

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

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



**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UNA  
APLICACIÓN MOVIL PARA EL DESARROLLO DEL  
SERVICIO DE CREDITO PRENDARIO EN LA CIUDAD DE  
TACNA, 2020”**

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

**AUTORES:**

**YUDITH LUSVENIA APAZA TICONA  
ANGEL DIEGO QUICAÑO CONDORI  
JENIFER SLU MIRANDA**

**DOCENTE ASESOR:  
ERNESTO LEO ROSSI**

**TACNA – PERÚ  
2020**

## INDICE

RESUMEN EJECUTIVO .....	11
CAPITULO I.....	12
ANTECEDENTES DEL ESTUDIO .....	12
1. Título del Tema.....	12
2. Origen del Tema.....	12
3. Formulación del Problema.....	13
4. Objetivo General.....	15
5. Objetivos Específicos.....	15
5.1. Comprobar la hipótesis base del negocio.....	15
5.2. Proponer el modelo de negocios.....	15
5.3. Determinar la viabilidad del mercado .....	15
5.4. Determinar la Propuesta Técnica Operativa.....	15
5.5. Determinar la Propuesta Organizacional. ....	15
5.6. Determinar la Propuesta Legal .....	15
5.7. Evaluar la Propuesta Económica.....	15
6. Metodología .....	155
6.1. Hipótesis base del negocio.....	16
6.2. Proponer el modelo de negocios. ....	16
6.3. Determinar la viabilidad del mercado. ....	16

6.4.	Determinar la Propuesta Técnica Operativa.....	166
6.5.	Determinar la Propuesta Organizacional. ....	17
6.6.	Determinar la Propuesta Legal. ....	17
6.7.	Evaluar la Propuesta Económica.....	17
7.	Limitaciones del Estudio .....	17
CAPITULO II.....		19
MODELO DE NEGOCIOS .....		19
1.	La Problemática Identificada .....	19
2.	Nuestra Hipótesis .....	20
2.1	¿Cómo es la experiencia actual? .....	20
2.2	¿Qué problemas presentan? .....	20
2.3	¿Quiénes están involucrados? .....	21
2.4	¿Posibles soluciones?.....	21
3.	Concepto Final.....	21
3.1	Nombre .....	22
3.2	Que es .....	22
3.3	Como funciona .....	22
3.4	Porque es especial .....	22
3.5	Fotografía o imagen de la solución – Prototipo .....	23
4.	El Propósito Estratégico.....	23
5.	La Misión.....	24

6.	La Visión.....	24
7.	Los Promotores .....	24
8.	Modelo de Negocios.....	26
CAPITULO III.....		27
DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS .....		27
1.	Estudio de Mercado .....	27
1.1.	Análisis del Mercado .....	27
1.1.1.	Resultados de las encuestas .....	28
1.1.2.	El segmento del Mercado .....	32
1.1.3.	El Futuro del Mercado.....	33
1.2.	Estrategia del Producto o Servicio.....	33
1.2.1.	Innovación.....	34
1.2.2.	Prototipo del producto.....	34
1.2.3.	Relación con el Cliente .....	35
1.3.	Estrategia de Comunicación .....	35
1.4.	Estrategia del Comercialización.....	36
1.5.	Estrategias de Ingresos .....	36
2.	Estudio Técnico .....	36
2.1.	Especificaciones Técnicas .....	36
2.2.	Flujo del Proceso.....	38
2.2.1.	Materias Primas.....	38

2.2.2.	Producción del Bien o Servicio .....	39
2.2.3.	Producto o servicio terminado.....	39
2.3.	Localización del Proyecto .....	39
2.3.1.	Macro localización:.....	39
2.3.2.	Micro localización: .....	40
2.4.	Capacidad Instalada Estimada .....	40
2.5.	Infraestructura.....	41
2.5.1.	Área de Administración.....	41
2.5.2.	Área de Atención al cliente.....	41
2.5.3.	Área de Comercialización.....	41
2.6.	Distribución de la Planta .....	41
2.7.	Equipamiento.....	41
2.7.1.	Equipamiento Área de Administración .....	41
2.7.2.	Equipamiento Área de Comercialización .....	42
2.7.3.	Equipamiento Área de Atención al cliente .....	42
3.	Estudio Organizacional .....	42
3.1.	Estructura Organizacional de la empresa.....	42
3.2.	Descripción de los puestos.....	43
3.3.	Requerimiento e inversión de personal.....	44
4.	Estudio Legal .....	44
4.1.	Selección de la Persona Natural o Jurídica.....	44

4.2.	Selección del Régimen Tributario.....	45
4.3.	Otros Tramites .....	46
5.	Estudio Financiero.....	47
5.1.	Inversión Inicial.....	47
5.2.	Valor de Venta (Sin IGV) .....	47
5.3.	Ingresos Proyectados en Unidades.....	48
5.4.	Ingresos Proyectados en Soles .....	48
5.5.	Costo Mensual de los servicios.....	48
5.6.	Costos Proyectados en Soles .....	49
5.7.	Gastos Proyectados Administrativos.....	49
5.8.	Gastos Proyectados de Comercialización .....	50
5.9.	Flujo Económico .....	50
5.10.	Análisis Económico .....	51
CAPITULO IV .....		52
DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS .....		52
1.	Decisión de Inversión.....	52
2.	Recomendaciones.....	52
CONCLUSIONES .....		533
BIBLIOGRAFIA .....		555
ANEXOS .....		566
1.	Inversión en activos de producción .....	577

2.	Inversión en activos de administración .....	588
3.	Inversión en activos de comercialización.....	588
4.	Trámites legales .....	59

**INDICE DE TABLA**

Tabla 1 Modelo de Negocios .....	26
Tabla 2 Producción del bien o servicio .....	39
Tabla 3 Equipamiento Área de Administración .....	42
Tabla 4 Equipamiento Área de Comercialización .....	42
Tabla 5 Equipamiento Área de Atención al cliente.....	42
Tabla 6 Requerimiento e inversión de personal.....	44
Tabla 7 Tasas aplicables dentro del Régimen Especial de Renta .....	46
Tabla 8 Inversión Inicial .....	47
Tabla 9 Valor de Venta (Sin IGV).....	47
Tabla 10 Ingresos Proyectados en unidades.....	48
Tabla 11 Ingresos Proyectados en soles .....	48
Tabla 12 Costo Mensual de los servicios.....	488
Tabla 13 Costos Proyectados en soles.....	49
Tabla 14 Gastos Proyectados Administrativos.....	49
Tabla 15 Gastos Proyectados de Comercialización.....	50
Tabla 16 Flujo Económico .....	500
Tabla 17 Inversión en activos de producción .....	577
Tabla 18 Inversión en activos de administración .....	588
Tabla 19 Inversión en activos de comercialización .....	588
Tabla 20 Trámites legales.....	59

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Prototipo .....	233
Figuras 2 Población y hogares por provincia .....	288
Figuras 3 Resultado de la Encuesta .....	288
Figuras 4 Grafico de pregunta 1 .....	29
Figuras 5 Grafico de pregunta 2 .....	29
Figuras 6 Grafico de porcentaje de la pregunta 2 .....	300
Figuras 7 Grafico de pregunta 3 .....	300
Figuras 8 Grafico de porcentaje de pregunta 3.....	311
Figuras 9 Grafico de pregunta 4 .....	311
Figuras 10 Grafico de porcentaje de pregunta 4.....	311
Figuras 11 Prototipo del producto .....	344
Figuras 12 Aplicación móvil Grupo Prestacash .....	355
Figuras 13 Micro localización del proyecto .....	400
Figuras 14 Distribución de la planta.....	411
Figuras 15 Estructura Organizacional de la empresa .....	433

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

## RESUMEN EJECUTIVO

Nuestra empresa Grupo Prestacash, estará ubicada en la ciudad de Tacna, está conformada por 3 socios, se plantea la creación de una aplicación móvil para brindar los servicios de alquiler de espacio virtual y publicidad dentro de esta a las empresas de crédito prendario.

