



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**Plan negocio de alquiler de maquinaria liviana
de construcción, año 2018.**

Autor:

Hasier Jhonattan Ramírez Murrieta

**Para optar el título profesional de Licenciado en Administración de
Empresas**

Línea de investigación: Prospectiva de mercado y territorios

**Tarapoto – Perú
2018**

DEDICATORIA

A mi familia, en especial a mi madre por enseñarme a poner dedicación a mis metas que deseo obtener, siendo ella un gran ejemplo que me dio la vida a seguir.

También dedico este proyecto a mis amigos que siempre estuvieron alentándome a seguir adelante, motivándome a seguir superándome durante esto años de mi carrera profesional y haber sido de gran ayuda en la culminación de este proyecto.

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a dios por darme salud y por haberme permitido llegar hasta esta etapa de mi vida; a mis padres por la fortaleza, apoyo y motivación que me dan día a día, si ellos nada de esto hubiese sido posible; a mis amigos por su ayuda incondicional durante todos mis estudios y por todo su apoyo en el desarrollo de este proyecto.

Agradezco a los profesores que me enseñaron durante toda la carrera universitaria, por haberme transmitido los conocimientos obtenidos para la culminación de mis estudios profesionales.

Agradecer a la Universidad Científica del Perú por haber aceptado que sea parte de ella para realizar mi carrera profesional y cumplir mis metas.



Universidad Científica del Perú - UCP
Registrado en el Asiento N° A00010 de la Partida N° 11000318, Personas Jurídicas de Iquitos,
Superintendencia de los Registros Públicos - SUNARP

FACULTAD DE NEGOCIOS

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Con Resolución Decanal N° 008-2019-UCP-FAC- NEGOCIOS, del 07 de enero del 2019, la Facultad de Negocios de la Universidad Científica del Perú-UCP, designa como Jurado Evaluador y Dictaminador de la Sustentación del Plan de Negocio: **PLAN DE NEGOCIO DE ALQUILER DE MAQUINARIA LIVIANA DE CONSTRUCCIÓN, AÑO 2018**, a los Docentes:

Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán	Presidente
CPC Luis Paima Linares	Miembro
Lic. Adm. Seidy Janice Vela Reátegui	Miembro

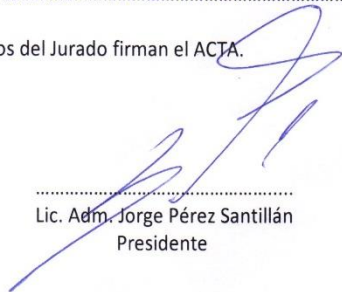
En la ciudad de Tarapoto, siendo las 8:00 horas del día 18 del mes de ENERO del año 2019, en las instalaciones de la Universidad Científica del Perú-UCP, Filial Tarapoto, se constituyó el Jurado para escuchar la sustentación y defensa del Plan de Negocio, presentado por:

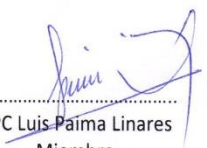
RAMIREZ MURRIETA HASIER JHONATTAN

Como requisito para optar el título profesional de **Licenciado en Administración de Empresas**. Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas las que fueron absueltas. El Jurado después de la deliberación en privado llegó a la siguiente conclusión:

La Sustentación es: APROBADO POR UNANIMIDAD

En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el ACTA.


.....
Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán
Presidente


.....
CPC Luis Paima Linares
Miembro


.....
Lic. Adm. Seidy Janice Vela Reátegui
Miembro.

CALIFICACIÓN:

Aprobado (a) Excelencia	: 19 – 20
Aprobado (a) Unanimidad	: 16 – 18
Aprobado (a) Mayoría	: 13 – 15
Desaprobado (a)	: 00 – 12

**CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ - UCP**

El presidente del Comité de Ética de la Universidad Científica del Perú - UCP

Hace constar que:

El trabajo de Suficiencia Profesional Titulado:

**"PLAN NEGOCIO DE ALQUILER DE MAQUINARIA LIVIANA DE
CONSTRUCCIÓN, AÑO 2018"**

De los alumnos: **HASIER JHONATTAN RAMÍREZ MURRIETA**, de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **8% de plagio**.

Se expide la presente, a solicitud de la parte interesada para los fines que estime conveniente.

San Juan, 14 de octubre del 2020.



Dr. César J. Ramal Asayag
Presidente del Comité de Ética - UCP

CIRA/lasda
177-2020

ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN	1
ABSTRACT	2
1. INFORMACIÓN GENERAL.....	3
1.1. Nombre del negocio.....	3
1.2. Actividad empresarial.	3
1.3. Idea de negocio.	4
2. PLAN DE MARKETING.....	5
2.1. Necesidades de los clientes.	5
2.2. Demanda actual y tendencia.	7
2.3. Oferta actual	7
2.4. Programa de marketing.	9
2.4.1. El precio	13
2.4.2. La promoción	14
2.4.3. La cadena de distribución.	15
3. PLAN DE OPERACIONES.....	16
3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....	16
3.2. El proceso del servicio	17
4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.	18
4.1. La organización.	18
4.2. Puestos, tareas y funciones.....	18
4.3. Condiciones laborales.	20
4.4. Régimen tributario	20
5. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	21
5.1. Estudio económico.	21
CONCLUSIONES	28
BLIBLIOGRAFIA:	29

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. (Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIUU), 2018.	3
Cuadro 2. Producción de la región San Martín. PBI sector construcción, periodo 2011 -2015.....	5
Cuadro 3. Calculo de la demanda del sector construcción, ciudad de Tarapoto 2019.	7
Cuadro 4. Competencia – “RENUEVATE “GRUPO CONSTRUCTOR S.A.C” – Tarapoto 2018.....	8
Cuadro 5.Competencia – “SERCONS”, Tarapoto 2018.	8
Cuadro 6. Precio de alquiler de máquinas y equipos, 2018.	13
Cuadro 7. Presupuesto inicial – Promoción.....	15
Cuadro 8. Precio de las máquinas y equipos, 2018.	16
Cuadro 9. Salario del personal.	20

