



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

PLAN DE NEGOCIO

ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES, CUMPLE MAGICO

S.A.C., CIUDAD TARAPOTO, 2020

AUTORES:

AMASIFUEN PINCHI SAIDYTH

RAMÍREZ RAMÍREZ MELANIE GREFFITH

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

**ASESOR: MG. PATRICIO EZEQUIEL LLONTOP REATEGUI
TORREJON**

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

TARAPOTO – PERÚ

2020

DEDICATORIA

A Dios porque sin él no seríamos nada, con todo el amor que siento a mis queridos padres, quienes me brindan su apoyo incondicional en cada momento para alcanzar las metas que me he trazado.

Saidyth Amasifuen Pinchi

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la vida, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio. A mis padres, por ser el pilar más importante, por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional a pesar de todo.

Melanie G. Ramirez Ramirez

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por haber sido mi guía a lo largo de mi carrera, por ser mi luz en mi camino ante las adversidades de la vida y por darme la sabiduría, fortaleza para alcanzar mis objetivos.

Al Lic. Patricio Llontop por el aporte y apoyo mutuo de sus conocimientos brindados para un mejor desarrollo de nuestro PLAN DE NEGOCIOS.

Saidyth Amasifuen Pinchi

Agradezco a Dios por protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades.

Al Lic. Patricio Llontop, por su valiosa guía y asesoramiento. Gracias a todas las personas que ayudaron en la realización de este proyecto.

Melanie G. Ramirez Ramirez

ACTA DE SUSTENTACIÓN



**FACULTAD DE
NEGOCIOS**

“Año de la Universalización de la Salud”

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Con Resolución Decanal N° 184-2020-UCP-FAC.NEGOCIOS, 17 de agosto de 2020, se autorizó la sustentación del informe final del Trabajo de Suficiencia Profesional para el 21 de agosto.

Siendo las 09.00 horas del día 21 de agosto de 2020 se constituyó de modo no presencial el Jurado para escuchar a través del programa virtual ZOOM, la presentación y defensa del informe final del Trabajo de Suficiencia Profesional: **“PLAN DE NEGOCIO ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES, CUMPLE MAGICO S.A.C., CIUDAD DE TARAPOTO, 2020”**.

Presentado por:

**SAIDYTH AMASIFUEN PINCHI
MELANIE GREFFITH RAMIREZ RAMIREZ**


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: **APROBADO POR UNANIMIDAD**

A las 10.25 horas culminó el acto público.

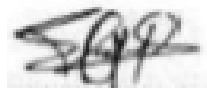
En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el acta.



Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán, Mgr.
Decano Facultad de Negocios
Universidad Científica del Perú



Lic. Adm. Seidy Janice Vela Reátegui, MBA
Miembro del jurado



Eco. Elia Anacely Córdova Calle, Mgr
Miembro del jurado

HOJA DE ANTIPLAGIO



"Año de la Universalización de la Salud"

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 DE NEGOCIO ORGANIZACIÓN DE EVENTOS INFANTILES, CUMPLE
MAGICO S.A.C., CIUDAD TARAPOTO, 2019".**

De los alumnos: **SAIDYTH AMASIFUEN PINCHI Y MELANIE GREFFITH
RAMÍREZ RAMÍREZ** de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la
revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **15% de plagio**.

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

San Juan, 08 de julio del 2020.


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

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ACTA DE SUSTENTACIÓN	iv
HOJA DE APROBACIÓN	Error! Bookmark not defined.
HOJA DE ANTIPLAGIO	Error! Bookmark not defined.
ÍNDICE DE CONTENIDO	vi
ÍNDICE DE CUADROS.....	viii
ÍNDICE DE TABLA	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
RESUMEN	1
ABSTRACT.....	3
CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL	5
1.1 Nombre del negocio.....	5
1.2 Actividad empresarial.....	5
1.3 Idea de negocio	7
CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING.....	8
2.1 Necesidades de los clientes.....	8
2.2 Demanda actual y tendencias.....	8
2.2.1. Tendencia.....	10
2.3 Oferta actual y tendencias.....	11
2.4. Programa de marketing.....	13
2.4.1 El servicio	13
2.4.2 El precio	15
2.4.3 La promoción	17
2.4.4 La cadena de distribución	18
CAPITULO III: PLAN DE OPERACIONES	199
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento	199
3.1 El proceso servicio	20
CAPITULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	21
4.1 La organización	21
4.2 Puestos y funciones.....	211
4.3 Condiciones laborales.....	233

4.4 Régimen tributario	243
V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO	255
5.1 Estudio económico	255
CONCLUSIONES	322
BIBLIOGRAFÍA	333

