

**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR
TECNOLÓGICO PRIVADO
JOHN VON NEUMANN**

**CARRERA PROFESIONAL TÉCNICA DE
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**



**FORMULACION DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA
ALQUILER DE DISFRACES A DELIVERY EN LA CIUDAD DE
TACNA, 2018**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO A NOMBRE DE LA NACIÓN DE:
PROFESIONAL TÉCNICO EN
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

AUTORES:

HUARAYA TOVAR JUDY ELVA
NAVIDAD SANTILLAN MARIA SOLEDAD
NUÑEZ ESPINOZA RAUL EDWIN DANTE

DOCENTE GUIA:

ERNESTO LEO ROSSI

DOCENTE INFORMANTE:

ENRIQUE CABELLOS BARBOZA

**TACNA – PERÚ
2018**

“El texto final, datos, expresiones, opiniones y apreciaciones contenidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del (los) autor (es)”

INDICE DE CONTENIDO

INDICE DE CONTENIDO	2
INDICE DE TABLAS	6
INDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN EJECUTIVO	8
CAPITULO I ANTECEDENTES DEL ESTUDIO.....	9
1. Título del Tema	9
2. Origen del Tema	9
3. Formulación del Problema	9
4. Objetivo General	9
5. Objetivos Específicos	9
6. Metodología	10
6.1. Hipótesis base del negocio.	10
6.2. Proponer el modelo de negocios.	10
6.3. Determinar la viabilidad del mercado.	10
6.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa.	11
6.5. Determinar la Propuesta Organizacional.	11
6.6. Determinar la Propuesta Legal.	11
6.7. Evaluar la Propuesta Económica.	11
7. Limitaciones del Estudio	11
CAPITULO II MODELO DE NEGOCIOS.....	12
1. La Problemática Identificada	12
2. Hipótesis	12

3.	Concepto Final	14
4.	El Propósito Estratégico	15
5.	Misión	15
6.	Visión	15
7.	Los Promotores	16
CAPITULO III DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS		18
1.	Estudio de Mercado	18
1.1.	Análisis del Mercado	18
1.1.1.	Resultados de las encuestas	20
1.1.2.	El Segmento del Mercado	24
1.1.3.	El Futuro del Mercado	25
1.2.	Estrategia del Producto o Servicio	25
1.2.1.	Innovación	25
1.2.2.	Prototipo del producto	26
1.2.3.	Relación con el Cliente	26
1.3.	Estrategia de Comunicación	26
1.4.	Estrategia del Comercialización	27
1.5.	Estrategias de Ingresos	27
2.	Estudio Técnico	27
2.1.	Especificaciones Técnicas	27
2.2.	Flujo del Proceso	28
2.2.1.	Materiales	28

2.2.2.	Flujo de servicio.....	29
2.3.	Localización del Proyecto.....	31
2.3.1.	Macro localización	31
2.3.2.	Micro localización:.....	32
2.4.	Capacidad Instalada Estimada	33
2.5.	Infraestructura	36
2.5.1.	Área de Almacén.....	36
2.5.2.	Área de Administrativas	36
2.5.3.	Área de Comercialización.....	36
2.6.	Distribución de la Planta.....	36
2.7.	Equipamiento.....	37
2.7.1.	Equipamiento Área de Administración.....	37
2.7.2.	Equipamiento Área de comercialización	37
2.7.3.	Equipamiento Área de Almacén.....	37
3.	Estudio Organizacional.....	38
3.1.	Estructura Organizacional de la empresa	38
3.2.	Descripción de los puestos	38
3.3.	Requerimiento e inversión de personal	40
4.	Estudio Legal.....	40
4.1.	Selección de la Persona Natural o Jurídica.....	40
4.2.	Selección del Régimen Tributario RER.....	41
4.3.	tramites o permisos especiales, permisos municipales.....	42

5. Estudio Financiero	44
5.1. Inversión Inicial	44
5.2. Valor de Venta	44
5.3. Ingresos Proyectados en Unidades	44
5.4. Ingresos Proyectados en Soles	45
5.5. Costos Proyectados por Unidad	45
5.6. Costos Proyectados en Soles	45
5.7. Gastos Proyectados Administrativos	46
5.8. Gastos Proyectados de Comercialización	46
5.9. Flujo Económico	46
5.10. Análisis Económico	47
CAPITULO IV DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS	48
1. Decisión de Inversión	48
2. Recomendaciones	48
CONCLUSIONES	49
BIBLIOGRAFIA	50
ANEXOS	51

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución población de Tacna	18
Tabla 2. Crecimiento de instituciones educativas.....	19
Tabla 3. Frecuencias de la pregunta 1	21
Tabla 4. Frecuencias de la pregunta 2	21
Tabla 5. Frecuencias de la pregunta 3	22
Tabla 6. Frecuencias de la pregunta 4	23
Tabla 7. Frecuencias de la pregunta 5	23
Tabla 8 Estrategias de ingresos.....	27
Tabla 9. Cantidad de disfraces disponibles para alquiler	34
Tabla 10. Capacidad de disfraces para alquiler	34
Tabla 11. Equipamiento local comercial.....	37
Tabla 12. Equipamiento área de comercialización	37
Tabla 13. Equipamiento área de almacén.....	37
Tabla 14. Requerimiento de personal	40
Tabla 15. Costos legales.....	42
Tabla 16. Inversión inicial.....	44
Tabla 17. Valor de venta	44
Tabla 19. Ingresos proyectados en soles.....	45
Tabla 20. Costos proyectados por unidad.....	45
Tabla 21. Costos proyectados en soles	45
Tabla 22. Gastos proyectados administrativos.....	46
Tabla 23. Gastos proyectados de comercialización	46
Tabla 24. Flujo de caja económico.....	46
Tabla 25. Indicadores económicos.....	47

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Propuesta modelo de negocio.....	14
Figura 2. Modelo de negocios	17
Figura 3. Distribución población de Tacna	18
Figura 4. Gráfico estadístico de la pregunta 1	21
Figura 5. Gráfico estadístico de la pregunta 2.....	22
Figura 6. Gráfico estadístico de la pregunta 3.....	22
Figura 7. Gráfico estadístico de la pregunta 4.....	23
Figura 8. Gráfico estadístico de la pregunta 5.....	24
Figura 9. Prototipo del servicio.....	26
Figura 10. Flujograma del proceso de alquiler de disfraces	29
Figura 11. Mapa de Perú	31
Figura 12. Mapa de Tacna	32
Figura 13. Mapa de Tacna	33
Figura 14. Distribución de planta.....	36
Figura 15. Organigrama	38
Figura 16. Trámites de constitución	43

RESUMEN EJECUTIVO

En la ciudad de Tacna se observa que, las empresas dedicadas al servicio de alquiler de disfraces para toda ocasión, no brindan un servicio de calidad, pues en base al estudio de mercado realizado y los modelos aplicados, los clientes indican que los disfraces se encuentran en mal estado, descocidos y sucios; además de que se demoran en la atención al momento de alquilar el disfraz.

En base a esta necesidad, se propone un modelo de negocio para poder dar solución al problema, formulando un servicio de alquiler de disfraces a través de sitio web y local, con entrega a domicilio.

Esta idea se concreta, luego de realizar los estudios de mercado, técnico – operativo, legal, administrativo y económico. Es a través de este último estudio que se determina la completa viabilidad del proyecto, observándose cifras favorables del VAN que se aproxima a S/. 6,040.56 y el TIR a 15%.

CAPITULO I ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

1. Título del Tema

“FORMULACION DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA ALQUILER DE DISFRACES A DELIVERY EN LA CIUDAD DE TACNA, 2018”

2. Origen del Tema

Se ve la oportunidad del negocio ya que hay un gran porcentaje de clientes insatisfechos con el servicio brindado al momento de ir a alquilar disfraces.

3. Formulación del Problema

Posibles problemas

- Demora a la hora de ir alquilar el disfraz
- Disfraces sucios
- Poca disponibilidad de tiempo a la hora de alquilarlo y devolverlo
- El pago es solo en efectivo

4. Objetivo General

Formular un plan de negocios para determinar la viabilidad técnica económica de alquiler de disfraces a delivery en la ciudad de Tacna, 2018.

