



UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

PLAN DE NEGOCIOS CASA DE EMPEÑO PERCOL EIRL,

IQUITOS - 2018

Autor:

Collantes Miranda, Halan

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

IQUITOS-PERÚ

2018

DEDICATORIA

A mis padres Halan Collantes y Glady Miranda, por todo el esfuerzo, dedicación y amor realizado por mi persona día a día, para llegar a ser un profesional.

Halan Collantes

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios, a la UNIVERSIDAD CIENTIFICA DEL PERU, a sus docentes y a mis compañeros de clases y a todas las personas que de una u otra manera me apoyaron para culminar mis estudios satisfactoriamente.

Halan Collantes



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

PROGRAMA ACADÉMICO: Administración de Empresas

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Con Resolución Decanal N° 12-2019-UCP-FAC.NEGOCIOS del 09 de enero de 2019, la FACULTAD DE NEGOCIOS DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ-UCP designa como Jurado Evaluador y Dictaminador de la Sustentación del Trabajo de Investigación a los señores:

- | | |
|---|-------------------|
| • Lic. Adm Jorge Evaristo Lavallo Atto | Presidente |
| • Lic. Adm. Juan Carlos Ramírez Cervan Mgr. | Miembro |
| • Lic. Adm. Jacobo Díaz Meléndez | Miembro |

En el distrito de San Juan Bautista, siendo las... 11:00... horas del día 08 de FEBRERO del 2019... en las instalaciones de la UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ-UCP, se constituyó el Jurado para escuchar la sustentación y defensa del Trabajo de Investigación: "PLAN DE NEGOCIO CASA DE EMPÑO PERCOL E.I.R.L.".

Presentado por:

HALAN COLLANTES MIRANDA

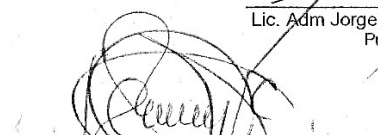
Como requisito para optar el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas. Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas las que fueron absueltas. El jurado después de la deliberación en privado llego a la siguiente conclusión:

La sustentación es:

APROBADO POR MAYORIA

En fe de lo cual los miembros del jurado firman el acta.


Lic. Adm Jorge Evaristo Lavallo Atto
Presidente


Lic. Adm Juan Carlos Ramírez Cervan Mgr.
Miembro


Lic. Adm Jacobo Díaz Meléndez
Miembro

CALIFICACIÓN:	Aprobado (a) Excelencia	: 19-20
	Aprobado (a) Unanimidad	: 16-18
	Aprobado (a) Mayoria	: 13-15
	Desaprobado (a)	: 00-12

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
RESUMEN	1
ABSTRACT	2
1. INFORMACIÓN GENERAL	
1.1 Nombre del negocio	3
1.2. Actividad empresarial.....	3
1.3. Idea del negocio	4
2. PLAN DE MARKETING	
2.1 Necesidades de los clientes.....	5
2.2 Demanda actual y tendencias... ..	6
2.3 Oferta actual y tendencias.....	10
2.4 Programa de marketing	11
2.4.1. El producto	11
2.4.2. El precio	13
2.4.3. La promoción	13
2.4.4. La cadena de distribución	16
3. PLAN DE OPERACIONES	
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento	18
3.2 El proceso de servicio al cliente	18
4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	
4.1 La organización.....	21
4.2 Puestos, tareas y funciones.....	21
4.3 Condiciones laborales.....	22
4.4 Régimen tributario	22
5. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO	
5.1 Estudio económico.....	24

5.2	Estudio financiero.....	26
CONCLUSIONES		29
BIBLIOGRAFÍA		30

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro 01. Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIU... ..	05
Cuadro 02. Demanda proyectada Iquitos, 2015	06
Cuadro 03. Estadísticas de las empresas en el Perú, 2015	07
Cuadro 04. Empresas formales, según segmento empresarial- Perú, 2015 ..	08
Cuadro 05. Empresas formales, según segmento empresarial -Iquitos, 2015	08
Cuadro 06 Empresas formales, según actividad empresarial -Iquitos, 2015...	09
Cuadro 07 Negocios similares en la ciudad de Iquitos	10
Cuadro 08 Productos de la empresa	13
Cuadro 11 Comportamiento del mercado tendencias y participación.....	24
Cuadro 12 Ingresos por ventas.....	24
Cuadro 13 Costo de ventas... ..	24
Cuadro 14 Gastos administrativos... ..	25
Cuadro 15 Gastos comerciales.	25
Cuadro 16 Gastos pre operativos... ..	25
Cuadro 17 Inversión en activos.....	26
Cuadro 18 Programa de endeudamiento.....	26
Cuadro 19 Estado de resultados integrales... ..	27
Cuadro 20 Flujo de caja	28
Cuadro 21 Van y Tir	28