ÍNDICE DE CUADROS

Página

cuadro 1 Servicios(Clasificación Industrial Internacional Uniforme–CIUU)	5
cuadro 2 Cuadro comparativo de la competencia Tarapoto, 2019	11
cuadro 3 Productos de la empresa, 2019	15
cuadro 4 Descripción de cargos y remuneraciones.....	23

ÍNDICE DE TABLA

	Página
Tabla 1: Distribución Socioeconómica Del Perú.....	9

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1: Logo de la empresa, 2020.....	5
Figura 2: Ubicación de la empresa CUMPLE MÁGICO SAC, 2020	6
Figura 3: Celebrando un cumpleaños	16

RESUMEN

Plan de negocios Organización de Eventos Infantiles, Cumple Mágico S.A.C ciudad Tarapoto, 2020

Saidyth, Amasifuen-Pinchi
Melanie Greffith, Ramírez Ramírez

El presente plan de negocio que crea la empresa CUMPLE MAGICO SAC tiene como misión realizar cumpleaños mágicos e inolvidables para niños entre 2 a 10 años, con un enfoque alternativo educativo y de desarrollo, teniendo como esencia la representación ecológica y el cuidado del medio ambiente. La demanda por eventos sociales ha venido en aumento desde hace 5 años, las personas ahora buscan que estos tengan un mensaje no solo divertido sino también de aprendizaje para sus niños. Es justamente esa necesidad es la que aprovecharemos para formar así, un legado beneficioso para la comunidad y todos los que vivimos en ella a través de nuestros shows.

Nuestras celebraciones se llevarán a cabo a través de talleres dinámicos donde los niños interactúen libremente y de manera espontánea, guiados por profesionales en psicología altamente capacitados con la enseñanza alternativa de infantes y de metodologías innovadoras de educación, siempre con el enfoque medio ambiental.

El servicio se dará de manera directa y con un trato personalizado, partiendo de 3 paquetes estandarizados (agua, aire y vida), de los cuales, los padres de familia, podrán elegir el que más les convenga, incluso modificarlos en función al presupuesto que manejen; nuestra misión es realizar un cumpleaños inolvidable para su menor hijo, sin importar el tipo de paquete que contrate.

La promoción se hará de forma permanente con la participación en boletines escolares, nuestro propio blog en internet y redes sociales (Facebook, YouTube, Instagram). Al término del evento, será importante hacer un seguimiento a nuestros clientes y aplicar indicadores de satisfacción y de sensibilización, todo esto debido a

que deseamos aplicar la mejora continua en nuestro negocio y a través de esta información, podremos tomar decisiones.

La rentabilidad de este plan de negocio se ve reflejado en sus números, y sobre todo en el bajo riesgo que asumiremos, ya que, la ejecución de los shows estará en función al capital de cada cliente, los contratos se harán a través de dos pagos, uno al inicio en la etapa de planificación y el restante, días antes de iniciar el evento.

ABSTRACT

Business Plan Organization of Children's Events, Cumple Mágico S.A.C city
Tarapoto, 2019

Saidyth, Amasifuen-Pinchi
Melanie Greffith, Ramírez Ramírez

The present business plan created by the company CUMPLE MAGICO SAC has the mission of making magical and unforgettable birthdays for children between 2 and 10 years old, with an alternative educational and development approach, having as its essence the ecological representation and the care of the environment. The demand for social events has been increasing for 5 years, people now seek that these have a message not only fun but also learning for their children. It is precisely that need that we will take advantage of to form a beneficial legacy for the community and all of us who live in it through our shows.

Our celebrations will be carried out through dynamic workshops where children interact freely and spontaneously, guided by highly trained professionals in psychology with the alternative teaching of infants and innovative educational methodologies, always with an environmental focus.

The service will be given directly and with a personalized treatment, based on 3 standardized packages (basic, medium and Premium), of which parents can choose the one that suits them best, even modify them according to the budget they drive; Our mission is to make an unforgettable birthday for your youngest child, regardless of the type of package you hire.

The promotion will be done permanently with the participation in school newsletters, our own blog on the internet and social networks (Facebook, YouTube, Instagram). At the end of the event, it will be important to monitor our clients and apply satisfaction and awareness indicators, all because we want to apply continuous improvement in our business and through this information, we can make decisions.

The profitability of this business plan is reflected in its numbers, and above all in the low risk that we will assume, since the execution of the shows will be based on the capital of each client, the contracts will be made through two payments, one at the beginning in the planning stage and the rest, days before the event starts.

CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Nombre del negocio

Nombre: “**CUMPLE MÁGICO S.A.C**”

Localización: Distrito de Tarapoto, provincia San Martín, región San Martín, Perú.

Jr. San pablo de la cruz Nª 140, distrito de Tarapoto.

Sector de actividad: Servicios

1.2 Actividad empresarial.

Cuadro 1: Servicios (Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIUU)

Fuente: INEI – CIUU.

