



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

PLAN DE NEGOCIO

**CREACIÓN DE CASA DE APUESTAS DEPORTIVAS VIRTUAL,
IQUITOS, 2024**

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

AUTOR:

ANGEL FELIX LAUREL SILVA

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PROSPECTIVA DE MERCADOS Y
TERRITORIOS**

IQUITOS – PERÚ

2024

DEDICATORIA

A mis amados padres, pilares inquebrantables de mi vida, quienes con su fe, amor, apoyo incondicional y sacrificio, han sido mi luz y fortaleza y son la razón de mis logros personales, profesionales y académicos.

Angel Laurel.

AGRADECIMIENTO

A Dios, fuente de sabiduría infinita y a los docentes de la Universidad Científica del Perú, quienes con su dedicación y conocimientos han sido fundamentales en mi formación académica.

Angel Laurel.

ACTA DE SUSTENTACIÓN

FACULTAD DE
NEGOCIOS



ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 285-2024-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 16 de abril de 2024, se autorizó la sustentación para el día jueves 18 de abril de 2024.

Siendo las 19.00 horas del día 18 de abril se constituyó de modo presencial el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIO CREACIÓN DE CASA DE APUESTAS DEPORTIVAS VIRTUAL, IQUITOS, 2024.

Presentado por:

LAUREL SILVA ANGEL FELIX


Para optar el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas

Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas, el Jurado pasó a la deliberación en privado, llegando a la siguiente conclusión:

La sustentación es: APROBADA POR UNANIMIDAD

A las 20:21 horas culminó el acto público.


En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el acta y comunican en acto público.



Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán, Mag.
Presidente del Jurado



Lic. Adm. Yvan German Yoplack Arana, Mag.
Miembro del Jurado



Lic. Ketty Alarcón Ramírez, Mag.
Miembro del Jurado

HOJA ANTIPLAGIO



“Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho”

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 titulada:

PLAN DE NEGOCIO CREACIÓN DE CASA DE APUESTAS DEPORTIVAS VIRTUAL, IQUITOS, 2024

Del alumno: **ANGEL FELIX LAUREL SILVA**, de la Facultad de Negocios pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **08% de similitud**.

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

San Juan, 07 de marzo del 2024.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Jorge L. Tapullima Flores', is written over a faint, circular watermark or stamp.

Mgr. Arq. Jorge L. Tapullima Flores
Presidente del Comité de Ética – UCP

Resultado_UCP_Negocios_2024_TSP_Angel_Laurel_Vi

INFORME DE ORIGINALIDAD

8%	8%	3%	3%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
2	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	Submitted to ADEN University Trabajo del estudiante	1%
4	core.ac.uk Fuente de Internet	1%
5	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1%
6	es.scribd.com Fuente de Internet	<1%
7	sinergiejournal.eu Fuente de Internet	<1%
8	CASTROMONTE LUNA RODOLFO SULPICIO. "EIA del Proyecto Relleno Sanitario El Treinta- IGA0002020", R.D. N° 1371/2008/DIGESA/SA, 2021 Publicación	<1%



Recibo digital

Este recibo confirma que su trabajo ha sido recibido por Turnitin. A continuación podrá ver la información del recibo con respecto a su entrega.

La primera página de tus entregas se muestra abajo.

Autor de la entrega: Angel Felix Laurel Silva
Título del ejercicio: Quick Submit
Título de la entrega: Resultado_UCP_Negocios_2024_TSP_Angel_Laurel_Vi
Nombre del archivo: UCP_Negocios_2024_TSP_Angel_Laurel_Vi_Resumen.pdf
Tamaño del archivo: 731.82K
Total páginas: 27
Total de palabras: 5,052
Total de caracteres: 23,517
Fecha de entrega: 07-mar.-2024 04:09p. m. (UTC+0200)
Identificador de la entrega... 2314199737



ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ACTA DE SUSTENTACIÓN	iv
HOJA ANTIPLAGIO	v
ÍNDICE DE CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE CUADROS	x
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
RESUMEN	1
ABSTRACT	2
I. INFORMACIÓN GENERAL	3
I.1 Nombre del negocio:.....	3
I.2 Localización:	3
I.3 Actividad empresarial.....	4
I.4 Idea del negocio.....	4
II. PLAN DE MARKETING	6
II.1 Necesidades de los clientes.....	6
II.2 Demanda actual y tendencias	7
II.3 Oferta competitiva	8
II.4 Programa de marketing.....	9
III. PLAN DE OPERACIONES	14
III.1 Estudio de la fuente.....	14
III.2 El proceso de comercialización	15
III.3 El proceso Comercial	16
IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	18
IV.1 Estructura organizacional de RegateBet.....	18
IV.2 Puestos y funciones de RegateBet.....	18
IV.3 Condiciones laborales.....	19
IV.4 Régimen tributario.....	19
V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO	20
V.1 ESTUDIO ECONÓMICO	20

V.1.1 Mercado y Ventas	20
V.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.	21
V.2 ESTUDIO FINANCIERO.....	23
V.2.1 Inversiones	23
V.2.2 Financiamiento.	24
V.2.3 Flujo de caja e indicadores de rentabilidad.	26
CONCLUSIONES	28
BIBLIOGRAFÍA	30

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1: Clasificación industrial internacional uniforme, casa virtual de apuestas deportivas Regatebet S.R.L., 2024	4
Cuadro 2: Proyección de la demanda efectiva.....	8
Cuadro 3: Casas de apuestas deportivas virtuales.....	8
Cuadro 4: Precios de accesos al servicio de REGATEBET	10
Cuadro 5: Proveedores de Bienes y servicios para el funcionamiento de REGATEBET	14
Cuadro 6: Demanda del negocio a desarrollar	20
Cuadro 7: Ventas de los tickets.....	20
Cuadro 8: Costo de Venta.....	21
Cuadro 9: Gastos Administrativos	22
Cuadro 10: Gastos Operativos.....	21
Cuadro 11: Gastos Comerciales	22
Cuadro 12: Gastos Preoperativos	23
Cuadro 13: Inversión en Activos Fijos.....	23
Cuadro 14: Cálculo de la depreciación.....	23
Cuadro 15: Plan de pagos de endeudamiento financiero.....	24
Cuadro 16: Estado de Resultados	25
Cuadro 17: Cálculo de la Tributación	25
Cuadro 18: Cambios en el capital de trabajo	26
Cuadro 19: Flujo de caja	26
Cuadro 20: Indicadores de Rentabilidad	27