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura N° 01 Ubicación de la empresa	03
Figura N° 02 Necesidad de financiamiento	04
Figura N° 03 Necesidad de financiamiento de los negocios.....	06
Figura N° 04 Microempresa.....	08
Figura N° 05 Logo de la empresa.....	12
Figura N° 06 Polos con logo de la empresa.....	14
Figura N° 07 Llaveros con logo de la empresa	14
Figura N° 08 Taza con logo de la empresa.....	15
Figura N° 09 Fan page de la empresa.....	16

ÍNDICE DE GRÀFICOS

	Página
Gráfico N° 01 La cadena de distribución, directa	17
Gráfico N° 02 Proceso de atención al cliente.....	18
Gráfico N° 03 Estructura organizacional de la empresa.....	21

PLAN DE NEGOCIOS CASA DE EMPEÑO PERCOL, IQUITOS 2018

Collantes Miranda, Halan

RESUMEN

El presente plan de negocios se encuentra en el rubro de servicios, principalmente en el servicio financiero, en la ciudad de Iquitos. Para brindar financiamiento a la micro y pequeña empresa de nuestra ciudad.

Se ha diseñado procesos simples, cortos, eficientes, que buscan crear un servicio de calidad para los micros y pequeños empresarios, satisfaciendo sus necesidades. Para la promoción de va crear fan page con diversas actividades con el fin de que nuestros clientes conozcan nuestros servicios.

La estructura organización es simple, con funciones claras y definidas que eviten la concentración de funciones en una sola área. En lo que se refiere al costo de los servicios, se ha determinado teniendo en cuenta la competencia, es decir un costo promedio del mercado

Palabras claves: plan de negocios, préstamos, créditos, capital de trabajo, clientes.

BUSINESS PLAN CASA DE EMPEÑO PERCOL, IQUITOS 2018

Collantes Miranda, Halan

SUMMARY

This business plan is found in the services sector, mainly in the financial service, in the city of Iquitos. To provide financing to micro and small businesses in our city.

It has designed simple, short, efficient processes that seek to create a quality service for micro and small entrepreneurs, satisfying their needs. For the promotion of will create fan page with various activities in order that our customers know our services.

The organization structure is simple, with clear and defined functions that avoid the concentration of functions in a single area. Regarding the cost of services, it has been determined taking into account the competition, that is, an average cost of the market

Keywords: business plan, loans, credits, working capital, clients.

I. INFORMACION GENERAL

1.1 NOMBRE DEL NEGOCIO

Nombre: Casa de Empeño Percol EIRL

Sector de la actividad: servicio de préstamos de dinero con garantía

Localización: calle Pablo Rosell N°579, distrito de Iquitos - provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Actividad: servicio

Figura 01: Ubicación de la empresa, 2018



Fuente: www.google maps.

1.2 ACTIVIDAD EMPRESARIAL

Cuadro 01. Clasificación Industrial Internacional Uniforme, 2018

K		Actividades Financieras y de seguros		
	64	Actividades Financieras y de seguros, excepto las de seguro y fondo de pensiones		
		649	Otras actividades de servicios financieros, excepto las de seguro	
			6492	Otras actividad de concesión de créditos

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

1.3 IDEA DEL NEGOCIO

Se busca satisfacer la necesidad de dinero de aquellas personas o negocios que desean contar con dinero inmediato, para cubrir sus necesidades personales, o las necesidades de un negocio, sin mucho trámite o sin mucha documentación.

Los clientes serán las personas naturales que desarrollen actividades ya sea de forma dependiente o independiente. También, los negocios pequeños y medianos que requieran de dinero inmediato, para capital de trabajo o para financiar algún equipo, mueble o herramienta para el negocio.

Les ofrecemos servicios de préstamos de dinero con garantía de artefactos, joyas, vehículos o inmuebles, como pago máximo de 24 a 30 días. Serán presamos otorgados a sola firma, sin fiador ni aval, y con desembolso dentro de las 24 horas de solicitado. Premiaremos la puntualidad de nuestros clientes y trataremos de mantener tasas competitivas del mercado.

Figura 02. Necesidad de financiamiento



Fuente: [google.com/search?q=necesidades+de+dinero&client=firefox-b](https://www.google.com/search?q=necesidades+de+dinero&client=firefox-b)

II. PLAN DE MARKETING.

2.1 NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

La Micros y pequeñas empresas (MIPYME) en nuestro país, representan el 98% del tejido empresarial. Con relación a las mipymes formales. Pero en nuestro país 8 de cada 10 microempresas son informales. En ambos presenta las mismas necesidades.

Son muchos las necesidades de las microempresas; entre los más importantes se encuentran la necesidad de una regulación normativa adecuada y de programas orientados a fomentar su desarrollo e insertarlas en la dinámica económica del país. Pero dentro de las más importantes es el acceso al crédito, dentro de este último rubro se constituye como uno de los mayores obstáculos al que se enfrenta un microempresario cuando requiere medios para financiar su actividad; más aún si tenemos en cuenta que en la actualidad todas las fuentes de financiamiento tan sólo llegan a cubrir el 4% de las necesidades del sector.