5. Objetivos Específicos

5.1. Comprobar la hipótesis base del negocio.

5.2. Proponer el modelo de negocios

5.3. Determinar la viabilidad del mercado

5.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa

5.5. Determinar la Propuesta Organizacional.

5.6. Determinar la Propuesta Legal

5.7. Evaluar la Propuesta Económica.

6. **Metodología**

6.1. Hipótesis base del negocio.

Usaremos la metodología de Design Thinking.

Según Tim Brown, actual CEO de IDEO, el Design Thinking “Es una disciplina que usa la sensibilidad y métodos de los diseñadores para hacer coincidir las necesidades de las personas con lo que es tecnológicamente factible y con lo que una estrategia viable de negocios puede convertir en valor para el cliente, así como en una gran oportunidad para el mercado”.

6.2. Proponer el modelo de negocios.

Usaremos la metodología del Modelo de Canvas.

El modelo canvas es una herramienta creada por Alex Osterwalder y se divide en nueve módulos y cada uno de ellos son las piezas que necesita una empresa para establecer su estrategia de negocios.

6.3. Determinar la viabilidad del mercado.

A través de encuestas y de entrevistas directas con potenciales clientes se determinarán las características del producto, precio plaza y promoción de la propuesta.

6.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa.

Utilizando un flujograma del proceso se determinará la disponibilidad de los equipos, herramientas y tecnologías necesarios para el desarrollo de la propuesta.

6.5. Determinar la Propuesta Organizacional.

Diseño de los requerimientos de personal y sus características usando un organigrama.

6.6. Determinar la Propuesta Legal.

Se propondrá la constitución legal más adecuada de acuerdo a las propuestas anteriores, según el marco legal peruano.

6.7. Evaluar la Propuesta Económica.

Utilizaremos un flujo económico para determinar el VAN, TIR de la propuesta.

7. Limitaciones del Estudio

Las limitaciones del presente estudio son:

- a) Tiempo: solo disponemos de 2 meses para la elaboración del Plan.
- b) Espacio: La propuesta solo abarca el mercado de Tacna.

CAPITULO II MODELO DE NEGOCIOS

1. La Problemática Identificada

Con la elevada presencia de instituciones educativas, que realizan actividades que requieren el uso de disfraces, fiestas o cumpleaños temáticos, surge la necesidad de disponer de disfraces de calidad, con la prontitud y rapidez que un estilo de vida acelerada requiere.

Los actuales servicios de alquiler de disfraces no cuentan con una buena calidad de servicio, ya que existen demoras en la atención, además de contar con poca variedad de disfraces y en algunos casos son alquilados en un estado lamentable, principalmente suciedad y maltrato en la tela y/o costura por el constante uso.

2. Hipótesis

Los clientes no se encuentran satisfechos con la calidad de servicio y productos que ofrece actualmente las empresas de alquileres de disfraces ubicados en la ciudad de Tacna.

Como es la experiencia actual

Los clientes tienen que trasladarse en vehículos particulares o de transporte público a las tiendas de disfraces, perjudicándose con el tráfico que se observa en las calles de la ciudad, a llegar al local, deben formar largas colas para que puedan ser atendidos por un asesor de venta, obteniendo en

ocasiones disfraces con las costuras desgastadas, sucios, percutidos hasta rotos, por el constante uso.

Luego de vencido el plazo de alquiler, nuevamente debe trasladarse hasta el local, repitiendo el proceso anteriormente mencionado, además, debe de esperar la búsqueda del DNI en el registro de la tienda, a través de una boleta que en ocasiones se extravía, generando descontento y estrés que luego es trasladado a sus hogares.

Que problemas presenta

- Demora en la atención.
- Colas largas.
- Disfraces sucios.
- Disfraces rotos.
- Poca variedad de disfraces.
- Pago solo en efectivo.
- Nulo uso de tecnologías de información

Quienes están involucrados

- Los padres de familia
- Niños
- Personas adultas

Posibles soluciones

- Servicio delivery de entrega y/o recojo.
- Catalogo online de disfraces.
- Tienda virtual para el alquiler y pago de disfraces.
- Pagos en efectivo (contra entrega) o tarjeta de crédito.

3. Concepto Final

- Nombre: El mundo mágico del disfraz
- Que es: Servicio de alquiler de disfraces
- Como funciona: se alquila el disfraz a elección del cliente ya sea en tienda o por la página web, el pago es en efectivo y entregado en tienda o por delivery.
- Porque es Especial: La elección del disfraz puede ser en tienda o elegirla desde la comodidad de su hogar vía online por intermedio de una página web, una vez el pedido esté terminado y cancelado se entrega el disfraz limpio en tienda o delivery dejando en garantía el documento de identidad nacional (DNI).

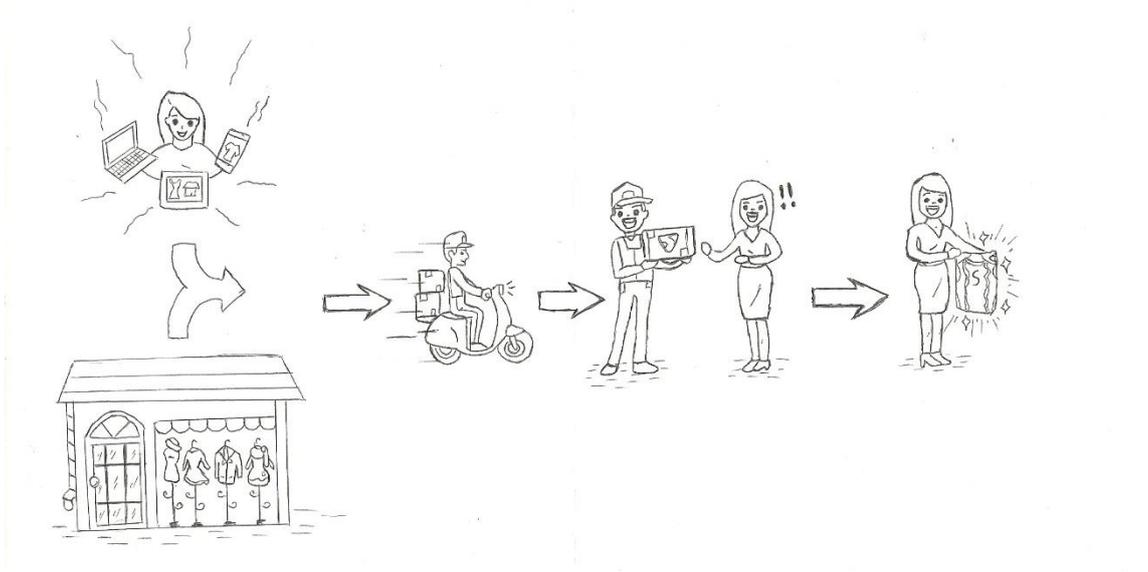


Figura 1. Propuesta modelo de negocio
Fuente: Propia
Elaboración: Propia

4. **El Propósito Estratégico**

Brindar un servicio de calidad en alquiler de disfraz que cumpla con la calidad de rapidez en la atención, puntualidad, con disfraces limpios en un empaque adecuado, y gracias a la tecnología hacer más fácil la elección del disfraz en menor tiempo desde la comodidad de su hogar

.

5. **Misión**

Somos una empresa dedicada al alquiler de disfraces innovadores para niños y adultos, nuestra misión es garantizar la calidad de nuestros productos y servicios manejando precios asequibles para los clientes. Todo esto integrado con un equipo de trabajo capacitado para lograr satisfacer las necesidades de nuestra razón de ser, nuestros clientes.

6. **Visión**

En el año 2020 se busca ser una empresa reconocida y satisfacer las necesidades de nuestros clientes basándonos en nuestra estrategia comercial y humana, nos visionamos como empresa que contribuya a la diversión, imaginación e innovación de trajes.

7. Los Promotores

Los promotores de este plan de negocios son:

- JUDY ELVA HUARAYA TOVAR: Egresada de la carrera administración de negocios internacionales, socio inversionista y con experiencia en el área de atención al cliente, con experiencia como asesor comercial en la empresa ATENTO durante 3 años.

- MARÍA SOLEDAD NAVIDAD SANTILLÁN: Egresada de la carrera administración de negocios internacionales, socio inversionista con experiencia en el área administrativa en: trámites administrativos, apoyo logístico y contacto con proveedores en la empresa ALFARO SALAS Y ASOCIADOS SAC, también cuenta con experiencia atención al cliente, ventas de intangibles en la empresa Entel.