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Comportamiento del mercado: tendencia y participación.	21
Tabla 2. Ingreso por ventas.	21
Tabla 3. Gastos administrativos.....	21
Tabla 4. Costo laboral.....	22
Tabla 5. Gasto comercial.	22
Tabla 6. Gastos Pre operativos.	22
Tabla 7. Inversión en activos fijos.....	22
Tabla 8. Precio de adquisición de los equipos, 2018.....	23
Tabla 9. Depreciación y amortización de activos fijos.	23
Tabla 10. Estados de resultado económicos.	23
Tabla 11. Tributación proyectada.	23
Tabla 12. Calculo de utilidad para Balance.	24
Tabla 13.Cambio en el capital de trabajo.	24
Tabla 14. Balance o estado de situación financiera.	24
Tabla 15. Plan de programa de préstamo bancario.....	25
Tabla 16. Flujo de caja.....	26
Tabla 17. Evaluación de la inversión.	27
Tabla 18. Costo de capital.	27

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Preferencia del cliente, entrega de maquina puesto en obra, tarapoto 2018.	6
Gráfico 2. Tipo de máquina que usan frecuentemente en obra, Tarapoto 2018.	13
Gráfico 3. Medios por los que prefieren conocer nuestro servicio, Tarapoto 2018.	14

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Logo de la empresa, 2018.....	3
Figura 2. Imagen de trompo mezclador de concreto, 2018.	9
Figura 3. Imagen de compactadora de suelo, 2018.	10
Figura 4. Apasionador de suelo, 2018.....	10
Figura 5. Sierra de piso, 2018.....	10
Figura 6. Motor de 13HP, 2018.....	11
Figura 7. Generador de energía eléctrica, 2018.....	11
Figura 8. Motobomba, 2018.....	11
Figura 9. Martillo rompedor, 2018.....	12
Figura 10. Estación total, 2018.	12
Figura 11. Flujograma del proceso de atención al cliente, 2018.	17
Figura 12. Estructura organizacional del servicio del alquiler de maquinaria liviana, 2018.....	18

RESUMEN

Plan negocio de alquiler de maquinaria liviana de construcción, año 2018.

Hasier Jhonattan Ramírez Murrieta.

La investigación que se presenta a continuación describe la potencialidad de realizar servicio de alquiler de maquinaria liviana en la ciudad de Tarapoto, región San Martín, Perú. Esta ciudad tiene una significativa característica comercial y de servicios, se encuentra en crecimiento el sector construcción en donde participan el alquiler de máquinas livianas para la ejecución de los proyectos de inversión, puentes, casas, edificios, etc.

El objetivo de la investigación es demostrar la factibilidad comercial, técnica, organizacional, económica y financiera de los servicios de alquiler de maquinaria liviana ofrecidos como tercerización.

El negocio se especializará brindar servicios a la industria de construcción, con las características de atención oportuna al momento de requerir las maquinarias.

Existe un importante tamaño de demanda de constructoras, albañiles independientes, consorcios y municipalidades. Quienes les interesa nuestro servicio de alquiler de maquinaria para la ejecución de sus diferentes proyectos de inversión.

Palabras claves: plan de negocio, servicio, alquiler de máquinas, capacitaciones, tercerización.

ABSTRACT

Light machinery rental business plan of construction, year 2018.

Hasier Jhonattan Ramírez Murrieta

The research presented below describes the potential to perform rental of light machinery in the city of Tarapoto, San Martin region, Peru. This city has a significant commercial and service characteristics, the construction sector is growing, in which the rental of light machines for the execution of investment projects, bridges, houses, buildings, etc.

The objective of the research is to demonstrate the commercial, technical, organizational, economic and financial feasibility of the light machinery rental services offered as outsourcing.

The business will specialize in providing services to the construction industry, with the characteristics of timely attention when the machinery is required.

There is a significant size of demand for construction companies, independent masons, consortiums and municipalities. Who are interested in our rental service of machinery for the execution of their different investment projects.

Key words: business plan, service, machine rental, training, outsourcing.

1. INFORMACIÓN GENERAL.

1.1. Nombre del negocio.

Nombre: R & M Servicios Generales E.I.R.L

Localización: ciudad de Tarapoto, región San Martín, Perú.

Sector de actividad: actividad de servicios.

Figura 1. Logo de la empresa, 2018.



Fuente: elaboración propia

1.2. Actividad empresarial.

Alquiler y arrendamiento con fines operativos de maquinaria y equipo de construcción y de ingeniería civil sin operadores.

Cuadro 1. (Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIUU), 2018.

N ACTIVIDADES DE SERVICIOS ADMINISTRATIVAS Y DE APOYO.				
	77	Actividad de alquiler y arrendamiento.		
		773	Alquiler y arrendamiento de otros tipos de maquinaria, equipo y bienes tangibles.	
			7730	Alquiler y arrendamiento de otros tipos de maquinaria, equipo y bienes tangibles.

fuentes: www.inei.gob.pe

1.3. Idea de negocio.

Buscamos satisfacer la necesidad de realizar el llenado con concreto en techos aligerados, pisos, columnas de las viviendas, edificios y otros. A fin de minimizar costos operativos en el proceso constructivo en ciertos casos, satisfacer la necesidad de tener operarios y maestros de obra capacitados.

Atenderemos a las empresas constructoras que ganan licitaciones de obras con el Estado y que requieran de sub contrato o alquiler de maquinaria y evitar la compra de ellas. A sí mismo, se atenderán a las familias que buscan construir nuevas viviendas o mejorar las actuales. También, atenderemos a instituciones públicas que ejecutan obras por administración directa, pistas, puentes, etc.

Ofrecemos maquinarias de una determinada capacidad, con total seguridad de que no fallará en obra, para cual tendrá un mantenimiento constante de acuerdo al uso que tiene la misma, se ofertara maquinaria puesto en obra. Además, se ofrece operario capacitado en la técnica de construcción de acuerdo al volumen de compra del servicio. Los pagos serán al contado o al vencimiento del mes. También, se ofrece maquinas destinados a la compactación de suelos, equipos de levantamiento topográfico, grupos electrógenos, bombeo de agua.

2. PLAN DE MARKETING.

2.1. Necesidades de los clientes.

Los clientes son muy importantes en todo negocio, ya que dependen de ellos el éxito y el fracaso que se tenga. Adquirir una flota de maquinaria implica asumir gastos adicionales ligados a repuestos, mantenimiento, capacitación de personal y la propia depreciación que las unidades sufren con el correr del tiempo.

El PBI de la región de San Martín está en constante crecimiento en el periodo. 2011 – 2015; específicamente con un 27% y el crecimiento promedio anual es de 4,93% como se muestra en el cuadro 2.

En el 2012 aumentó el PBI. Con una variación anual de 11.9%; sin embargo, en el 2013 descendió la inversión pública hasta el 1.7% en referencia al año anterior.