Es evidente que para el desarrollo de cualquier unidad productiva el capital resulta indispensable; sin el mismo, todo intento de crecimiento es imposible. El interés que nos impulsa a realizar este trabajo de investigación nace de la necesidad de brindar información y analizar los elementos esenciales que hacen que el acceso al crédito de las pequeñas y microempresas constituya un problema que requiere pronta solución.

Dentro de esa necesidad de financiamiento, de contar con dinero están para:

- Préstamos para capital de trabajo
- Préstamos para activo fijo: muebles, equipos, herramientas y/o accesorios.

A man in a light blue shirt is leaning over a white table, looking extremely stressed. He is holding a pink piggy bank in his right hand, as if about to smash it. On the table in front of him is a large pile of loose coins. His expression is one of desperation and financial anxiety.

2.2 DEMANDA ACTUAL Y TENDENCIAS.

Total de empresa en Iquitos -2015	29,272
Micro y pequeñas empresas	99.40%
Total micro y pequeñas empresa	29,096
Micro y pequeñas empresas del sector comercio y servicio	85.50%
Tola micro y pequeñas empresas del sector comercio y servicio	24,877
Promedio de motos para la micro y pequeña empresa	s/.200
Total de demanda proyectada	4,975,479

En el Perú existe cuatro tipos de empresas según la ley 30056, dentro de ellas la micro, pequeña, mediana y gran empresa, donde el factor que arroja el tipo de nomenclatura que debe llevar son los ingresos que origina en un año, no hay otro factor que se mida para el tipo de empresa.

Cuadro 03: Estadísticas de las empresas en el Perú, 2015

Región	Estrato empresarial				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Amazonas	9 135	305	12	18	9 470
Ancash	45 770	1 359	38	71	47 238
Apurímac	13 746	406	5	19	14 176
Arequipa	92 002	3 545	104	283	95 934
Ayacucho	20 202	625	21	36	20 884
Cajamarca	34 569	1 197	37	82	35 885
Callao	51 693	2 278	92	364	54 427
Cusco	67 539	1 554	41	103	69 237
Huancavelica	6 997	123	1	4	7 125
Huánuco	22 677	693	15	48	23 433
Ica	42 165	1 453	39	124	43 781
Junín	57 713	1 598	55	95	59 461
La Libertad	84 681	3 110	80	256	88 127
Lambayeque	54 352	1 625	46	132	56 155
Lima	752 047	43 709	1 808	6 343	803 907
Loreto	27 730	1 385	43	114	29 272
Madre de Dios	11 277	420	21	38	11 756
Moquegua	10 862	268	8	23	11 161
Pasco	10 194	303	7	10	10 514
Piura	63 019	2 313	80	195	65 607
Puno	34 749	1 172	66	161	36 148
San Martín	31 592	1 149	31	91	32 863
Tacna	26 412	705	15	57	27 189
Tumbes	12 176	340	10	26	12 552
Ucayali	24 006	1 029	37	88	25 160
Total	1 607 305	72 664	2 712	8 781	1 691 462

Fuente: www.inei.gob.pe/

En nuestro país existen 1'607,305 empresas formales y la región Loreto, al 2015 se cuenta con 29,772 empresas formales, es decir nuestra región representa el 1.85% del tejido empresarial de nuestro país. De los cuales 27,730 son microempresas, 1,385 son pequeña empresa, 43 mediana empresa y 114 son gran empresa.

Cuadro 04: Empresas formales, según segmento empresarial- Perú, 2015

Estrato empresarial 1	N° de empresas	%
Microempresa	1 607 305	95,0
Pequeña Empresa	72 664	4,3
Mediana empresa	2 712	0,2
Total de mipymes	1 682 681	99,5
Gran Empresa	8 781	0,5
Total de empresas	1 691 462	100,0

Fuente: Superintendencia de Administración Tributaria –SUNAT

En el cuadro anterior se puede apreciar la distribución del tejido empresarial en nuestro país, la microempresa representa el 95%, la pequeña empresa alcanza un 4.3%, la mediana empresa llega al 0.2%, es decir el total Pymes en nuestro país es de 99.5%, la gran empresa solo alcanza el 0.5%. Nuestra empresa ha determinado como mercado objetivo, la micro y pequeña empresa de la región Loreto.

Cuadro 05: Empresas formales, según segmento empresarial -Iquitos, 2015

Tipo de empresa	Cantidad	%
Microempresa	27730	94.7%
Pequeña empresa	1385	4.7%
Mediana empresa	43	0.1%
Gran empresa	114	0.4%
Total	29272	100%

Fuente: superintendencia nacional de administración tributaria-SUNAT

En el cuadro anterior se puede apreciar la distribución del tejido empresarial en la región Loreto, la microempresa representa el 94.7%, la pequeña empresa alcanza un 4.7%, la mediana empresa llega al 0.1%, la gran empresa solo alcanza el 0.4%. Nuestra empresa ha determinado como

mercado objetivo, la micro y pequeña empresa de la región Loreto, que alcanza un 99.4%.

