24 de abril de 1996).
- Reglamento de Registro Nacional del Derecho de Autor y Derechos Conexos Res. N O 02762003/ODA-INDECOPI, Arts, 37; 85-89 (Publicado el 31 de diciembre del 2003)

FACTORES TECNOLÓGICOS:

Los avances tecnológicos cada vez son más rápidos en la industria tecnológica sobre todo nuevas formas de hacer negocio aparecen y evolucionan rápidamente, respecto a la industria SaaS a inicio del año 2020 a nivel mundial crecía la preocupación por el COVID-19, un virus letal para muchas personas, por lo que en diversas partes del mundo se optó por restringir los derechos de tránsito, lo que se le conoce como cuarentena, en el Perú el 16 de marzo se empezó con una cuarentena que pretendía que los peruanos se mantuvieran en sus casas por 15 días, sin embargo los plazos se fueron ampliando superando los 3 meses, las empresas e instituciones han tenido que sobre la marcha ir implementando medidas para que las labores continúen de forma remota en algunos procesos y en la vida cotidiana también se vio un aumento en el requerimiento de suscripciones de servicios, por ellos se ha tenido una revalorización de las SaaS sobre todo en los usos de entretenimiento y videoconferencia como Zoom Inc.

2.1.4. Factores microambientales

Para analizar los factores micro ambientales se usará el modelo de las 5 fuerzas de Porter:

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES

Los ingresos generados por suscripción, son llamados ingresos recurrentes, como en anteriores líneas se explicó, las personas no son ajenas al pago de suscripciones y al uso de servicios online, la generación de rentabilidad por los ingresos generados por suscripción son visibilizados, si la duración de la misma es amplia, tradicionalmente cuando se pretende vender software la rentabilidad que podría tener tu ERP, se basaba en el acuerdo que se puede lograr antes de la programación del mismo, sin embargo obtener un ingreso

recurrente es un desafío mayor para la empresa que la ofrece sin embargo te brinda la oportunidad de seguir capitalizando el fruto de ese trabajo por mucho más tiempo.

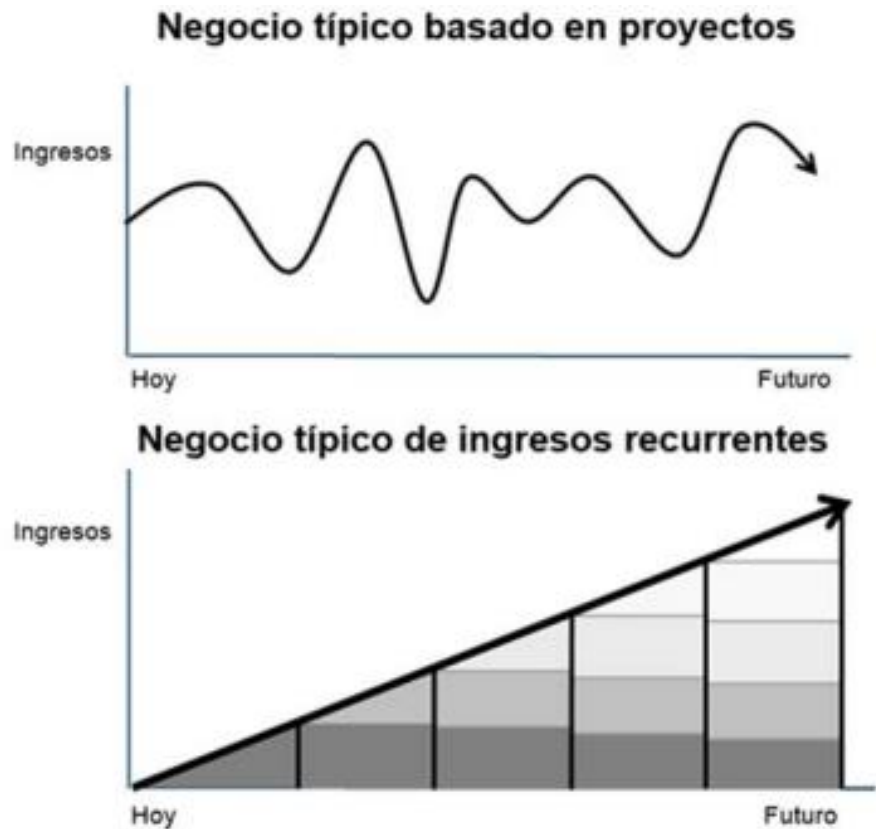


Figura 8: Negocios basados en proyectos e Ingresos recurrentes
Fuente: (Adam, 2017)

El uso de SaaS, debido a sus características se ha vuelto una necesidad para las organizaciones que se mantienen a la vanguardia en innovación. (Barabas):

Actualmente, los patrones SaaS son generalmente aceptados por muchas compañías que quieren sacar beneficio de la utilización de aplicaciones sin la necesidad de mantener y actualizar infraestructuras y componentes. Las aplicaciones de correo, ERP, colaboración y oficina son las soluciones

SaaS más aceptadas. La flexibilidad y la elasticidad son unos grandes beneficios del modelo SaaS.

Al ser un software novedoso y no tener un precio elevado frente a los competidores, la mayor limitante sería el nivel de ingresos de la Mype.

PODER DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

Los proveedores estarán relacionados con los servicios tecnológicos, necesarios para brindar un correcto funcionamiento a nuestros usuarios, como lo son:

- Google Cloud Platform
- Microsoft Azure
- DigitalOcean
- Amazo Web Services
- NameCheap

AMENAZA DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES

La plataforma como tal es un servicio nuevo sin embargo es muy posible que si el negocio resulta rentable se vea amenazada por propuestas de valor similares, por lo que se apostará por la diferenciación en cuanto fue el primero bajo este modelo de distribución en aparecer, consolidando la cartera de usuarios día a día ya que bajo este modelo se busca mantener al usuario continuamente suscrito.

AMENAZA DE ENTRADA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

Si bien hay discusión sobre qué servicios pueden ser considerado SaaS, el modelo de distribución bajo suscripción es altamente utilizado en muchos aspectos de la vida diaria y en los negocios, como los servicios que brindan Spotify para escucha

música, o Netflix, Hbo Go y Prime Video de Amazon son exponentes en sus respectivos sectores.

También existen en el mercado empresas de tecnología que se proponen implementar ERP's en las empresas, en muchos casos funcionan bajo un código base que luego es personalizado de acuerdo al requerimiento del cliente, de acuerdo a la complejidad el costo de implementar dicho sistema puede ir aumentando, tomando en cuenta que dichos sistemas ya son costosos de por sí, el usuario tiene que pagar por el mantenimiento físico del servidor a utilizar y los recursos que este consumiese.

Incluso existe en el mercado opciones bajo modalidades y orientados particularmente a la parte comercial como lo son Wix o Wordpress con plugins como Woocommerce, donde una empresa podría gestionar sus ventas incluso generar reportes de las mismas, sin embargo, para explorar de dichas opciones tendría que hacer el registro de todas sus ventas a través de esas plataformas, lo cual no es una opción viable aunque deseable para las Mypes peruanas.

También existen plataformas que orientadas a las ventas por internet ponen a disposición su infraestructura digital para que las empresas puedan vender a través de ellas, como lo son Linio, Mercado Libre o Facebook Marketplace, donde se busca que distintas empresas o personas vendan a través de sus distintas plataformas y estas puedan tener ingresos ya sea por comisión o publicidad.

En todos los sectores mencionados, el proceso de implementación de nuevas tecnologías en los negocios va a depender enteramente de los empresarios y sus experiencias con el uso y pago/suscripción de todas estas plataformas.

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES

Se podría considerar como competidores principales a las consultoras en informática que brindan la posibilidad de tener un ERP personalizado para cada empresa o el SAP que también es líder indiscutible en ERP para grandes empresas en el mundo.

2.2.Ámbito de acción del negocio

2.2.1. Segmento de mercado

Para determinar el público objetivo se tomará en cuenta a personas jurídicas, la actividad económica y el tamaño de esta.

PERÚ: EMPRESAS, SEGÚN SEGMENTO EMPRESARIAL, 2015-16

Segmento empresarial	2015	2016		Var % 2016/15
		Absoluto	Porcentaje	
Total	2 042 992	2 124 280	100,0	4,0
Microempresa	1 933 525	2 011 153	94,7	4,0
Pequeña empresa	89 993	92 789	4,4	3,1
Gran y mediana empresa	12 494	13 031	0,6	4,3
Administración pública	6 980	7 307	0,3	4,7

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

Figura 9: Empresas, Según segmento empresarial 2015-2016
Fuente: (INEI, 2016)

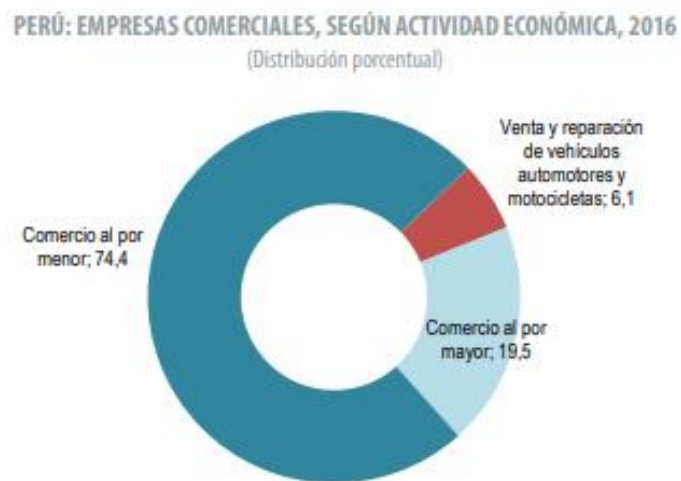
Para el año 2016 las microempresas y pequeñas empresas representan más del 98%, si bien las grandes empresas generan mayor riqueza, las empresas de menor tamaño generan la mayor cantidad de empleo.