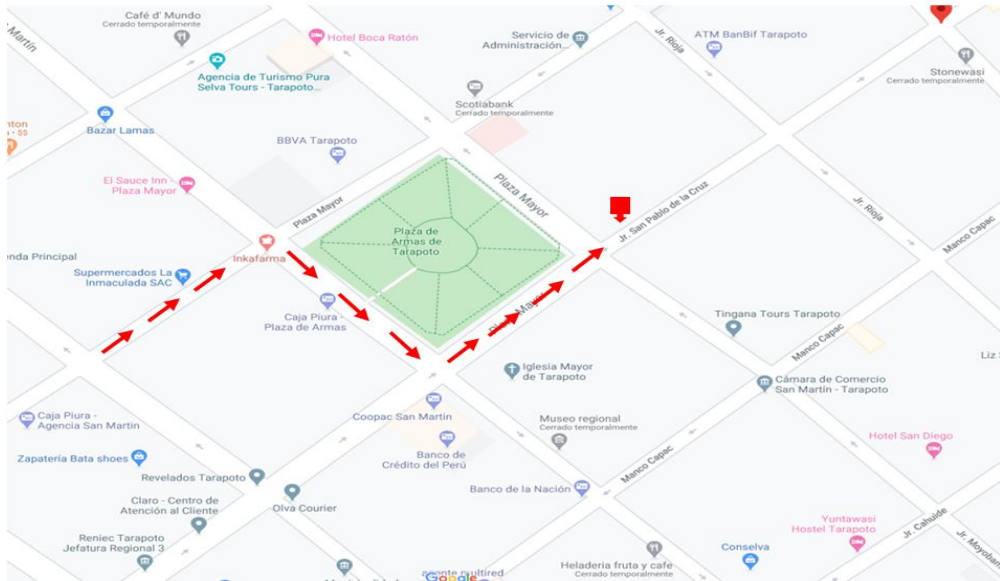
R	Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas		
	93	Actividades deportivas, de esparcimiento y recreativas	
		932	Otras actividades de esparcimiento y recreativas
			9329 Otras actividades de esparcimiento y recreativas n.c.p

Figura 1: Logo de la empresa, 2020



Fuente: Elaboración propia

Figura 2: Ubicación de la empresa CUMPLE MÁGICO SAC, 2020



Fuente: www.googlemaps.com

1.3 Idea de negocio

El negocio busca satisfacer las necesidades de los padres de familia en organizar cumpleaños inolvidables, bajo una temática educativa y responsable ambientalmente; todo esto lo hacemos para que el anfitrión deje de preocuparse por todo el trabajo que implica programar estas actividades. Del mismo modo, brindar todas las facilidades y condiciones para nuestros clientes y lograr que cada evento de cumpleaños que realicemos sean inolvidables, a través de un trabajo organizado y profesional.

Nuestro negocio está dirigido para aquellas padres que están buscando hacer de los cumpleaños de sus menores hijos momentos inolvidables, personas con escaso tiempo para idear y planear una celebración especial.

Este negocio nace de un enfoque ecológico, responsable y diferente, es por ello que, pretendemos brindar el servicio de catering con un banquete saludable, el uso de materiales biodegradables así como también reciclados, acorde a la temática de elección. De manera que se reduzcan al mínimo los potenciales impactos negativos ambientales, y que se deje un legado beneficioso para la empresa, la comunidad y todos los involucrados.

También, se establecerán paquetes agua, aire y vida para promocionar nuestros servicios y de acuerdo al presupuesto y a sus necesidades elegirán la opción que más se adapte a ellos. Una vez que se decida cómo quiere realizar el evento de cumpleaños, nosotros como empresa nos encargaremos de informar y asesorar a los clientes, haciendo que cada dicha celebración sea tal y como ellos lo hubieran imaginado.

CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING.

2.1 Necesidades de los clientes.

En momentos como los que vivimos hoy en día, en donde la gente carece de tiempo pero vive llena de ideas, son complicados para muchas personas aterrizar dichas ideas y convertirlas en momentos inolvidables, desconoce los procesos e ignora a quienes participan en este tipo negocio.

Del mismo modo, los presupuestos son variados, sin embargo, estamos convencidas de que con bajo presupuesto, podríamos lograr que estas celebraciones se conviertan en ocasiones memorables para ellos y para quienes los acompañan en ese día

Berlanas.R “Talento, creatividad, innovación, estrategia, criterio, responsabilidad, reputación de marca y trabajo en equipo para encontrar productos, servicios y soluciones adecuadas a nuestros clientes actuales y potenciales.”

2.2 Demanda actual y tendencias.

En la actualidad la celebración de las fiestas infantiles son muy populares entre las personas, cada quien trata de representar lo mejor de sí en cada ocasión, incluso, para que esto sea más especial, la gente logra invertir más de lo que solía hacer años atrás.