Figura 04: Microempresa



Fuente: [google.com/search?q=micro+y+peque%C3%B1as+empresa](https://www.google.com/search?q=micro+y+peque%C3%B1as+empresa)

Cuadro 06. Empresas formales, según actividad empresarial -Iquitos, 2015

Tipo de empresa	Cantidad	%
Comercio	12967	44.30%
Servicio	12060	41.20%
Manufactura	2576	8.80%
Construcción	966	3.30%
Agropecuaria	410	1.40%
Minería	234	0.80%
Pesca	59	0.20%
Total	29272	100%

Fuente: superintendencia nacional de administración tributaria-SUNAT

En el cuadro 06, se aprecia la distribución de las actividades en nuestro país, el que se aprecia la concentración entre comercio y servicio que alcanza un 85.30%, la manufacturas representa el 8.8% y la construcción el 3.3%, la actividad agropecuaria 1.40%, la minería el 0.2% y la pesca el 0.2%.

2.3 OFERTA ACTUAL Y TENDENCIAS.

Dentro del mercado formal controlado, supervisado por la Superintendencia de banca y seguros (SBS y afp), existen varios tipos de instituciones financieras que apoyan a la micro y pequeña empresa. La banca comercial ha visto atractiva este segmento y desde la década de los 90 ha sabido aprovechar con créditos y préstamos para este sector.

Dentro de ellas tenemos:

- Los bancos
- Financieras
- Cajas municipales de ahorro y crédito
- Cajas rurales de ahorro y crédito
- Cooperativas de ahorro y crédito y
- Edpyme

Pero las que representa nuestra competencia directa en el mercado regional se ha encontrado las más posicionada en el rubro, como son:

- Credicash
- Oro Verde
- Credimaf

Cuadro 07: Negocios similares en la ciudad de Iquitos, 2018

Negocio	Tasa de interés	Garantías
Credicash	20%	Ninguna
Oro verde	20%	Si
Credimaf	20%	Ninguna

Fuente: elaboración propia

En el mercado local hemos identificado tres negocios similares en el mismo giro que nuestra empresa, las que cuentan con buena ubicación, cuentan con cartera de clientes y con niveles muy bajos de morosidad.

2.4 PROGRAMA DE MARKETING.

2.4.1 El Producto

a) Categorías de productos.

La empresa se dedicará a brindar financiamiento de dinero principalmente para capital de trabajo:

- **Préstamos para capital de trabajo pagos diarios:**

- ✓ Monto mínimo s/200
- ✓ Monto máximo s/ 5,000
- ✓ Plazo: 24 días
- ✓ Forma de pago: diario
- ✓ Tasa: 20%
- ✓ Garantía: Artefactos, joyas, motos, vehículos

Por cada s/.100 la devolución diaria es de s/.5.00

- **Préstamos para capital de trabajo semanales:**

- ✓ Monto mínimo s/.500
- ✓ Monto máximo s/.5, 000
- ✓ Plazo: 4 semanas
- ✓ Forma de pago: semanal
- ✓ Tasa: 25%
- ✓ Garantía: Artefactos, joyas, motos, vehículos

Atributos:

- a. Sólo documentación personal y del negocio
- b. Accesibilidad.
- c. Desembolso al instante

- d. Los buenos clientes cuentan con ampliación automática

El producto responde al beneficio que busca cubrir la necesidad del consumidor. Lo que se busca es superar las expectativas del cliente y debe distinguir la oferta de la empresa.

Línea del producto.

1. Financiamiento de capital de trabajo para la micro y pequeña empresa.

b) La marca

Nombre, término, letrero símbolo, diseño o una combinación de dichos elementos, que identifican los productos o servicios de un vendedor o grupo de vendedores para diferenciarlos de los de sus competidores.

La empresa usará el siguiente logo:

Figura 05: Logo empresa, 2018



Fuente: elaboración propia

2.4.2 El precio

a.- Objetivos del precio

Kotler (2000, pag.520) señala cinco objetivos que se busca alcanzar través de precio y esto son:

- Supervivencia
- Maximización de los beneficios
- Maximización de la cuota de mercado
- Maximización desnatada del mercado
- Liderazgo en la calidad del producto

Para la presente investigación buscaremos la de maximización de la cuota de mercado, por ser un producto nuevo en el mercado.

Cuadro 08: Productos de la empresa, 2018

Detalle	Tasa de interés	Forma de pago	Importe Min.
Capital de trabajo	20%	Pago Diario	s/.240
Capital de trabajo	25%	Pago Semanal	s/.250

Fuente: elaboración propia

2.4.3 La promoción.

a.- Objetivos de la promoción.

El objetivo de la promoción es ofrecer al consumidor un incentivo para la compra o adquisición de un producto o servicio a corto plazo, lo que se traduce en un incremento puntual de las ventas.

Nuestro principal canal para promocionar nuestros productos serán las redes sociales, por ser de alto alcance y de bajo costo. Pero también se realizará promoción directa principalmente en los mercados. Los souvenir a reglara serán polos, llaveros y tasas. Los clientes nuevos tienen derecho a elegir un souvenir de su preferencia.

Figura 06: Polos con logo de la empresa.