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Logo REGATEBET	3
Figura 2: Geolocalización de la oficina administrativa de REGATEBET	3
Figura 3: Logo REGATEBET	10
Figura 4: Llavero con el logo de REGATEBET	11
Figura 5: Polo con el logo de RegateBet-Masculino	12
Figura 6: Polo con el logo de RegateBet-Femenino.....	12
Figura 7: La cadena de distribución de REGATEBET SRL, 2024.....	13
Figura 8: Proceso de comercialización de REGATEBET - Cliente.....	16
Figura 9: Organigrama REGATEBET	18

RESUMEN

Plan de negocio sobre la creación de una casa de apuestas deportivas virtual, ciudad de Iquitos, 2024

Angel Felix, Laurel Silva.

El presente plan de negocio pertenece al sector servicios y se busca capitalizar el creciente mercado del juego en línea y las redes sociales. Con un enfoque basada en la experiencia del usuario, ofreceremos un servicio novedoso, simple y eficaz, donde se combine la diversión con la seguridad digital correspondiente. La investigación de mercado respalda la demanda en constante aumento. El modelo de negocio se centra en obtener ingresos a través de las ventas de los tickets de apuestas con el respectivo beneficio del spread en las cuotas deportivas. La tecnología de vanguardia garantizará transacciones seguras y personalizadas para cada usuario.

Las estrategias de marketing digital y asociaciones con entidades deportivas fortalecerán nuestra presencia en el mercado. La atención al cliente será prioritaria para abordar sus problemas y gestionar la inmediata solución.

La gestión de riesgos incluirá medidas sólidas de seguridad de datos y prevención de fraudes. El plan financiero proyecta crecimiento constante, ya que en el periodo evaluado se obtuvo como resultados un valor actual neto económico (VAN) de S/ 9,991.00 y un valor actual neto financiero de S/ 13,589.00; una tasa interna de retorno (TIR) económica de 164% y una financiera de 1415%; así como el índice de beneficio costo económico salió como resultado 1.23, mientras que el financiero fue de 1.17, lo cual demuestra la viabilidad y la rentabilidad del presente plan de negocio.

Palabras claves: Plan de negocio, servicio, casa de apuestas.

ABSTRACT

Business plan for the creation of a virtual sports betting house, city of Iquitos, 2024.

Angel Felix Laurel Silva

This business plan belongs to the service sector and seeks to capitalize on the growing market of online gambling and social networks. With an approach based on user experience, we will offer a novel, simple and effective service, where fun is combined with the corresponding digital security. Market research supports the ever-increasing demand. The business model focuses on earning revenue through the sales of betting tickets with the respective benefit of the spread on sports odds. State-of-the-art technology will ensure secure and personalized transactions for each user.

Digital marketing strategies and partnerships with sports entities will strengthen our market presence. Customer service will be a priority to address customer issues and manage immediate resolution.

Risk management will include robust data security and fraud prevention measures. The financial plan projects constant growth, since in the evaluated period we obtained as results an economic net present value (VAN) of S/. 9,991.00 and a financial net present value of S/. 13,589.00; an economic internal rate of return (TIR) of 164% and a financial one of 1415%; as well as the economic benefit-cost index resulted in 1.23, while the financial one was 1.17, which demonstrates the viability and profitability of this business plan.

Keys words: Business plan, service, betting house.

I. INFORMACIÓN GENERAL

I.1 Nombre del negocio:

Nombre comercial:	RegateBet
Razón social:	Inversiones Deportivas REGATEBET S.R.L.
Sector de la actividad:	Apuestas Deportivas
Actividad:	Juegos de azar y apuestas

Figura 1: Logo REGATEBET



Fuente: Elaboración propia.

I.2 Localización:

Localización: área urbana de la ciudad de Iquitos.

Ubicación: calle 4 de setiembre 193 – Tupac Amaru, distrito de Iquitos, provincia de Maynas, departamento de Loreto.

Figura 2: Geolocalización de la oficina administrativa de REGATEBET



Fuente: <https://maps.app.goo.gl/3QEGzuSXMPUqcGT96>

I.3 Actividad empresarial.

Cuadro 1:

Clasificación industrial internacional uniforme, casa virtual de apuestas deportivas Regatebet S.R.L., 2024

92	Actividades de juegos de azar y apuestas		
	920	Actividades de juegos de azar y apuestas	
		9200	Actividades de juegos de azar y apuestas

Fuente: INEI

I.4 Idea del negocio.

La idea de negocio busca satisfacer la tercera necesidad ubicada en la pirámide de Maslow, las relaciones sociales, la actividad grupal y el aprovechamiento de los conocimientos para la obtención de utilidades y también la necesidad de seguridad.

Los segmentos de clientes son: jugadores ocasionales que apuestan por diversión en eventos importantes, apostadores regulares con conocimiento más profundo de los juegos, y aficionados a los deportes que apuestan en eventos relacionados con sus equipos favoritos. así como los apostadores profesionales o semi-profesionales que usan estrategias analíticas. Además, destacan los jóvenes adultos, un grupo demográfico que prefiere plataformas digitales, y los usuarios móviles, quienes buscan una experiencia rápida y accesible desde sus dispositivos.