Se prevé que el sector construcción siga teniendo la tendencia a seguir creciendo haciendo que se pueda invertir más en sector.

Cuadro 2. Producción de la región San Martín. PBI sector construcción, periodo 2011 -2015.

Periodo	2011	2012	2013	2014	2015
PBI Total (miles de soles)	4,245,537	4,752,177	4,834,101	5,204,727	5,401,348
Índice 2011 = 100	100	112	114	123	127
Variación anual		11.9%	1.7%	7.7%	3.8%

Fuente: INEI, estadísticas económicas.

Guido Valdivia (2018), director ejecutivo de la Cámara Peruana de la Construcción – Capeco, sostiene que “el sector construcción crecería más de 3% durante el 2018 por la mayor inversión minera y una aceleración de la obra pública, principalmente con el impulso de los proyectos de infraestructura”.

Agrega que, la construcción se ha expandido en los últimos 8 meses, lo que indica una reactivación de este sector de la economía nacional.

Luis Vargas (2018), gerente general de la empresa Triton, sostiene a la agencia andina que "En los últimos cinco años se ha dado el despegue del sector de alquiler de maquinaria pesada, se ha vuelto un mercado muy dinámico, cada

vez hay más empresas proveedoras dedicadas a este rubro, y clientes que demandan este tipo de servicios".

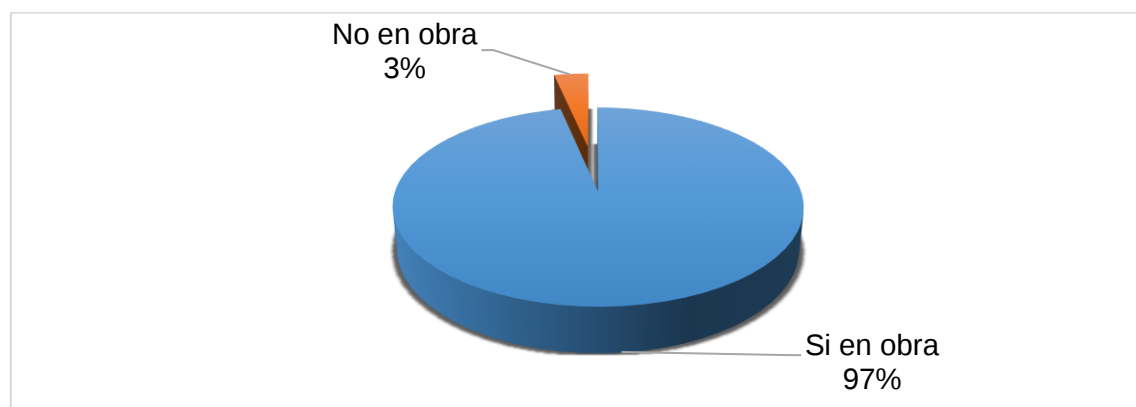
Agrega que, los niveles de ingresos por el rubro de alquiler de equipos varían de acuerdo al tamaño de las empresas y las tarifas, que se miden de acuerdo a la duración del arrendamiento y el tipo de maquinaria.

Las empresas y personas naturales que desean un servicio intermedio pueden optar por alquilar la maquinaria con personal especializado para la operación y mantenimiento. Por último, ofrecemos la máquina a todo que implica la realización del servicio a todo nivel, incluyendo la maquinaria , traslado de maquinaria, repuestos y mantenimientos.

La entrega en alquiler incluye acompañamientos a las máquinas con mantenimiento preventivo en operación y en el caso de proyectos más grandes ofrecen presencia permanente en obra con dotación de técnicos, inventarios de repuestos, componentes de mantenimiento.

Se aplicó una encuesta en donde se determinó que el 97% de las personas que adquieren del servicio de maquinarias prefieren que las maquinas se les entregue puesto en obra; el 3% indica que prefieren llevarlo ellos mismos porque algunas máquinas o equipos son de transporte fácil como se puede ver en la siguiente gráfica.

Gráfico 1. Preferencia del cliente, entrega de maquina puesto en obra, Tarapoto 2018.



Fuente: elaboración propia.

2.2. Demanda actual y tendencia.

El mercado potencial son los distritos de Tarapoto, Morales y la Banda de Shilcayo, debido que nuestra oficina estará en la ciudad de Tarapoto. La población total en estudio está de acuerdo a la cantidad de obras ejecutadas en los distritos ya mencionados durante el periodo 2017.

Cuadro 3. Cálculo de la demanda del sector construcción, ciudad de Tarapoto 2019.

	Total	Participación	Total Participación
Obras en el distrito Tarapoto	38	80%	30
Obras en el distrito Morales	26	70%	18
Obras en la Banda de Shilcayo	20	78%	16
Total de obras (Periodo 2017)	84		64
Crecimiento promedio del sector construcción			5.0%
Cantidad de obras (proyectada al 2019)			71
Alquiler por día (horas por día)			8.00
Alquiler por mes (horas por mes)			200.00
Alquiler al año (horas por año)			2400.00
Alquiler total (horas)			169,873

Fuente: elaboración propia

Consumidores potenciales.

De acuerdo a lo analizado, el crecimiento promedio del sector construcción está en 5% de acuerdo al crecimiento del PBI anual, en referencia al periodo 2017, se espera obtener un crecimiento al 2019 de 71 obras públicas en las que participaremos con el alquiler de nuestras maquinarias. El total de horas que se necesita anual es de 169,873 horas de trabajo.

2.3. Oferta actual.

En la Ciudad de Tarapoto se encuentran localizadas otras empresas que se dedican al alquiler de maquinaria liviana, a los cuales se les considera competencia para el proyecto. De acuerdo con sus propietarios surgieron por la necesidad que ellos experimentaron al querer desarrollar sus obras.

Cuadro 4. Competencia – “RENUEVATE “GRUPO CONSTRUCTOR S.A.C” – Tarapoto 2018.

RENUEVATE “GRUPO CONSTRUCTOR S.A.C”	
Información general:	
Dirección	Jr. Leoncio Prado N° 948
Teléfono	942888444 #942026386 *499629 #942699960
Descripción general:	
Alquiler de maquinaria liviana	
Bienes y servicios que presta:	
1	Alquiler de maquinaria
2	Construcción de edificios
3	Elaboración de expedientes
Factores Diferenciadores del producto o servicio:	
1	No cuentas con diversidad de maquinas
2	No abren todo el día
Formas de pago:	
Al contado	
Precios (por día)	
1	S/ 60.00 - Maquinas mezcladora de concreto
2	S/ 60.00 - Compactadora de suelo

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 5. Competencia – “SERCONS”, Tarapoto 2018.