Las personas que buscan obtener un crédito prendario, tienen la problemática de hacer un mayor uso de los recursos de tiempo y dinero para hallar una empresa segura y de confianza que brinde este crédito, por tal motivo se plantea la creación de esta aplicación móvil con la finalidad de impulsar este mercado y agilizar el proceso de préstamo.

El departamento de Tacna cuenta actualmente con 364.7 mil habitantes, se realizó encuestas a un grupo de pequeñas empresas de crédito prendario, donde un mayor porcentaje de estas aprobó realizar un pago mensual de S/.400.00 por el alquiler del espacio virtual y de S/.350.00 por publicitar a su empresa durante un mes dentro de la aplicación móvil.

Nos acogimos al Régimen especial de renta ya que también está dirigido a personas jurídicas y nosotros obtendremos rentas de tercera categoría, de acuerdo a nuestros ingresos decidimos crear una Sociedad Anónima Cerrada.

El proyecto tiene una duración de 5 años y se espera un COK de un 15.47% con un VAN de S/. 191,742.56 nuevos soles y una tasa interna de retorno de 189.29%.

# CAPITULO I

## ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

### 1. Título del Tema

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UNA APLICACIÓN MOVIL PARA EL DESARROLLO DEL SERVICIO DE CREDITO PRENDARIO EN LA CIUDAD DE TACNA, 2020.

### 2. Origen del Tema

El presente plan de negocios se origina a partir del conocimiento del rubro de crédito prendario por parte de dos integrantes del grupo de estudio, ya que ellos trabajaron en una empresa dedicada a este rubro y por tal motivo se cuenta con contactos estratégicos que posteriormente podrían convertirse en potenciales clientes, además contamos con un integrante que le apasiona la informática y los medios digitales. También nace a consecuencia de la problemática de utilizar un mayor tiempo y dinero para que una persona halle un crédito prendario en una empresa de confianza y seguridad. Además, cabe mencionar que la mayoría de las empresas de crédito prendario en Tacna, tienen los inconvenientes de no contar con una aplicación móvil, esto dificulta que estas lleguen a mas potenciales clientes. Con el presente

proyecto se pretende agilizar el proceso de crédito prendario de una manera segura y confiable, logrando que nuestros potenciales clientes tengan un incremento en sus ingresos y un mejor posicionamiento en el mercado.

### **3. Formulación del Problema**

Actualmente en la ciudad de Tacna existen una gran cantidad de empresas de crédito prendario, algunas reconocidas en el mercado local y otras que apertura ron su negocio recientemente, este mercado se presenta cada día más competitivo y el gran número de empresas dedicadas a este rubro, origina el problema para la persona que quiere solicitar un crédito prendario, de tener que hacer un mayor uso de los recursos del tiempo y dinero, para buscar y hallar la mejor opción que se ajuste a sus necesidades.

Por este motivo se planteó la creación de una aplicación móvil, en donde la persona que quiera solicitar un crédito prendario encuentre en esta, una variedad de empresas de este rubro, logrando tener conocimiento de varias opciones de préstamo en un tiempo reducido, desde la comodidad de su hogar.

Según la información de nuestros potenciales clientes, las empresas de crédito prendario atienden a un promedio de 8 personas al día, que quieren solicitar un préstamo prendario y según la fuente [www.planetaperu.pe](http://www.planetaperu.pe) algunas de las entidades que brindan este crédito prendario son las siguientes:

- **Prestamos VILCA:**
  - Cono Sur- Av. La Cultura Mz 58 Lt 05
  
- **Inversiones Fortaleza:**
  - Cono Sur
  - Mercadillo Bolognesi
  - Ciudad Nueva
  
- **Presta Tac:**
  - Cono Sur- Av. La Cultura Asoc. Los próceres Mz 57 Lt 18
  
- **Prestamos Luzmer:**
  - Cono Sur- Av. La Cultura Mz D Lt 13
  
- **Prestamos Luza:**
  - Basadre y Forero 2270-B
  - Av. Jorge Basadre Grohmann N° 1280
  
- **Prendasur Tacna:**
  - Ciudad Nueva - Frente a la plaza José Olaya
  - Ciudad Nueva – Av. Internacional - Frente a Caja Tacna
  - Av. Basadre y Forero N° 2221
  - Av. Basadre Forero Mz 22 Lt 10 B
  - Av. Municipal Mz A Lt 26
  - Av. Cultura Mz 46 Lt 16
  - Asoc. Héroes del Cenepa Mz 11 Lt 02
  - Av. Jorge Basadre Grohmann Mz b Lt 18
  
- **Empeña Fácil:**
  - Av. Circunvalación con Calle Talara - Costado de Sanicenter
  
- **Inversiones Hemer S.R.L**
  - Alto Bolognesi
  
  - Cono sur Av. La cultura Mz A Lt 1

- Av. Internacional Mz B Lt 40

#### **4. Objetivo General**

Evaluar la viabilidad de una aplicación móvil para el desarrollo del servicio de crédito prendario en la ciudad de Tacna, 2020.

#### **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) Coyuntura Nacional: Debido a la pandemia del COVID – 19, no se ha podido contabilizar físicamente las entidades que ofrecen este crédito prendario.
- b) Tiempo: Solo disponemos de 1 mes para la elaboración del presente Plan de negocios.

c) Espacio: La propuesta solo abarca el mercado de Tacna.

## **CAPITULO II**

### **MODELO DE NEGOCIOS**

#### **1. La Problemática Identificada**

La idea de negocio surgió a través de la oportunidad que se presentó para solucionar el problema del mayor uso de los recursos de tiempo y dinero de las personas que busquen un crédito prendario, ya que las personas que desean solicitar este crédito, tienen que buscar y hallar la mejor opción para sus necesidades, tales como buscar la menor tasa de interés, la mayor cantidad de dinero a cambio de la prenda empeñada, etc. Por este motivo se plantea la propuesta de la creación de una aplicación móvil, que permita reducir los recursos mencionados, ya que dentro de esta aplicación móvil se encontrara una variedad de servicios de empresas de crédito prendario para poder agilizar el proceso de consulta y préstamo para las personas que lo soliciten.

Dentro de las entidades que ofrecen créditos prendarios, tenemos una cantidad de 21 pequeñas empresas más reconocidas en Tacna y la tasa de interés promedio de estas entidades es de 13% a cobrar por el préstamo realizado.

## **2. Nuestra Hipótesis**

Existe un nicho de mercado insatisfecho, donde las personas que buscan un crédito prendario tienen la problemática de hacer un mayor uso de los recursos de tiempo y dinero para poder obtener la mejor opción de préstamo, además existe la inseguridad, falta de compromiso y seriedad en algunas empresas de crédito prendario, por ende, esto genera desconfianza en las personas que quieren empeñar algún bien y dejarlo a buen recaudo.