RegateBet es la empresa que va basar la comercialización de su servicio de tercerización de apuestas deportivas de manera virtual situado bajo el concepto

de social-Commerce y Dark-Store en asociación con una casa de apuestas deportiva nacional.

Teniendo el concepto de Social-Commerce que es el de un tipo de comercio electrónico que implementa las redes sociales como un medio directo para la venta de productos, decidimos tomar esto e implementarlo, al igual que con el concepto de Dark-Store redefinido a RegateBet como una empresa que se dedica a vender productos de forma 100% virtual, garantizando las medidas de seguridad para proteger la privacidad, además de la información personal y financiera de nuestros clientes.

Es decir, no cuenta con una tienda física abierta al público, solo con un espacio físico utilizado para las operaciones de e-Logística y administrativas del negocio.

II. PLAN DE MARKETING

II.1 Necesidades de los clientes

Tal como se indicó en el capítulo anterior este proyecto está basado en la satisfacción del tercer nivel de la pirámide de Maslow, al ser considerada una necesidad social y luego de una detallada observación y análisis situacionales encontramos los siguientes puntos a tocar:

a. Necesidad de obtener rentabilidad en base a sus análisis deportivos.

RegateBet tiene como asociados a diversos asesores o tipsters que diariamente nos hacen llegar sus pronósticos deportivos que tienen una probabilidad del 90% de eficacia, las mismas que repartimos de manera gratuita a nuestros clientes y gracias a ello se sienten más seguro al apostar en nuestra casa de apuestas.

b. Necesidad de facilidad de acceso.

Se distingue de otras casas de apuestas ya que es fácil acceder a nosotros debido a que nos encontramos de manera virtual y al aplicar el Social-Comerce nos pueden encontrar en todas nuestras redes sociales que es Facebook, Instagram, WhatsApp y Telegram.

Contamos con personal altamente capacitado quienes están al pendiente antes y después del evento deportivo para realizar las operaciones de nuestros clientes de manera fácil, rápida y segura.

c. Necesidad de rapidez en la entrega de premios.

Tiene como pilar fundamental la creación de confianza con nuestros clientes mediante la rapidez en la entrega de los premios y a diferencia de las otras casas de

apuestas que suelen entregar lo ganado en un plazo de 2 días hábiles nosotros lo hacemos en el plazo de 24 horas respetando siempre nuestros términos y condiciones indicados al cliente al iniciar sus jugadas; que básicamente es que nos atenemos al adecuado funcionamiento del aplicativo bancario usado en el depósito de su jugada.

II.2 Demanda actual y tendencias

Nuestro público objetivo es todo ciudadano peruano mayores de 18 años, que se encuentren en la ciudad de Iquitos y que cuenten con dispositivos móviles con acceso a internet, donde tenga descargado los aplicativos bancarios de rápida y fácil transacción que son Plin y Yape ya que estos engloban a todos los bancos más prestigiosos del Perú.

La demanda está determinada por las siguientes características:

- a. Personas que viven en la provincia de Maynas, específicamente en los distritos de Iquitos, Punchana, Belén, San Juan, de sexo masculino (estudio realizado por Nielsen Fan Insights en 2022 señala que son los hombres más propensos a participar en las apuestas deportivas, también señala que son las personas con ingresos relativamente altos y viven en áreas urbanas).
- b. Personas que viven el sector urbano.
- c. Personas con acceso a telefonía móvil.
- d. Personas que pertenecen al segmento económico A/B y C.
- e. Rasgo conductual del cliente de RegateBet es todo aquel usuario perteneciente a los bancos que tienen como herramienta transaccional a los aplicativos de Plin y Yape y bastante uso de redes sociales.

Cuadro 2: Proyección de la demanda efectiva.


















Distritos que conforman el mercado potencial	Población Total de cada Distrito al 2017	Población Hombres-Urbano al 2017	% de la Población de cada Distrito	Población Total Proyectada de cada Distrito al 2023 por MMC0	Estimación de población de mercado objetivo. (%Población * Población proyectada)	Nivel socioeconómico		Nivel socioeconómico con acceso a Smartphone en Perú		Demanda Efectiva
						A/B	C	A/B	C	
						6.70%	29.80%	90.80%	82.40%	TOTAL
Distrito Iquitos	146,853	34,611	23.57%	162,615	38,326	2568	11421	2332	9411	11743
Distrito Punchana	75,210	15,030	19.98%	88,681	17,722	1187	5281	1078	4352	5430
Distrito San Juan Bautista	127,005	23,727	18.68%	151,761	28,352	1900	8449	1725	6962	8687
Distrito Belen	64,488	12,720	19.72%	70,852	13,975	936	4165	850	3432	4282
Total Mercado Potencial					98,375	6,591	29,316	5,985	24,156	30,141

Fuente: INEI – Elaboración Propia

II.3 Oferta competitiva

Tal como se indica anteriormente al contar con un socio nacional que comparte riesgo con nosotros y adicional a ello nos provee el servicio digital, encontramos a otros que cumplen con los mismos estándares y tomamos como punto de referencia los que operan en el país que son los siguientes:

Cuadro 3: Casas de apuestas deportivas virtuales.

 <p>Betsson  Apuesta Gratis</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dilatada experiencia en el sector. - Gran variedad de apuestas. - Excelente promoción de bienvenida. 	 <p>RETA  Apuesta gratuita</p> <ul style="list-style-type: none"> - Muy buen sitio web. - Gran bono de bienvenida. - Numerosas promociones. 	 <p>Bet365  Bono Exclusivo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bono exclusivo. Código TOPBET. - Excelente plataforma de apuestas live. - Fantásticas cuotas en mercados principales.
 <p>Inkabet  Bono gratis</p> <ul style="list-style-type: none"> - Código promocional BETMAX - Retransmisión de partidos para apostar viéndolos - Inkabet app disponible. 	 <p>Solbet  Bono Exclusivo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Código promocional exclusivo. - Gran variedad de apuestas. - Página web muy amigable. 	 <p>Rivalo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bono de bienvenida muy interesante. - Fantástico Club Vip. - Excelente sección de apuestas virtuales.
 <p>Betfair  Gran bono</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gran bono de bienvenida. - Excelente variedad de apuestas. - Apuestas de intercambio entre usuarios. 	 <p>1xBet  Bono Exclusivo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bono exclusivo. - Streaming de partidos en vivo. - Mejores cuotas del mercado. 	 <p>Pinnacle</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sus cuotas son las más altas del mercado. - Los límites más altos para apostar. - No limitan.
		 <p>888sport</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gran bono de bienvenida. - Excelente variedad de apuestas. - Buenas cuotas.