Fuente: [google.com.pe/search?q=polos+blanco](https://www.google.com.pe/search?q=polos+blanco)

Figura 07: Llaveros con logo de la empresa



Fuente: [google.com.pe/search?q=llavero](https://www.google.com.pe/search?q=llavero)

Figura 08: Taza con logo de la empresa.



Fuente: [google.com.pe/search?q=tazas](https://www.google.com.pe/search?q=tazas)

b.- Acciones de publicidad

La estrategia principal a usar, es la de brindar un buen servicio, para que la publicidad boca a boca sea la mejor herramienta, pero además no dejaremos de utilizar los medios convencionales como:

- Spot radial, Para nuestra ciudad Radio Amazonia, con su programa más escuchado del mercado local.
- Spot televisivo para el mercado local, Amazonia TV, programa protagonistas por ser el programa más visto por nuestros clientes.

Figura N° 09: Fan page de la empresa



Fuente: Facebook.com

2.4.4 La Cadena de Distribución

La empresa, cuenta con dirección en la calle Pablo Rosell N°579 de la ciudad de Iquitos. Por tanto, la cadena de distribución es directa.

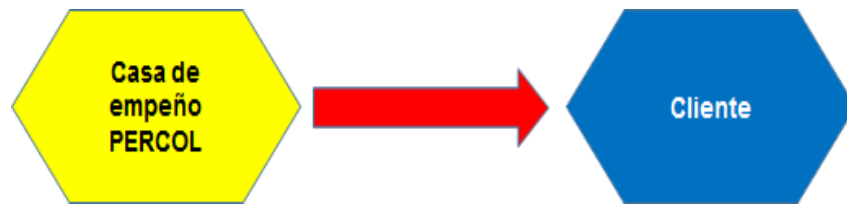
a) **Objetivo de distribución**

La cadena de distribución es el conjunto de actividades que se llevan a cabo dentro de la empresa desde la evaluación del crédito al cliente hasta el desembolso.

b) **Funciones que debe cumplir el canal**

Nuestro canal de distribución será directo, no se contará con intermediarios en el proceso de distribución.

Grafico 01: La cadena de distribución, directa.



Fuente: Elaboracion propia

III. PLAN DE OPERACIONES

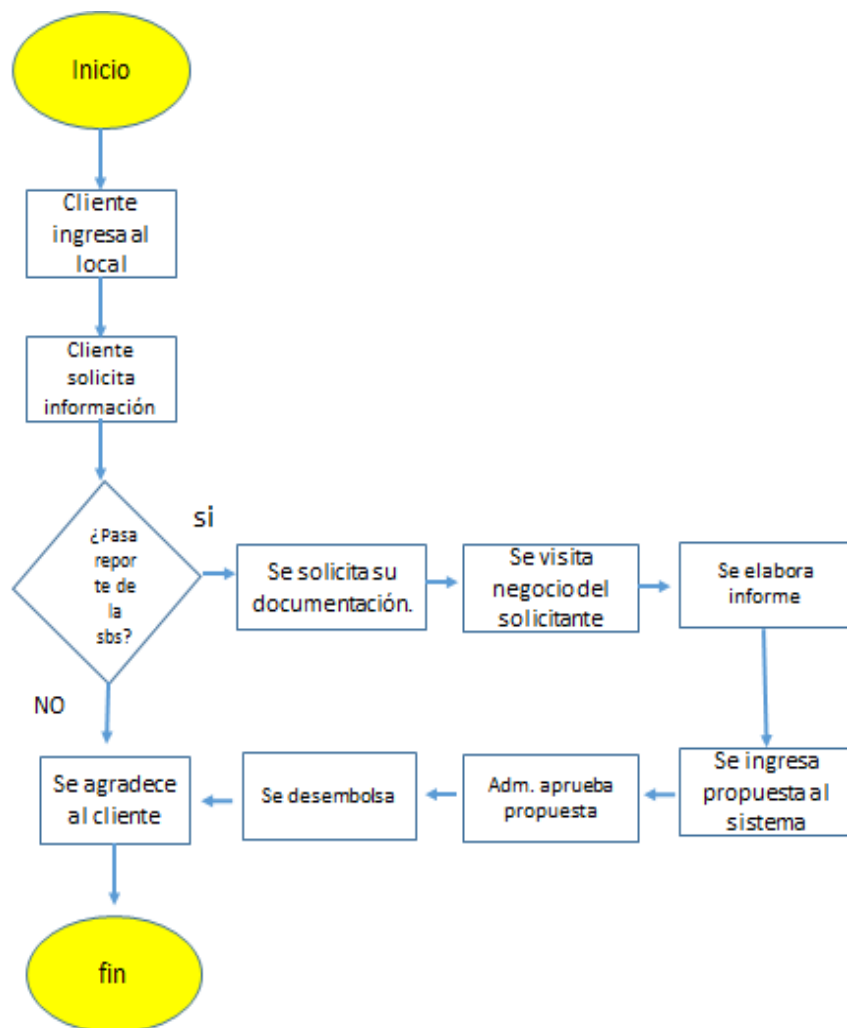
3.1 ESTUDIO DE LA FUENTE DE APROVISIONAMIENTO.