### **2.1 ¿Cómo es la experiencia actual?**

La mayoría de las personas que buscan un crédito prendario tienen que tomarse el tiempo de buscar la mejor opción de préstamo, encontrando la menor tasa de interés, la mayor cantidad de dinero prestado por la prenda a empeñar y una empresa de crédito prendario segura y confiable. Estas empresas mayormente utilizan los medios telefónicos, redes sociales y la manera presencial para poder atender a sus potenciales clientes.

### **2.2 ¿Qué problemas presentan?**

Hoy en día existen un gran número de empresas de crédito prendario, por tal motivo las personas que necesiten este crédito se encuentran con la problemática de hacer un mayor uso de tiempo y dinero para poder buscar y hallar la mejor opción de préstamo de una empresa segura y confiable.

### **2.3 ¿Quiénes están involucrados?**

Personas que buscan un crédito prendario.

- Personas que buscan adquirir artículos nuevos o de segundo uso.
- Empresas que ofrecen el servicio de crédito prendario, venden artículos nuevos y de segundo uso.

### **2.4 ¿Posibles soluciones?**

- Creación de un grupo en las redes sociales, donde se encuentren los servicios de varias empresas de crédito prendario.
- Creación de un grupo en las redes sociales, donde las empresas de crédito prendario comercialicen artículos nuevos y de segundo uso.
- Elaboración de una página web donde se encuentren los servicios de crédito prendario y venta de artículos nuevos o de segundo uso.
- Creación de una aplicación móvil donde se encuentren los servicios de crédito prendario de varias empresas y la venta de sus artículos, de esta manera se pretende ampliar las mejores opciones de préstamos para las personas que lo buscan e incrementar los potenciales clientes para las empresas de crédito prendario.

## **3. Concepto Final**

La idea de negocio nace a partir del mercado insatisfecho que existe actualmente y la necesidad de utilizar eficientemente los recursos de tiempo y dinero para poder hallar la mejor opción de crédito prendario.

### **3.1 Nombre**

Grupo PrestaCash

### **3.2 Que es**

Servicio de alquiler de un espacio virtual dentro de una aplicación móvil a las empresas de crédito prendario para que estas puedan ofrecer sus servicios y productos.

### **3.3 Como funciona**

Se crea una aplicación móvil para luego alquilar un espacio virtual dentro de esta a las empresas de crédito prendario, para que estas ofrezcan sus servicios y productos a las personas que estén buscando la mejor opción de crédito prendario, artículos nuevos o de segundo uso, de tal manera que ambas partes se beneficien.

### **3.4 Porque es especial**

Porque permite a las personas usar eficientemente los recursos de tiempo y dinero al momento de buscar la mejor opción de crédito prendario y a las empresas de crédito prendario incrementar sus potenciales clientes.

### 3.5 Fotografía o imagen de la solución – Prototipo



Figura 1 Prototipo

Fuente: Elaboración propia

## 4. El Propósito Estratégico

El motivo por el cual existe nuestra idea de negocio es porque queremos que las personas utilicen de manera eficiente los recursos de tiempo y dinero al momento de buscar y hallar la mejor opción de crédito prendario.

## 5. La Misión

Brindaremos una aplicación móvil con un diseño innovador, fácil de usar, que este en constante mantenimiento, en donde se alquilaran espacios virtuales a las empresas de crédito prendario que cuenten con los requisitos adecuados, como seriedad, seguridad y confianza para que estos ofrezcan sus servicios y productos. Además, se publicitará la aplicación móvil mediante redes sociales y radio.

## 6. La Visión

Posicionar la aplicación móvil como el mejor medio para buscar y hallar la mejor opción de crédito prendario en la ciudad de Tacna.

## 7. Los Promotores

- Ángel Diego Quicaño Condori, será socio capitalista y propuso la idea de negocio, trabajo en una empresa de crédito prendario, cuenta con experiencia en ventas y atención al cliente, además tiene contactos de potenciales clientes.
- Yudith Lusvenia Apaza Ticona, será socio capitalista, trabajo en una empresa de crédito prendario, tiene conocimientos administrativos y de

marketing digital, será la encargada de la planeación, organización, dirección, control de la empresa y además publicitará la aplicación móvil.

- Jenifer Slu Miranda, será socio capitalista, tiene conocimientos de informática, actualización y mantenimiento de aplicaciones móviles, experiencia en el área de comercialización, además cuenta con contactos de desarrolladores de aplicaciones móviles, que nos facilitaran la creación de esta.

## 8. Modelo de Negocios

Tabla 1 Modelo de Negocios

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
<p>Nuestros principales proveedores de servicios son:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Google Play</li> <li>2.- App Store</li> <li>3.- Internet Claro</li> <li>4.- Electro sur</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Creación de la marca.</li> <li>2.- Publicar la aplicación mediante las plataformas Play Store y App Store.</li> <li>3.- Publicidad radial y en las redes sociales (marketing digital) para dar a conocer la aplicación y atraer a potenciales clientes y/o usuarios.</li> </ol>	<p>Nuestra empresa ofrece una aplicación móvil innovadora para los dispositivos con sistema operativo iOS y Android, estará en constante mantenimiento y se aplicará un filtro adecuado para integrar solo a las empresas de crédito prendario que cuenten con la confianza, seguridad y seriedad en el rubro, con la finalidad de que esta aplicación refleje estos atributos frente a los usuarios.</p> <p>Se elaborara un ranking semanal y mensual de la mejor empresa de crédito prendario, en base a las calificaciones y comentarios de los usuarios, de esta manera se brindara motivación y prestigio a las empresas que ocupen los primeros lugares.</p>	<p>Nuestra relación con nuestros clientes será de la siguiente manera:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se integrarán los medios de comunicación como Facebook Chat y WhatsApp, para conocer las opiniones y sugerencias de nuestros clientes.</li> <li>2. Se brindará un servicio ideal, con la finalidad de generar confianza y seguridad en nuestros clientes, para poder fidelizarlos.</li> </ol>	<p>Nuestra propuesta de valor va a dirigida a las empresas que prestan el servicio de crédito prendario de:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vehículos</li> <li>2. Bienes e inmuebles</li> <li>3. Joyas</li> </ol>
<p><b>Recursos Clave</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Redes de contacto</li> <li>2.- Cada uno de los socios quienes aportan conocimientos, ideas y capacidad intelectual.</li> </ol>		<p><b>Canales</b></p> <p>Nuestra propuesta de valor se dará a conocer a través de las redes sociales y de manera personalmente a nuestros potenciales clientes.</p> <p>Nuestro servicio se distribuirá hacia nuestros clientes de manera directa.</p>		
<p><b>Estructura de Costes</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Publicidad radiofónica. (También se hará publicidad en los grupos de Facebook, sin costo alguno)</li> <li>2.- Desarrollo de la aplicación.</li> <li>3.- Coste del alta como desarrollador para las plataformas Android e iOS</li> </ol>			<p><b>Estructura de Ingresos</b></p> <p>Nuestra fuente de ingreso será a través de un pago fijo, mediante un depósito bancario, que se le cobrará a las empresas de crédito prendario por un espacio virtual dentro de la aplicación y otro ingreso se recaudara por la publicidad que se hará dentro de la aplicación móvil, de las empresas.</p>	

Fuente: *Elaboración propia*

## **CAPITULO III**

### **DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS**

#### **1. Estudio de Mercado**

##### **1.1. Análisis del Mercado**

El departamento de Tacna está ubicado en el sur del Perú, cuenta con una población de 364.7 mil habitantes según la fuente ((INEI), 2019). Aquí se puede encontrar un segmento de personas sofisticadas que cuentan con pequeñas y medianas empresas de crédito prendario, que tienen el objetivo de ser reconocidas e incrementar sus potenciales clientes y también encontramos un segmento de personas progresistas que están en busca de un crédito prendario para satisfacer sus necesidades. Se estima que para el año 2025 dicha población alcance los 383 mil habitantes. Nos enfocaremos principalmente en las empresas de crédito prendario que radiquen en los distritos de Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Pocollay, Ciudad Nueva y Alto de la Alianza. Dentro de nuestra aplicación móvil, las empresas de crédito prendario podrán ofrecer sus servicios y productos. Actualmente tenemos como competidores directos a la red social Facebook, páginas web y competidores indirectos a las aplicaciones móviles Mercado libre y OLX, donde algunas empresas de crédito prendario utilizan una de estas plataformas para dar a conocer sus servicios, productos y captar nuevos clientes.