- RAÚL EDWIN DANTE NÚÑEZ ESPINOZA: Egresado de la carrera administración de negocios internacionales, socio inversionista con experiencia en el área de inventario en almacenes, ya que laboró en la empresa YERICMA CONSULTORES SAC, como verificador supervisor en los inventarios para entidades públicas y privadas, llevando el control de calidad de las mercaderías.



Modelo de Negocios

Figura 2. Modelo de negocios

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

CAPITULO III DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Estudio de Mercado

1.1. Análisis del Mercado

El mercado destino es la ciudad de Tacna, y los principales consumidores son las madres de familia, jóvenes, adultos e instituciones privadas y públicas en la mayoría colegios, ya que ellos representan el mayor porcentaje del segmento consumidor de población de la ciudad de Tacna que va en aumento anualmente según estadísticas.

La ciudad de Tacna cuenta con 350.1 mil habitantes.

Tabla 1. Distribución población de Tacna

Segmento	Población (miles)
00- 05 año	33.7
06 -12 años	41.1
13 -17 años	30.0
18 -24 años	42.4
25 -39 años	87.8
40 -55 años	70.6
56 -+ años	44.5
Total	350.1

Fuente: INEI 2017
Elaboración: Propia

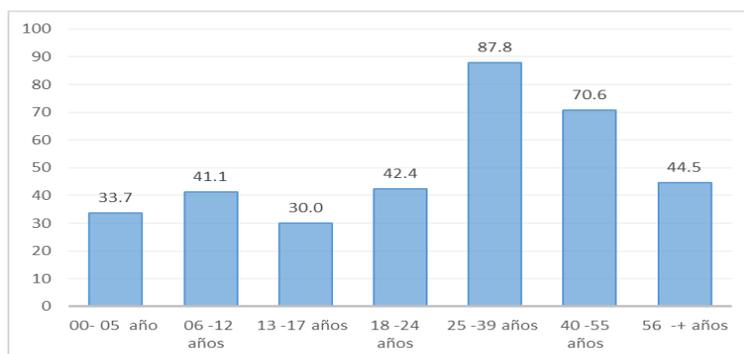


Figura 3. Distribución población de Tacna
Fuente: INEI 2017
Elaboración: Propia

El local está ubicado en el cercado de la ciudad en la Av. Augusto B. Leguía # 950, y da a conocer lo que se ofrece en el mercado, a través de publicidad mediante los medios de redes sociales, página web y la distribución de volantes en los colegios de la ciudad.

Según el ministerio de educación UGEL Tacna, existe un incremento de instituciones educativas en los últimos 3 años, por lo mismo que se generó un cambio en la metodología de enseñanza educativa, actuaciones entre otras actividades ya programadas en los calendarios escolares.

Tabla 2. Crecimiento de instituciones educativas

Crecimiento de Instituciones Educativas en Tacna			
Año	2016	2017	2018
Instituciones Educativas	737	744	753

Fuente: MINEDU 2018

Elaboración: Propia

Las empresas competidoras que se encuentran ubicados en la posible zona de ejecución del plan de negocio son: Fantasía, Mishitas y Analisis.

TABULACIÓN DE LA ENCUESTA

1. ¿Qué le importa más al acudir a una tienda de disfraces?

Tabla 3. Frecuencias de la pregunta 1

Código	Respuesta	Numero	Porcentaje
A	Ubicación	11	22%
B	Atencion	14	28%
C	limpieza	18	36%
D	Seguridad	7	14%
Total		50	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Propia

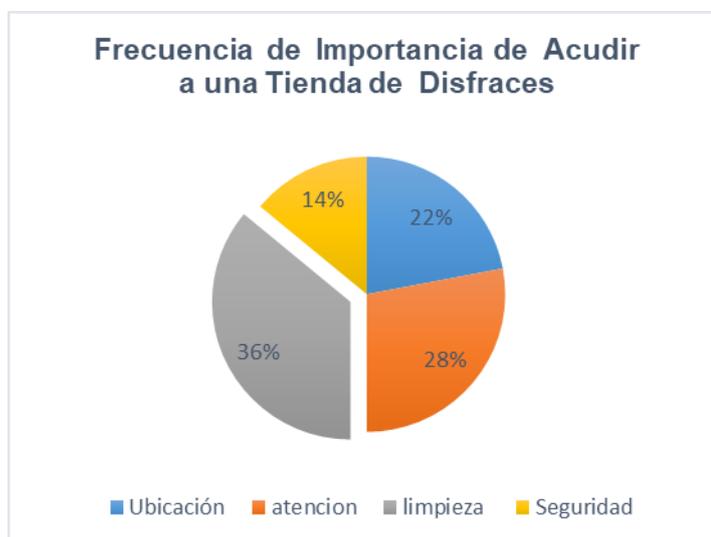


Figura 4. Gráfico estadístico de la pregunta 1

Fuente: Encuestas
Elaboración: Propia

2. ¿Estaría dispuesto a pagar por delivery ya sea de entrega y recojo del disfraz a su domicilio?

Tabla 4. Frecuencias de la pregunta 2

Código	Respuesta	Numero	Porcentaje
1	Si	21	42%
2	No	29	58%
Total		50	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Propia

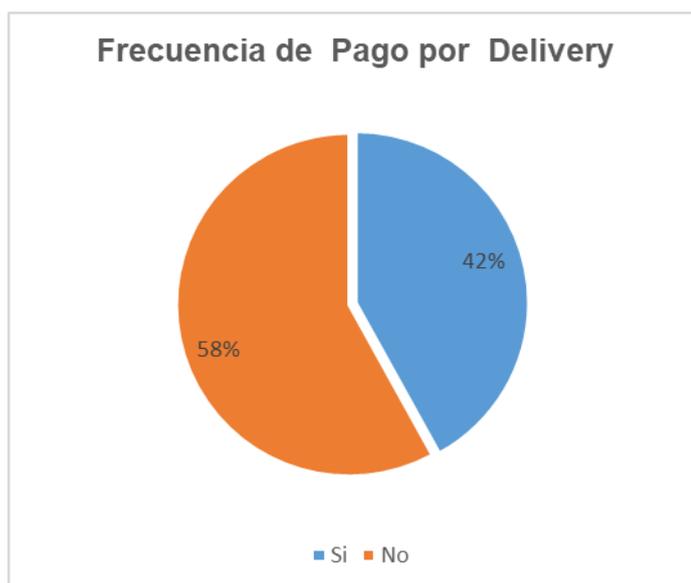


Figura 5. Gráfico estadístico de la pregunta 2
 Fuente: Encuestas
 Elaboración: Propia

3. ¿Le gustaría poder solicitar su disfraz por vía internet?

Tabla 5. Frecuencias de la pregunta 3

Código	Respuesta	Numero	Porcentaje
1	Si	27	54%
2	No	23	46%
Total		50	100%

Fuente: Encuestas
 Elaboración: Propia

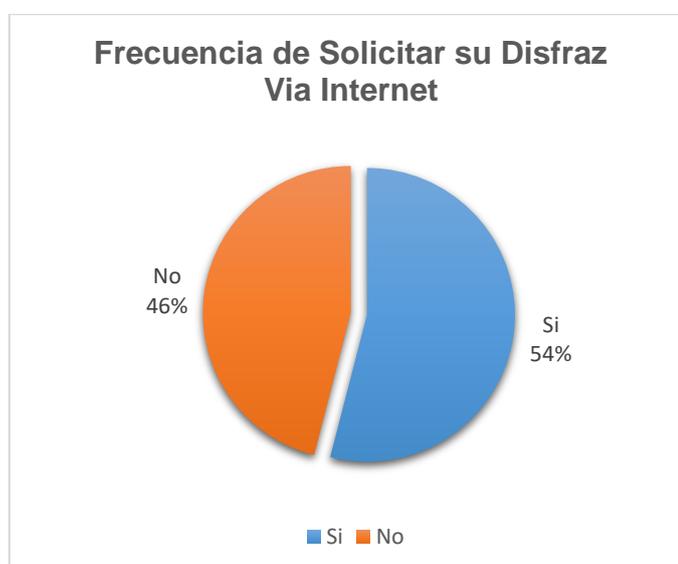


Figura 6. Gráfico estadístico de la pregunta 3
 Fuente: Encuestas
 Elaboración: Propia

4. ¿Le gustaría por pagar con tarjeta el alquiler de disfraz?