También se debe tomar en cuenta la actividad económica en la que se encuentran involucradas dichas empresas, como se puede ver a continuación el 45.3 % de las empresas se dedican al comercio

y reparación de vehículos automotores, además dentro de este grupo se da cuenta que más del 93% se dedica al comercio al por mayor y menor.



Figura 10: Perú: Empresas, según actividad económica, 2016
Fuente: (INEI, 2016)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

Figura 11: Perú: Empresas comerciales, según actividad económica, 2016
Fuente: (INEI, 2016)

El segmento escogido para el que la plataforma estará orientado serán las Mypes (Micro y Pequeñas empresas) ligadas a la actividad económica del comercio al por mayor y menor.

2.2.2. Público objetivo

De acuerdo con las funcionalidades ofrecidas por la plataforma, nuestro público objetivo deberá tener las siguientes características:

Tabla 7: Detalle de público objetivo

DETALLE DE PÚBLICO OBJETIVO	
ACTIVIDAD ECONÓMICA	Comercio al por mayor y menor
Nº DE TRABAJADORES	5 - 100
FACTURACIÓN ANUAL	Más de 70 UITs
TIPO DE EMPRESA	Importadores, mini-markets y venta de prendas de vestir
REPRESENTANTES	Familiarizados con el pago de suscripciones.

Fuente: Elaboración propia

2.2.3. Posicionamiento

La plataforma que se pretende implementar tendrá como principales atributos

Precio: El pago que la empresa debe realizar debe estar acorde al segmento y posibilidades económica del público objetivo.

Intuitivo: El uso de software contratado y sus funcionalidades deben ser suficientemente intuitivas para que un usuario de nivel principiante pueda usarlo.

MAPA DE POSICIONAMIENTO



Figura 12: Mapa de posicionamiento Kypux
Fuente: Elaboración propia

SAP:

Líder indiscutible de los sistemas ERP (Planificación de Recursos Empresariales) en el mundo.

ERP:

Software que es adaptado a las necesidades específicas de un negocio, si bien no es una empresa como tal se entiende como ERP a todas las soluciones empresariales que brindan consultoras en informática independientes.

FODA

FORTALEZAS	DEBILIDAD
Bajo costo para usuarios.	Desconfianza del cliente por ingresar información sensible.
Soporte remoto.	Producto novedoso.
Posibilidad de obtener rentabilidad a largo plazo	

	Resistencia al cambio por parte del cliente.
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>Usuarios familiarizados con el pago de suscripciones.</p> <p>Ampliación de funcionalidades de acuerdo con las necesidades del mercado</p>	<p style="text-align: center;">AMENAZA</p> <p>Fallos de seguridad</p> <p>Ingreso al mercado de un competidor con mayor poder de inversión</p>

La estrategia de posicionamiento escogida será la diferenciación del servicio ya que es una plataforma en la nube que se brinda como servicio por lo que las funcionalidades a brindar deben estar siempre habilitadas y en constante innovación.

2.3.Descripción del bien o del servicio

Ya que la plataforma se brindará como servicio contratado, se especificará el proceso para obtener una suscripción y luego el detalle de cada funcionalidad ofrecida.

Proceso de suscripción:

1. En la pantalla de *logueo*, le aparecen dos opciones para iniciar sesión y otra de **registro**.
2. Al hacer click en registro, puede llenar un formulario donde le pedirán datos de la empresa y de quien crea el perfil, y se dará la

- opción de hacerlo con una cuenta de correo Google o Facebook, directamente.
3. Una vez que realice el registro, se le indicará que tiene una versión de prueba por 7 días..
 4. Hasta que acabe la versión de prueba se mostrarán recordatorios de los beneficios.
 5. Si el usuario decide realizar la suscripción se redirigirá al portal de compra, donde el usuario deberá ingresar los datos de su tarjeta.
 6. Se enviará un correo de confirmación y el comprobante electrónico adjunto.

Inicialmente se ofrecerán 4 funcionalidades en la plataforma:

Gestión de ingresos y egresos:

El usuario podrá ingresar los gastos que realice en el día y se guardará en la base de datos, para futuras consultas o reportes.

Gestión de asistencias del personal:

El usuario podrá cargar una lista en Excel con un tope de 20 trabajadores, de requerir una mayor capacidad tendrá un recargo extra, (El usuario deberá destinar un equipo (Tablet o Movil) para la toma de asistencia).

Reportes de actividades:

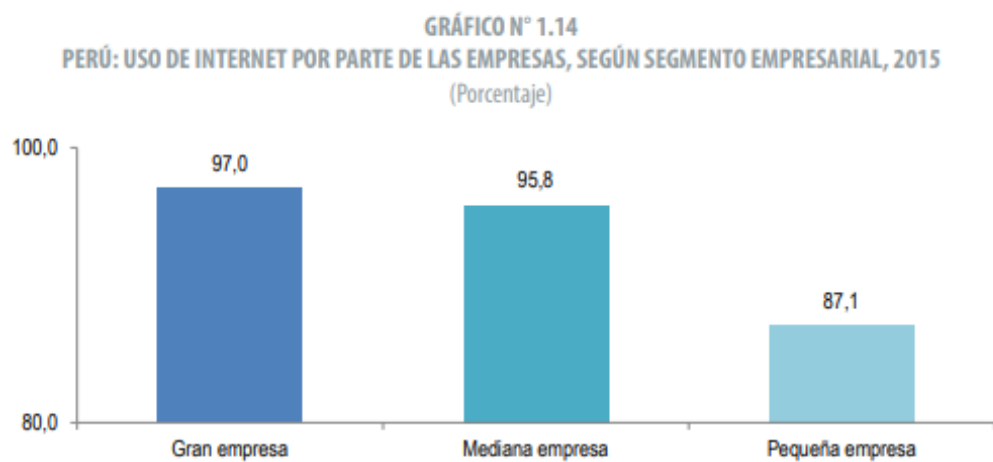
Con un tope de 20 trabajadores, el usuario podrá solicitar el envío de reportes a sus trabajadores, quienes tendrán un perfil más básico asociado al plan del usuario principal.

Arqueo de caja:

El usuario puede disponer de una herramienta para almacenar los reportes de arqueo de caja, al finalizar el día y llevar un registro de este.

2.4. Estudio de la demanda

Se tomará en cuenta a todas las empresas comprendidas en el segmento del mercado, que hagan uso de internet para el desarrollo de sus actividades, de acuerdo con una encuesta realizada por INEI, en el caso de las pequeñas empresas se hace uso de esta herramienta en un 87%.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Económica Anual 2016.

Figura 13: PERÚ: USO DE INTERNET POR PARTE DE LAS EMPRESAS, SEGÚN SEGMENTO EMPRESARIAL, 2015

Fuente: (INEI, 2015)

De acuerdo con la actividad económica, comercio al por mayor y menor las empresas que cuentan con algún tipo de software de gestión para sus negocios comprenden el 55.7 %.

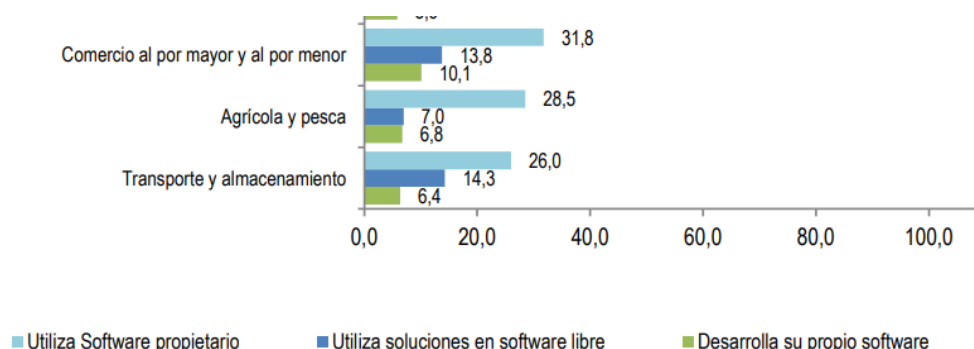
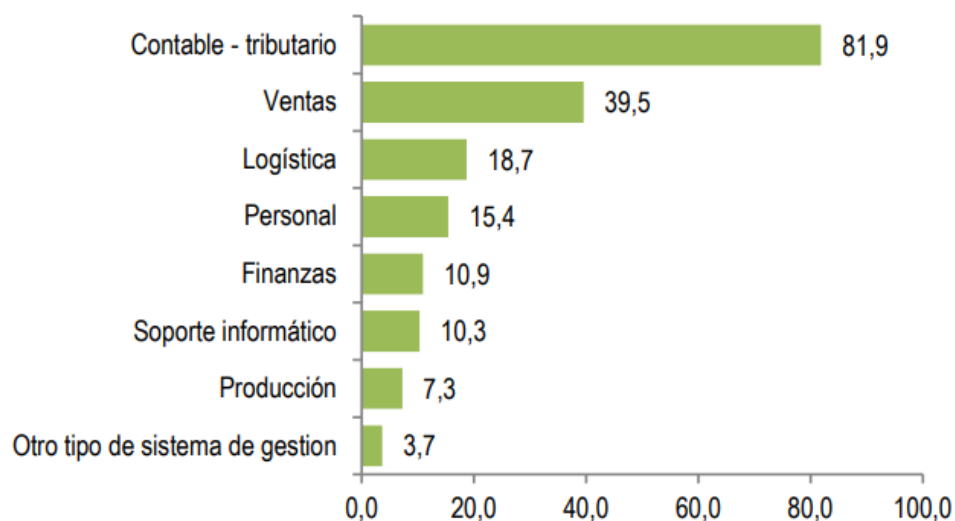


Figura 14: PERÚ: TIPOS DE SOFTWARE QUE POSEE LA EMPRESA, SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2015
Fuente: (INEI, 2015)

Si bien el software que utilizan dichas empresas es en la mayoría de los casos para uso contable es importante dirigir la demanda a las Mypes que no tienen contacto con algún software.