“SERCONS”	
Información General:	
Dirección	Jr. Antonio Raymondi # 434 – ofi 307
Teléfono	95627727205
Descripción General:	
Tiene un año en el mercado por lo que ya cuenta con su cartera de clientes.	
Bienes y servicios que presta:	
1	Alquiler de equipos livianos
2	Alquiler de equipos topográficos
3	Titulación de terrenos y tierras agrícolas
Factores Diferenciadores del producto o servicio:	
1	Diversidad de maquinas
2	Equipos topográficos de marcas reconocidas
Formas de pago:	
Al contado	
Precios (por día)	
1	S/ 50.00 - Maquinas mezcladora de concreto
2	S/ 50.00 - Apasionador de suelo

Fuente: elaboración propia.

2.4. Programa de marketing.

A continuación, se describe los objetivos y estrategias de marketing para el producto, precio, promoción y cadena de distribución. Teniendo en cuenta que nuestra empresa se encuentra en nicho de diferenciación.

El producto.

a. Objetivos.

Obtener el reconocimiento del servicio diferenciado, por parte de los futuros clientes.

b. Estrategias.

1. Identificar los clientes potenciales.
2. Realizar visitas en las obras donde se encuentran los clientes potenciales.
3. Realizar ofertas por contratos mensuales.

El alquiler de la maquinaria se entregará funcionando correctamente con previa prenda delante del cliente, que conste que se le está entregando en perfecto funcionamiento, se desarrollará manera de estar en constante comunicación con el cliente y llevar el control y mantenimiento de los equipos.

La empresa de alquiler de maquinaria para la construcción contará con las siguientes maquinarias.

1. Trompo mezclador.

Figura 2. Imagen de trompo mezclador de concreto, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

2. Compactadores.

Figura 3. Imagen de compactadora de suelo, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

3. Saltarines.

Figura 4. Apasionador de suelo, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

4. Sierras de Piso.

Figura 5. Sierra de piso, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

5. Motores.

Figura 6. Motor de 13HP, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

6. Equipos Generadores.

Figura 7. Generador de energía eléctrica, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

7. Motobombas.

Figura 8. Motobomba, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

8. Martillos Rompedores.

Figura 9. Martillo rompedor, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

9. Equipo topográfico.

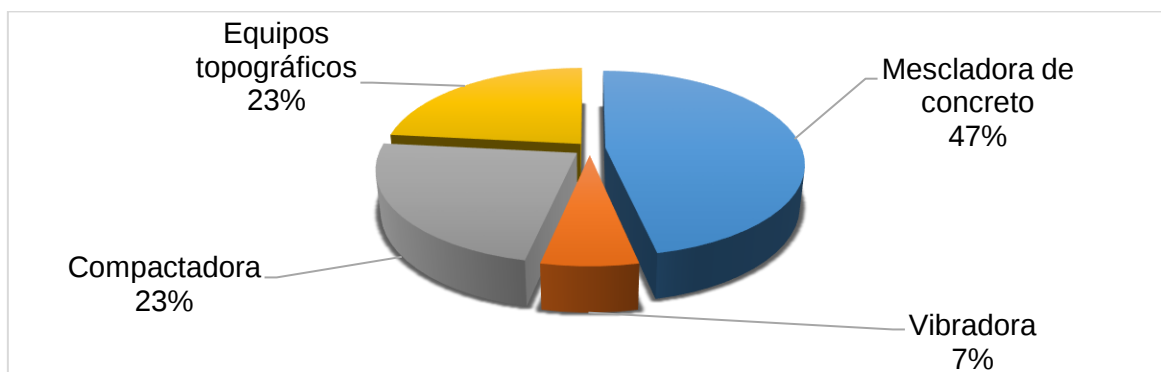
Figura 10. Estación total, 2018.



Fuente: <http://www.sodimac.com.pe/>

El tipo de máquina que usan frecuentemente son la mezcladora de concreto, siendo esta la principal herramienta de trabajo en la ejecución de obras de cualquier envergadura, la vibradora de concreto y compactadora de suelo son complementos de trabajo que ayudan preparar la obra, como se detalla en el gráfico 2.

Gráfico 2. Tipo de máquina que usan frecuentemente en obra, Tarapoto 2018.



Fuente: elaboración propia.

2.4.1. El precio.

Objetivo.

- a. Ofrecer un precio de introducción a los clientes a fin de lograr su interés en nuestra empresa y el inicio de las relaciones comerciales con ellos.

Estrategias.

- b. Fijar precios por cada cliente, en función al tiempo de alquiler que realice el mismo.
- c. Realizar capacitaciones para el correcto uso de las maquinarias y equipos que se alquila.

Con base en los precios que se maneja en el mercado por tipo de trabajo que desarrollaran, se manejara de la siguiente manera. Cuadro 6.

Cuadro 6. Precio de alquiler de máquinas y equipos, 2018.

Bienes	Cantidad	Alquiler diario (24 horas)	Alquiler mensual (soles)
Compactadora	1	40	1040
Vibrador 5.5 HP	1	40	1040
Apasionador	1	50	1300
Trompo mesclador	1	50	1300
Cortador de concreto	1	40	1040
Estación total	1	90	2340
motor honda 13 HP	1	40	1040
Generador eléctrico	1	50	1300
Martillo Demoledor	1	50	1300
Motobomba	1	40	1040

Fuente: elaboración propia.

2.4.2. La promoción.

Objetivo.

- a. Dar a conocer a nuestros clientes un servicio diferenciado que se caracteriza por la puntualidad, calidad de servicio y responsabilidad.

Estrategia.