Tabla 6. Frecuencias de la pregunta 4

Código	Respuesta	Numero	Porcentaje
1	Si	18	36%
2	No	32	64%
Total		50	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Propia

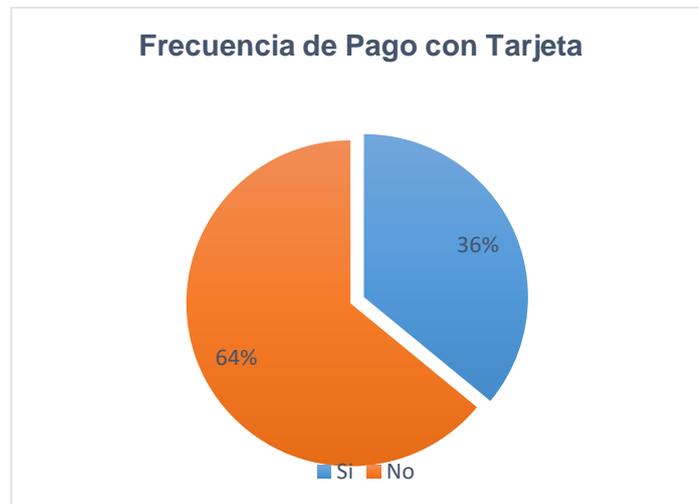


Figura 7. Gráfico estadístico de la pregunta 4
Fuente: Encuestas
Elaboración: Propia

5. ¿Cuál es el mayor inconveniente a la hora de alquilar un disfraz?

Tabla 7. Frecuencias de la pregunta 5

Código	Respuesta	Numero	Porcentaje
A	Tiempo	11	22%
B	Limpieza	21	42%
C	Atención	18	36%
Total		50	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Propia

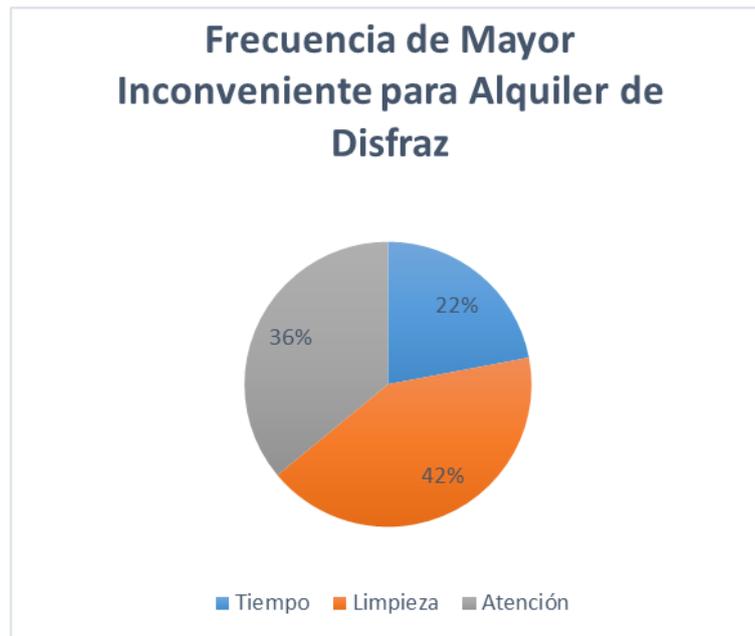


Figura 8. Gráfico estadístico de la pregunta 5
 Fuente: Encuestas
 Elaboración: Propia

1.1.2. El Segmento del Mercado

En su mayoría son padres de familia los que alquilan los disfraces para los más pequeños de la casa, son padres entusiasta por ver a sus hijos felices y satisfechos con los trajes que ellos elijan, a la ves los colegios al momento de hacer sus actuaciones o actividades necesitan contar con disfraces para los alumnos y así mantener la uniformidad de vestimenta de acuerdo a la escenificación o danza, también están los jóvenes que optan por el alquiler de disfraces en ocasiones estacionales en los días festivos para cualquier actividad que representen, en la mayoría de los casos no cuentan con el tiempo necesario para alquilar los disfraz ya sea por motivos de trabajo o cualquier otro.

1.1.3. El Futuro del Mercado

- La educación va innovando, pues en la mayoría de instituciones educativas consideran talleres de danza y teatro como parte de su malla curricular.
- Incremento del número de instituciones educativas.
- Incremento de fiestas infantiles temáticas.
- Mayor apoyo por parte del ministerio de cultura a los talleres de arte.

1.2. Estrategia del Producto o Servicio

Este tipo de bienes o servicios se los conoce como bienes de consumo suntuario. Es decir que el alquiler o utilización del servicio se lo realiza con el objetivo de satisfacer un gusto, una vanidad y no una necesidad en sí. En relación con su temporalidad pertenece al campo de la demanda cíclica o estacional. Es decir, la demanda de los bienes o servicios es estacional en diferentes periodos del año, los mismos que pueden variar según varios factores como el clima, costumbres, tradiciones, religión, época como la navideña, etc.

1.2.1. Innovación

El cliente podrá hacer sus pedidos de disfraces desde la comodidad de su hogar mediante una página web y así podrá ver todos los modelos de disfraces que la tienda ofrece y que se encuentren disponibles.

Se cuenta con el servicio de delivery y así el cliente pueda disponer de su tiempo en sus actividades.

1.2.2. Prototipo del producto



Figura 9. Prototipo del servicio
Fuente: Propia
Elaboración: Propia

1.2.3. Relación con el Cliente

Serán habilitados plataformas de comunicación a través del sitio web, además de una cuenta de correo electrónico y teléfono fijo para la absolución de consultas.

1.3. Estrategia de Comunicación

Promoción

Sorteo mensual de un alquiler gratis.

Sorteo mensual de un delivery gratis.

Publicidad

Redes sociales; como el Facebook y la página web donde el público podrá observar los disfraces que se ofrece, y la distribución de volantes en las zonas comerciales, en los colegios, academias, universidades, etc. El anuncio será en forma regular durante el año, pero dando más énfasis en campañas estacionales.

1.4. Estrategia del Comercialización

Distribución

El alquiler es directamente en tienda y también a través de intermediarios mediante los deliverys.

El pedido es por unidad o por cantidad en tienda o mediante la página web, y serán empaquetados en bolsas de papel.

1.5. Estrategias de Ingresos

Ingresa dinero por los alquileres y remate de disfraces.

Tabla 8 Estrategias de ingresos

Producto	Alquiler	Precio
A y B	Menudeo	25 – 30
A y B	Mayoreo	20 – 25
Remates	Unidad	15

Fuente: Propia
Elaboración: Propia

El precio se determina de acuerdo a la competencia y mercado en un precio variable, ya que depende del modelo, tendencia y estreno del disfraz.

2. Estudio Técnico

2.1. Especificaciones Técnicas

- Nombre: EL MUNDO MÁGICO DEL DISFRAZ
- Descripción: Servicio de alquiler de disfraces en tienda o aplicación web, entrega por delivery o en local de atención.

- En que consiste el servicio:
 - Reserva del disfraz en sitio web o tienda.
 - Registro de la solicitud de alquiler.
 - Entrega del disfraz en tienda o delivery.
 - Recepción de garantía (DNI).
 - Recojo o recepción del disfraz.

- Ventajas:
 - Innovador.
 - Cómodo.