El proceso de aprisionamiento será principalmente el dinero, propiedad del titular gerente. Los desembolsos se programan de un día para otros y este debe ser en efectivo, para el cual se abrirá un kardex para cada cliente.

La empresa cumplirá con todos los requisitos exigidos por ley, que para este caso la institución rectora es la Superintendencia de Banca y Seguro y AFP.(SBS). Resolución Nro.1201-2018.

3.2 EL PROCESO DE SERVICIO AL CLIENTE

Grafico 02: Proceso de servicio al cliente



Fuente: elaboracion propia

El proceso empieza con la visita de un cliente prospecto, interesado en nuestros servicios financieros, para el cual se solicita su DNI a fin de sacar el primer filtro, el reporte de la SBS. Si el prospecto se encuentra 100% normal se procede a tomar sus datos y copia de sus documentos personales y del negocio. Para luego programar una visita a su negocio a fin de comprobar su actividad, para posteriormente realizar el informe al administrado quien tomara la decisión de la propuesta, si es viable la operación se procede con el desembolso.

Proceso del servicio de la empresa:

El proceso de servicios al cliente paso a paso:

1. Cliente ingresa al local:

Cliente ingresa al local, ya que por que fue referido por un cliente o fue promocionado por nuestros funcionarios de créditos.

2. Cliente solicita información:

Se le brinda toda la información a solicitud del cliente, sobre monto, plazo, forma de pago, tasa, garantías.

3. ¿Cliente pasa con reporte de la SBS? :

No, se le agradece al cliente

Si, se procede con el siguiente paso

4. Se solicita documentación:

Se procede a visitar el negocio del cliente a fin de comprobar su actividad comercial

5. Se elabora el informe:

Al retorno de la visita al cliente se elabora el informe, resultado de la evolución cuantitativa y cualitativa. El monto del crédito lo determinara la capacidad de pago del cliente.

6. Se ingresa propuesta al sistema:

Se ingresa la propuesta al sistema para detallando el monto, plazo, tasa, fecha de pago, forma de pago y las garantías del préstamo.

7. Se aprueba la propuesta:

El administrador procede a aprobar la propuesta, realizada por el funcionario de crédito.

8. Se desembolsa la operación:

Se procede a desembolsar la operación como también se le entrega el kardex manual para el control de los pagos.

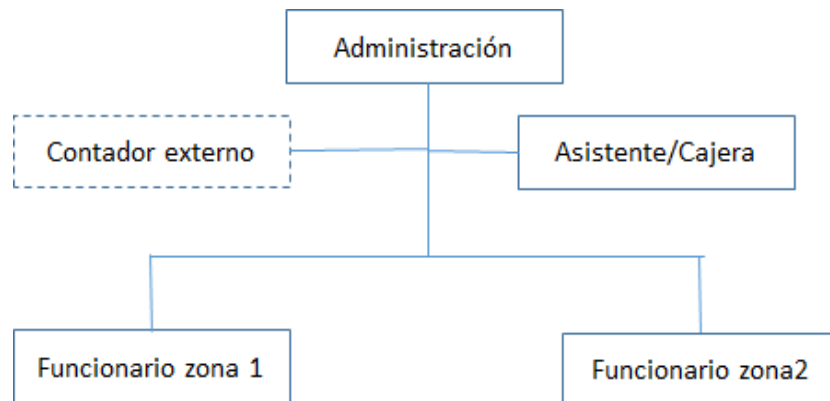
9. Se despide al cliente:

Se agradece la visita al cliente y se le despide con una sonrisa

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

4.1 LA ORGANIZACIÓN.

Grafico 03: Estructura organizacional de la empresa:



Fuente: Elaboración propia

4.2 PUESTOS, TAREAS Y FUNCIONES

a) Puesto: Administrador

Tareas:

- Planifica, organiza, dirige y controla la empresa,
- Dirige las actividades internas, es decir con el cliente interno,
- Realiza actividades externas, entidades financieras.
- También tiene bajo su control la supervisión al trabajo del contador, con quien coordina el pago de los impuestos, declaraciones.

b) Puesto: Asistente/Cajera

Tareas:

- Lleva control de los ingresos y desembolso diario
- Realiza los cobros de los clientes que se acercan a la oficina

- c. Brinda información a los clientes
- d. Elabora la solicitud de créditos de los clientes prospectos
- e. Atiende a los clientes
- f. Lleva el control de los kardex
- g. Absuelve las dudas, consultas, quejas, reclamos del cliente
- h. Reporta directamente al administrador
- i. Coordina con los funcionarios la visita según su zona.
- j. Hace llamada a los clientes en mora

c) Puesto: Funcionario de créditos

Tareas:

- a. Recibe mes a mes la meta asignada
- b. Brinda información a los clientes
- c. Realiza la visita de evaluación a los clientes para realizar el análisis cuantitativo y cualitativo
- d. Realiza cobranza temprana a los clientes
- e. Propone al administrador el desembolso de nuevos clientes
- f. Hace crecer su cartera de cliente

4.3 CONDICIONES LABORALES

Se acogerá a la Ley de la Micro y Pequeña empresa por los beneficios laborales que le brinda. Posteriormente evaluará su paso al régimen general laboral. Es decir, pagará todos sus beneficios sociales normados en la ley.