Javes.A (2016), director de la Facultad de Negocios de la Universidad Privada del Norte, comenta en una entrevista realizada el 11 de mayo del mismo año sobre el nuevo mercado de fiestas sociales, destacando que la industria ha crecido gracias a sus temáticas, contenidos y similitud en cuanto a personajes del cine o caricaturas.

El crecimiento económico en el Perú fue positivo debido a que la producción nacional incremento en 5,27% para el reporte de noviembre del 2018, así mismo el PBI creció 2.28% en el primer trimestre del 2019 según el Instituto Nacional de Informática y Estadística (2019).

Aspecto que favorece el crecimiento de la empresa ya que los ingresos de los hogares también se benefician de este crecimiento, y pueden cubrir con los gastos de la organización de fiestas sociales eco-amigables. La contribución de las empresas organizadoras de fiestas sociales las cuales se encuentran en el rubro de otros servicios, aportó a la variación de la producción nacional con un 0.84% (INEI, 2019)

Tabla 1: Distribución Socioeconómica Del Perú.

Distribución socioeconómica del Perú

	INGRESO PROMEDIO 	GASTO MENSUAL  % de sus ingresos
NSE A	S/12,660	62%
NSE B	S/7,020	68%
NSE C	S/3,970	75%
NSE D	S/2,480	80%
NSE E	S/1,300	87%

Fuente: IPSOS Características de los niveles socioeconómicos en el Perú.

Como podemos observar, los ingresos familiares del NSE B en su mayoría superan los 7, 020.00 soles al igual que los de NSE A que están por encima de los 12,000.00 soles mensuales, esto representa una gran oportunidad para el negocio que queremos emprender, ya que la gente posee una capacidad de gasto significativo, propicio para ejecutar eventos sociales. Por otro lado, encontramos al restante de NSEs, cuyos gastos mensuales no alcanzan los presupuestos que planteamos en nuestro negocio, pues estos corresponden a actividades económicas básicas familiares.

2.2.1. Tendencia

Las nuevas tendencias en fiestas infantiles implican gran innovación, esto debido a que los padres de hoy en día no son los tradicionalistas que teníamos hace una o dos décadas, las fiestas infantiles que se hacen hoy en día, no solo implica la satisfacción del menor, sino también es una representación propia del padre de familia, es un mensaje de originalidad e incluso de poder, frente a la sociedad, es casi una competencia por demostrar quien organiza y ejecuta el mejor cumpleaños para sus hijos.

Estas fiestas han dejado de ser las mismas de hace muchos años atrás, existe una tendencia clara en la realización con conceptos distintos, la inversión que hacen los padres en este tipo de ocasiones también ha generado que este tipo de negocios (organización de eventos) tenga un auge importante en la economía global, como mencionamos líneas arriba, estas celebraciones representan mucho más que una fiesta, sino más bien un estilo de vida.

Méndez (2015), en un análisis organizativo – financiero de la industria de fiestas sociales manifiesta que, hoy en día con el desarrollo del marketing y la tecnología permite la existencia de nuevas tendencias enfocadas sobre las celebraciones de fiestas sociales, los cuales te ofrecen animadoras, sorpresas, torta y comida, en el cual existen normas de horario, además están restringidos por el número de invitados que posee el paquete. Otra opción es alquilar espacios de clubs adquiriendo paquetes con juegos inflables, bailarinas y animadores de shows. El mercado de las fiestas sociales ha crecido en los últimos años, por lo tanto, hay diversas opciones, cada año más completas y sofisticadas debido a la mayor exigencia de los clientes.

Méndez (2015) también explica que, existen muchas alternativas, por ello, lo primero que deben conocer es si los padres de familia suelen celebrar la fiesta de su hijo en casa o alquilan un local. Al alquilar un local se pagar un monto fijo por cada invitado y por hora, estos pueden ser parques privados, clubes, fast foods, etc. En general son buenas alternativas para pasar un bonito día de celebración; sin

embargo, el hecho de desarrollarse de manera estandarizada, lo convierte en una celebración no personalizada.

2.3 Oferta actual y tendencias

En la ciudad de Tarapoto, se encuentra localizados diversas empresas dedicadas a brindar servicio de decoración, ubicados en los diferentes distritos, las cuales forman parte de la competencia para el presente plan de negocios. Todas con presencia en el mundo virtual, el que es usado como uno de los medios de comunicación con los clientes prospectos.