2.2. Flujo del Proceso

2.2.1. Materiales

Los materiales son los disfraces comprados ya elaborados

2.2.2. Flujo de servicio.

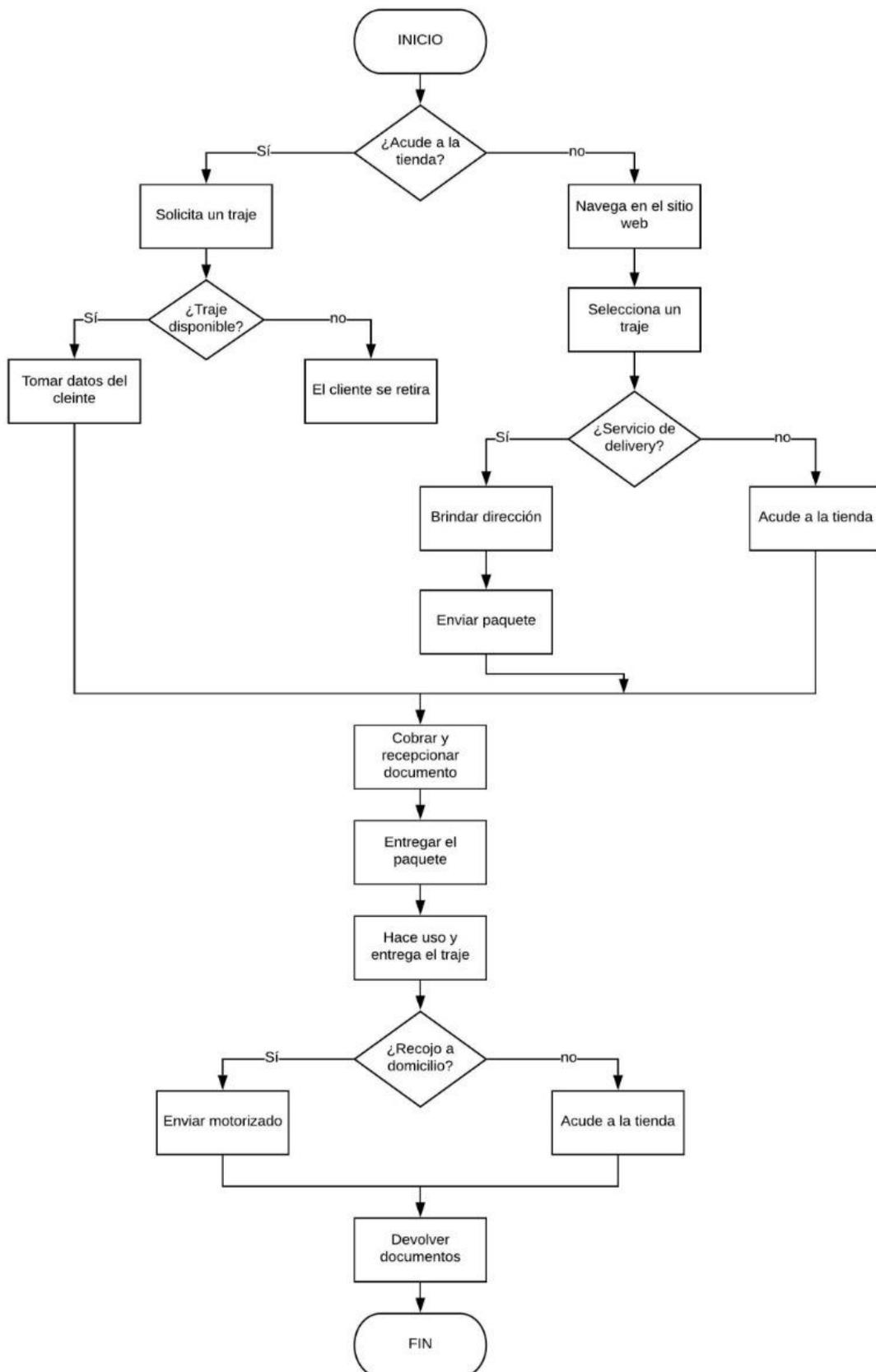


Figura 10. Flujograma del proceso de alquiler de disfraces
Fuente: Propia
Elaboración: Propia

2.2.2.1. Recepción y atención del cliente

El cliente tiene la opción de realizar este proceso de dos maneras, el primero es acudiendo directamente a la tienda, indicando al asesor el tipo de disfraz que desea alquilar; la segunda forma es a través del sitio web de la empresa, navegando por las categorías de disfraces.

En el caso de que el cliente acuda a la tienda física, el vendedor indica los disfraces disponibles para el alquiler.

2.2.2.2. Pago

En el caso de la atención en tienda, el cliente deberá de presentar su DNI para su registro en el sistema de control y posterior el pago del monto de alquiler; en cambio si el pedido es realizado a través de internet, el pago podrá ser en tienda si el cliente desea ir personalmente y si es por delivery será cancelado al personal del delivery.

2.2.2.3. Empaquetado

Una vez realizado el pago, el personal de atención empaqueta cuidadosamente el o los disfraces en papel y/o bolsas de papel craf, para de esta forma protegerlo de los daños que puedan ser ocasionados por el medio ambiente.

2.2.2.4. Entrega del disfraz

Se realiza la entrega del disfraz al cliente; en caso sea vía internet, se realiza el envío del disfraz vía delivery.

2.2.2.5. Devolución del disfraz

Culminado el tiempo de alquiler, se realiza la coordinación para la devolución del disfraz en tienda o vía delivery.

2.3. Localización del Proyecto

2.3.1. Macro localización

La empresa estará localizada en el departamento de Tacna, provincia de Tacna, en la ciudad de Tacna por el gran movimiento de comercio, además cuenta con todos los servicios básicos para el funcionamiento del plan de negocio.

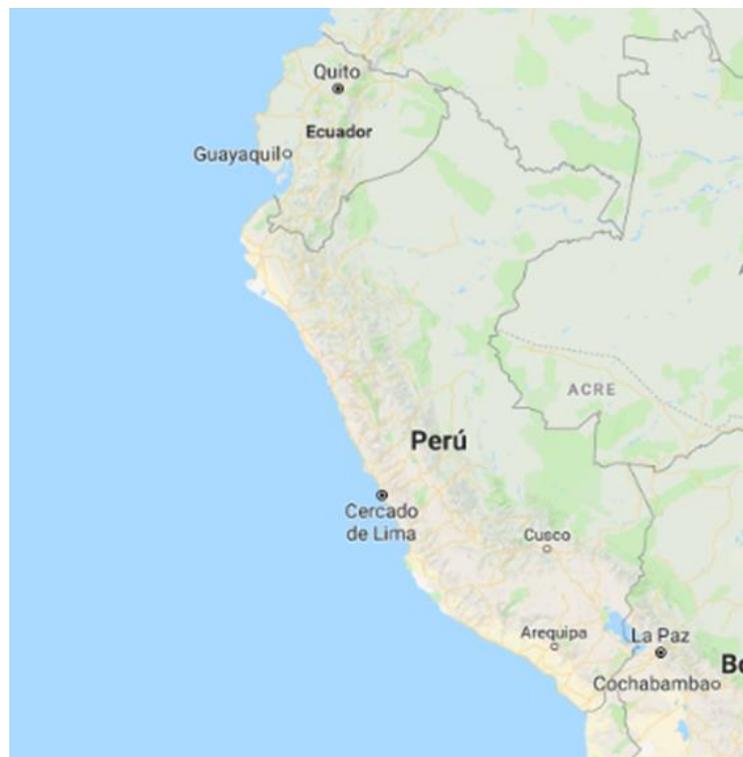


Figura 11. Mapa de Perú
Fuente: Google Mapas
Elaboración: Google Mapas



Figura 12. Mapa de Tacna
Fuente: Google Mapas
Elaboración: Google Mapas

2.3.2. Micro localización:

La empresa se ubica en el cercado de la ciudad de Tacna en la Av. Augusto B. Leguía # 950 por estar cerca de las principales tiendas comerciales y entidades financieras.

Cuenta con la cercanía de distintos centros comerciales como: Centro comercial Tacna Centro, mercado 2 de mayo, galerías La colmena y La cascada plaza.

El establecer la empresa en el centro de la ciudad facilita el transporte de los materiales a la empresa, así se logra una disminución por el costo de transporte, el centro de la ciudad brinda la ventaja de diversos medios de transporte para la movilización de las personas, contando con los servicios básicos.

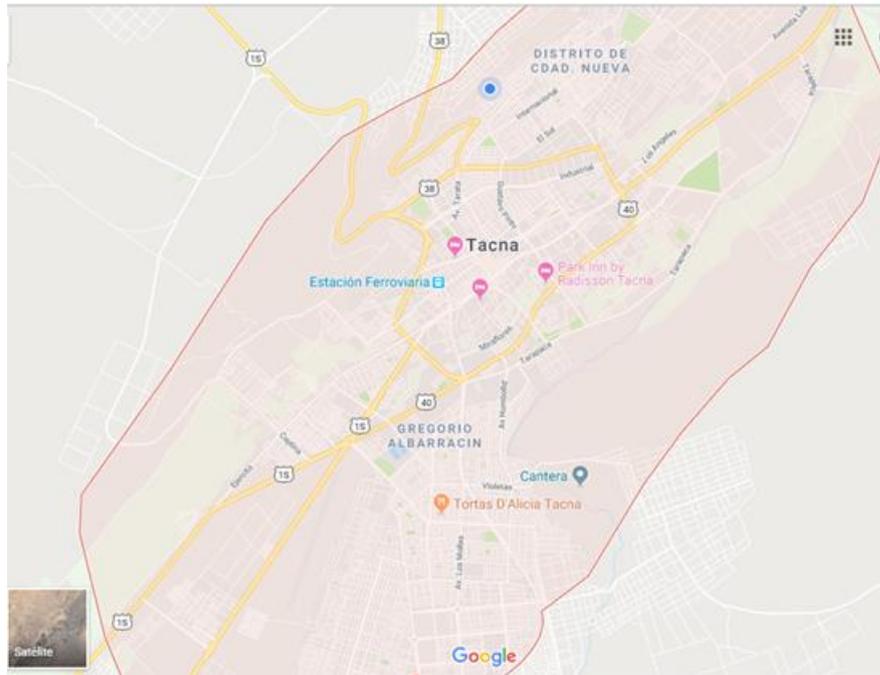


Figura 13. Mapa de Tacna
Fuente: Google Mapas
Elaboración: Google Mapas

2.4. Capacidad Instalada Estimada

En este caso al tratarse de una pequeña empresa y por la naturaleza de la actividad; al iniciar su actividad no requiere de maquinarias ni equipos sofisticados, sino por el contrario empieza con equipos de oficina básicos, por lo que su tamaño es pequeño en sus inicios, y el mismo puede ir creciendo de acuerdo a la aceptación que pueda tener en el mercado.