PERÚ: EMPRESAS, SEGÚN TIPOS DE SISTEMA DE GESTIÓN QUE POSEE, 2015 (Distribución porcentual)



Nota: El resultado corresponde a una pregunta con respuesta múltiple.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Económica Anual 2016.

Figura 15: PERÚ: EMPRESAS, SEGÚN TIPOS DE SISTEMA DE GESTIÓN QUE POSEE, 2015
Fuente: (INEI, 2015)

2.5. Estudio de la oferta

En el mercado peruano el desarrollo de software no ha sido promovido lo suficiente como para establecer una industria importante al menos en Latinoamérica. (Villares, 2013):

En su último ranking de Economía Digital en 2010, el Economist Intelligence Unit (EIU) colocaba a Perú en la posición número 53, por detrás de la gran mayoría de países latinoamericanos (Chile, Argentina, Colombia o Brasil), y además obtenía una de las peores calificaciones en conectividad (medida como disponibilidad, fiabilidad y asequibilidad de los tipos de conexiones mencionados en el apartado anterior).

En el mercado peruano lo más promovido sobre tecnologías de información es la importación de accesorios para computadoras, lo que se conoce como hardware.

DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN TI POR REGIÓN Y PAÍS, EN PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL (2011)

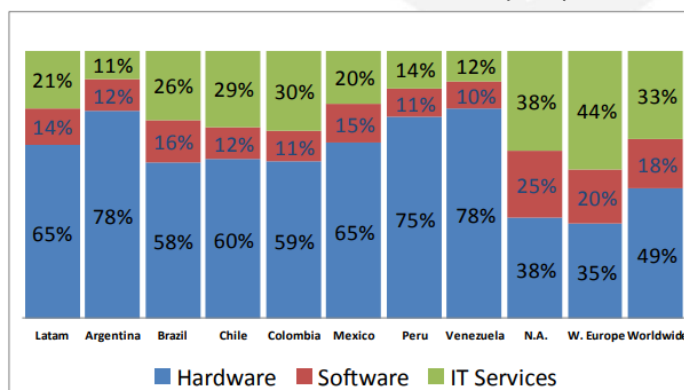


Figura 16: DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN TI POR REGIÓN Y PAÍS, EN PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL (2011)

Fuente: (Villares, 2013)

2.6.Determinación de la demanda insatisfecha

Para calcular la demanda insatisfecha se usará información de INEI y los resultados de una encuesta realizada en Junio, 2020:

¿Se encuentra familiarizado las suscripciones a servicios digitales? (Ejem. Netflix, Spotify, etc.)

12 respuestas

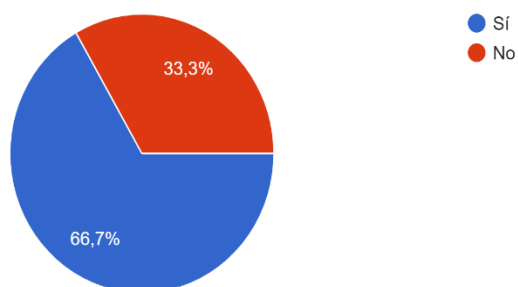


Figura 17: Pregunta 1, Encuesta
Fuente: Elaboración propia

Respecto a la 1ra. pregunta 33.3 % respondió no estar familiarizado con las suscripciones a servicios digitales, por otro lado, el 66.7% señala si conocer al respecto.

Utiliza alguna de los siguiente servicios digitales en su negocio

11 respuestas

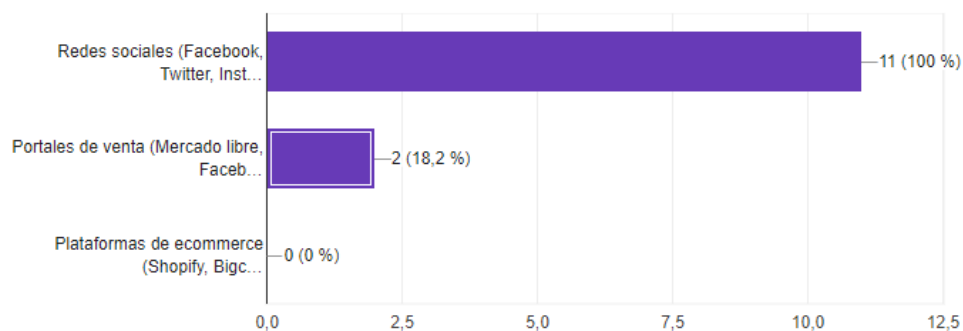


Figura 18: Pregunta 2, Encuesta
Fuente: Elaboración Propia

El 100% manifestó usar las redes sociales, el 18.7% usar portales de venta como Linio o Mercado Libre.

¿Considera necesario el uso de tecnologías en los procesos de su negocio?

12 respuestas

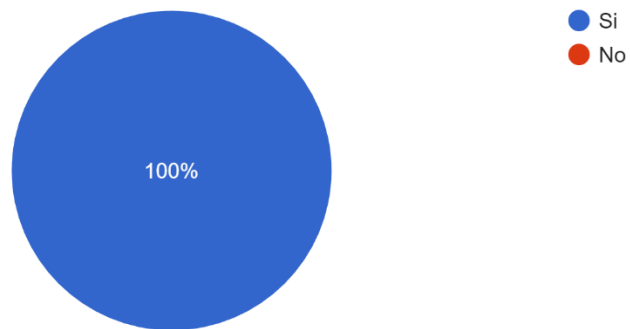


Figura 19: Pregunta 3, Encuesta
Fuente: Elaboración propia

Todos los encuestados manifestaron que era necesaria el uso de tecnologías en los procesos de sus negocios. Sin embargo, como se verá a continuación el 91.7% manifestó estar dispuesto a usar una plataforma para la gestión de su negocio.

¿Estaría dispuesto a utilizar una plataforma digital para la gestión de su negocio?

12 respuestas

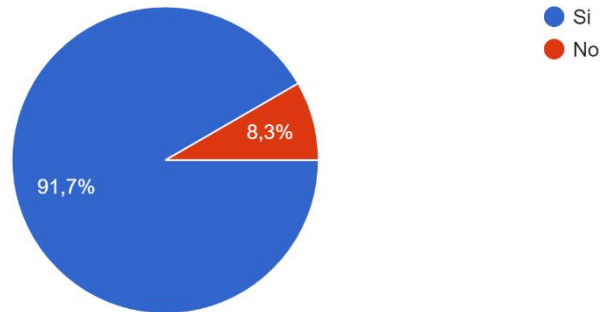


Figura 20: Pregunta 4, Encuesta

Fuente: Elaboración propia

De una lista de funcionalidades a ofrecer el 41.7% manifestó que el registro de ingresos y gastos sería la más importante, el 33.3% considera el reporte de actividades semanales como la segunda opción más importante, en tercer lugar, el arqueo de caja como funcionalidad fue escogido en 16.7% y por último con 8.3% la asistencia de trabajadores.

De las siguiente funcionalidades, ¿Cuál considera más importante?

12 respuestas

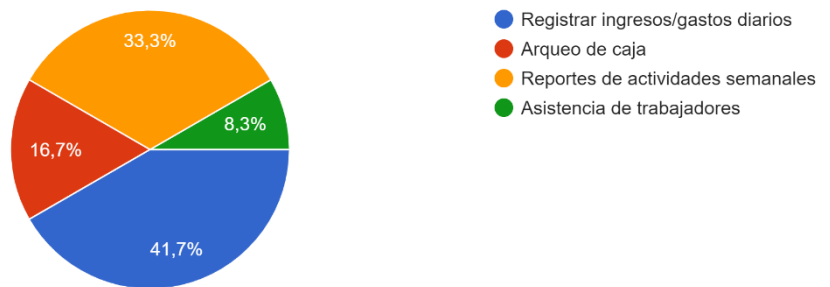


Figura 21: Pregunta 5, Encuesta

Fuente: Elaboración propia

De una lista de funcionalidades a ofrecer el 41.7% manifestó que la asistencia de trabajadores sería la menos importante, el 33.3% considera el arqueo de caja como la segunda menos importante, el reporte de actividades semanales como la tercera opción menos importante con 16.7% y por último el 8.3% considera el registro de ingresos/gastos diarios como la menos importante.

De las siguiente funcionalidades, ¿Cuál considera menos importante?
12 respuestas

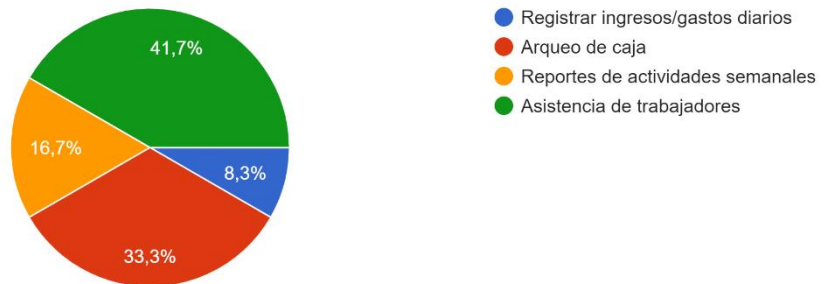


Figura 22: Pregunta 6, Encuesta
Fuente: Elaboración propia

El 91.7% manifestó que S/. 50.00 soles sería el precio por el que estaría dispuesto a pagar mientras que 8.3% manifestó que el rango debería estar S/ 50.00 a S/.75.00

¿Cuanto estaría dispuesto a pagar mensualmente por una plataforma que le brinde las funcionalidades antes descritas?