Fuente: <https://www.iapuestas.com/pe/casasapuestas/#mas-casas>

Nosotros como RegateBet tenemos en consideración que existen negocios aledaños que presentan un acuerdo de franquicia con las casas antes mencionadas

pero su manera de generar sus ingresos es 100% presencial y a través de boletos físicos lo cual hace que seamos los únicos en el mercado de la ciudad de Iquitos que presenta una capacidad de generar ingresos mediante el negocio virtual de las redes sociales.

II.4 Programa de marketing

II.4.1 El producto:

REGATEBET es una empresa de inversores peruanos que apuesta totalmente por nuestro mercado. Nuestra empresa junto a nuestro socio cumple con todos los estándares requeridos para brindarte la seguridad que necesitas.

Somos un equipo que trabaja continuamente para brindarte la mejor experiencia y las mejores herramientas para que logres transformar tus conocimientos deportivos y tu pasión por los deportes en un entretenimiento rentable.

Para ello contamos con:

- Todas las ligas y eventos deportivos de fútbol más importantes del mundo.
- Los mejores mercados de apuestas.
- Las mejores ofertas de cuotas.
- Apuestas previas al encuentro.

II.4.2 La marca:

RegateBet es una empresa que ha creado su logo basándose en la diferenciación de la competencia local, nacional e internacional ya que esto es fundamental para que nuestros clientes y potenciales clientes puedan identificarnos.

Figura 3: Logo REGATEBET



Fuente: Elaboración Propia

II.4.3 El precio

RegateBet al ser un intermediario entre cliente y casa de apuesta proveedora de servicio (socio) define sus precios por monto mínimo de apuesta y monto máximo de ganancia en el día que es lo siguiente:

Cuadro 4: Precios de accesos al servicio de REGATEBET

Monto mínimo de apuesta por ticket.	s/ 2.00
Monto máximo de ganancia por jugada.	s/ 15,000

Fuente: Elaboración Propia

II.4.4 La promoción:

RegateBet se maneja bajo el concepto del social Commerce lo que lleva a que para cualquier comunicación con nosotros es 100% virtual, desde la comodidad de donde se encuentre el cliente. Quedando la aplicación de las redes sociales como Facebook, Instagram y Whatsapp teniendo en cuenta que nuestros usuarios en estas redes serán estrictamente verificados implicaran que nosotros podamos cumplir a carta cabal con lo solicitado para obtener el check azul que toda cuenta ya verificada tiene.

Nuestras cuotas como empresa que se dedica al negocio de las apuestas deportivas serán las más atractivas del mercado y nosotros al brindar

pronósticos gratuitos con un 90% de efectividad, esto gracias a nuestros tipsters con los que vamos a contar, pero ellos funcionando de manera externa ya que el costo de suscripción para obtener a los dichos pronósticos lo asumirá nuestra casa, hacen de RegateBet la mejor opción para cualquier apostador principiante, master o experimentado y que solo le sea difícil perder.

Figura 4:

Llavero con el logo de REGATEBET



Fuente: Elaboración Propia.

Figura 5: Polo con el logo de RegateBet-Masculino



Fuente: Elaboración propia.

Figura 6: Polo con el logo de RegateBet-Femenino



Fuente: Elaboración propia.

II-4-5 La cadena de distribución

Nuestro servicio se caracteriza por ser 100% virtual por eso al tener como segundo concepto el de “Dark Store” no contamos con atención física pero el lugar de funcionamiento de labores administrativas y de operaciones se realiza en la Calle 04 de Septiembre #193, de la ciudad de Iquitos, provincia de Maynas, Región Loreto.

Figura 7:

La cadena de distribución de REGATEBET SRL, 2024



Fuente: Elaboración Propia.

III. PLAN DE OPERACIONES

III.1 Estudio de la fuente

La empresa, para el normal desarrollo de sus actividades necesita de bienes y servicios, que le permitan cumplir con su fin. Para el caso del presente plan de negocios se ha seleccionado a los principales proveedores de equipos, servicios, artículos de oficina y mantenimiento de equipos que se detallan a continuación:

Cuadro 5: Proveedores de Bienes y servicios para el funcionamiento de REGATEBET

EMPRESA	PRODUCTO/SERVICIO	LUGAR	COSTO
Importaciones Mega Chambi S.A.C.	1 Computadora con todos sus accesorios y artículos de Oficina /Mantenimiento preventivo y correctivo de equipos.	Jr. Prospero 478/ Iquitos	S/ 2,500.00 S/300.00 Mantenimiento anual.
Global Fiber.	Servicio de internet con fibra óptica.	Jr. Condamine 353/ Iquitos	S/ 70.00 instalación. S/ 150.00 Mensual.
Claro Moviles	1Celular + línea pospago.	Jr. Tacna 555/ Iquitos	S/ 500 Equipo S/ 100 Mensualidad
BetSafe/ BML Group Ltd	Proveedor de Servicio	Lima	Sólo afiliación.
Latam Apuestas	Proveedor de servicio de Pronósticos deportivos	Lima	S/ 100.00 Mensual
Las Fijas Latam	Proveedor de servicio de Pronósticos deportivos	Lima	S/ 100.00 Mensual

Fuente: Elaboración Propia.