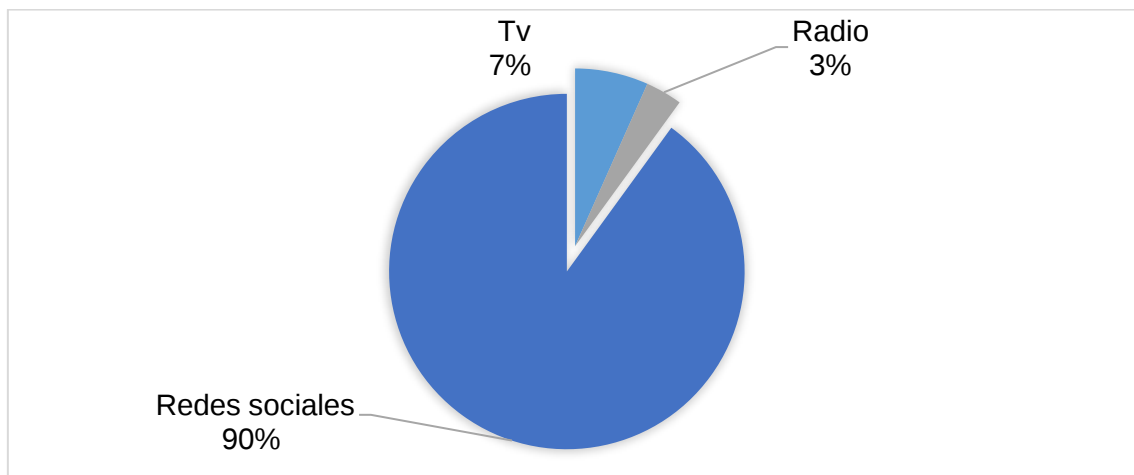
- a. Ofrecer información a los clientes actuales y motivar a los clientes potenciales a través de servicios gratuitos.

Acciones.

- a. Publicitar el logo a través de redes sociales.
- b. Diseñar la página web del servicio de alquiler de maquinarias livianas.
- c. Establecer publicidad radial en medios noticiosos (primeras horas de la mañana.
- d. Diseñar polos con logo de la empresa para entregar a nuestros clientes.
- e. Participar en Eventos empresariales, capacitaciones, presentaciones de marcas.

La gráfica nos muestra que los medios de comunicación que les gustaría enterarse de nuestro servicio de alquiler de maquinaria liviana es las redes sociales con un 90% de aprobación como se demuestra en el gráfico 3.

Gráfico 3. Medios por los que prefieren conocer nuestro servicio, Tarapoto 2018.



Fuente: elaboración propia

Cuadro 7. Presupuesto inicial – Promoción.

Actividades	Total
Publicidad	S/ 900.00
Merchandising	S/1,000.00
Redes sociales	S/ 100.00
TOTAL	S/2,000.00

Fuente: elaboración propia

2.4.3. La cadena de distribución.

Objetivo.

- a. Establecer relaciones con clientes potenciales de otras ciudades de la región llevando las maquinas hasta la misma obra.
- b. Mantenerlos capacitados.

Estrategias.

- a. Coordinar con Los consorcios y organizar charlas de orientación sobre el uso de nuestros equipos y máquinas.
- b. Crear alianzas estratégicas las empresas que distribuyen las máquinas y equipos.

3. PLAN DE OPERACIONES.

3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento.

Debe haber un Administrador responsable, quien será el que firme todos los contratos y documentos que requieran de la firma de este profesional.

Se contratará a personal idóneo que ocupe el cargo de secretaria, brindando información necesaria a quien lo requiera tanto como los clientes externos e internos. se los desarrollara programas de inducción sobre el trato al cliente y la calidad de servicio.

La empresa alquilará un espacio físico en el centro de la ciudad para la oficina administrativa. se realizará ahorros respectivos y la gestión de un crédito para la adquisición de un local propio a futuro. Posteriormente se hará el equipamiento del lugar, con los respectivos mobiliarios que serán fundamental para el orden del lugar de labor.

El alquiler de la maquinaria se entregará funcionando correctamente con previa prenda delante del cliente, que conste que se le está entregando en perfecto funcionamiento, se desarrollará manera de estar en constante comunicación con el cliente y llevar el control y mantenimiento de los equipos.

Precios de las máquinas se muestra en el cuadro 8. Son precios referenciales incluidos IGV, Para la adquisición de las mismas.

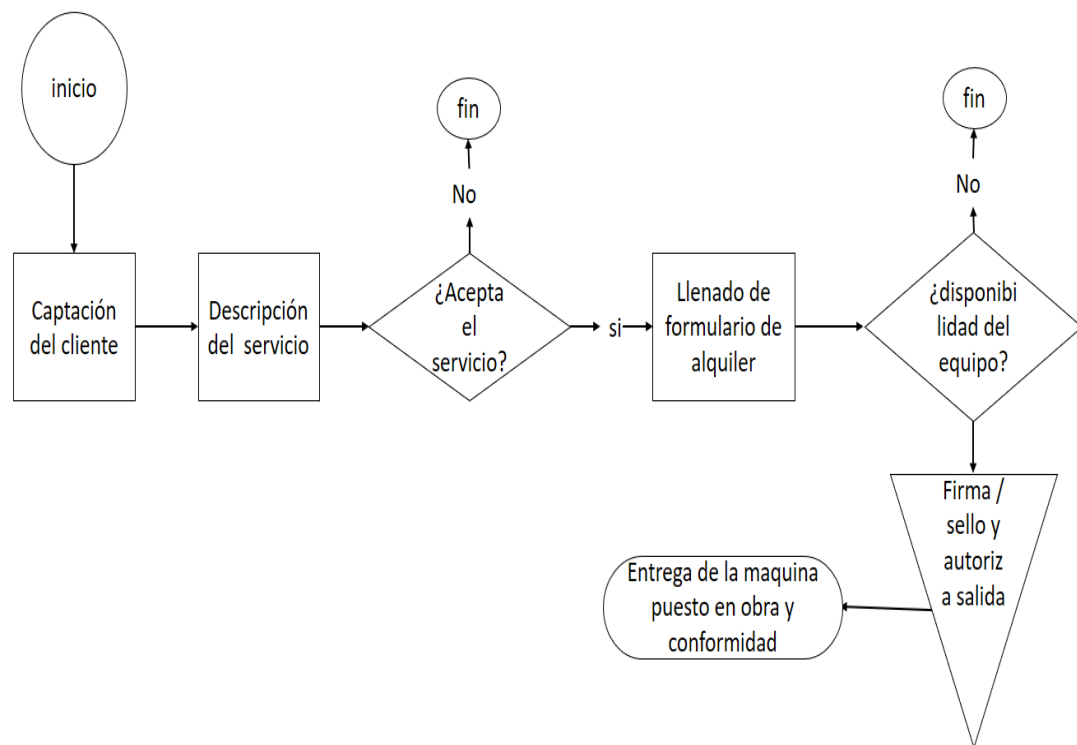
Cuadro 8. Precio de las máquinas y equipos, 2018.