12 respuestas

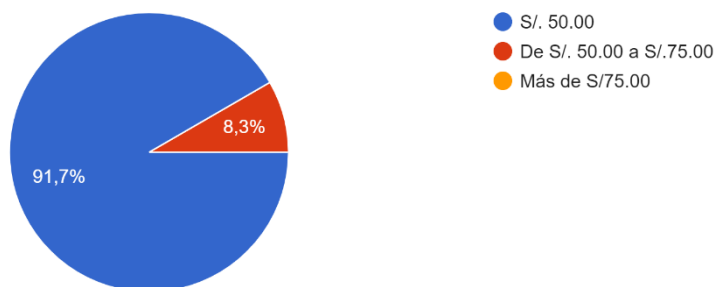


Figura 23: Pregunta 7, Encuesta
Fuente: Elaboración propia

El 41.7% manifestó el acceso remoto es una de las razones más importantes por la que usarían el servicio, el 33.3% manifestó que el precio del servicio sería la segunda razón más importante, mientras que 16.7 % escogió la posibilidad de generar reportes y en cuarto lugar, 8.3% considera incluir tecnología en sus procesos como la mas importante.

De las siguiente opciones. ¿Cuál sería la razón más importante por la que usaría el servicio?

12 respuestas

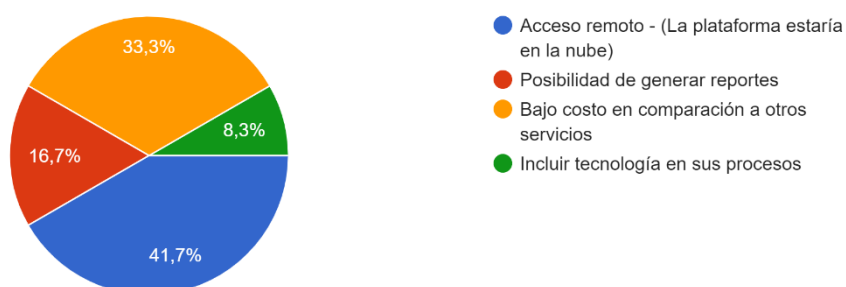


Figura 24: Pregunta 8, Encuesta
Fuente: Elaboración propia

El 33.3% manifestó la posibilidad de generar reportes es la menos importante, el 25% considero el incluir tecnología en sus procesos al igual que el bajo costo como las razones menos importantes por la que usarían el servicio, el 16.7% el acceso remoto como la menos importante..

De las siguiente opciones. ¿Cuál sería la razón menos importante por la que usaría el servicio?
12 respuestas

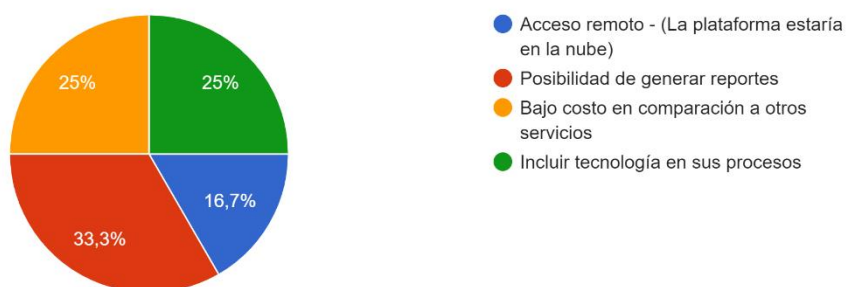


Figura 25: Pregunta 9, Encuesta
Fuente: Elaboración propia

Respecto al cálculo de la demanda insatisfecha:

Tabla 8: Tabla de demanda insatisfecha

Empresas ligadas al comercio al por mayor y menor (INEI, 2020)	1, 125, 399
Empresas que usan algún tipo software (55.7 %)	626847
Demanda insatisfecha	498 552
Empresas dispuestas a usar una plataforma digital (91.7%)	457 172
Representantes de empresas familiarizados con pagos de suscripciones. (66.7%)	304934

Fuente: Elaboración propia

2.7. Proyecciones y provisiones para comercializar

Dominio:

El dominio con el que la plataforma trabajará. Ejem. Kypux.com

Servidor hosting:

Un hosting apropiado con las características necesarias para soportar una plataforma con las funcionalidades que se quiere brindar.

Certificado SSL:

A fin de tener una capa de conexión segura, ya que es un cifrado entre el navegador y el servidor web.

Plataforma desarrollada:

La plataforma debe estar desarrollada por completo y en producción.

Portal de soporte:

Debe estar habilitada una plataforma de soporte para usuarios a través de chats y correo.

2.8. Descripción de la política comercial

MARKETING MIX

PRECIO:

El sistema de pagos se manejará mediante una suscripción básica de S/.50 que tendrá las siguientes funcionalidades:

- Funcionalidad asistencia.
- Funcionalidad arqueado de caja.

- Funcionalidad reporte de actividades semanales.

Este método de pago proporciona al usuario la posibilidad de hacer un pago mensual, el otro beneficio de asociar un gasto a una tarjeta es que para el usuario es más fácil asimilar ese pago.

PLAZA

Al ser una plataforma digital en la nube no es necesario que se cuente con posición física sin embargo se contará con una oficina ubicada en una zona como Miraflores.

En cuanto a la presencia virtual, la empresa invertirá en un dominio donde se brindará todo el soporte necesario para el correcto funcionamiento.

Además de la página Web principal de la empresa donde estará toda la información de la plataforma.

PROMOCIÓN

Respecto a la presencia virtual en redes y web se tomarán las siguientes medidas:

Títulos:

Se usarán “Keywords” genéricos como plataforma, negocios, eficiencia, gestión.

META Description:

La descripción META de la plataforma será la siguiente: “La primera plataforma de herramientas para gestión de Mypes en el Perú” para mejorar el CTR (ratio de click).

Navegación intuitiva:

En la publicidad, la navegación será intuitiva además que se usará enlaces directos a la pag. Web directamente.

Uso de portales:

- Facebook
- Youtube
- Google Ads
- Portal de la pag. Web de la empresa

2.9. Cuadro de la demanda proyectada para el negocio

Tomando como referencia las Mypes dedicadas al comercio al por mayor y menor (INEI, 2020) que no cuentan con software: 498 552 y con una variación positiva de 3.1%, y para el cálculo en S/. se tomó en consideración el valor más básico de la suscripción para el uso de la plataforma que sería de S/. 50.00 y que la empresa haga uso del servicio al menos por una vez, también se busca tener una participación de mercado de 2%.

Tabla 9: Demanda proyectada para el negocio

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Demanda	498552	514007	529941	546370	563307	580769
Demanda en S/.	S/24,927,600.00	S/25,700,355.60	S/26,497,066.62	S/27,318,475.69	S/28,165,348.44	S/29,038,474.24

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Tamaño del negocio, Factores determinantes

Para determinar el tamaño se procederá a determinar los siguientes aspectos:

- Demanda insatisfecha (Tamaño máximo).

Tabla 10: Demanda proyectada para calcular el tamaño máximo

DEMANDA INSATISFECHA		
AÑO	EMPRESAS	PARTICIPACIÓN DE MERCADO 2%
2021	514007	10280
2022	529941	10599
2023	546370	10927
2024	563307	11266
2025	580769	11615

Fuente: Elaboración propia

Siendo un mercado tan grande y al ser un negocio que recién se inicia se tomó de referencia el 2% de todo el mercado, siempre y de acuerdo con el éxito de esta se podrá adquirir más infraestructura para atender los requerimientos

- Inversión (Tamaño entorno).

Para la inversión se decidió conseguir el financiamiento de una entidad bancaria por el valor de S/. 40 000.00 soles, como capital de trabajo para atender las necesidades del negocio en los primeros meses de la puesta en producción.

- Punto equilibrio (Tamaño mínimo).

Para calcular el punto de equilibrio se requiere la siguiente información, se tomarán valores anuales y líneas más abajo se expondrá el detalle de cada uno:

COSTO FIJO: S/. 304, 880.8

COSTO VARIABLE UNITARIO: S/. 3.50

PRECIO DE VENTA: S/.50

El punto de equilibrio en unidades sería el siguiente.

$$\frac{304,880.8}{50 - 3.5} = 6094 \text{ Pago de suscripciones en un año}$$

El punto de equilibrio en soles sería el siguiente:

$$\frac{304,880.8}{1 - (3.5/50)} = S/. 327,828.82$$

De acuerdo con lo expuesto el tamaño definido para el negocio estará comprendido en atender el requerimiento de al menos una vez en el año de 7800 empresas.