DEPARTAMENTO PROVINCIA	Población	% Respecto al DPTO	Hogares
<b>Tacna</b>	364.7	100.0	108.9
Tacna	339.7	93.1	100.4
Jorge Basadre	12.0	3.3	3.3
Candarave	6.6	1.8	2.7
Tarata	6.4	1.8	2.5

*Figuras 2 Población y hogares por provincia*

Fuente: CPI

### 1.1.1. Resultados de las encuestas

No se realizará muestreo por ser una población reducida de 35 pequeñas empresas de crédito prendario, por lo que se estableció encuestar a toda la población mediante la plataforma de Facebook y llamadas telefónicas, obteniendo los siguientes resultados:

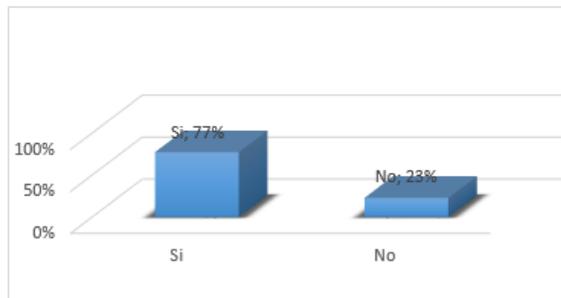
¿Estaría dispuesto a pagar una cantidad de dinero por un espacio virtual dentro de una aplicación móvil en donde se ofrecen los servicios de crédito prendario, la venta de artículos nuevos y de segundo uso?

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	27	77%
No	8	23%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100%</b>

**Nota: Elaboracion Propia - Encuesta**

*Figuras 3 Resultado de la Encuesta*

Fuente: Elaboración Propia



*Figuras 4 Grafico de pregunta 1*

**Fuente:** *Elaboración propia*

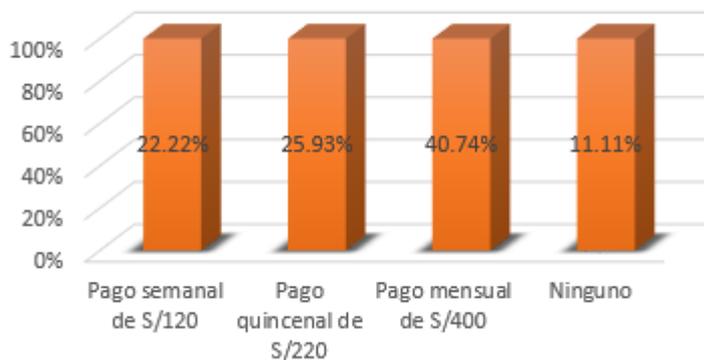
**Interpretación:** Según las encuestas realizadas, 27 de las 35 empresas encuestadas aprobaron que estarían dispuestas a pagar una cantidad de dinero mensual por adquirir un espacio virtual para que estas ofrezcan sus servicios y productos.

¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a pagar por el espacio virtual dentro de la aplicación móvil?

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Pago semanal de S/120	6	22.22%
Pago quincenal de S/220	7	25.93%
Pago mensual de S/400	11	40.74%
Ninguno	3	11.11%
<b>Total</b>	<b>27</b>	<b>100.00%</b>

*Figuras 5 Grafico de pregunta 2*

**Fuente:** *Elaboración propia*



*Figuras 6 Grafico de porcentaje de la pregunta 2*

**Fuente: Elaboración propia**

Interpretación: Se propuso 3 tarifas para nuestros potenciales clientes, de las cuales el pago mensual de S/.400.00 tiene una aceptación del 40.74% de encuestados, por ese motivo se seleccionará esta tarifa para ofrecer nuestro servicio.

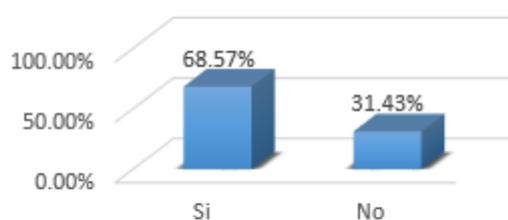
¿Estaría dispuesto a pagar una cantidad de dinero por publicitar su empresa dentro de una aplicación móvil en donde se ofrecen los servicios de crédito prendario, venta de artículos nuevos y de segundo uso?

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	24	68.57%
No	11	31.43%
<b>Total</b>	<b>35</b>	<b>100.00%</b>

**Nota: Elaboracion Propia - Encuesta**

*Figuras 7 Grafico de pregunta 3*

**Fuente: Elaboración propia**



Figuras 8 Grafico de porcentaje de pregunta 3

Fuente: Elaboración propia

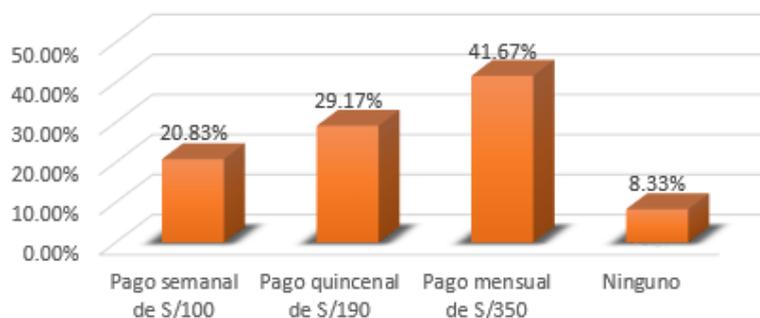
Según las encuestas realizadas, 24 de las 27 empresas dispuestas a pagar una cantidad de dinero mensual, también aprueban el pago de una mensualidad por publicitar su empresa dentro de la aplicación móvil.

¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a pagar por publicitar su empresa dentro de la aplicación móvil?

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Pago semanal de S/100	5	20.83%
Pago quincenal de S/190	7	29.17%
Pago mensual de S/350	10	41.67%
Ninguno	2	8.33%
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>100.00%</b>

Nota: Elaboracion Propia - Encuesta

Figuras 9 Grafico de pregunta 4



Figuras 10 Grafico de porcentaje de pregunta 4

Fuente: Elaboración propia

Interpretación: Se propuso 3 tarifas para nuestros potenciales clientes, de las cuales el pago mensual de S/.350.00 tiene una aceptación del 41.67% de las 24 empresas dispuestas a realizar un pago mensual por publicitar su empresa dentro de la aplicación móvil, por ese motivo se seleccionará esta tarifa para ofrecer nuestro servicio.