Dentro de las principales competidores tenemos:

Cuadro 2: Cuadro comparativo de la competencia Tarapoto, 2020

EMPRESA	PRECIO - PAQUETE BASICO DE DECORACION
Salón de Recepciones & eventos “Pacífico”	S/ 9,000.00
Sonrisas Producción y Eventos	S/ 5,000.00
Nacho Organización & Decoración Eventos	S/ 6,000.00

Salón de Recepciones y Eventos “Pacífico”

Hace de tu fiesta soñada una realidad; con infraestructura de primera y servicio de calidad. Ofrecemos los detalles elegidos según su preferencia, dejando su fiesta soñada sea una realidad.

- ❖ Temáticas
- ❖ Animación decoración

Sonrisas Producción y Eventos:

Ofrece decoración y show infantil para tu fiesta soñada decoramos integralmente tu evento y animamos tu show

- ❖ Realizamos todas las temáticas.
- ❖ Variados precios y atractivos.
- ❖ Diversidad de muebles y accesorios.

Show Infantil; invitamos a conocer nuestro Concepto en

- ❖ Animación Infantil
- ❖ Tenemos un show especialmente ideado para niños y niñas
- ❖ materiales didácticos
- ❖ Funciones de títeres
- ❖ Canticuentos
- ❖ Ventriloquia
- ❖ Burbujas Gigantes

Nacho Organización & Decoración de Eventos

Somos una empresa dedicada a la organización y coordinación de Eventos con la responsabilidad y creatividad que se nos caracteriza para hacer de tu día el más espectacular y especial de todos.

Si bien es cierto hay muchas empresas en la región San Martín que se dedican a la organización de eventos cumpleaños, pero ninguno de ellos a este tipo de evento como el que queremos brindarles, un concepto diferente, educativo y contribuyendo con el cuidado del medio ambiente.

2.4. Programa de marketing

2.4.1 El servicio

Planificación, organización y ejecución de cumpleaños con temáticas ecológicas para niños entre 2 y 10 años de edad, guiados y moderados por profesionales en psicología expertos en manejos de infantes.

Diseñaremos los cumpleaños en donde los niños puedan vivir experiencias diferentes, con un concepto de creación de valor a través de metodologías educativas y divertidas, siempre con la finalidad de dejar un mensaje positivo sobre la importancia del medio ambiente y cómo fomentar, a través de nuestros eventos, el aprendizaje y la sensibilización ecológica.

Los shows consistirán en puestas en escena sobre:

- El valor del reciclaje
- El arte a través de la pintura de paisajes
- Juegos de roles sobre y flora y fauna (cuentos y personajes)
- Aprendiendo con papá y mamá a no contaminar el planeta
- Cánticos eco amigables, canciones elaborados por el equipo de Cumple Mágico.
- Cocinando comida saludable
- Querer al Perú, un mensaje final divertido y festivo para el recuerdo de todos.

Todas estas actividades podrán realizarse de acuerdo al paquete que cada padre solicite para el cumpleaños de su menor hijo.

Los servicios que incluirá la empresa organizadora de eventos son:

❖ **Tercerizado (OUTSOURCING)**

- Cristalería : platos, vajilla, cubiertos, mantelería, etc
- Catering saludable
- Animación: payasos, escenografía con temática ambiental, danzas, mimos, carita pintadas con tinta natural y talleres.
- Musicalización
- Fotografía y video (equipo para selfies)
- Piñatas
- Convenio para alquiler de salones para los cumpleaños
- Servicio de bocaditos: carrito de pop-corn y helados artesanales.
- Filmación y fotografía

Segmentación:

Nuestro público objetivo estará enfocado en, padres de familia entre 23 y 35 años con hijos entre 2 a 10 años, NSE A y B que residan en la provincia de San Martín. Personas interesadas en la responsabilidad social, que disfruten de un ambiente eco amigable, dentro del marco de una experiencia natural.

- Experiencia inolvidable
- Temáticas personalizadas
- Utilizando insumos / materiales eco amigables con el medio ambiente (consta de brindar opciones saludables en cuanto a bocaditos y catering)

2.4.2 El precio

La forma de pago será 50% a la firma del contrato, y el 50% restante la semana antes del evento.

Cuadro 3: Servicios de la empresa, 2020

EVENTOS SOCIALES	PAQUETE AGUA	PAQUETE AIRE	PAQUETE VIDA
CUMPLEAÑOS	S/ 3500.00	S/ 5000.00	S/8000.00

Estos precios son promedios ya que están sujetos a cambios en función al presupuesto del cliente.

CUMPLEAÑOS

Paquete Agua (S/. 3500.00)

- Decoración del local
- Catering saludable (5 variedades) y pastel
- Show (30 min.). Talleres dinámicos ecológicos
- El valor del reciclaje
- El arte a través de la pintura de paisajes
- Recuerdos: Lápiz a base de bambú.