3.2. Proceso y Tecnología

3.2.1. Descripción y diagrama de los procesos

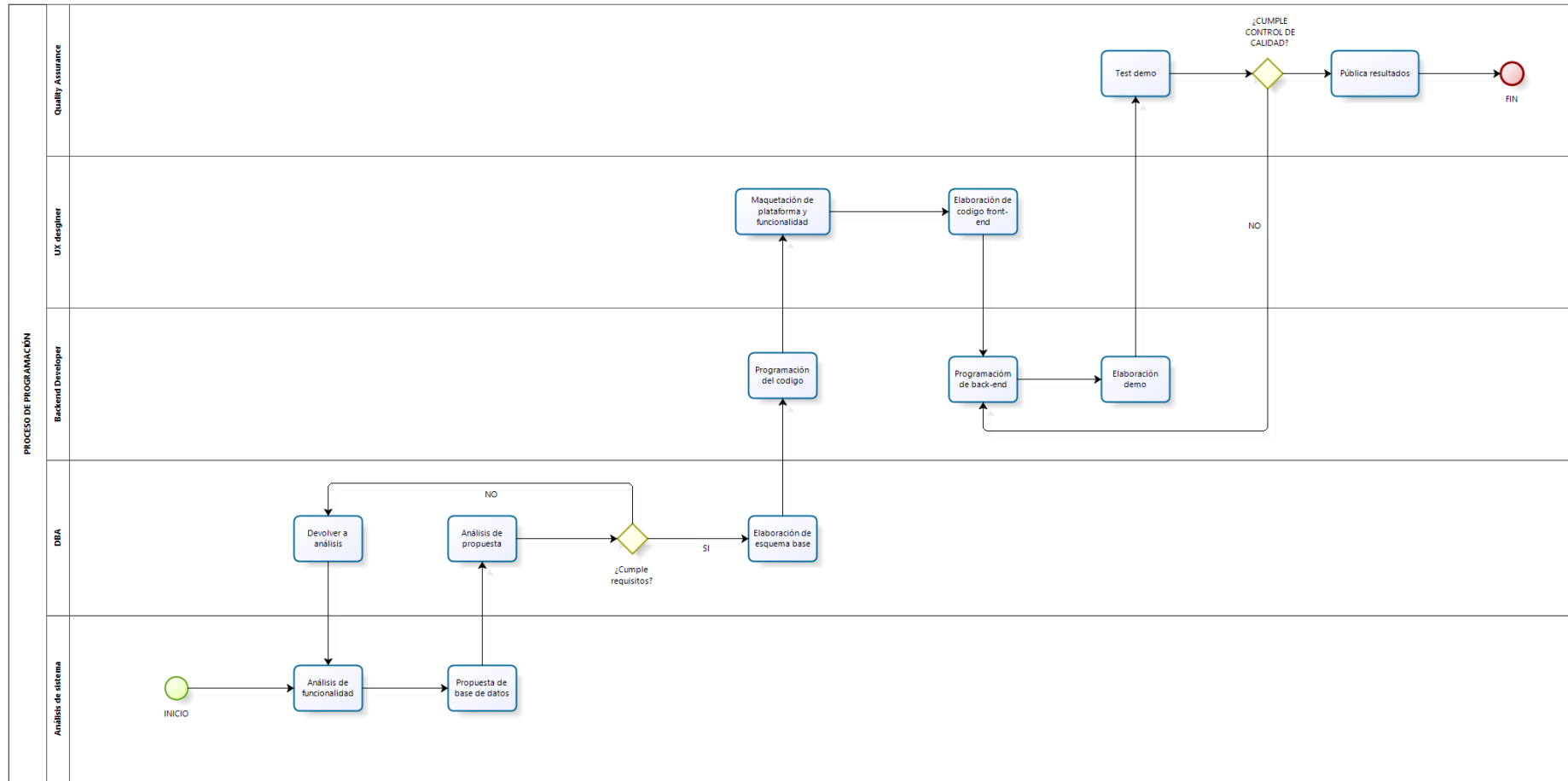


Figura 26: Diagrama de procesos - Proceso de programación

Fuente: Elaboración propia

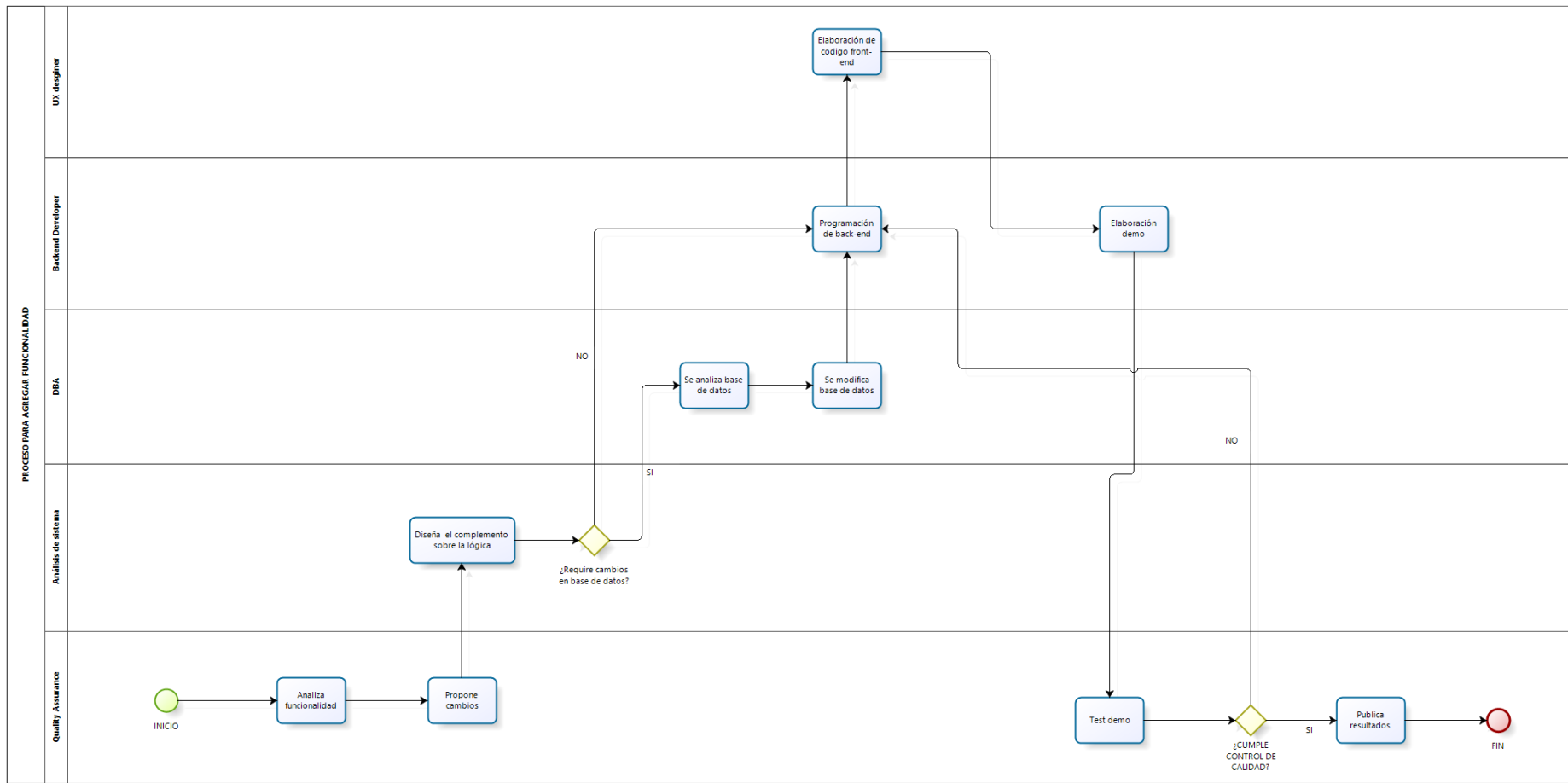


Figura 27: Diagrama de proceso - Proceso para agregar funcionalidad

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11: Roles de personas

Roles	
Rol	Descripción
Quality Assurance	Persona encargada de verificar las funcionalidades desarrolladas.
UX designer	Persona encargada de diseñar y definir los estilos.
Backend Developer	Persona que se encarga de desarrollar el código fuente de la plataforma
DBA	Persona encargada de dar mantenimiento a la base de datos y proponer un correcto estándar para la base de datos.
Analista de sistema	Persona encargada de definir el requerimiento y requisitos mínimos.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12: Detalles de actividades

Actividades		
Encargado	Descripción	Plazos
Quality Assurance	Analiza funcionalidad	1 semana
DBA	Análisis de propuesta	1 - 2 semanas
Analista de sistema	Diseña la lógica sobre el complemento	2 semanas
UX designer	Elaboración de código front-end	2 semanas
Analista de sistema	Elaboración de esquema base	2 semanas
Backend Developer	Elaboración demo	1 semana
UX designer	Maquetación de plataforma y funcionalidad	2 semanas
Backend Developer	Programación de back-end	4 - 10 semanas
Quality Assurance	Propone cambios	1 semana
DBA	Propuesta de base de datos	2 semanas
Quality Assurance	Publica resultados	1 semana
DBA	Se analiza base de datos	1 semana
DBA	Se modifica base de datos	1 semana
Quality Assurance	Test demo	1 semana

Fuente: Elaboración propia

Cabe indicar que los procesos señalados no influyen directamente sobre el servicio brindado ya que, la plataforma desarrollada y programada seguirá en una versión estable brindando el servicio de manera automatizada y seguirá así mientras se tenga la infraestructura adecuada, los procesos en el flujograma son necesarios para el correcto mantenimiento de dicha infraestructura.

3.2.2. Capacidad instalada y operativa

Calcular específicamente si un servidor puede atender una cantidad específica de usuarios no es tarea fácil, ya que puede ser capaz de atender varios miles de usuarios al mismo tiempo, haciendo mella sobre la velocidad de respuesta de este.

A continuación, *benchmark* realizado sobre los proveedores más importantes de servidores en el mercado.