Descripción	Cantidad	Precio unitario
Plancha Compactadora HONDA 9.0HP	1	S/ 3,860.00
Vibrador 5.5 HP	1	S/ 1,980.00
Apisonador Motor Honda 5.5 hp	1	S/ 4,800.00
Trompo Mezclador	1	S/ 4,150.00
Cortador de Concreto 13HP	1	S/ 3,500.00
Motor HONDA 13 HP	1	S/ 1,500.00
Generador Gasolina GDA8000E 7500 W	1	S/ 4,500.00
Motobomba YP30C 5.5HP	1	S/ 1,320.00
Martillo Demoledor GSH27	1	S/ 4,800.00
Estación total TOPCOM	1	S/ 17,618.00
TOTAL	10	S/ 48,028.00

Fuente: www.sodimac.com.pe

3.2.El proceso del servicio.

Figura 11. Flujograma del proceso de atención al cliente, 2018.

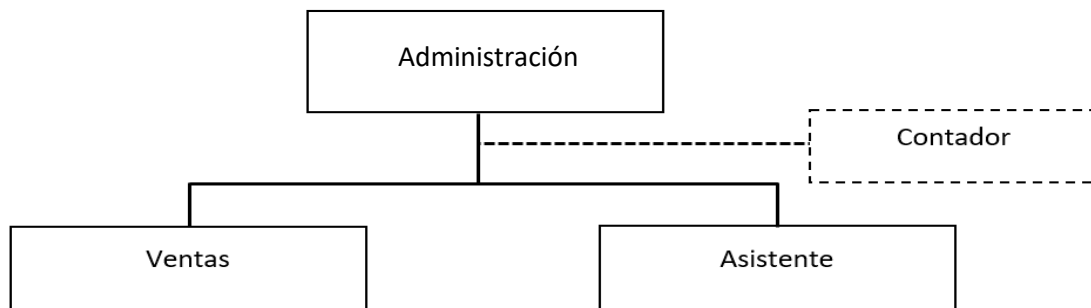


Fuente: elaboración propia.

4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

4.1. La organización.

Figura 12. Estructura organizacional del servicio del alquiler de maquinaria liviana, 2018.



Fuente: elaboración propia

4.2. Puestos, tareas y funciones.

Puesto: administración.

Tareas: planear las actividades internas en la empresa y con los mercados locales de la ciudad de Tarapoto y otras ciudades de la región, realizar actividades financieras y de recursos humanos.

Funciones:

- Planear estratégicamente las actividades de la empresa, fijar políticas de servicios y los objetivos de la empresa para el largo y mediano plazo.
- Ejercer el liderazgo para guiar y motivar a nuestro capital humano y velar por el logro de los objetivos.
- Controlar los servicios que se viene brindando.
- Firmar contratos con los potenciales clientes.
- Es la persona que realiza las negociaciones y representa los intereses de la organización.
- Controlar ingreso y salida de nuestros RR.HH.

Requisitos:

- Estudios concluidos en Administración de Empresa
- Colegiado y habilitado (CORLAN)

- c. Experiencia mínima de 02 años en Administración de Empresas
- d. Dominio avanzado de office.

Puesto: vendedor.

Tareas: dar cumplimiento de los objetivos y hacer el seguimiento y control de la actividad de promoción de nuestro servicio.

Funciones:

- a. Llenar formatos de contratos.
- b. Brindar información necesaria sobre nuestro servicio.
- c. Ofrecer los servicios que se brinda.
- d. Atender con las llamadas telefónicas.
- e. Registrar fechas y horas de salidas de nuestras máquinas.

Requisitos:

- a. Estudios truchos o concluidos en contabilidad, administración.
- b. Experiencia mínima de 01 año en ventas.
- c. Dominio avanzado de office.
- d. Disponibilidad inmediata.
- e. Proactiva y responsable.

Puesto: asistente.

Tareas: realizar tareas de logística.

Funciones:

- a. Mantenimiento básico a las máquinas.
- b. Transporte de las maquinas los lugares que se le solicite.
- c. Seguimiento de la entra y salida de las máquinas.
- d. Realizar informes mensuales.

Requisitos:

- a. Secundaria completa
- b. Microsoft nivel básico
- c. Licencia de conducir BII

4.3. Condiciones laborales.

- a) Inicialmente, se planea contratar los 3 empleados en planilla.
- b) La jornada de trabajo será de ocho horas diarias y 48 horas semanales 8.00 am – 1:00 pm y 3:00 – 6:00.
- c) Los trabajadores en planilla estarán inscritos en todo los Seguros de ley (Es salud, AFP, etc.).

Cuadro 9. Salario del personal.

Personal	Cantidad	Sueldo
Administrador	1	S/1,500.00
Vendedor (a)	1	S/ 930.00
Ayudante	1	S/ 930.00
Total	3	S/3,360.00

Fuente: elaboración propia.

4.4. Régimen tributario.

Se elige la condición de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL). Ella está formada exclusivamente por una persona natural, con patrimonio propio y distinto al del titular, se realizarán actividades de carácter netamente comercial (no de actividades de segunda categoría).

Las EIRL están sometidas a las normas del Código de Comercio, cualquiera sea su objeto, pudiendo realizar toda clase de operaciones civiles y comerciales.

Al iniciar sus actividades consideramos que en los primeros años no superará los 1700 UIT de ingresos, por lo cual estará acogido al régimen Mype tributario; posteriormente en caso de superar lo establecido se optará por pasar al régimen general.

5. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.

5.1. Estudio económico.

Tabla 1 Comportamiento del mercado: tendencia y participación.

	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Demanda actual anual (soles)	169,873		
Tendencia del mercado	0%	5%	7%
Demanda estimada anual (soles)	169,873	178,367	190,853
Participación de mercado	15.00%	30.00%	35.00%
DEMANDA DEL PROYECTO (SOLES)	25,481	53,510	66,798

Fuente: elaboración propia

Tabla 2. Ingreso por ventas.

	Año 1	Año 2	Año 3
Alquiler de maquinarias	25,481	53,510	66,798
Precio mercado (soles x día)	50.00	50.00	50.00
Tendencia del precio	0%	0%	0%
Precio de venta efectiva	S/.50.00	S/.50.00	S/.50.00
VENTA TOTAL EMPRESA	S/.1,274,049	S/.2,675,503	S/.3,339,919

Fuente: elaboración propia

Tabla 3. Gastos administrativos.