### **1.1.2. El segmento del Mercado**

Nuestro segmento es el grupo de personas sofisticadas que cuentan con una pequeña o mediana empresa de crédito prendario, que buscan llegar a mas potenciales clientes mediante nuestra aplicación móvil.

Nos enfocamos en este segmento porque los clientes de nuestros clientes, tienen la problemática de usar más tiempo y dinero para poder encontrar la mejor opción de crédito prendario en una empresa segura y confiable, que se ajuste a sus necesidades, por tal motivo nuestra aplicación móvil permitirá que este proceso de búsqueda se agilice a un menor costo.

Ventajas competitivas:

- Disponer de personal altamente calificado y con experiencia en el rubro de crédito prendario.
- Reflejamos seguridad y confianza, ya que trabajamos solo con empresas comprometidas con su trabajo.
- Interfaz de aplicación móvil innovadora y de fácil manejo.
- Mantenimiento y monitoreo constante de la aplicación móvil.
- Contactos de potenciales clientes.

### **1.1.3. El Futuro del Mercado**

- Incremento del número de empresas dedicadas al crédito prendario.
- Crear y mantener una aplicación móvil, innovadora, fácil de usar y en constante mantenimiento.
- Publicitar la aplicación móvil por los medios adecuados y de manera correcta.
- Aplicar correctamente las técnicas de marketing con la finalidad de fidelizar a nuestros clientes.
- Estar a la vanguardia y atentos a las amenazas, oportunidades y cambios en el mercado.

### **1.2. Estrategia del Producto o Servicio**

La aplicación móvil es una plataforma digital innovadora, fácil de usar, que se podrá descargar gratuitamente en los sistemas operativos iOS y Android, tiene la finalidad de alquilar un espacio virtual y publicitar a las empresas de crédito prendario, para que estas tengan la posibilidad de llegar a mas potenciales clientes ofreciendo sus productos y servicios, hacer más reconocida su empresa, agilizar el contacto y procedimiento de crédito prendario o venta de artículos nuevos, de segundo uso con sus clientes y por ende incrementar sus ingresos. Nuestra ventaja competitiva será, la integración de empresas de confianza, seguridad y seriedad, para ofrecer el mejor servicio al público en general.

### 1.2.1. Innovación

Ofreceremos una aplicación móvil con un diseño innovador, fácil de usar, que este en constante mantenimiento, además solo se integraran empresas responsables y de confianza, elaborando un ranking semanal y mensual de la mejor empresa, en base a puntuaciones y buenos comentarios de los usuarios, de tal manera que a través de este ranking se brindara prestigio a la empresa, ante los usuarios y público en general.

### 1.2.2. Prototipo del producto



*Figuras 11 Prototipo del producto*

*Fuente: Elaboración propia*



Figuras 12 Aplicación móvil Grupo Prestacash

Fuente: Elaboración propia

### 1.2.3. Relación con el Cliente

Se integrarán los medios de comunicación como Facebook Chat y WhatsApp para que los clientes puedan comunicarse con nuestro equipo de trabajo de la empresa, mediante estas aplicaciones nuestros clientes podrán opinar y calificar nuestro servicio prestado.

### 1.3. Estrategia de Comunicación

Nuestra aplicación móvil será publicitada a través de las redes sociales y radio. Por el momento solo se incurrirá en el gasto de publicidad radiofónica, ya que para comenzar también se publicitará mediante los grupos de Facebook, donde no se generará ningún costo publicitario. Los resultados de la publicidad se medirán a través del número de descargas realizadas de la aplicación móvil, tanto en la plataforma de Android e iOS.

Se anunciará en campañas estacionales, como fiestas del aniversario de Tacna, Perú, fiestas de año nuevo, navidad e inicio del año escolar.

#### **1.4. Estrategia del Comercialización**

Nuestros servicios de la aplicación móvil se ofrecerán de manera directa y mediante internet. El cobro del alquiler del espacio virtual y publicidad, será mensual.

#### **1.5. Estrategias de Ingresos**

Nuestra empresa obtendrá 2 ingresos:

- Primeramente, se realizará un cobro mensual de S/.400.00 por el alquiler de un espacio virtual dentro de nuestra aplicación móvil a las empresas de crédito prendario.
- El segundo ingreso mensual será la suma de S/.350.00 por la publicidad que realizaremos dentro de la aplicación móvil, ya sea publicidad de una empresa de crédito prendario o relacionado al rubro.

## **2. Estudio Técnico**

### **2.1. Especificaciones Técnicas**

- Nombre: Grupo PrestaCash
- Descripción de los servicios:

Se trata de un espacio virtual dentro de una aplicación móvil compatible con los sistemas operativos Android e IOS, que se alquilara a las empresas de crédito prendario para que mediante esta ofrezcan sus servicios y

productos y también ofreceremos el servicio de publicidad dentro de la aplicación móvil.

- En qué consisten los servicios:

Ofreceremos el servicio de alquiler de un espacio virtual dentro de nuestra aplicación móvil, para que la empresa que haga uso de este, pueda llegar a mas potenciales clientes ofreciendo sus productos y servicios y además brindaremos el servicio de publicidad de empresas de crédito prendario o relacionadas al rubro, dentro de la aplicación móvil.

- Usos, aplicaciones, ventajas o beneficios:

La aplicación móvil será utilizada como un medio para que las personas que buscan solicitar un crédito prendario, comprar algún artículo nuevo o de segundo uso, encuentren en esta la mejor opción de préstamo o compra y para que las empresas de crédito prendario puedan ofrecer sus servicios y productos a sus potenciales clientes. Esta plataforma digital también se utilizará para publicitar a estas empresas o aquellas que estén relacionadas al rubro. Las principales ventajas que brinda nuestra aplicación móvil son:

- Brindamos una plataforma digital en donde se podrán encontrar las empresas de crédito prendario, responsables, seguras y de confianza.
- Permitirá que el usuario encuentre la mejor opción de crédito prendario o compra de algún artículo, utilizando menos tiempo y dinero.
- Mediante la aplicación móvil, la empresa podrá llegar a mas potenciales clientes y dar a conocer su marca.

- A través del ranking semanal, mensual de la mejor empresa de crédito prendario, la empresa podrá obtener motivación y prestigio ante los usuarios y público en general.