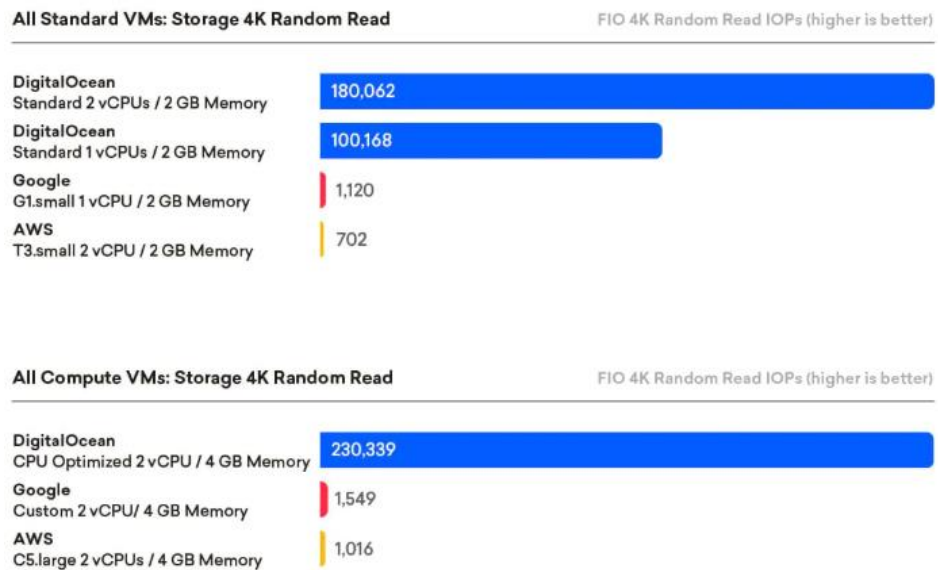


Figura 28: Performance de servidores
Fuente: (Digital Ocean, s.f.)

Donde con solo 2vCPU se pudo atender hasta 180 062 operaciones en el mismo segundo.

Se contratará un plan con las siguientes características a fin de no tener problemas respecto a la infraestructura.

Costo mensual: 320 dólares

vCPU : 16vCPUs

Memoria: 654gb

Almacenamiento: 1280gb

Memory	vCPUs	Transfer	SSD Disk	\$/HR	\$/MO
1GB	1vCPU	1TB	25GB	\$0.007	\$5
2GB	1vCPU	2TB	50GB	\$0.015	\$10
3GB	1vCPU	3TB	60GB	\$0.022	\$15
2GB	2vCPUs	3TB	60GB	\$0.022	\$15
1GB	3vCPUs	3TB	60GB	\$0.022	\$15
4GB	2vCPUs	4TB	80GB	\$0.030	\$20
8GB	4vCPUs	5TB	160GB	\$0.060	\$40
16GB	6vCPUs	6TB	320GB	\$0.119	\$80
32GB	8vCPUs	7TB	640GB	\$0.238	\$160
48GB	12vCPUs	8TB	960GB	\$0.357	\$240
64GB	16vCPUs	9TB	1,280GB	\$0.476	\$320
96GB	20vCPUs	10TB	1,920GB	\$0.714	\$480
128GB	24vCPUs	11TB	2.5TB	\$0.952	\$640
192GB	32vCPUs	12TB	3.75TB	\$1.429	\$960

Figura 29: Detalle de productos

Fuente: (Digital ocean, s.f.)

Por lo que para calcular la capacidad instalada y operativa se tomará de referencia la capacidad de almacenamiento.

De acuerdo con pruebas realizadas, para asegurar un millón de registros al año por usuario se ocupa 0.25gb de almacenamiento.

Si bien se contará con 1280gb disponibles, el espacio necesario para que se instale correctamente el sistema operativo y los programas además del espacio libre recomendado para un correcto funcionamiento del servidor, tomarán el 25% del espacio disponible.

Tabla 13: Capacidad instalada y operativa

Capacidad instalada	1280gb
Capacidad operativa (75%)	960gb
Suscripciones	3840

Fuente: Elaboración propia

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

Los bienes de capital para desarrollar las actividades son los siguientes:

Tabla 14: Bienes de capital

EQUIPOS DE COMPUTO				
DESCRIPCION	CANT	COSTO UNITARIO	VIDA UTIL(AÑOS)	COSTO TOTAL
PC - (core i7 5ta generación, 500gb ssd) -programación	4	4000	5	16000
PC - (core i7 5ta generación, 1000gb ssd) - diseño web	1	6000	5	6000
Impresora multifuncional	1	600	3	600

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15: Insumos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO ANUAL
ADOBE CREATIVE CLOUD	1	3288
CERTIFICADO SSL	1	784.8
DOMINIO	1	648
HOST	1	13824

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16: Personal

DESCRIPCIÓN	PLANILLA ANUAL			SUBTOTAL
	CANT.	SUELDOS	CANT	
Especialista en QAssurance	1	1600	14	22400
Database Administrator	1	1600	14	22400
Programador Backend	2	1600	14	44800
Ux-Designer	1	1600	14	22400
Gerente general	1	1800	14	25200
Asistente administrativo	1	1200	14	16800
TOTAL PLANILLA ANUAL				154000

Fuente: Elaboración propia

3.2.4. Infraestructura y características físicas

La oficina va a estar diseñada 100% para el desarrollo de las actividades que conlleve las aplicaciones que desarrollemos.

El área aproximada de la oficina es de 50 M2, 10 metros de largo x 5 de ancho.

Se compartirá una mesa común para fomentar la comunicación entre los trabajadores y obtener nuevas ideas.



Figura 30: Imagen referencial de oficina
 Fuente: (Google imagenes, s.f.)

La oficina va a contar con cuatro zonas bien definidas:

- A. La zona de desarrollo, donde todo el personal se va a reunir para ver y diseñar los planes de desarrollo o coordinaciones en equipo.
- B. La oficina del Gerente
- C. El área de recepción de los clientes, esta área va a estar amoblada como una pequeña sala, para tratar de transmitir confianza y seguridad al cliente.
- D. La zona D va a ser usada por el o la asistente administrativa/o de la oficina.

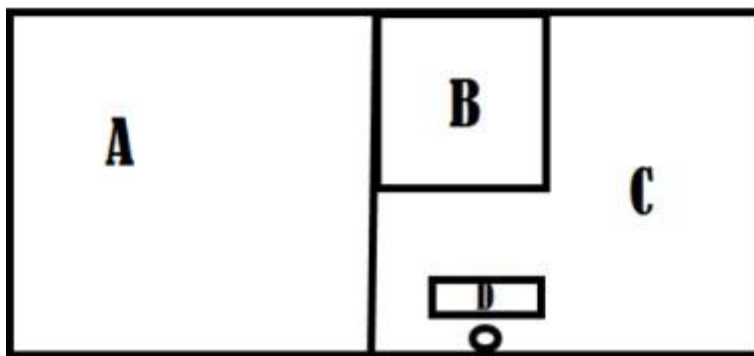


Figura 31: Disposición de oficina
 Fuente: Elaboración propia

3.3. Localización del negocio, Factores determinantes

Para determinar la localización de la oficina se realizó la siguiente matriz.

Tabla 17: Matriz de localización

FACTORES	PESO ASIG.	MIRAFLORES		SAN ISIDRO	
		CALIF.	POND.	CALIF.	POND.
MENOR COSTO DE ALQUILER	40%	4	1.6	2	0.8
INSTITUTOS DE TECNOLOGÍA CERCANOS	25%	5	1.25	3	0.75
PROVEEDORES DE FIBRA OPTICA	20%	4	0.8	4	0.8
SEGURIDAD	15%	5	0.75	5	0.75
			4.4		3.1

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

4.1. Inversión Fija

4.1.1. Inversión Tangible

Tabla 18: Inversión tangible

EQUIPOS DE COMPUTO					
DESCRIPCION	CTD	C.U.	VIDA UTIL	C.T.	DEPRECIACIÓN N
PC - (core i7 5ta generación, 500gb ssd) - Programación	4	4000	5	16000	3200
PC - (core i7 5ta generación, 1000gb ssd) - Diseño web	1	6000	5	6000	1200
Impresora multifuncional	1	600	3	600	200
				22600	4600

Fuente: Elaboración propia

4.1.2. Inversión Intangible

Tabla 19: Inversión intangible

DESCRIPCIÓN	COSTO
Constitución de empresa	500
Registro de marca en INDECOPI	535
Licencia de funcionamiento	243
Certificado de defensa civil	146
	1424

Fuente: Elaboración propia

4.2. Capital de Trabajo

Para calcular el capital de trabajo se tomó como referencia 5 meses.