Los proveedores de servicio y productos han sido considerados debido a su fiabilidad, calidad y solidez de sus sistemas en el mercado.

Contamos con BetSafe que como juega un papel de socio comercial que realizara la labor de proveedor de servicio, ellos cuentan con las cuotas más atractivas en el mercado y con un sistema sólido, capaz de soportar múltiples operaciones en el día.

Los proveedores de servicio de pronósticos deportivos son los de mayor credibilidad y mayor porcentaje de aciertos al momento de generarse los eventos a cotizarse en el mercado

III.2 El proceso de comercialización

RegateBet inicia su proceso de comercialización publicando a través de sus redes sociales la relación de partidos a cubrir indicando cuotas y combinación de jugadas; adicional varios pronósticos deportivos gratis proveído por nuestros tipsters que cuenta con un 95% de efectividad para que el cliente tenga en conocimiento todo el mercado que tiene en sus manos y que la posibilidad de que pueda generar una rentabilidad de su apuesta sea más probable.

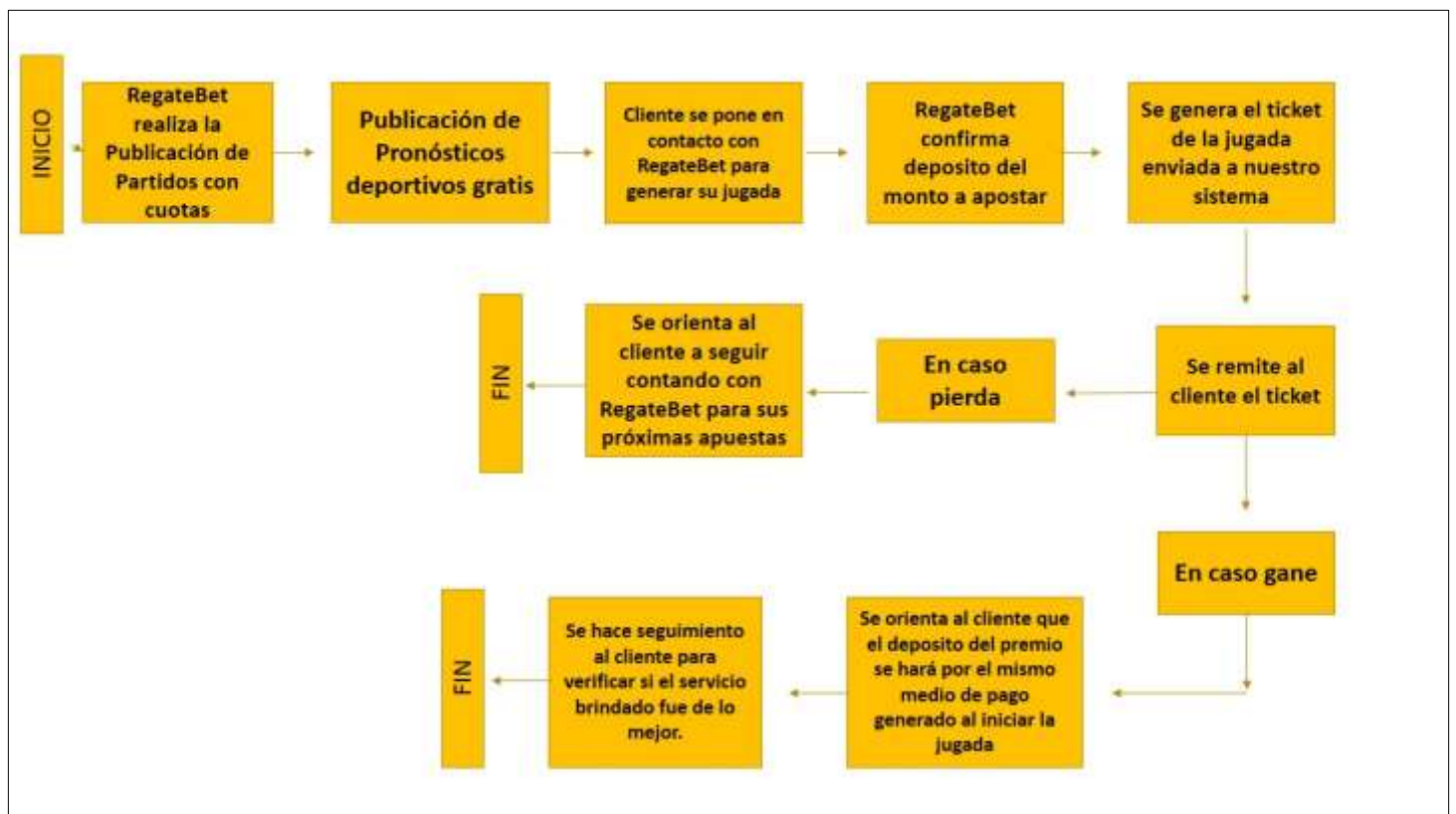
El cliente se pone en contacto con nosotros y en el acto procedemos a solicitar la jugada, el monto a apostar y el método de pago a utilizar que en este caso es Plin o yape.

Procedemos a comprobar el depósito en nuestras cuentas y generamos el ticket de la jugada, la misma que es entregada al cliente en la brevedad del

caso, al terminar el encuentro si el apostante ha ganado se procede a generar el deposito a cuenta del cliente por el mismo medio de pago que generó la jugada.

Se hace seguimiento al cliente para verificar si el servicio brindado fue de lo mejor. A continuación se muestra el proceso de aprovisionamiento de la empresa:

Figura 8: Proceso de comercialización de REGATEBET - Cliente



Fuente: Elaboración propia.

III.3 El proceso Comercial

RegateBet tiene un acuerdo comercial con BetSafe para que este sea nuestro proveedor de servicios exclusivo y el mismo es quien vela por el adecuado funcionamiento de nuestro sistema.