Los colaboradores cumplirán la jornada laboral de 8 horas, la que debe empezar a las 9:00pm hasta las 1:00pm y de 3:00pm hasta las 7:00pm.

4.4 RÉGIMEN TRIBUTARIO.

En nuestro país se conoce 5 regímenes tributarios para el cual se puede acoger la empresa, como son:

- Nuevo régimen simplificado - NRUS

- Régimen especial de renta –RER
- Régimen general
- Régimen de la amazonia
- Régimen Mype tributario - RMT

La empresa se acogerá al régimen especial, con pagos mensuales del 1.5% y de forma cancelatoria.

Es preciso señalar que en cumplimiento de la Resolución de la SBS N° 1201-2018, en su artículo 1ro. Inciso c, señala que los negocios dedicado a casa de empeño deben estar inscritas en la SBS. Se cumplirá con todo lo exigido por Ley.

En nuestro país existen cinco regímenes tributarios para constituir o formalizar un negocio, uno de éxitos es el régimen de la amazonia, creado para brindar beneficio a las empresas de la región amazónica. Las empresas de nuestra región perciben beneficios tributarios por estar comprendidas en esta norma LEY 27037 LEY DE PROMOCION DE LA INVERSION DE LA AMAZONIA. La empresa se acogerá a este régimen porque reduce el impuesto a la renta del 29.50% a 5% anual.

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 ESTUDIO ECONÓMICO.

Cuadro 11: Comportamiento del mercado: tendencias y participación

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Demanda actual anual por (soles)	4,975,479		
Tendencia del mercado	0%	5%	7%
Demanda estimada anual por (soles)	4,975,479	5,224,253	5,589,951
Participación de mercado	1.00%	1.00%	1.50%
Demanda del proyecto (soles)	49755	52243	83849

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 12: Ingresos por ventas

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas mensuales (soles)	9,951	10,449	16,770
Precio mercado (por meses)	12.00	12.00	12.00
Tendencia del precio	0%	0%	0%
Precio de venta efectiva(por meses)	12.00	12.00	12.00
VENTA TOTAL EMPRESA	S/.119,411	S/.125,382	S/.201,238

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 13: Costo de ventas

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	9,951	10,449	16,770
Costo compra	S/0	S/0	S/0
COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA	S/0	S/0	S/0

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 14: Gastos Administrativos

	Año 1	Año 2	Año 3
Administrador	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,200	S/. 1,700	S/. 1,800
Funcionarios de credito	1	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,000	S/. 1,600	S/. 1,600
Asistente/cajera	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 930	S/. 1,500	S/. 1,500
Remuneraciones del personal	S/. 3,130	S/. 6,400	S/. 6,500
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneracion total mensual	S/. 3,401	S/. 6,955	S/. 7,063
Contador	S/. 200	S/. 250	S/. 300
Servicios públicos	S/. 200	S/. 200	S/. 200
Utiles oficina	S/. 100	S/. 100	S/. 100
Otros	S/. 100	S/. 100	S/. 100
Total mensual	S/. 4,001	S/. 7,605	S/. 7,763
TOTAL ANUAL	S/.48,015	S/.91,256	S/.93,160

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 15: Gastos Comerciales

	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00
Alquiler local	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 200.00
Promociones	S/. 150.00	S/. 200.00	S/. 200.00
Otros	S/. 100.00	S/. 150.00	S/. 150.00
Total mensual	S/. 550.00	S/. 650.00	S/. 650.00
TOTAL ANUAL	S/.6,600.00	S/.7,800.00	S/.7,800.00

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 16: Gastos pre operativos

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/. 800.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 800.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total	S/. 1,600.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 17: Inversión en Activos

	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
Lap top	S/. 3,000	1	S/. 3,000	10	S/. 300
Vehiculos	S/. 3,000	2	S/. 6,000	5	S/. 1,200
Muebles	S/. 2,000	1	S/. 2,000	5	S/. 400
Total			S/. 11,000		S/. 1,900

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 18: Programa de endeudamiento

Deuda a tomar	S/. 25,000			
35.00% x ^{oo}		2.0%	mensual	
		36	meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	25,000	500	694	1,194
2	24,306	486	694	1,181
3	23,611	472	694	1,167
4	22,917	458	694	1,153
5	22,222	444	694	1,139
6	21,528	431	694	1,125
7	20,833	417	694	1,111
8	20,139	403	694	1,097
9	19,444	389	694	1,083
10	18,750	375	694	1,069
11	18,056	361	694	1,056
12	17,361	347	694	1,042
		5,083	8,333	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	16,667	333	694	1,028
14	15,972	319	694	1,014
15	15,278	306	694	1,000
16	14,583	292	694	986
17	13,889	278	694	972
18	13,194	264	694	958
19	12,500	250	694	944
20	11,806	236	694	931
21	11,111	222	694	917
22	10,417	208	694	903
23	9,722	194	694	889
24	9,028	181	694	875
		3,083	8,333	