Tabla 20: Capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	TOTAL
LICENCIAS	25367.00
PLANILLA	55000
ALQUILER	37500
	117867.00

Fuente: Elaboración propia

4.3. Inversión Total

Tabla 21: Inversión total

INVERSIÓN FIJA	24024	16.93%
INVERSIÓN TANGIBLE	22600	15.93%
INVERSIÓN INTANGIBLE	1424	1.00%
CAPITAL DE TRABAJO	117867	83.07%
	141891	100.00%

Fuente: Elaboración propia

4.4. Estructura de la inversión y financiamiento

Tabla 22: Estructura de la inversión y financiamiento

DESCRIPCIÓN	APORTE	PRESTAMO	TOTAL
INVERSIÓN TANGIBLE	16228.91	6371.09	22600
INVERSIÓN INTANGIBLE	1022.57	401.43	1424
CAPITAL DE TRABAJO	84639.52	33227.48	117867.00
TOTAL	101891.00	40000.00	141891
	71.81%	28.19%	

Fuente: Elaboración propia

4.5. Fuentes Financieras

Se analizaron los productos ofrecidos por las distintas entidades bancarias con los siguientes resultados:

Producto	Valor Cuota	Tasa de Interés		Pago Total (aprox)	Costos y Seguros	
	↓	TEA	TCEA	↓	Cargos x mes	Desgra-uamen
		↓	↑		↓	↓
Préstamo Efectivo BanBif	S/ 1,301.49	34.00% (desde 14.00%)	35.36%	S/ 78,089	S/ 9.00	0.056%
Préstamo Libre Disponibilidad con Clubsueldo Scotiabank	S/ 1,401.39	39.00% (desde 12.50%)	40.76%	S/ 84,113	S/ 9.00	0.075%
Ciente Banca Consumo BCP BCP	S/ 1,424.82	40.00% (desde 13.00%)	42.05%	S/ 85,507	S/ 10.00	0.090%
Préstamo Libre Disponibilidad BBVA	S/ 1,435.36	41.20% (desde 10.50%)	42.81%	S/ 86,242	S/ 10.00	0.051%

Figura 32: Fuentes financieras
Fuente: (COMPARA BIEN, 2020)

Se escogió a la entidad bancaria a BANBIF por tener el menor TCEA.

4.6. Condiciones de Crédito

De acuerdo con el producto escogido las condiciones del crédito son las siguientes:

Tabla 23: Condiciones de crédito

TCEA	35.36%
CUOTAS	60
TEM	2.56%
CUOTA	S/1,310.45
PRESTAMO	40000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24: Cuadro de amortización resumen

PDO.	DEUDA	AMORTIZACIÓ N	INTERES	CUOTA	SALDO
0					40000
12	36389.82	3990.81	S/11,734.55	15725.36	36009.19
24	31122.44	5401.96	S/10,323.40	15725.36	30607.22

36	23992.52	7312.1	S/8,413.26	15725.36	23295.12
48	14341.47	9897.66	S/5,827.71	15725.36	13397.47
60	1277.8	13397.47	S/2,327.89	15725.36	0

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO V: ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS

5.1. Presupuesto de los costos

Tabla 25: Presupuesto, alquileres

ALQUILERES			
DESCRIPCIÓN	COSTO	CANTIDAD	SUBTOTAL
ALQUILER DE OFICINA	7500	12	90000
TOTAL, ALQUILERES			90000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26: Presupuesto, planilla anual

PLANILLA ANUAL				
DESCRIPCIÓN	CTD	SUELDO	CTD	SUBTOTAL
Especialista en QAssurance	1	1600	14	22400
Database Administrator	1	1600	14	22400
Programador Backend	2	1600	14	44800
Ux-Designer	1	1600	14	22400
Gerente general	1	1800	14	25200
Asistente administrativo	1	1200	14	16800
TOTAL, PLANILLA ANUAL				154000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27: Presupuesto, licencias

LICENCIAS		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO ANUAL
ADOBE CREATIVE CLOUD	1	3288
CERTIFICADO SSL	1	784.8
DOMINIO	1	648
HOST	1	13824
SERVICIOS HELPDESK	1	42336
TOTAL, PAGO DE LICENCIAS		60880.8

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28: Presupuesto, Costos variables

COMISIÓN POR VENTA (CARROUSEL DE PAGO) 5%	2.5
ALMACENAMIENTO MENSUAL	1
	3.5

Fuente: Elaboración propia

5.2. Punto de equilibrio

Tabla 29: Punto de equilibrio

COSTO FIJO	304880.8
COSTO VARIABLE	3.5
PRECIO DE VENTA	50
PUNTO DE EQUILIBRIO EN SOLES	327828.817
PUNTO DE EQUILIBRIO EN SUSCRIPCIONES	6094.116

Fuente: Elaboración propia

5.3. Estado de ganancias y pérdidas

Proyección de crecimiento de público objetivo: 3.10%

Tabla 30: Estado de ganancias y pérdidas

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
Suscripciones	7,800.00	8,042	8,291	8,548	8,813
Ventas	390,000	402,090	414,555	427,406	440,656
Costo de producción	139,300	140,146	141,019	141,918	142,846
UTILIDAD BRUTA	250,700	261,944	273,536	285,488	297,810
Gastos Administrativos	132,000	132,000	132,000	132,000	132,000
Gastos de Ventas	60,881	60,881	60,881	60,881	60,881
Depreciación y amortización	4,600	4,600	4,600	4,400	4,400
UTILIDAD OPERATIVA	53,219	64,463	76,055	88,207	100,529
Gastos Financieros	11,735	10,323	8,413	5,828	2,328
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	41,485	54,140	67,642	82,379	98,201
Impuesto a la Renta	12,445	16,242	20,293	24,714	29,460
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	29,039	37,898	47,349	57,665	68,741
Dividendos	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA	29,039	37,898	47,349	57,665	68,741

Fuente: Elaboración propia

5.4. Presupuesto de ingresos

Tabla 31: Presupuesto de ingresos

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
EMPRESAS	650	670	691	712	734
PAGO DE SUSCRIPCIONES AL AÑO	12	12	12	12	12
PRECIO DE VENTA	50	50	50	50	50
TOTAL	390000	402090	414554.79	427405.988	440655.574

Fuente: Elaboración propia

5.5. Presupuesto de egresos

Tabla 32: Presupuesto de egresos

Descripción	2021	2022	2023	2024	2025
Depreciación y amortización	4,600	4,600	4,600	4,400	4,400
Alquileres	90000	90000	90000	90000	90000
Planilla	154000	154000	154000	154000	154000
Insumos y licencias	60880.8	60880.8	60880.8	60880.8	60880.8
TOTAL	309,481	309,481	309,481	309,281	309,281

Fuente: Elaboración propia

5.6. Flujo de Caja proyectado

Tabla 33: Flujo de caja proyectado

Descripción	Año Base	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos						
Ventas/Cobranzas		390,000	402,090	414,555	427,406	440,656
Total Ingresos		390,000	402,090	414,555	427,406	440,656
Egresos						
Gastos de Operación						
Mano de Obra Directa		112,000	112,000	112,000	112,000	112,000
Gastos de Ventas		60,881	60,881	60,881	60,881	60,881
Gastos Administrativos		132,000	132,000	132,000	132,000	132,000
Impuestos						
Impuesto a la renta		25,536	29,163	32,902	36,758	40,732
Total Egresos		330,417	334,044	337,783	341,638	345,613
Inversiones						
Inversión Fijo Tangible	22600					
Inversión Fijo Intangible	1424					

Capital de Trabajo	117867					
Flujo de caja económico	-141891	59,583	68,046	76,772	85,768	95,042
Flujo de Financiamiento Neto		-12205.00	-12628.34	-13201.38	-13977.05	15026.99
Préstamo	40000					
Amortización		-3990.81	-5401.96	-7312.10	-9897.66	13397.47
Interes		-11734.55	-10323.40	-8413.26	-5827.71	-2327.89
Escudo Tributario		3520.36	3097.02	2523.98	1748.31	698.37
Financiamiento Neto	40000					
Flujo de Caja Financiero	-101891	71,788	80,675	89,973	99,745	110,069

Fuente: Elaboración propia

5.7. Balance general

Tabla 34: Balance general

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	117,867	Préstamo bancario	40,000
Total Activo Corriente	117,867	Total pasivo	40,000
ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO	
Maquinaria y equipo	22,600	Capital Social	101,891
Muebles y enseres		Total patrimonio	101,891
Construcciones			
Activos Intangibles	1,424		
Total Activo No Corriente	24,024		
TOTAL ACTIVO	141,891	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	141,891

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN

6.1. Evaluación Económica, Parámetros de Medición

$$WACC = K_e E / (E+D) + K_d (1-T) D / (E+D)$$

Tabla 35: Cálculo de WACC

Ke	Coste de los Fondos Propios	18.80%
Kd	Coste de la Deuda Financiera	35.36%
E	Fondos Propios	101,891.00
D	Deuda Financiera	40,000.00
T	Tasa impositiva	30.00%

Fuente: Elaboración propia

$$WACC = 20.48\%$$

Inversión: 141,891.00

Tabla 36: Cálculo de VANE

AÑOS	Flujo de caja económico	FSA	VAN
0	-141,891.00		
1	59,583.44	0.8300	49,455.91
2	68,046.44	0.6889	46,880.32
3	76,771.79	0.5718	43,901.51
4	85,767.63	0.4746	40,709.31
5	95,042.34	0.3940	37,443.81
			218,390.86

Fuente: Elaboración propia

$$VANE = 76,499.86$$

$$TIRE = 41.28\%$$

Para el cálculo del beneficio costo se realizó el siguiente procedimiento:

$$\begin{array}{rclcl}
 \mathbf{B/C} & = & \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}} & + & \frac{\text{V. recuperacion actualizado}}{\text{Inversion inicial}} \\
 \mathbf{B/C} & = & 1,214,261.62 & + & 0
 \end{array}$$

		995,870.76	+	141,891.00
B/C	=	<hr/> 1,214,261.62 <hr/> 1,137,761.76		
B/C	=	1.067237148		

Tabla 37: Consolidado indicadores económicos

VANE	76,499.86
TIRE	41.28%
B/C	1.06%
WACC	20.48%
PRI	3 años 15 días

Fuente: Elaboración propia

6.2. Evaluación Financiera, Parámetros de Medición

$$COK = R_f + \beta \cdot (R_m - R_f) + \text{Riesgo País}$$

Tabla 38: Cálculo de COK

COK	Costo de Oportunidad del Capital	18.80%
Rf	Tasa libre de riesgo	2.17%
β	Beta del Sector	1.2
	(Web application)	
Rm	Prima por riesgo de mercado	14.02%
RP	Prima por riesgo país	2.41%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 39: Cálculo de VANF

AÑOS	Flujo de caja financiero	FSA	VAN
0	-101,891.00		
1	71,788.44	0.8418	60,427.98
2	80,674.78	0.7085	57,161.67
3	89,973.18	0.5964	53,661.61
4	99,744.68	0.5020	50,075.35
5	110,069.34	0.4226	46,514.05
			267,840.66

Fuente: Elaboración propia

VANF = 125,949.66

TIRF = 74.69 %

Tabla 40: Consolidado indicadores financieros

VANF	125,949.66
TIRF	74.69 %
COK	18.80%
PRI	1 año 9 meses 4 días

Fuente: Elaboración propia

6.3. Evaluación Social

El proyecto de negocio pretende aportar a la sociedad cumpliendo a cabalidad con las regulaciones del Estado, ya que a través de estas se realiza el pago de impuestos que contribuyen en la creación de servicios para la sociedad.