Se eligió un local comercial moderado de 21m², donde se puede llevar a cabo el desarrollo de la actividad comercial y con las adecuaciones necesarias para brindar un buen servicio al cliente, contando con las unidades de trajes necesarios para el funcionamiento del negocio y las vitrinas necesarias para almacenar los trajes.

Tabla 9. Cantidad de disfraces disponibles para alquiler

Disfraces para el Negocio	
Descripción	Unidades
Trajes Típicos	300
Disfraces	150
Total	450

Fuente: Propia
Elaboración: Propia

Tabla 10. Capacidad de disfraces para alquiler

Capacidad de Alquiler				
Descripción	Día	Semana	Mes	Año
Trajes Típicos	10	60	240	2880
Disfraces	8	48	192	2304
Total	18	108	432	5184

Fuente: Propia
Elaboración: Propia

➤ Tecnología

Dado que la empresa brinda un servicio dedicada al alquiler de disfraces, no requiere de maquinaria ni equipos especiales, lo importante es tener los adecuados disfraces en tallas y cantidades necesarias, así como en diversidad de disfraces requeridos por el cliente. En equipos y tecnología se utiliza un teléfono fijo y una computadora con el respectivos accesorios y modem para poder mantenerse comunicados y organizados.

➤ Localización

Entre los factores a considerarse en la localización se tiene:

- Disponibilidad de medios y costos de transporte
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento de materiales
- Cercanía del mercado
- Comunicaciones, etc.

➤ Aspectos Financieros en función de capacidad instalada

La disponibilidad de recursos financieros es de suma importancia al momento de determinar el tamaño de un proyecto, ya que la disponibilidad del mismo debe ser capaz de cubrir por lo menos los requerimientos para una planta de tamaño mínimo o de lo contrario el proyecto no se considera factible su ejecución. Durante la ejecución de un proyecto surgen gastos que suelen ser muy elevados, para ello los recursos para cubrir dichos costos y gastos pueden ser obtenidos de dos fuentes:

- Capital Propio
- Los créditos que puedan otorgar las distintas entidades financieras de la ciudad.

➤ Recursos Humanos:

El talento humano será el siguiente: un gerente quien hará las veces de administrador, una secretaria contadora que registre los alquileres, y se encargue del cobro de los mismos y lleve la contabilidad del negocio, una vendedora que se encargará de la atención al cliente, quien también asesorará a los clientes en lo que respecta al alquiler de los disfraces y acompañamiento de accesorios correspondiente, etc.

2.5. Infraestructura

2.5.1. Área de Almacén

Bodega de almacenamiento de disfraces 8 m²

Baño 1. m

2.5.2. Área de Administrativas

Oficina 2 m

2.5.3. Área de Comercialización

Caja 1 m

Bodega de empaque de productos 2 m²

Vestidores 0.5 m

Atención al cliente 6 m²

2.6. Distribución de la Planta

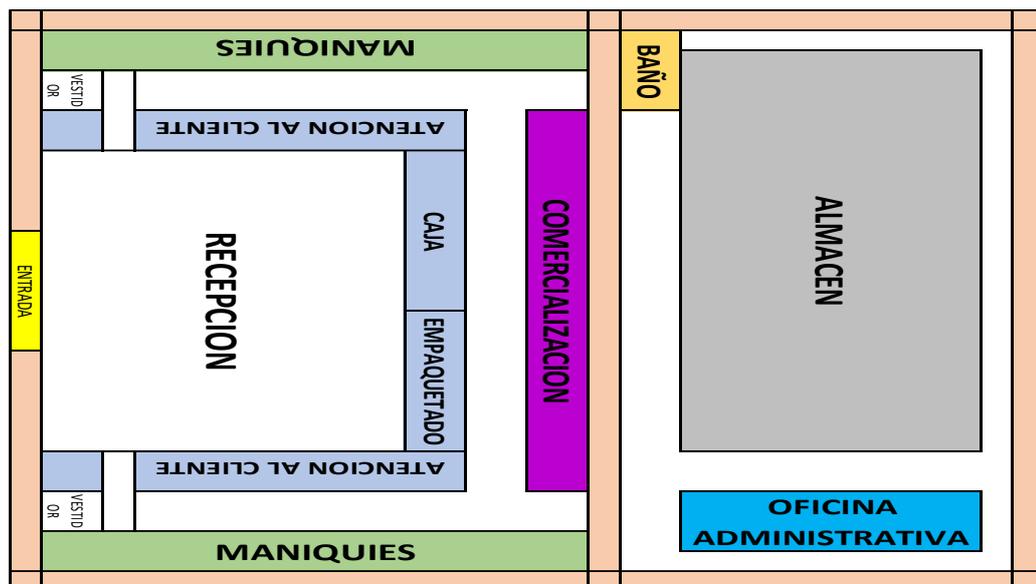


Figura 14. Distribución de planta

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

2.7. Equipamiento

2.7.1. Equipamiento Área de Administración

Los inmuebles necesarios para el acondicionamiento del local comercial.

Tabla 11. Equipamiento local comercial

Detalles	Unid. Medida	Cantidad
Escritorio	U	1
Computadora completa	U	1
Impresora	U	1
Teléfono	U	1

Fuente: Propia
Elaboración: Propia

2.7.2. Equipamiento Área de comercialización

Tabla 12. Equipamiento área de comercialización

Detalles	Unid. de Medida	Cantidad
Vitrinas	U	4
Maniquís	U	10
Vestidores	U	2
Estand de caja	U	1
Mostradores	U	3
Caballetes Metálicos	U	4
Ganchos Colgadores	U	200

Fuente: Propia
Elaboración: Propia

2.7.3. Equipamiento Área de Almacén

Tabla 13. Equipamiento área de almacén

Equipo	Cantidad	Costo Estimado	Proveedor
Estantes de Madera	8	800	2do uso
Ganchos Colgadores	300	180	2do uso
Cajas de Cartón	40	0.8	2do uso
Caballetes Metálicos	8	110	2do uso

Fuente: Propia
Elaboración: Propia

3. Estudio Organizacional

3.1. Estructura Organizacional de la empresa

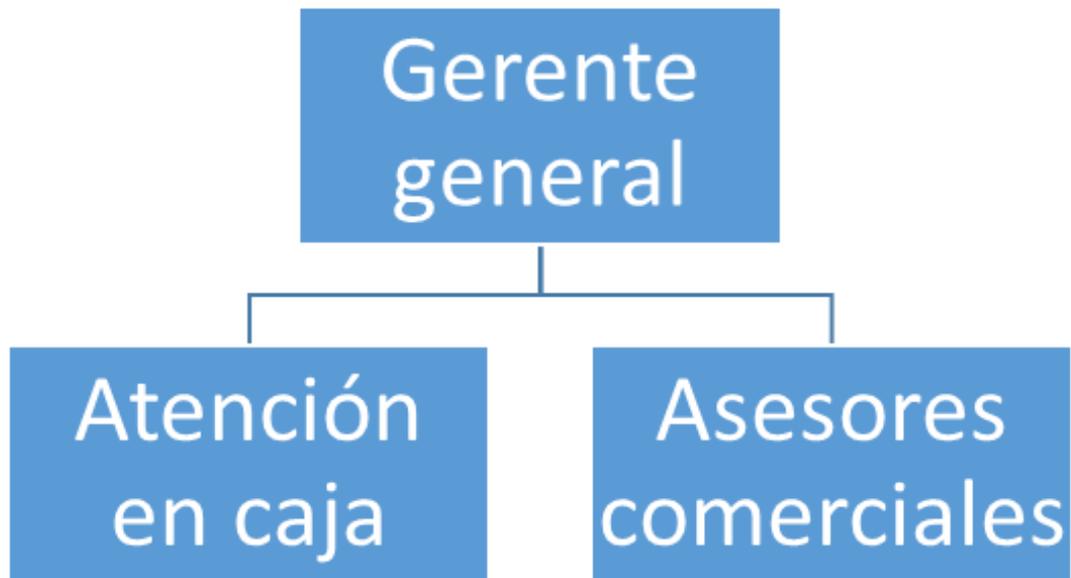


Figura 15. Organigrama
Fuente: Propia
Elaboración: Propia

3.2. Descripción de los puestos

Gerencia General

➤ Descripción:

- Profesional graduado en Administración con experiencia en el sector de servicio.