	Año 1	Año 2	Año 3
Administrador	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500
Vendedor	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 930	S/. 930	S/. 930
Ayudante	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 930	S/. 930	S/. 930
Remuneraciones del personal	S/. 3,360	S/. 3,360	S/. 3,360
Costo laboral	25.67%	25.67%	25.67%
Remuneración total mensual	S/. 4,222	S/. 4,222	S/. 4,222
Servicios públicos	S/. 150	S/. 150	S/. 150
Útiles oficina	S/. 300	S/. 100	S/. 100
Otros	S/. 100	S/. 150	S/. 200
Total mensual	S/. 4,772	S/. 4,622	S/. 4,672
TOTAL ANUAL	S/.57,269	S/.55,469	S/.56,069

Fuente: elaboración propia

Tabla 4. Costo laboral.

	Mediana empresa	Pequeña empresa	Micro empresa	Mediana empresa	Pequeña empresa	Micro empresa
Gratificación	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
Aguinaldo	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
Vacaciones	30	15	15	8.33%	4.17%	4.17%
Subtotal				25.00%	12.50%	4.17%
CTS	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
ESSALUD				9.00%	9.00%	4.50%
Total				42.33%	25.67%	8.67%

Fuente: elaboración propia

Tabla 5. Gasto comercial.

	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad / Merchandising	S/. 1,900.00	S/. 1,900.00	S/. 1,900.00
Alquiler local	S/. 350.00	S/. 350.00	S/. 350.00
Redes sociales	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00
Contador (externo)	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00
Otros	S/. 50.00	S/. 100.00	S/. 200.00
Total mensual	S/. 2,500.00	S/. 2,550.00	S/. 2,650.00
TOTAL ANUAL	S/.30,000.00	S/.30,600.00	S/.31,800.00

Fuente: elaboración propia

Tabla 6. Gastos Pre operativos.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/. 1,500.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 500.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total	S/. 2,000.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Fuente: elaboración propia

Tabla 7. Inversión en activos fijos.

	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Local	S/. 0	1	S/. 0	20	S/. 0
Terreno	S/. 0	1	S/. 0	0	S/. 0
Equipos	S/. 64,318	1	S/. 64,318	5	S/. 12,864
Vehículos	S/. 7,000	1	S/. 7,000	5	S/. 1,400
Muebles	S/. 2,640	1	S/. 2,640	5	S/. 528
Total			S/. 73,958		S/. 14,792

Fuente: elaboración propia

Tabla 8. Precio de adquisición de los equipos, 2018.

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
Plancha Compactadora HONDA 9.0HP	2	S/ 3,860.00	S/ 7,720.00
Vibrador 5.5 HP	2	S/ 1,980.00	S/ 3,960.00
Apisonador Motor Honda 5.5 hp	2	S/ 4,800.00	S/ 9,600.00
Trompo Mezclador	2	S/ 4,150.00	S/ 8,300.00
Cortador de Concreto 13HP	1	S/ 3,500.00	S/ 3,500.00
Motor HONDA 13 HP	2	S/ 1,500.00	S/ 3,000.00
Generador Gasolina GDA8000E 7500 W	1	S/ 4,500.00	S/ 4,500.00
Motobomba YP30C 5.5HP	1	S/ 1,320.00	S/ 1,320.00
Martillo Demoledor GSH27	1	S/ 4,800.00	S/ 4,800.00
Estación total TOPCOM	1	S/ 17,618.00	S/ 17,618.00
Total	15		S/ 64,318.00

Fuente: elaboración propia

Tabla 9. Depreciación y amortización de activos fijos.

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/.73,958.00	-S/.14,791.60	-S/.14,791.60	-S/.14,791.60	S/.29,583.20
Amortización activo intangible	S/.2,000.00	-S/.400.00	-S/.400.00	-S/.400.00	S/.800.00
TOTAL	S/.75,958.00	-S/.15,191.60	-S/.15,191.60	-S/.15,191.60	S/.30,383.20

Fuente: elaboración propia

Tabla 10. Estados de resultado económicos.

EGP	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas (Cuadro 3)	S/.1,274,049	S/.2,675,503	S/.3,339,919
Costo ventas (Cuadro 5)	S/.0	S/.0	S/.0
Margen Bruto	S/.1,274,049	S/.2,675,503	S/.3,339,919
Gastos administrativos (Cuadro 6)	-S/.57,269	-S/.55,469	-S/.56,069
Depreciación (Cuadro 11)	-S/.15,192	-S/.15,192	-S/.15,192
Gastos comerciales (Cuadro 8)	-S/.30,000	-S/.30,600	-S/.31,800
Margen operativo	S/.1,171,589	S/.2,574,243	S/.3,236,859
Tributos	-S/.222,602	-S/.489,106	-S/.615,003

Fuente: elaboración propia

Tabla 11. Tributación proyectada.

	Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades	10%	10%	10%
Impuesto a la renta	10%	10%	10%
Tasa tributaria (TAX)	19.00%	19.00%	19.00%

Fuente: elaboración propia

Tabla 12. Calculo de utilidad para Balance.

	Año 1	Año 2	Año 3
Margen operativo	S/.1,171,589	S/.2,574,243	S/.3,236,859
Gastos financieros (Cuadro 17)	-S/.7,625	-S/.4,625	-S/.1,625
Margen antes de tributos	S/.1,163,964	S/.2,569,618	S/.3,235,234
Impuesto a la renta	-S/.221,153	-S/.488,227	-S/.614,694
Utilidad neta	S/.942,811	S/.2,081,390	S/.2,620,540

Fuente: elaboración propia.

Tabla 13. Cambio en el capital de trabajo.

		Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Caja	10.0%	2.0%	2.0%	2.0%	
Monto	-S/.127,405	-S/.28,029	-S/.13,288	S/.0	
Cuentas x cobrar					
Número de días		15	15	15	
Monto		-S/.53,085	-S/.58,394	-S/.27,684	
Inventario					
Número de días		30	30	30	
Monto		S/.0	S/.0	S/.0	
Cuentas x pagar					
Número de días		30	30	30	
Monto		S/.0	S/.0	S/.0	
TOTAL	-S/.127,405	-S/.81,114	-S/.71,682	-S/.27,684	S/.307,886

Fuente: elaboración propia.

Tabla 14. Balance o estado de situación financiera.

Balance	Año 0	Año 1
Activo corriente	S/127,405	S/1,068,740
Caja Bancos	S/127,405	S/1,015,655
Cuentas por cobrar		S/53,085
Inventarios		S/0
Activo no corriente	S/75,958	S/60,766
TOTAL	S/203,363	S/1,129,507
Pasivo corriente		S/0
Pasivo No Corriente	S/50,000	S/33,333
TOTAL PASIVO	S/50,000	S/33,333
Patrimonio		
Capital	S/153,363	S/153,363
Utilidades retenidas		
Resultado del ejercicio		S/942,811
TOTAL PATRIMONIO	S/153,363	S/1,096,173
TOTAL	S/203,363	S/1,129,507

Fuente: elaboración propia

Tabla 15. Plan de programa de préstamo bancario.