Adicionalmente, BetSafe nos garantiza cubrir el 100% de las pérdidas mensuales, en caso exista, siempre y cuando RegateBet distribuya sus ganancias 50-50 al final del mes esto garantiza a nuestra empresa una subsistencia en el sistema sin riesgo alguno.

Para maximizar sus ganancias REGATEBET cuenta con un sistema de boleteo aparte al brindado por BetSafe esto se da porque contamos con la exclusividad de manejar las cuotas como mejor creamos conveniente a favor de la empresa, esto garantiza que tengamos un segundo ingreso ya no por las veces que el cliente pierda sino también cuando el cliente gane.

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

IV.1 Estructura organizacional de RegateBet.

Figura 9: Organigrama REGATEBET



Fuente: Elaboración propia.

IV.2 Puestos y funciones de REGATEBET.

a) Puesto: Gerente

Funciones: Dentro de sus funciones se encuentra organizar la empresa, definir las funciones internas, además de velar por el cumplimiento de la estrategias comerciales para lograr los niveles de utilidad óptimos para el negocio; se encarga de la selección y reclutamiento del personal, realiza las gestiones financieras y la respectiva representación de la empresa REGATEBET ante las diferentes instituciones públicas y privadas del país.

b) Puesto: Contador

Funciones: Encargado de realizar el cálculo y la declaración de los impuestos mensual y anual, la elaboración de los estados financieros, el registro

en los libros contables electrónicos, la planilla de sueldos y su respectiva declaración.

d) Puesto: Asesor de ventas

Funciones: Trabaja en coordinación con el gerente, es el encargado de recibir las jugadas de los clientes, generación de ticket y atención eficiente de consulta de los clientes.

e) Puesto: Asistente de Operaciones

Funciones: Encargado de llevar el control del adecuado funcionamiento del sistema de comunicación entre cliente y REGATEBET, trabaja en coordinación con el área de ventas, debe llevar el control al día de las operaciones generadas y realizar los depósitos de los premios ganados por el cliente.

IV.3 Condiciones laborales

REGATEBET, contará con trabajadores a tiempo completo, inicialmente se acogerá en el régimen laboral de la Micro y Pequeña empresa (MYPE) (TUO del DL N° 1086, reglamentada por el DS N° 008-2008-TR), después se evaluará pasar el régimen general laboral.

IV.4 Régimen tributario

Se registrará bajo el Régimen MYPE Tributario -RMT- en donde se calcula el impuesto a la renta, condicionado a que si nuestros ingresos no superan las 300 UITs sólo se paga el 1% de los ingresos netos mensuales y la tasa anual es escalonada: hasta 15 UIT = 10% , exceso = 29.50%, sobre la utilidad.

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

V.1 ESTUDIO ECONÓMICO

V.1.1 Mercado y Ventas

Cuadro 6: Demanda del negocio a desarrollar

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda actual anual	30,141			
Tendencia del mercado		20%	35%	36%
Demanda estimada anual		36,169	48,828	66,407
Participación del mercado (decisión empresa)		60%	65%	75%
Demanda del proyecto	-	21,701	31,738	49,805

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro 7: Ventas de los tickets

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales	-	21,701	31,738	49,805
Precio de venta - Decisión empresa (soles por ticket)	-	S/ 2.00	S/ 2.00	S/ 2.00
Venta total	-	S/ 43,403	S/ 63,477	S/ 99,610

Fuente: Elaboración Propia.

V.1.2 Costo de ventas y gastos.

Cuadro 8: Costo de venta

PRODUCTO/SERVICIO	COSTO	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3
Proveedor de servicio de apuestas- mensual	S/ 0.00	S/ 50.00	S/ 600.00	S/ 600.00	S/ 600.00
Proveedor de servicio de pronósticos deportivos 1 - mensual	S/ 0.00	S/ 100.00	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00
Proveedor de servicio de pronósticos deportivos 2 - mensual	S/ 0.00	S/ 100.00	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00	S/ 1,200.00
TOTAL	S/ 0.00	S/ 250.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00	S/ 3,000.00

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro 09: Gastos operativos

PRODUCTO/SERVICIO	COSTO	MENSUAL	Año 1	Año 2	Año 3
Servicio de mantenimiento preventivo y correctivo de equipos. c/6 meses	S/ 100.00	S/ 16.67	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 200.00
Servicio de internet con fibra óptica-Instalación	S/ 70.00	S/ 0.00	S/ 70.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Servicio de internet con fibra óptica-mensualidad	S/ 0.00	S/ 150.00	S/ 1,800.00	S/ 1,800.00	S/ 1,800.00
1 Equipo Celular	S/ 500.00	S/ 0.00	S/ 500.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Línea Móvil postpago Mensual	S/ 0.00	S/ 50.00	S/ 600.00	S/ 600.00	S/ 600.00
TOTAL	S/ 670.00	S/ 216.67	S/ 3,170.00	S/ 2,600.00	S/ 2,600.00

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro 10: Gastos Administrativos

RUBRO	Año 1	Año 2	Año 3
GERENTE	1	1	1
Sueldo mensual	S/ 1,025.00	S/ 1,500.00	S/ 2,500.00
ASESOR DE VENTAS	1	1	2
Sueldo mensual	S/ 512.50	S/ 1,025.00	S/ 2,050.00
Jornada de trabajo	Part-Time	Full-Time	Full-Time
ASISTENTE DE OPERACIONES	1	1	1
Sueldo mensual	S/ 512.50	S/ 512.50	S/ 1,025.00
Jornada de trabajo	Part-Time	Part-Time	Full-Time
REMUNERACIONES DEL PERSONAL	S/ 2,050.00	S/ 3,037.50	S/ 5,575.00
Costo Laboral (Remype > 10 Trabajadores)	6.25%	6.25%	6.25%
REMUNERACIÓN TOTAL DEL PERSONAL	S/ 2,178.13	S/ 3,227.34	S/ 5,923.44
Servicios públicos	S/ 100.00	S/ 120.00	S/ 150.00
Servicios contables	S/ 100.00	S/ 150.00	S/ 200.00
Útiles de oficina	S/ 30.00	S/ 40.00	S/ 50.00
Otros	S/ 30.00	S/ 35.00	S/ 40.00
TOTAL MENSUAL	S/ 2,438.13	S/ 3,572.34	S/ 6,363.44
TOTAL ANUAL	S/ 29,257.50	S/ 42,868.13	S/ 76,361.25