➤ Funciones:

- Administrar correctamente los recursos de la empresa.
- Ser representante legal de la empresa ante las instituciones que las requiera.
- Velar por la integridad del personal y la empresa.
- Realiza la planificación de actividades mensuales y anuales.

- Contactar a los proveedores.
- Realizar alianzas con instituciones educativas y centro de danza.

Atención en caja

- Descripción: Técnicos o profesionales de las carreras de secretariado, contabilidad o administración.
- Funciones:
 - Registrar las operaciones de cobro y pago de servicios.
 - Realizar el cobro por concepto de alquiler de disfraces.
 - Control y cierre diario de caja.
 - Emitir informes a gerencia.

Asesor comercial

- Descripción: Educación secundaria completa, sin antecedentes policías ni penales, con experiencia en el sector de servicios y atención al cliente.
- Funciones:
 - Concretar las ventas.
 - Empaquetar los disfraces para la entrega al cliente.
 - Asesor a los clientes sobre la tendencia en disfraces.
 - Informar sobre los plazos de entrega del disfraz.

3.3. Requerimiento e inversión de personal

Tabla 14. Requerimiento de personal

Área	Cargo	Número De Funcionarios	Modalidad De Contratación	Inversión
Gerencia General	Gerente General-Administrador	1	Tiempo Parcial Recibo por Honorarios	930.00
Administración	Secretaria - Contador	1	Tiempo Completo Recibo por Honorarios	930.00
Comercialización	Asesores Comerciales	1	Tiempo Completo Recibo por Honorarios	930.00

Fuente: Propia
Elaboración: Propia

4. Estudio Legal

4.1. Selección de la Persona Natural o Jurídica

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada S.R.L.

➤ Características

- Requiere de un mínimo de dos socios y no puede exceder de veinte socios.
- Los socios tienen preferencia para la adquisición de las aportaciones.
- El Capital Social está integrado por las aportaciones de los socios.
- Al constituirse la sociedad, el capital debe estar pagado en no menos del 25% de cada participación. Asimismo, debe estar depositado en una entidad bancaria o financiera del sistema financiero nacional a nombre de la sociedad.

- La responsabilidad de los socios se encuentra delimitada por el aporte efectuado, es decir, no responden personalmente o con su patrimonio por las deudas u obligaciones de la empresa.
- La voluntad de los socios que representen la mayoría del capital social regirá la vida de la sociedad. El estatuto determina la forma y manera como se expresa la voluntad de los socios, pudiendo establecer cualquier medio que garantice su autenticidad.
- Es una alternativa típica para empresas familiares.

4.2. Selección del Régimen Tributario RER

El Registro Especial de Renta (RER) es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país, que obtengan rentas de tercera categoría provenientes de:

- Actividades de comercio y/o industria, entendiéndose por tales a las ventas de los bienes que adquieren, producen o manufacturen, así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo.
- Actividades de servicios, entendiéndose por tales, a cualquier otra actividad no señalada expresamente en el inciso anterior. Su tasa es de 1.5% de los ingresos netos mensuales.

Requisitos

- Los ingresos netos no deben superar los 525 000 nuevos soles.
- El valor de los activos fijos afectados a la actividad exceptuando predios y vehículos, no debe superar los 126 000 nuevos soles.

- El personal afectado a la actividad no debe ser mayor a 10 personas por turno de trabajo.
- El monto acumulado de las adquisiciones al año no debe superar los 525 000 nuevos soles.

Tributos

Los contribuyentes que se acojan al RER, deben cumplir con declarar y pagar mensualmente el Impuesto a la Renta (Régimen Especial) y el IGV, de acuerdo a las siguientes tasas:

- Tributo: Impuesto a la Renta Tercera Categoría → Tasa: 1.5 % de sus ingresos netos mensuales
- Tributo: Impuesto General a las Ventas (IGV) e Impuesto de Promoción Municipal → Tasa: 18%

4.3. tramites o permisos especiales, permisos municipales

Tabla 15. Costos legales

Detalle	Costo Total (S/.)
Constitución de la Empresa	S/. 330
Licencia de Municipal de Funcionamiento	S/. 620
Inspección Técnica de Seguridad de Defensa Civil	S/. 220

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

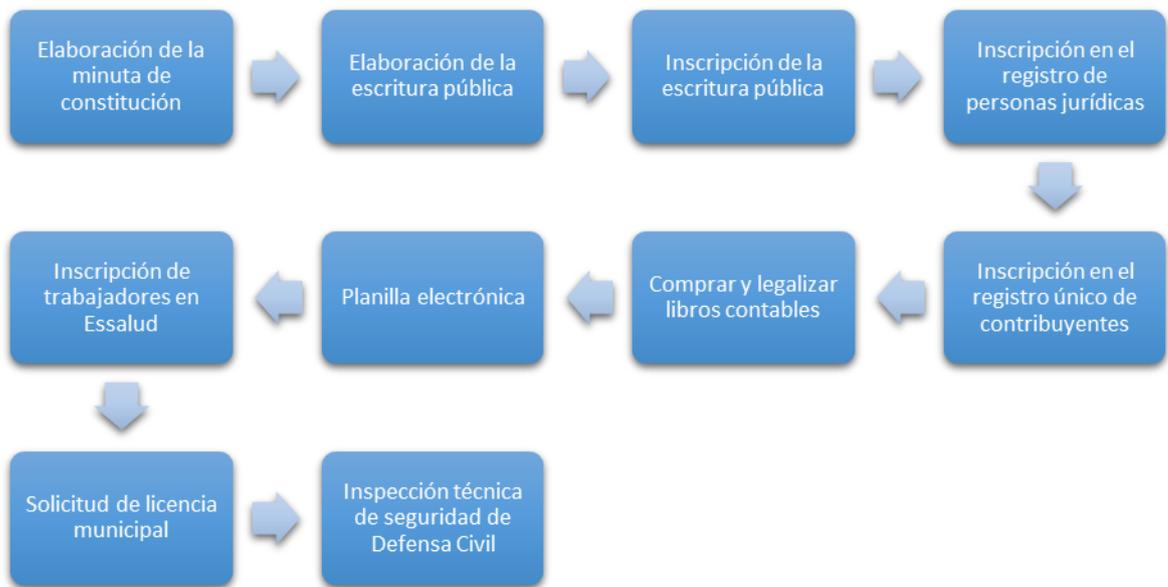


Figura 16. Trámites de constitución
Fuente: Propia
Elaboración: Propia

5. Estudio Financiero

5.1. Inversión Inicial

Tabla 16. Inversión inicial

N°	AREA		NS/.
1	Inversion en Activos		S/ 21,452
	1.1	Inversion en el Area de Almacén	S/ 17,702
	1.2	Inversion en el Area de Administración	S/ 670
	1.3	Inversion en el Area de Comercialización	S/ 3,080
2	Trámites Legales		S/ 1,170
3	Capital de Trabajo		S/ 7,110
4	Imprevistos (10%)		S/ 2,973
Total			S/ 32,705

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.2. Valor de Venta

Tabla 17. Valor de venta

Productos	Valor de Venta
Trajes típicos	20
Disfraces	20
Remates	15

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.3. Ingresos Projectados en Unidades