Deuda a tomar	S/. 50,000			
19.56%	Anual	1.5%	mensual	
		36	meses	
N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	50,000	750	1,389	2,139
2	48,611	729	1,389	2,118
3	47,222	708	1,389	2,097
4	45,833	688	1,389	2,076
5	44,444	667	1,389	2,056
6	43,056	646	1,389	2,035
7	41,667	625	1,389	2,014
8	40,278	604	1,389	1,993
9	38,889	583	1,389	1,972
10	37,500	563	1,389	1,951
11	36,111	542	1,389	1,931
12	34,722	521	1,389	1,910
		7,625	16,667	

N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	33,333	500	1,389	1,889
14	31,944	479	1,389	1,868
15	30,556	458	1,389	1,847
16	29,167	438	1,389	1,826
17	27,778	417	1,389	1,806
18	26,389	396	1,389	1,785
19	25,000	375	1,389	1,764
20	23,611	354	1,389	1,743
21	22,222	333	1,389	1,722
22	20,833	312	1,389	1,701
23	19,444	292	1,389	1,681
24	18,056	271	1,389	1,660
		4,625	16,667	

N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	16,667	250	1,389	1,639
26	15,278	229	1,389	1,618
27	13,889	208	1,389	1,597
28	12,500	187	1,389	1,576
29	11,111	167	1,389	1,556
30	9,722	146	1,389	1,535
31	8,333	125	1,389	1,514
32	6,944	104	1,389	1,493

33	5,556	83	1,389	1,472
34	4,167	62	1,389	1,451
35	2,778	42	1,389	1,431
36	1,389	21	1,389	1,410
		1,625	16,667	

Fuente: elaboración propia

Tabla 16. Flujo de caja.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.1,274,049	S/.2,675,503	S/.3,339,919	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.75,958				S/.30,383
Capital de trabajo	-S/.127,405	-S/.81,114	-S/.71,682	-S/.27,684	S/.307,886
Compras		S/.0	S/.0	S/.0	
Gastos administrativos		-S/.57,269	-S/.55,469	-S/.56,069	
Gastos comerciales		-S/.30,000	-S/.30,600	-S/.31,800	
Pago impuestos		-S/.222,602	-S/.489,106	-S/.615,003	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.203,363	S/.883,064	S/.2,028,646	S/.2,609,363	S/.338,269
Préstamo recibido	S/.50,000				S/.0
Amortización		-S/.16,667	-S/.16,667	-S/.16,667	
Gastos financieros		-S/.7,625	-S/.4,625	-S/.1,625	
Escudo fiscal		S/.1,449	S/.879	S/.309	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.153,363	S/.860,221	S/.2,008,233	S/.2,591,380	S/.338,269

FCE	-S/.203,363	S/.883,064	S/.2,028,646	S/.2,947,632
FCF	-S/.153,363	S/.860,221	S/.2,008,233	S/.2,929,649

Fuente: elaboración propia.

Tabla 17. Evaluación de la inversión.

VAN Económico	S/.4,326,471
Tasa de descuento (CAPM)	11.72%
TIR Económica	529%
Índice B/C	22.27

VAN Financiero	S/.4,154,400
Tasa de descuento (WACC)	13.65%
TIR Financiero	665%
Índice B/C	28.09

Fuente: elaboración propia.

Tabla 18. Costo de capital.

Beta apalancada NYSE	1.00
TAX USA	31.00%
Relación endeudamiento D / E	0.70
Beta desapalancada USA	0.674

Beta apalancada Empresa Perú	0.674
TAX Perú	19.00%
Relación endeudamiento empresa Perú	0.33
Beta apalancada empresa Perú	0.85
Tasa libre riesgo	4.93%
Rentabilidad mercado	9.55%
Riesgo país	2.85%
CAPM	11.72%

Fuente: elaboración propia.

Nota: Capital Assets Pricing Model (CAPM)

Weighted Average Cost of Capital (WACC)

CONCLUSIONES

1. El plan de negocio de alquiler de maquinaria liviana, busca satisfacer con un conjunto de maquinarias y minimizar los costos al momento de ejecutar un proyecto de inversión, brindando atención oportuna, el mantenimiento constante de las máquinas para prever fallas futuras en obra.
2. En la actualidad el sector construcción la ciudad de Tarapoto está creciendo, siendo este un mercado muy dinámico en el cual podemos invertir generando confianza al promover este negocio. Hay riesgo de ingreso de grandes competidores, frente a los cuales se competirá con trato personalizado y eficiente.
3. Los clientes prefieren el servicio por el óptimo funcionamiento de las máquinas con previa prenda delante del cliente, que conste que se le está entregando en perfecto funcionamiento. Se desarrollará manera de estar en constante comunicación con el cliente, llevar el control, mantenimiento y el servicio de atención al cliente con el personal capacitado.
4. De acuerdo a la estructura orgánica de la empresa, el personal que labora en la empresa está preparado para cumplir con las tareas y funciones determinadas que se le asigne con responsabilidad y dedicación al momento de brindar atención al cliente.
5. La factibilidad del presente plan de negocio de alquiler de maquinaria liviana, se demuestra de manera comercial a través de la aceptación del mercado, se determinó que el negocio es rentable.

BLIBLIOGRAFIA:

Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO). 2018. *Informe económico de la construcción*. Disponible en: http://www.excon.pe/iec/IEC17_0318.pdf

SODIMAC.2018. *Maquinaria para construcción*. Disponible en: <http://www.sodimac.com.pe/>

SUNAT. 2018. *Régimen Mype tributario- personas comprendidas*. Disponible en: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu>

Servicios de impuestos internos.2018. *Empresa individual de responsabilidad limitada*. Disponible en: http://www.sii.cl/contribuyentes/contribuyentes_individuales/empresas_a_individual_resltda.htm

Valdivia, Guido. 2018. *Sector construcción crecería más de 3% en el 2018 por mayor inversión minera y obra pública*. Tomado de: Diario Gestión, del 2 de abril del 2018, Perú.

Vargas, Luis. 2018. *Mercado de alquiler de maquinaria pesada creció 15% anual en últimos cinco años*. Tomado de: Diario Gestión, del 8 de enero del 2014. Perú.