Paquete Aire (S/. 5000.00)

- Decoración del local
- Catering (10 variedades) y pastel
- Show (1 hora.). Talleres dinámicos ecológicos, danzas
- Juegos de roles sobre y flora y fauna (cuentos y personajes)
- Aprendiendo con papá y mamá a no contaminar el planeta
- Cánticos eco amigables, canciones elaborados por el equipo de Cumple Mágico.
- Recuerdos: Bolsitas de yute.

Paquete Vida (S/. 8000.00)

- Decoración del local
- Catering (15 variedades) y torta
- Show (1 hora y 30 min.) Talleres dinámicos ecológicos, danzas, caritas pintadas
- Cocinando comida saludable
- Querer al Perú, un mensaje final divertido y festivo para el recuerdo de todos.
- Recuerdos: Plantas ornamentales, lápiz a base de bambú y bolsitas de yute.

Figura 3: Celebrando un cumpleaños



Fuente: google.com

Asesoramiento – Cumpleaños

- Primera reunión: 1 mes antes del evento para conocer al cliente, sus necesidades, gustos y preferencias, ofrecer la Plataforma de Proveedores y asesoría en la selección.
- Asesoría vía email y teléfono.
- Segunda reunión: Se empieza a trabajar en persona, 2 semana antes del evento.
- Revisión del presupuesto.
- Reuniones con los proveedores para detalles finales.

- Programación del cronograma del día del evento.
- Montaje y desmontaje el día del evento.

2.4.3 La promoción

- Empezaremos un blog en internet que pueda contener todo tipo de información relevante a nuestro negocio, ello implicará que podamos aplicar marketing de contenido en nuestras plataformas, de manera que nuestros clientes potenciales puedan leer sobre lo que nosotras realizamos.
- Trabajaremos nuestra identidad de marca, lo cual es importante para nosotras, ya que consideramos que a partir de ello, podremos posicionar de mejor manera nuestra empresa en este mercado tan competitivo.
- Publicaremos nuestro contenido en los boletines escolares sobre la importancia de los eventos innovadores enfocados en la educación ambiental en edades tempranas, consideramos que es una gran oportunidad, mostrarnos ante la sociedad como una empresa responsable que intenta dejar un mensaje positivo de acción en beneficio de la ecología, estos boletines son leídos por los padres y tutores, quienes luego podrán contactarnos de manera directa.
- La principal herramienta de comunicación serán las redes sociales, por ser una herramienta de menos costo y de largo alcance entre los clientes. Dentro de ellas tenemos: Redes sociales (Web, Facebook, You Tube , Instagram)

Además dejaremos tarjetas de presentación a los padres de familia quienes asistan a cada evento que realicemos.

Canales de acercamiento:

- Centros educativos
- Propiedades de locaciones (residencias)
- Proveedores
- Estudios fotográficos

2.4.4 La cadena de distribución

Atención directa: trato personalizado a través de reuniones, llamadas y correos.



Tendrá contacto directamente con el cliente, ofreciéndole todos los servicios de los que la empresa dispone, aclimatándose a sus necesidades, dándole ideas y haciendo un seguimiento durante todo el proceso para que el evento salga tal y como el cliente había imaginado, garantizándole confianza y seguridad.

CAPITULO III: PLAN DE OPERACIONES

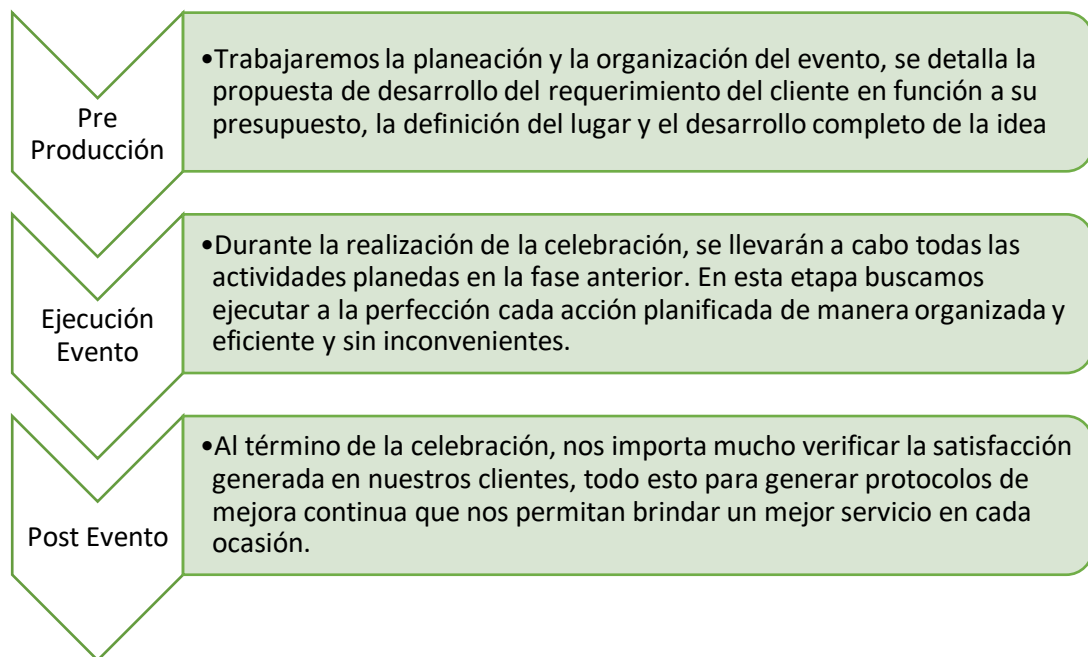
3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento

El aprovisionamiento de los materiales, insumos, accesorios, bienes y servicios que requiera el cliente para la ejecución de su evento, lo adquiriremos en función a la solicitud del cliente, para ello contamos con una cartera de proveedores y distribuidores, quienes cumplirán con nuestro requerimiento según fecha programada.

- **Proceso de aprovisionamiento:**

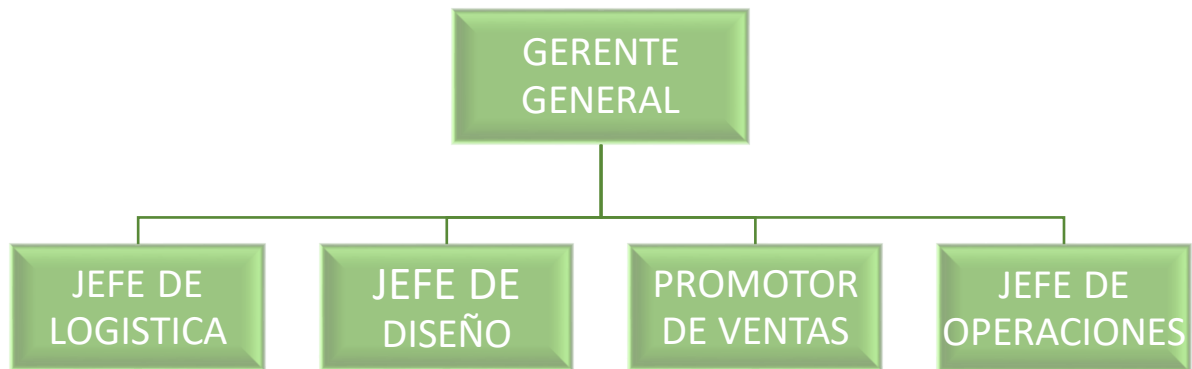


3.1 El proceso servicio



CAPITULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1 La organización



Fuente: Elaboración propia

4.2 Puestos y funciones.

Puesto: Gerente General

Funciones.

- Planeación de las actividades que se desarrollen dentro de la empresa.
- Organizar los recursos de la entidad.
- Definir a donde se va a dirigir la empresa en un corto, medio y largo plazo, entre otras muchas tareas.

Puesto: Jefe de logística

Funciones

- Planificar la estrategia para las actividades de suministro de la empresa (transporte, contrato de catering, tortas, distribución) con el fin de garantizar la satisfacción del cliente.
- Desarrollar y aplicar procedimientos operativos para manejar, los materiales para los eventos.

Puesto: Jefe de diseño

Funciones

- Monitorear las **funciones** del equipo creativo.
- Desarrollar conceptos creativos, tales como material audiovisual para fines de Marketing y Publicidad.
- Evaluar, revisar y corregir el contenido creativo ecológicos del **diseño** final.

Puesto: Promotor de ventas

Funciones

- Desarrollar conceptos creativos, ecológicos tales como material audiovisual para fines de Marketing y Publicidad.
- Evaluar, revisar y corregir el contenido creativo antes de realizar la entrega del **diseño** final.

Puesto: Jefe de operaciones

Funciones

- El incremento de la productividad de los empleados
- Garantizar una cultura organizacional agradable
- Facilitar la comunicación entre empresa y clientes

4.3 Condiciones laborales

Jornada de trabajo

Contará con trabajadores a tiempo completo

El sueldo mínimo en la empresa será s/ 930.00 para el personal de apoyo y el máximo sueldo será el del gerente general s/ 1000.00

Cuadro 4: Descripción de cargos y remuneraciones.

Puesto	Remuneraciones
Gerente General	S/ 930.00
Jefe de Logística	S/ 930.00
Jefe de Diseño	S/ 930.00
Promotor de ventas	S/ 930.00

Fuente: Elaboración Propio

4.4 Régimen tributario

Considerando la proyección de la demanda mensual por los servicios eventos cumpleaños se estima un ingreso de 280000 de ingresos anuales, monto que está dentro del límite de ventas, el negocio organización de “Cumple Mágico”, debe ubicarse ante la Sunat en el régimen MYPE tributario y no en el régimen general por los siguiente, deberá efectuar pagos a cuenta mensual el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Llevará solamente 3 libros contables registros de ventas, registros de compras y libro diario de formato simplificado el mismo que constituye montos mínimos por servicios contables.