La industria de desarrollo de software en el Perú es mínima de acuerdo con lo expuesto en capítulos anteriores, invertir en negocios como el desarrollo de software abre muchas oportunidades, para que dependamos cada vez menos de otras industrias como la extractiva.

Se planteará establecer una comunidad alrededor de la plataforma brindada fomentando el intercambio de ideas y conocimientos en programación y educación en el uso de herramientas informáticas para Mypes.

Además, ejecutando el plan de negocios se dará 8 puestos de trabajo, contribuyendo a la calidad de vida de ellos y sus familias.

6.4. Impacto Ambiental

Al ser un producto netamente digital y utilizar infraestructura de otros países este no tiene un impacto significativo sobre los recursos del país, el principal proveedor actualmente en la mayoría de sus centros de datos funciona con energías renovables.

Respecto a los usuarios se tendrá gran impacto sobre el uso de hojas de papel para administrar la información de sus empresas ya que se manejará todo mediante base de datos, a la vez que ellos reducirán su consumo de papel puesto que toda su información estaría en línea para cualquier consulta.

CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- Se optó por constituir una empresa como Mype, ya que se cumple con los requisitos básicos de cantidad de trabajadores y ventas.
- El 44.3% de empresas no usa ningún tipo de software, lo que nos brinda una amplia oportunidad, y de acuerdo con la encuesta realizada un 66.7% se encuentra familiarizado con el pago de suscripciones, lo que facilita proponer un sistema de pago igual para la plataforma a brindar.
- El costo de la capacidad de almacenamiento en el servidor no es elevado, y se estima que cada usuario podría hacer uso de un millón de registros aproximadamente en un año.
- El total de la inversión será de S/. 141, 891.00, el 28.19% de la misma será financiada por un préstamo de S/ 40, 000.00 del banco BANBIF.
- Se determinó que los costos mas representativos estarán en el pago de planillas y de un servicio de terceros para hacer seguimiento para todos los usuarios.
- Al tener una TIRF (74.69%) mayor al COK (18.80%) se recomienda la realización del proyecto ya que resulta rentable, además que tanto VANE: 76,499.86 como el VANF: 125,949.66 son indicadores positivos respecto a la realización del proyecto.

7.2. Recomendaciones

- Es importante hacer uso de la marca en toda la plataforma y hacerla reconocida a fin de que este adquiera mayor valor y se puedan presentar soluciones tecnológicas diferentes a futuro.
- Existe todavía una demanda que quedará insatisfecha por que requerirán plataformas orientadas a cada rubro específico, el éxito del presente proyecto puede impulsar el desarrollo de otras plataformas.
- La infraestructura digital debe ser constantemente revisada, a fin de que el rendimiento del CPU sea óptimo, cuando el almacenamiento haya sido copado se debe escalar la infraestructura de manera horizontal.
- Al finalizar el quinto año de operaciones y asegurando que haya un flujo estable de efectivo, se debe evaluar alternativas respecto al pago de dividendos para los inversionistas.
- Es importante lograr que los usuarios se mantengan suscritos en el servicio en este modelo de distribución se depende de que los usuarios se

mantengan satisfechos con el servicio para que lo sigan considerando necesario.

- A fin de mejorar los indicadores de rentabilidad, durante la ejecución del proyecto se deberían verificar constantemente las opciones de proveedores disponibles a fin de obtener una mejor relación de calidad y precio.

BIBLIOGRAFÍA

- (23 de 03 de 2020). Obtenido de Afiliarte al SIS Microempresas: <https://www.gob.pe/187-afiliarte-al-sis-microempresas-cobertura>
- Adam, M. (04 de 2017). *El desarrollo de un negocio de SaaS rentable y sostenible*. Obtenido de <http://www.sage.es/partners/~media/Markets/ES/Partners/IDC/Informe%20ejecutivo>
- Azure Microsoft. (s.f.). *¿Qué es SaaS?* Obtenido de <https://azure.microsoft.com/es-es/overview/what-is-saas/>
- Barabas, J. (s.f.). *Definición de IaaS, PaaS y SaaS*. Obtenido de <https://www.ibm.com/pe-es/cloud/learn/iaas-paas-saas>
- CEPLAN. (01 de 2019). *Perú: proyecciones económicas y sociales*. Obtenido de https://www.ceplan.gob.pe/documentos_/peru-proyecciones-economicas-y-sociales/
- COMPARA BIEN. (2020). Obtenido de <https://comparabien.com.pe/prestamos-personales/result>
- CONGRESO DE LA REPÚBLICA. (03 de 07 de 2003). *LEY N° 28015*. Obtenido de <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/28015.pdf>
- CONGRESO DEL PERÚ. (21 de 03 de 1997). *DECRETO SUPREMO N° 003-97-TR*. Obtenido de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/BE35EA4B0DF56C0A05257E2200538D4C/\\$FILE/1_DECRETO_SUPREMO_003_27_03_1997.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/BE35EA4B0DF56C0A05257E2200538D4C/$FILE/1_DECRETO_SUPREMO_003_27_03_1997.pdf)
- Diario Gestión. (09 de 05 de 2019). *¿Qué es una Sociedad Anónima Cerrada?* Obtenido de <https://gestion.pe/economia/empresas/sociedad-anonima-cerrada-sac-empresa-caracteristicas-constitucion-beneficios-nnda-nnlt-266153-noticia/>
- Digital ocean. (s.f.). Obtenido de <https://www.digitalocean.com/pricing/#standard-droplets>
- Digital Ocean. (s.f.). Obtenido de <https://www.digitalocean.com/resources/cloud-performance-report/>
- EL PERUANO. (10 de 10 de 2019). BCR: Disolución del Congreso no afecta actividad económica. *EL PERUANO*. Obtenido de <https://elperuano.pe/noticia-bcr-disolucion-del-congreso-no-afecta-actividad-economica-85208.aspx>
- Google imágenes. (s.f.). Obtenido de https://www.google.com/url?sa=i&url=http%3A%2F%2Fwww.ondisenio.com%2Fproducto_en.php%3Fid_producto%3D6990&psig=AOvVaw2q3R7BK3-

ibu3BLGcgkfn3&ust=1593760304211000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCKC_4viBuoCFQAAAAAdAAAAABAD

- IBM. (s.f.). *Modelos de servicios IaaS, PaaS y SaaS de IBM Cloud*. Obtenido de <https://www.ibm.com/pe-es/cloud/learn/iaas-paas-saas>
- INEI. (2010). *CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME*. Lima: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INEI. Obtenido de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf
- INEI. (2015). *Perú: Tecnologías de Información y Comunicación en las Empresas, 2015*. Lima.
- INEI. (2016). *PERÚ ESTRUCTURA EMPRESARIAL, 2016*. INEI. Obtenido de https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1445/libro.pdf
- INEI. (2020). *Demografía Empresarial en el Perú*. Lima. Obtenido de http://m.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin_demografia_empresarial_2.pdf
- Loayza, N. (s.f.). *Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú*. Obtenido de <https://www.bcrp.gov.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/15/Estudios-Economicos-15-3.pdf>
- Municipalidad de Miraflores. (2018). Obtenido de https://www.miraflores.gob.pe/Gestorw3b/files/pdf/6253-28694-si_01_comercializacion.pdf
- Sunat. (09 de 03 de 2017). *Si tengo trabajadores ¿Qué obligaciones y beneficios laborales existen?* Obtenido de <http://emprender.sunat.gob.pe/si-tengo-trabajadores-que-obligaciones-y-beneficios-laborales-existen#:~:text=Beneficios%20Laborales%20a%20tus%20trabajadores%20como%20MICROEMPRESA&text=Descanso%20semanal%20y%20en%20d%C3%ADas,de%2090%20d%C3%ADas%20de%20remun>
- SUNAT. (06 de 11 de 2019). *¿Cómo me conviene Tributar?* Obtenido de <http://emprender.sunat.gob.pe/como-me-conviene-tributar>
- SUNAT. (01 de 03 de 2019). *¿Como me inscribo en el RUC?* Obtenido de <http://emprender.sunat.gob.pe/como-me-inscribo-en-el-ruc#:~:text=Activa%20tu%20RUC%20en%20forma,inscripci%C3%B3n%20al%20RUC%20%E2%80%93%20Persona%20Jur%C3%ADdica>
- SUNAT. (s.f.). *Concepto PDT - PLAME*. Obtenido de ORIENTACIÓN SUNAT: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame>

Villares, J. F. (12 de 2013). *El mercado de las TIC en Perú*. Obtenido de <https://portal.mtc.gob.pe/comunicaciones/tic/documentos/mercadodelasticperu.pdf>