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro 9: Gastos comerciales

RUBRO	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/ 200.00	S/ 300.00	S/ 350.00
Promociones	S/ 100.00	S/ 200.00	S/ 250.00
Otros	S/ 50.00	S/ 60.00	S/ 70.00
Total mensual	S/ 350.00	S/ 560.00	S/ 670.00
TOTAL ANUAL	S/ 4,200.00	S/ 6,720.00	S/ 8,040.00

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 10: Gastos preoperativos

RUBRO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/ 400.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Trámites diversos	S/ 300.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
TOTAL	S/ 700.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00

Fuente: Elaboración Propia

V.2 ESTUDIO FINANCIERO.

V.2.1 Inversiones

Cuadro 11: Inversión en activos fijos

	Valor Inicial	Cantidad	Valor Total	Tiempo de Vida	Depreciación Anual
Equipo de procesamiento de Datos (Computadora)	S/ 2,300.00	1	S/ 2,300.00	4	S/ 575.00

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 12: Cálculo de la depreciación

	VALOR INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	RESIDUAL
Depreciación activo fijo	S/ 2,300.00	S/ 575.00	S/ 575.00	S/ 575.00	S/ 575.00

Fuente: Elaboración Propia

V.2.2 Financiamiento.

Cuadro 13: Plan de pagos de endeudamiento financiero

Deuda a tomar	S/ 3,700.00			
TCEA	25.00%			
TCEA Mensual	1.88%			
Meses	12			
CUOTA	S/ 347.23			
Nro	SALDO	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	CUOTA
0	S/ 3,700.00			
1	S/ 3,422.21	S/ 69.45	S/ 277.79	S/ 347.23
2	S/ 3,139.22	S/ 64.23	S/ 283.00	S/ 347.23
3	S/ 2,850.91	S/ 58.92	S/ 288.31	S/ 347.23
4	S/ 2,557.18	S/ 53.51	S/ 293.72	S/ 347.23
5	S/ 2,257.95	S/ 48.00	S/ 299.23	S/ 347.23
6	S/ 1,953.10	S/ 42.38	S/ 304.85	S/ 347.23
7	S/ 1,642.52	S/ 36.66	S/ 310.57	S/ 347.23
8	S/ 1,326.12	S/ 30.83	S/ 316.40	S/ 347.23
9	S/ 1,003.78	S/ 24.89	S/ 322.34	S/ 347.23
10	S/ 675.39	S/ 18.84	S/ 328.39	S/ 347.23
11	S/ 340.83	S/ 12.68	S/ 334.55	S/ 347.23
12	S/ 0.00	S/ 6.40	S/ 340.83	S/ 347.23
		S/ 466.78	S/ 3,700.00	S/ 4,166.78

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 14: Estado de Resultados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos por ventas	S/ 43,402.96	S/ 63,476.83	S/ 99,609.80
Costo de ventas	-S/ 3,000.00	-S/ 3,000.00	-S/ 3,000.00
Utilidad bruta	S/ 40,402.96	S/ 60,476.83	S/ 96,609.80
Gastos operativos	-S/ 3,170.00	-S/ 2,600.00	-S/ 2,600.00
Gastos administrativos	-S/ 29,257.50	-S/ 42,868.13	-S/ 76,361.25
Depreciación	-S/ 575.00	-S/ 575.00	-S/ 575.00
Gastos comerciales	-S/ 4,200.00	-S/ 6,720.00	-S/ 8,040.00
Utilidad operativa	S/ 3,200.46	S/ 7,713.71	S/ 9,033.55
Gastos financieros	-S/ 466.78	S/ 0.00	S/ 0.00
Utilidad antes de impuestos	S/ 2,733.69	S/ 7,713.71	S/ 9,033.55
Impuesto a la renta (hasta 15 uit -10%)	-S/ 273.37	-S/ 771.37	-S/ 903.35
Utilidad neta	S/ 2,460.32	S/ 6,942.34	S/ 8,130.19

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 15: Cálculo de la tributación

(Régimen Mype Tributario)	Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades	0%	0%	0%
Impuesto a la renta (hasta 15 UIT)	10%	10%	10%
Impuesto a la renta (más de 15 UIT)	29.5%	29.5%	29.5%
Tasa tributaria (TAX)	29.50%	29.50%	29.50%

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 16: Cambios en el capital de trabajo

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	LIQUIDACIÓN
Caja	3%	2%	2%	2%	
Monto	-S/ 1,484.21	-S/ 1,269.54	-S/ 1,992.20	S/ 0.00	
Cuentas por cobrar	0	0	0	0	
Número de días	0	0	0	0	
Monto	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	
Inventario	0	0	0	0	
Número de días	0	0	0	0	
Monto	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	
Cuentas por pagar	0	0	0	0	
Número de días	0	0	0	0	
Monto	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	
TOTAL	-S/ 1,484.21	-S/ 1,269.54	-S/ 1,992.20	S/ 0.00	S/ 4,745.94

Fuente: Elaboración propia

V.2.3 Flujo de caja e indicadores de rentabilidad.