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	8,333	167	694	861
26	7,639	153	694	847
27	6,944	139	694	833
28	6,250	125	694	819
29	5,556	111	694	806
30	4,861	97	694	792
31	4,167	83	694	778
32	3,472	69	694	764
33	2,778	56	694	750
34	2,083	42	694	736
35	1,389	28	694	722
36	694	14	694	708
		1,083	8,333	

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 19: Estado de resultados integrales

	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas (Cuadro 3)	S/.119,411	S/.125,382	S/.201,238
Costo ventas (Cuadro 5)	S/.0	S/.0	S/.0
Margen Bruto	S/.119,411	S/.125,382	S/.201,238
Gastos administrativos (Cuadro 6)	-S/.48,015	-S/.91,256	-S/.93,160
Depreciación (Cuadro 11)	-S/.2,220	-S/.2,220	-S/.2,220
Gastos comerciales (Cuadro 8)	-S/.6,600	-S/.7,800	-S/.7,800
Margen operativo	S/.62,576	S/.24,106	S/.98,058
Gastos financieros	-S/.5,083	-S/.3,083	-S/.1,083
Margen antes de tributos	S/.57,493	S/.21,023	S/.96,975
Tributos	-S/.862	-S/.315	-S/.1,455
Margen neto	S/.56,631	S/.20,707	S/.95,520

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 20: Flujo de caja

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.119,411	S/.125,382	S/.201,238	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.12,600				S/.5,940
Capital de trabajo	-S/.17,912	-S/.5,871	-S/.11,627	-S/.3,161	S/.38,571
Compras		S/.0	S/.0	S/.0	
Gastos administrativos (Cuadro 6)		-S/.48,015	-S/.91,256	-S/.93,160	
Gastos comerciales (Cuadro 8)		-S/.6,600	-S/.7,800	-S/.7,800	
Pago impuestos		-S/.939	-S/.362	-S/.1,471	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.30,512	S/.57,987	S/.14,337	S/.95,647	S/.44,511
Préstamo recibido	S/.25,000				S/.0
Amortización		-S/.8,333	-S/.8,333	-S/.8,333	
Gastos financieros		-S/.5,083	-S/.3,083	-S/.1,083	
Escudo fiscal		S/.76	S/.46	S/.16	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.5,512	S/.44,646	S/.2,967	S/.86,246	S/.44,511

FCE	-S/.30,512	S/.57,987	S/.14,337	S/.140,157
FCF	-S/.5,512	S/.44,646	S/.2,967	S/.130,757

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 21: Van y Tir

VAN Económico	S/.97,232
Tasa de descuento (CAPM)	24.81%
TIR Económica	170%
Indice B/C	4.19

VAN Financiero	S/.85,069
Tasa de descuento (WACC)	33.16%
TIR Financiero	749%
Indice B/C	16.43

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES:

a.- El presenta plan de negocios se ha elaborado con el propósito de formalizar y constituir la empresa PERCOL EIRL, dedicado al financiamiento de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Iquitos. El proyecto nos arroja rentabilidad y con un alto crecimiento del mercado.

b.- Existe un mercado potencial, con una demanda insatisfecha de micro y pequeña empresas que necesitan financiamiento, tanto para capital de trabajo y activos fijos. La banca tradicional no satisface y no llega a todos los clientes formales, más aun a los informales.

c.- En cuanto al plan de operaciones se ha determinado procesos simples, rápidos, eficientes, sin mucha documentación. Ya que los procesos representan una parte importante en la empresa, envista de que esto depende brindar un servicio de calidad a los clientes, para que este supere sus expectativas.

d.- En cuanto al plan de recurso humano se ha considerado políticas claras, básicas, se ha elaborado el manual de organización y funciones. Los colaboradores son considerados parte importante en toda empresa. Lo mismo que la estructura organizacional es simple, con las funciones claras para cada área de la empresa.

e.- En cuanto al plan económico y financiero nos arroja resultados alentadores para la inversión, la misma que genera beneficio y rentabilidad, demostrados con los indicadores económicos y financieros. La empresa arroja utilidad los tres años.

BIBLIOGRAFÍA:

Enrique, Carlos y Sierralta, Ximena (2012) El problema de financiamiento de la microempresa en el Perú.

Instituto Nacional de Estadística e Informática -INEI, (2018) Clasificación industrial Internacional Uniforme – CIUU, Disponible en: www.inei.gob.pe

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática - INEI, Censos Nacionales 1993 y 2007, Disponible: www.inei.gob.pe

Jaramillo, Migue. (2016). Las políticas para el financiamiento de las pymes en el Perú.

Philip, Kotler (200)Fundamentos de Marketing. Pag. 520

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria-SUNAT (2015). Disponible en: www.sunat.gob.pe