## **2.2. Flujo del Proceso**

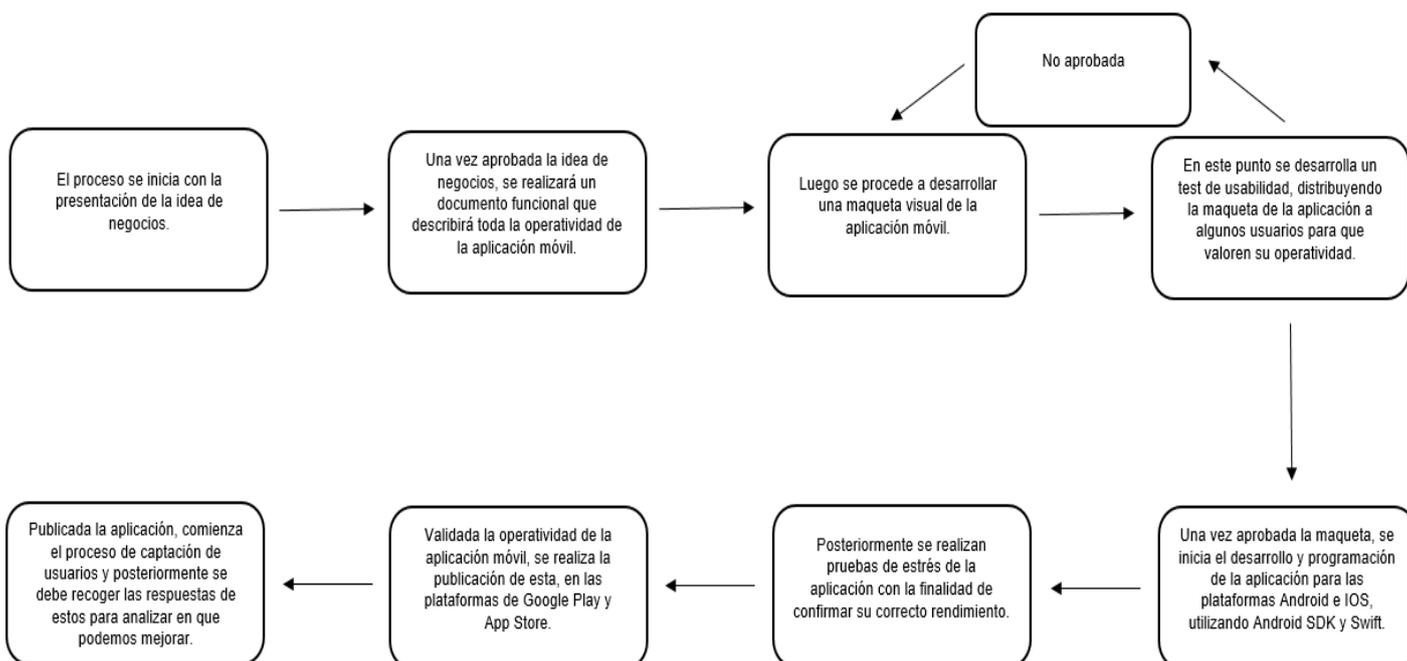
### **2.2.1. Materias Primas**

Insumos:

- JAVA: Es un lenguaje de programación que sirve para crear aplicaciones móviles.
- Android SDK: Es un conjunto de herramientas para crear aplicaciones para la plataforma Android.
- Swift: Es un lenguaje de programación creado por Apple enfocado al desarrollo de aplicaciones para IOS Y macOS.
- Google Play Server: Se encarga de comprobar que todas las aplicaciones instaladas estén en la última versión disponible.
- Cartuchos de tinta: Necesario para el desarrollo documental del proyecto.
- Hojas de papel bond: Material para plasmar el proyecto físicamente.
- Google Drive: Se utilizará para almacenar toda la información del proyecto en la nube.

## 2.2.2. Producción del Bien o Servicio

Tabla 2 Producción del bien o servicio



Fuente: Elaboración propia

## 2.2.3. Producto o servicio terminado

Nuestra empresa creará una aplicación móvil innovadora y fácil de usar, que brindará el servicio de alquiler de espacios virtuales a empresas de crédito prendario, además se publicitará la marca de estas empresas o relacionadas al rubro, dentro de la aplicación móvil.

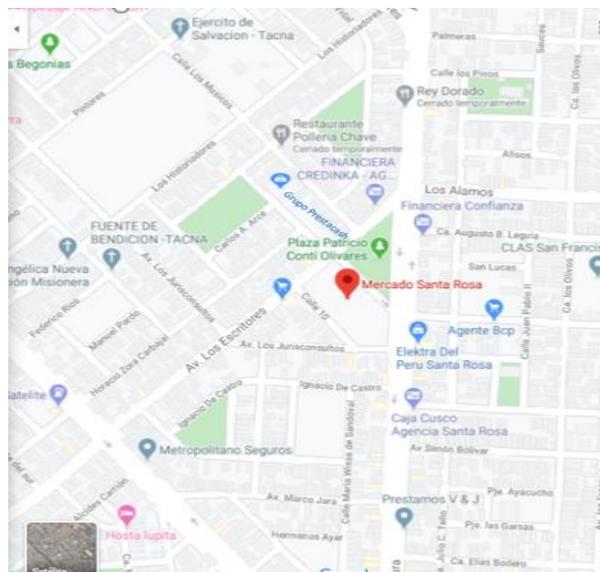
## 2.3. Localización del Proyecto

### 2.3.1. Macro localización:

El presente proyecto se implementará en la ciudad de Tacna, enfocando más nuestra actividad comercial en los distritos de Coronel Gregorio Albarracín Lanchipa, Pocollay, Ciudad Nueva y Alto de la Alianza.

### 2.3.2. Micro localización:

Se instalará un local de atención al público, en el distrito de Gregorio Albarracín Lanchipa, frente al Mercado Santa Rosa, en un local de espacio mediano, para brindar información sobre nuestro servicio, ya que en este punto hay bastante concurrencia de personas y cerca de allí se encuentran varias empresas de crédito prendario.



*Figuras 13 Micro localización del proyecto*

*Fuente: Google Maps*

### 2.4. Capacidad Instalada Estimada

Primeramente, haremos llegar nuestra propuesta de valor y servicios a las empresas de crédito prendario ubicados dentro del distrito de Gregorio Albarracín Lanchipa, ya que en este distrito es donde se instalará nuestro local de atención, posteriormente se procederá a abarcar los distritos de Pocollay, Ciudad Nueva y Alto de la Alianza.

## 2.5. Infraestructura

### 2.5.1. Área de Administración

Oficina 7 m

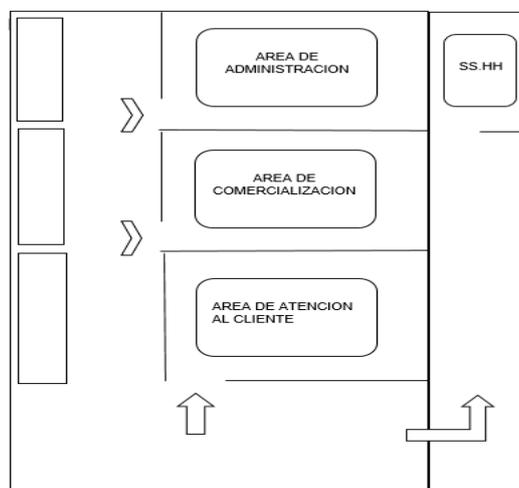
### 2.5.2. Área de Atención al cliente

Oficina 7 m

### 2.5.3. Área de Comercialización

Oficina 7 m

## 2.6. Distribución de la Planta



*Figuras 14 Distribución de la planta*

*Fuente: Elaboración propia*

## 2.7. Equipamiento

### 2.7.1. Equipamiento Área de Administración

Tabla 3 Equipamiento Área de Administración

<b>Equipo</b>	<b>Cantidad</b>
Escritorio	1
Computadora Core i3	1
Impresora multifuncional	1
Útiles varios	1
Sillas	3

*Fuente: Elaboración propia*

## 2.7.2. Equipamiento Área de Comercialización

Tabla 4 Equipamiento Área de Comercialización

<b>Equipo</b>	<b>Cantidad</b>
Escritorio	1
Computadora Core i3	1
Impresora multifuncional	1
Útiles varios	1
Sillas	3
Smartphone	1

*Fuente: Elaboración propia*

## 2.7.3. Equipamiento Área de Atención al cliente

Tabla 5 Equipamiento Área de Atención al cliente

<b>Equipo</b>	<b>Cantidad</b>
Escritorio	1
Computadora Core i3	1
Útiles varios	1
Sillas	3
Smartphone	1