Cuadro 17: Flujo de caja

FLUJO DE CAJA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	LIQUIDACIÓN
Ingreso por Ventas		S/ 43,402.96	S/ 63,476.83	S/ 99,609.80	
Inversión Inicial	-S/ 3,784.21				
Activo Fijo	-S/ 2,300.00				S/ 575.00
Capital de Trabajo	-S/ 1,484.21	-S/ 1,269.54	-S/ 1,992.20	S/ 0.00	S/ 4,745.94
Costo de Ventas		-S/ 3,000.00	-S/ 3,000.00	-S/ 3,000.00	
Gastos Administrativos		-S/ 29,257.50	-S/ 42,868.13	-S/ 76,361.25	
Gastos Comerciales		-S/ 4,200.00	-S/ 6,720.00	-S/ 8,040.00	
Pagos Impuestos		-S/ 273.37	-S/ 771.37	-S/ 903.35	
Depreciación		-S/ 575.00	-S/ 575.00	-S/ 575.00	
<i>Total Egresos</i>		<i>-S/ 38,575.41</i>	<i>-S/ 55,926.69</i>	<i>-S/ 88,879.60</i>	
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO (FCE)	-S/ 3,784.21	S/ 4,827.56	S/ 7,550.14	S/ 10,730.19	S/ 5,320.94
Préstamo recibido	S/ 3,700.00				
Amortización		-S/ 3,700.00	S/ 0.00	S/ 0.00	
Gastos financieros		-S/ 466.78	S/ 0.00	S/ 0.00	
Escudo Fiscal		S/ 46.68	S/ 0.00	S/ 0.00	
FLUJO DE CAJA FINANCIERO (FCF)	-S/ 84.21	S/ 707.46	S/ 7,550.14	S/ 10,730.19	S/ 5,320.94

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 18: Indicadores de Rentabilidad

Van económico	S/ 9,991.27
<i>Tasa de descuento (CAPM)</i>	37.06%
TIR económica	164%
VNA ingresos	S/ 104,145.06
VNA egresos + inversión	S/ 84,951.98
Índice B/C	1.23

Van financiero	S/ 13,589.75
<i>Tasa de descuento (WACC)</i>	25.40%
TIR financiero	1415%
VNA ingresos	S/ 125,493.93
VNA egresos + inversión	S/ 107,701.19
Índice B/C	1.17

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

- a) El público objetivo de REGATEBET son los ciudadanos peruanos mayores de 18 años que viven en la ciudad de Iquitos, específicamente en los distritos de Iquitos, Punchana, Belén y San Juan. Estos usuarios deben tener acceso a internet y a los aplicativos bancarios Plin y Yape, y pertenecer a los segmentos económicos A/B y C, y de acuerdo a nuestro estudio de mercado equivale a más de 30mil personas y se estima una tendencia de crecimiento del sector del 20% en el primer año y establecimos como meta ocupar el 60% de participación del mercado.
- b) REGATEBET tiene una oportunidad única de conquistar el mercado de apuestas deportivas virtuales en Iquitos gracias a su modelo de negocio innovador, su acceso a un público más amplio y sus ventajas en términos de comodidad, flexibilidad y seguridad.
- c) El plan de recursos humanos se ha determinado acogerse al régimen laboral MYPE, con contratos temporales por necesidad de mercado con una duración de 6 meses, renovables cada 3 meses, con una jornada laboral part-time de cuatro horas diarias de lunes a sábado de 14:00 hs a 18:00 hs, toda vez que somos un negocio en etapa inicial que buscamos lograr la sostenibilidad en el largo plazo, con costos mínimos en esta etapa, para luego poder incrementarlos posteriormente.
- d) El plan económico y financiero nos dio como resultados un VAN económico de S/ 9,991.00 y un VAN financiero de S/ 13,589.00. La tasa interna de retorno económico es de 164% y la financiera fue de 1415%. El índice de beneficio costo económico salió como resultado 1.23, mientras que el financiero fue de 1.17. En consecuencia, de acuerdo a los resultados obtenidos se considera que este plan de negocios es

viable, ya que la inversión genera un retorno positivo, además de unas tasas de rendimiento superior al mínimo requerido, además de un beneficio superior a los costos incurridos, es decir, es rentable.

BIBLIOGRAFÍA

- (SUNARP), S. N. (2023). *Guía de trámites para la constitución de empresas*. Lima: SUNARP.
- APEIM. (Enero de 2024). *Niveles Socioeconómicos 2023-2024*. Obtenido de <https://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2024/01/APEIM-Informe-de-Niveles-Socioeconomicos-2023-2024-Version-WEB.pdf>
- Casson, M. (2019). ¿Qué es un plan de negocios? *Harvard Business Review*, págs. 124-129.
- ESAN. (18 de Agosto de 2021). *esan.edu.pe*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/dark-stores-y-su-revolucion-en-la-logistica>
- INFOMERCADO. (16 de Junio de 2022). *Apuestas online crecen un 128% en Perú en solo dos años*. Obtenido de <https://infomercado.pe/apuestas-online-crecen-128-en-peru-160622-mc/>
- Insights, N. F. (Junio de 2021). *www.nielsen.com*. Obtenido de <https://www.nielsen.com/es/insights/2021/sports-betting-whos-in-and-how-much-of-an-opportunity-do-they-represent/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2018). *LORETO: Resultados Definitivos*. Lima: INEI.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2022). *Sistema Estadístico Nacional: Perú Compendio Estadístico 2022*. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1872/COMPENDIO2022.html
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2022). *PERÚ: Proyecciones de Población Total Según Departamento, Provincia y Distrito, 2018-2022*. Lima: INEI.
- IPSOS. (18 de Enero de 2022). *Perfiles Socioeconómicos del Perú 2021*. Obtenido de <https://www.ipsos.com/es-pe/perfiles-socioeconomicos-del-peru-2021>
- OSIPTEL. (2022). *Encuesta Residencial de Servicios de Telecomunicaciones (ERESTEL) 2022*. Lima: Osiptel.
- Today, S. C. (2023). ¿Qué es Social Commerce? Guía completa para principiantes.