Tabla 18. Ingresos proyectados en unidades

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Trajes típicos	2,294	2,370	2,370	2,370	2,370
Disfraces	2,096	2,110	2,110	2,110	2,110
Remates	0	177	213	213	213
Total	4,390	4,657	4,693	4,693	4,693

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.4. Ingresos Proyectados en Soles

Tabla 19. Ingresos proyectados en soles

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Trajes típicos	S/ 45,880	S/ 47,400	S/ 47,400	S/ 47,400	S/ 47,400
Disfraces	S/ 41,920	S/ 42,200	S/ 42,200	S/ 42,200	S/ 42,200
Remates	S/ -	S/ 2,655	S/ 3,195	S/ 3,195	S/ 3,195
Total	S/ 87,800	S/ 92,255	S/ 92,795	S/ 92,795	S/ 92,795

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.5. Costos Proyectados por Unidad

Tabla 20. Costos proyectados por unidad

Item	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materiales			0.5
1.1	Papel craft	1	0.2	0.2
1.4	Sticker representativo	1	0.3	0.3
2	Costos Indirectos			5
2.1	Reparación	1	5	5
3	Mermas (10%)			0.25
Total				5.75

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.6. Costos Proyectados en Soles

Tabla 21. Costos proyectados en soles

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Trajes típicos	S/ 13,191	S/ 13,628	S/ 13,628	S/ 13,628	S/ 13,628
Disfraces	S/ 12,052	S/ 12,133	S/ 12,133	S/ 12,133	S/ 12,133
Remates	S/ -	S/ 1,018	S/ 1,225	S/ 1,225	S/ 1,225
Total	S/ 25,243	S/ 26,778	S/ 26,985	S/ 26,985	S/ 26,985

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.7. Gastos Projectados Administrativos

Tabla 22. Gastos proyectados administrativos

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Personal			S/ 1,860
1.1	Gerente general	1	S/ 930	S/ 930
1.2	Secretaria	1	S/ 930	S/ 930
2	Gastos Operacionales			S/ 510
2.1	Alquiler local	1	S/ 400	S/ 400
2.2	Servicio de internet y telefonía	1	S/ 110	S/ 110
Total				S/ 2,370

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.8. Gastos Projectados de Comercialización

Tabla 23. Gastos proyectados de comercialización

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Personal			S/ 930
1.1	Asesor comercial	1	S/ 930	S/ 930
2	Gastos Operacionales			S/ 810
2.1	Papel craf	200	S/ 0.2	S/ 40
2.2	Volantes publicitarios	1	S/ 70	S/ 70
2.3	Servicio lavanderia	10	S/ 70	S/ 700
Total				S/ 1,740

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.9. Flujo Económico

Tabla 24. Flujo de caja económico

	Año 0	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Ingresos		S/ 87,800	S/ 92,255	S/ 92,795	S/ 92,795	S/ 92,795
Costos		-S/ 25,243	-S/ 26,778	-S/ 26,985	-S/ 26,985	-S/ 26,985
Utilidad Bruta		S/ 62,558	S/ 65,477	S/ 65,810	S/ 65,810	S/ 65,810
Gastos Administrativos		-S/ 28,440	-S/ 28,440	-S/ 28,440	-S/ 28,440	-S/ 28,440
Gastos de Comercializacion		-S/ 20,880	-S/ 20,880	-S/ 20,880	-S/ 20,880	-S/ 20,880
Utilidad Operativa		S/ 13,238	S/ 16,157	S/ 16,490	S/ 16,490	S/ 16,490
Impuestos		-S/ 2,383	-S/ 2,908	-S/ 2,968	-S/ 2,968	-S/ 2,968
Inversion	-S/ 25,595		-S/ 7,875		-S/ 7,875	
Capital de Trabajo	-S/ 7,110					
Utilidad Neta	-S/ 32,705	S/ 10,855	S/ 5,374	S/ 13,522	S/ 5,647	S/ 13,522

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

5.10. Análisis Económico

Tabla 25. Indicadores económicos

COK	8%
VAN	S/ 6,040.56
TIR	15%

Fuente: Propia

Elaboración: Propia

CAPITULO IV DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS

1. Decisión de Inversión

Observando los resultados del análisis económico, al igual que los estudios de mercado, legal, técnico y administrativo, se opta por considerar la inversión en el proyecto. Los indicadores del Valor Actual Neto de S/.6,040.56 y la Tasa Interna de Retorno del 15%, nos dan muestra de la rentabilidad esperada en los cinco años de operación estimado para el proyecto.

2. Recomendaciones

Se recomienda implementar servicio de costura y lavandería para reducir costos de producción, además de poder desarrollar disfraces personalizados al gusto de las exigencias de los clientes potenciales.

CONCLUSIONES

Los actuales clientes de las empresas de alquiler de disfraces, se muestran insatisfechos con la calidad de los productos que ofertan en las tiendas, pues señalan que estos son deteriorados, debido a que se encuentran descocidos, el color maltratado, y demora en la atención para el alquiler.

El modelo CANVAS permite representar el modelo de negocios, considerando los socios estratégicos, la propuesta de valor, el segmento de mercado, los costos, los ingresos y otros.

En las encuestas se demuestra la aceptación del proyecto por parte de los posibles clientes, pues se obtuvieron respuestas favorables a la propuesta.

A través de una representación, se determina los espacios necesarios para poner en marcha la empresa, así como el equipamiento necesario para poder desarrollar las actividades de alquiler.

Como parte del estudio organizacional, se determina contar con tres puestos, el gerente general, secretaria y asesor comercial; los cuales se consideran suficientes para poner en marcha el proyecto.

De acuerdo a la forma legal de la empresa, se realiza el estudio de las características y beneficios que permiten obtener pertenecer al régimen especial de renta.

Los indicadores económicos del proyecto, determinaron su viabilidad, mostrando cifras favorables.

BIBLIOGRAFIA

Escale (2010) Perú – Ministerio de educación - Unidad de estadística

educativa <http://escale.minedu.gob.pe/inicio>

Población (2017) Perú–Compañía peruana de estudios de mercados y opinión pública

http://cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/26/mr_poblacion_peru_2017.pdf

Iesde (2012) México–Instituto de estudios superiores en dirección de empresas

<http://iesde.blogspot.com/2012/11/el-modelo-canvas-de-alexander.html>

Diego Carbonell (2012) - Design thinking - Pensamiento de diseño

<https://es.slideshare.net/dfcarbonell/design-thinking-pensamiento-de-diseno>

Flujogramas (2013) Editorial MX, Ciudad de México

<https://definicion.mx/?s=Flujogramas>

ANEXOS

N°	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Caballetes metálicos	8	S/ 110.0	S/ 880
2	Ganchos colgadores	300	S/ 0.8	S/ 240
3	Estantes	8	S/ 100.0	S/ 800
4	Cajas de carton	40	S/ 0.8	S/ 32
5	Disfraces	450	S/ 35.0	S/ 15,750
Total				S/ 17,702

N°	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Escritorio	1	S/ 50	S/ 50
2	Computadora completa	1	S/ 500	S/ 500
3	Impresora	1	S/ 100	S/ 100
4	Telefono	1	S/ 20	S/ 20
Total				S/ 670

N°	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Vitrinas	4	S/ 80	S/ 320
2	Maniquies	10	S/ 20	S/ 200
3	Mostrador de caja	1	S/ 150	S/ 150
4	Mostradores	3	S/ 550	S/ 1,650
5	Vestidores	2	S/ 80	S/ 160
6	Caballetes metalicos	4	S/ 110	S/ 440
7	Ganchos colgadores	200	S/ 0.8	S/ 160
Total				S/ 3,080.0

N°	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Constitución de la empresa	1	S/ 330	S/ 330
2	Lincencia municipal	1	S/ 620	S/ 620
3	Inspeccion de defensa civil	1	S/ 220	S/ 220
				-
Total				S/ 1,170

Productos	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total Anual
Trajes típicos	106	97	132	88	141	352	317	440	198	317	53	53	2,294
Disfraces	106	106	106	88	158	53	53	317	264	528	53	264	2,096
Remates	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	212	203	238	176	299	405	370	757	462	845	106	317	4,390

Productos	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total Anual
Trajes tipicos	50	150	132	88	220	352	317	440	198	317	53	53	2,370
Disfraces	106	120	106	88	158	53	53	317	264	528	53	264	2,110
Remates	9	18	9	3	14	9	6	9	18	60	4	18	177
Total	165	288	247	179	392	414	376	766	480	905	110	335	4,657