*Fuente: Elaboración propia*

## 3. Estudio Organizacional

### 3.1. Estructura Organizacional de la empresa



*Figuras 15 Estructura Organizacional de la empresa*

*Fuente: Elaboración propia*

### **3.2. Descripción de los puestos**

- GERENCIA: Estará a cargo de un profesional de la carrera de administración de empresas, que tendrá las funciones de dar las directrices para el funcionamiento de la empresa, del manejo de la parte contable y financiera de la organización, con la finalidad de lograr los objetivos trazados.
- AREA DE COMERCIALIZACION: El encargado de esta área deberá ser un vendedor con experiencia, ya que asumirá las funciones de concretar la venta de los servicios prestados por nuestra aplicación móvil, promover la empresa y darle seguimiento al proceso de ventas, con la finalidad de captar nuevos clientes y fidelizarlos.
- AREA DE ATENCION AL CLIENTE: El responsable de esta área, deberá cumplir las funciones de brindar información al público en general, recepción y resolución de consultas, quejas, reclamaciones, recepcionar sugerencias y necesidades, para analizarlas y trasladarlas a las demás áreas. Además, el encargado de esta área será capacitado para que pueda brindar el soporte tecnológico a nuestros clientes.

### 3.3. Requerimiento e inversión de personal

Tabla 6 Requerimiento e inversión de personal

Área	Cargo	Número De Funcionarios	Modalidad De Contratación	Salario Mensual	Salario Anual
Gerencia General	Gerente General	1	Planilla	S/1200.00	S/14,400.00
Área de comercialización	Vendedor	1	Planilla	S/1000.00	S/12,000.00
Área de Atención al cliente	Jefe de Atención al cliente y Soporte tecnológico	1	Planilla	S/1000.00	S/12,000.00
<b>Total</b>		<b>3</b>		<b>S/3,200.00</b>	<b>S/38,400.00</b>

Fuente: Elaboración propia

## 4. Estudio Legal

### 4.1. Selección de la Persona Natural o Jurídica

De acuerdo a nuestros ingresos se prosiguió a la creación de una sociedad anónima cerrada (SAC) que viene hacer una persona jurídica donde los patrimonios personales no serán afectados por multas si este lo tuviera y solo afectaría a los patrimonios de la empresa.

Los beneficios son los siguientes:

- Pueden asociarse para tener un mayor acceso al mercado privado y a las compras estatales
- El capital puede ser en efectivo o en bienes
- Puede funcionar sin directorio

Constitución:

Para constituir una sociedad anónima cerrada se requiere:

- El nombre de la sociedad. Lo óptimo es hacer una búsqueda previa en registros públicos, incluyendo una reserva de nombre, para saber que el nombre que haya elegido no esté tomado por alguien más.
- Capital social. No hay mínimo y puede ser en efectivo o en bienes. Si es en efectivo se debe de abrir una cuenta bancaria.
- Tener mínimo 2 socios y no más de 20 socios. Es la ventaja de esta sociedad dado que usualmente las sociedades anónimas cerradas se forman con 2 socios.
- Designar un gerente general y establecer sus facultades.
- Establecer si va a tener o no directorio.

#### **4.2. Selección del Régimen Tributario**

Régimen especial de renta, escogimos este régimen ya que tiene los siguientes Beneficios:

- Tarifa del 20% del impuesto de renta
- El contribuyente paga un porcentaje mensual en base a sus ingresos netos.
- No tiene obligación de presentar declaración jurada anual de impuesto a la renta.

Requisitos:

- Los montos de sus ingresos netos no deben superar los S/. 525,000 anual.
- Los activos fijos afectados a la actividad salvo los predios y vehículos, no deben superar los S/. 126,000.
- No deben contar con más de 10 personas en su negocio.
- Sus compras no deben exceder los S/. 525,000 anuales.

## ❖ Tasas aplicables dentro del RER

Tabla 7 Tasas aplicables dentro del Régimen Especial de Renta

TRIBUTO	TASA
Impuesto a la renta tercera categoría ( régimen especial) solo comercio e industria.	1.5% de sus ingresos netos mensuales.
Impuesto general a las ventas e impuesto de promoción municipal.	19%
Si las rentas proviene exclusivamente de actividades de servicio.	2.5% de los ingresos netos mensuales.

*Fuente: Elaboración propia*

### 4.3. Otros Tramites

- Realizar una búsqueda en la SUNARP para luego realizar la reserva de nombre.
- Luego elaborar la minuta (registros públicos).
- Abono de capital y bienes
- Elaboración de la escritura publica
- Inscripción de registros públicos
- Inscripción de ruc para personas jurídicas

## 5. Estudio Financiero

### 5.1. Inversión Inicial

Tabla 8 Inversión Inicial

N°	AREA		NS/.
1	Inversion en Activos		8,244.02
	1.1	Inversion en el Area de Produccion	3,900.00
	1.2	Inversion en el Area de Administracion	1,760.00
	1.3	Inversion en el Area de Comercializacion	2,584.02
2	Tramites Legales		1,679.83
3	Imprevistos (10%)		992.39
<b>Total</b>			<b>10,916.24</b>
4	Capital de Trabajo		12,355.13
<b>Total</b>			<b>23,271.36</b>

Fuente: Elaboración propia

### 5.2. Valor de Venta (Sin IGV)

Tabla 9 Valor de Venta (Sin IGV)

Servicios	Valor de Venta
Alquiler de espacio virtual	338.98
Venta de publicidad	296.61

Fuente: Elaboración propia

### 5.3. Ingresos Proyectados en Unidades

Tabla 10 Ingresos Proyectados en unidades

Productos	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Alquiler de espacio virtual	151	175	177	264	272
Venta de publicidad	139	163	174	256	267
<b>Total</b>	<b>290</b>	<b>338</b>	<b>351</b>	<b>520</b>	<b>539</b>

Fuente: Elaboración propia

### 5.4. Ingresos Proyectados en Soles

Tabla 11 Ingresos Proyectados en soles

Servicios	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Alquiler de espacio virtual	51186.44	59322.03	60000.00	89491.53	92203.39
Venta de publicidad	41228.81	48347.46	51610.17	75932.20	79194.92
<b>Total</b>	<b>92415.25</b>	<b>107669.49</b>	<b>111610.17</b>	<b>165423.73</b>	<b>171398.31</b>

Fuente: Elaboración propia

### 5.5. Costo Mensual de los servicios

Tabla 12 Costo Mensual de los servicios

Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Materias Primas			<b>130.00</b>
1.1	Internet	1	70.00	<b>70.00</b>
1.2	Mantenimiento	1	60.00	<b>60.00</b>
2	Costos Indirectos			<b>132.00</b>
2.1	Servicios	2	50.00	<b>100.00</b>
	Depreciacion:			
2.2	Impresora multifuncional	1	2.00	<b>2.00</b>
2.3	Computadora core i3	1	20.00	<b>20.00</b>
2.4	Smartphone	1	10.00	<b>10.00</b>
3	Mermas (10%)			<b>26.20</b>
	<b>Total</b>			<b>288.20</b>

Fuente: Elaboración propia

## 5.6. Costos Proyectados en Soles

Tabla 13 Costos Proyectados en soles

Servicios	Año 01	Año 02	Año 03	Año 04	Año 05
Alquiler de espacio virtual	3458.4	3458.4	3458.4	3458.4	3458.4
Venta de publicidad					
<b>Total</b>	<b>3458.4</b>	<b>3458.4</b>	<b>3458.4</b>	<b>3458.4</b>	<b>3458.4</b>

Fuente: Elaboración propia

## 5.7. Gastos Proyectados Administrativos

Tabla 14 Gastos Proyectados Administrativos

Año 01				
Item	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Personal			<b>12000.00</b>
1.1	Gerente general	1	1000.00	<b>12000.00</b>
2	Gastos Operacionales			<b>7080.00</b>
2.1	Luz	1	60.00	<b>720.00</b>
2.2	Agua	1	20.00	<b>240.00</b>
2.3	Internet	1	60.00	<b>720.00</b>
2.4	Alquiler del local	1	450.00	<b>5400.00</b>
<b>Total</b>				<b>19080.00</b>

Fuente: Elaboración propia



### **5.10. Análisis Económico**

Los resultados son beneficiosos para la empresa, ya que nuestro VAN tiene un resultado positivo y nuestro TIR es mayor al COK.

El Costo de oportunidad del capital, es la rentabilidad que los socios queremos obtener por invertir el dinero que proviene de los ahorros en el caso del primer socio, de un préstamo económico de su hermano que obtuvo la segunda socia y la tercera socia está aportando su capital que proviene de ahorros y préstamo de dinero de su padre.

## **CAPITULO IV**

### **DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIOS**

#### **1. Decisión de Inversión**

Se llega a la decisión que el proyecto si se llevara a cabo, ya que las utilidades netas cubren las expectativas de los socios.

#### **2. Recomendaciones**

- Se recomienda profundizar el estudio de mercado, utilizando diversas herramientas para poder conocer mejor las necesidades de nuestros potenciales clientes.
- Es recomendable hacer uso de más medios de comunicación para dar a conocer nuestra aplicación móvil a los usuarios.
- Se recomienda realizar diversas promociones para la captación de nuevos clientes.
- Es recomendable unificar las áreas de comercialización y atención al cliente para reducir costos.
- Se recomienda la creación de más tarifas que se ajusten a las necesidades de nuestros clientes.

## CONCLUSIONES

- Se comprobó la hipótesis realizada, ya que existe un nicho de mercado insatisfecho, en donde las personas que desean adquirir un crédito prendario, tienen que hacer un mayor uso de los recursos de tiempo y dinero, para poder hallar una empresa segura y de confianza que brinde este crédito.
- Nuestro modelo de negocios nos da a conocer que nuestra propuesta de valor, es brindarles motivación y prestigio a las empresas de crédito prendario y tendría la aceptación de varias empresas.
- Luego de realizar un estudio de mercado y encuestas, tenemos como resultado que el proyecto es viable ya que el 40.74% de encuestados están dispuestos a realizar un pago mensual de S/.400.00 por el alquiler del espacio virtual y 41.67% acepta pagar la suma mensual de S/.350.00 por publicitar su empresa dentro de la aplicación móvil.
- Se ha llegado a la conclusión del flujograma que, dentro del proceso para desarrollar completamente la aplicación móvil, se requiere hacer varias pruebas de estrés a esta.
- Nuestra organización es reducida, ya que se divide en 3 áreas con la finalidad de reducir costos.
- Nuestra empresa estará dentro del Régimen especial de renta ya que también está dirigido a personas jurídicas y nosotros obtendremos rentas de tercera categoría, de acuerdo a nuestros ingresos decidimos crear una Sociedad Anónima Cerrada.

- Para concluir el plan de negocios tiene una proyección favorable, ya que se espera un COK de un 15.47% con un VAN de S/. 191,742.56 nuevos soles y una tasa interna de retorno de 189.29%.

## BIBLIOGRAFIA

Brown, T. (1969). *Design Thinking*.

Digital, A. E. (2016). *Libro Blanco de Logística para Comercio*.

Fleitman, J. (2000). *Negocios Exitosos - Como empezar, Administrar y operar eficientemente un negocio*.

Kushell, J. (2001). *Solo para Emprendedores*. Norma.

Osterwalder, A. (2004). *Business Model Generation* . Deusto.

Rodriguez, J. (2001). *Como Aplicar la planeacion estrategica a la pequeña y mediana empresa*. Mexico: International Thomson .

INEI (2019) - *Instituto Nacional de Estadística e Informática*

CPI (2019) - *Compañía Peruana de estudios de mercado y opinión publica*

## ANEXOS

### ENCUESTA DEL PLAN DE NEGOCIO DE APLICACION PARA EL SERVICIO DE CREDITO PRENDARIO

1. ¿Estaría dispuesto a pagar una cantidad de dinero por un espacio virtual dentro de una aplicación en donde se ofrecen los servicios de crédito prendario?

Si ( )

No ( )

2. ¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a pagar por el espacio virtual dentro de la aplicación?

Pago semanal de S/120 ( )

Pago quincenal de S/220 ( )

Pago mensual de S/400 ( )

Ninguno ( )

3. ¿Estaría dispuesto a pagar una cantidad de dinero por publicitar su empresa dentro de una aplicación en donde se ofrecen los servicios de crédito prendario?

Si ( )

No ( )

4. ¿Qué cantidad de dinero estaría dispuesto a pagar por publicitar su empresa dentro de la aplicación?

- Pago semanal de S/100 ( )
- Pago quincenal de S/190 ( )
- Pago mensual de S/350 ( )
- Ninguno ( )

5. ¿Qué recomendación brindaría usted para el presente plan de negocio?

## 1. Inversión en activos de producción

Tabla 17 Inversión en activos de producción

Nº	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Computadora core i3	1	1200.00	1,200.00
2	Smartphone	1	400.00	400.00
3	Utiles varios	1	100.00	100.00
4	Desarrollo de aplicación movil	1	1500.00	1,500.00
5	Maqueta de aplicación movil	1	500.00	500.00
6	Software Android SDK	1	100.00	100.00
7	Software Swift	1	100.00	100.00
			<b>Total</b>	<b>3,900.00</b>

Fuente: Elaboración propia

## 2. Inversión en activos de administración

Tabla 18 Inversión en activos de administración

Nº	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Impresora multifuncional	1	120.00	120.00
2	Computadora core i3	1	1200.00	1,200.00
3	Escritorio	1	250.00	250.00
4	Sillas	3	30.00	90.00
5	Utiles varios	1	100.00	100.00
<b>Total</b>				<b>1,760.00</b>

Fuente: Elaboración propia

## 3. Inversión en activos de comercialización

Tabla 19 Inversión en activos de comercialización

Nº	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Impresora Multifuncional	1	120.00	120.00
2	Computadora Core i3	1	1200.00	1,200.00
3	Smartphone	1	400.00	400.00
4	Escritorio	1	250.00	250.00
5	Sillas	3	30.00	90.00
6	Alta como desarrollador de App Store	1	338.53	338.53
7	Alta como desarrollador de Google Play	1	85.49	85.49
8	Utiles varios	1	100.00	100.00
<b>Total</b>				<b>2,584.02</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 4. Trámites legales

Tabla 20 Trámites legales

N°	Descripcion	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
1	Busqueda y Reserva del nombre	1	26.00	26.00
2	Minuta de Constitucion	1	130.00	130.00
3	Escritura Publica	1	300.00	300.00
4	Inscripcion en registros publicos	1	150.00	150.00
5	Inspeccion Tecnica	1	218.34	218.34
6	Legalizacion de libros contables	1	150.00	150.00
7	Registro de marca	1	534.99	534.99
8	Licencia de funcionamiento	1	170.50	170.50
			<b>Total</b>	<b>1,679.83</b>

Fuente: Elaboración propia