Además este régimen prorroga del pago del IGV hasta 3 meses después de su vencimiento, por ejemplo se realiza la venta de servicio en julio del año 2019, el vencimiento para su pago de IGV normalmente debe realizarlo en el mes de agosto del mismo año, sin embargo para los contribuyentes que están en el MYPE tributario la ley faculta una prórroga para el pago por 3 meses, quiere decir que se puede pagar con una nueva fecha de vencimiento hasta el mes de noviembre el mismo año. Con esta prórroga el negocio adquiere mayor liquidez y este puede ser reinvertido obteniendo mayores ingresos.

Además otro beneficio que se puede obtener es el fraccionamiento del importe a pagar hasta 72 meses.

Es necesario indicar que este régimen está obligado a presentar declaración jurada anual del impuesto a la renta por lo que guía la proyección de los ingresos netos, esta afecto a la tasa del 29.50 % de la utilidad neta del impuesto, la misma que se muestra en el estado de resultado integral al finalizar el ejercicio económico.

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 Estudio económico

Tabla 1. Mercado de servicio

	2007	2015	Tasa crecimiento promedio anual
Población distrito Tarapoto	69,969	73,015	0.534%
Población distrito Morales	24,015	29,302	2.518%
Población distrito La Banda de Shilicayo	29,524	41,114	4.226%
Población provincia San Martín	123,508	143,431	1.887%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2. Mercado por zona de residencia

	Participación	Personas
Población urbana distrito Tarapoto (al 2020)	90.0%	67, 487
Población urbana distrito Morales (al 2020)	75.0%	24, 887
Población urbana distrito La Banda de Shilicayo (al 2020)	85.0%	42, 983
Población objetivo por residencia, provincia San Martín (al 2020)		135,356

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3. Mercado por edades

	25 a 39 años	65 años a mas
Población distrito Tarapoto (%)	26.88%	5.65%
Población distrito Morales (%)	25.03%	4.26%
Población distrito La Banda de Shilicayo (%)	25.77%	4.25%
Población objetivo por edad, provincia San Martín (2020)	34,771	6, 701
		41,472

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4. Mercado por condición económica

Tipo de segmento	Participación	Cantidad (personas)
Segmento A/B ciudad de Tarapoto	4.5%	1,866
Segmento C ciudad de Tarapoto	N.A.	-
Segmento D ciudad de Tarapoto	N.A.	-
Segmento E ciudad de Tarapoto	N.A.	-
Población objetivo socio económico, provincia de San Martín (2020)	4.5%	1,866

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Calculo del tamaño de la demanda

Promedio personas por vivienda		3.52
Viviendas provincia san martin (proyectado al 2020)		530
Consumo del producto (cumpleaños)		8
Consumo del producto provincia de san martin (eventos)		4,241

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6. Demanda del negocio a desarrollar

	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda actual anual (eventos)	7,422		
Tendencia del mercado (estimada)	0%	3%	4%
Demanda estimada anual (eventos)	7,422	7,645	7,950
Participación de mercado (decisión empresarial)	0.50%	0.60%	0.70%
Demanda del proyecto (eventos)	37	46	56

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7. Ventas del negocio a desarrollar

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales (eventos cumpleaños)	35	42	58
Precio venta - decisión empresarial (soles x cumpleaños)	8,000.00	8,000.00	8,000.00
Ventas (eventos cumpleaños)	280,000	336,000	464,000
VENTA TOTAL EMPRESA	S/.280,000	S/.336,000	S/.464,000

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 8. Gastos administrativos

	Año 1	Año 2	Año 3
Administrador	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 930	S/. 930	S/. 930
Logística	S/. 1	S/. 1	S/. 1
Sueldo mensual	S/. 930	S/. 930	S/. 930
Diseño	S/. 1	S/. 1	S/. 1
Sueldo mensual	S/. 930	S/. 930	S/. 930
Promotor de ventas	S/. 1	S/. 1	S/. 1
Sueldo mensual	S/. 930	S/. 930	S/. 930
Remuneraciones del personal	S/. 3,720	S/. 3,720	S/. 3,720
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneración total mensual	S/. 4,043	S/. 4,043	S/. 4,043
Servicios públicos	S/. 200	S/. 200	S/. 200
Útiles oficina	S/. 150	S/. 160	S/. 170
Otros	S/. 100	S/. 100	S/. 100
Total mensual	S/. 4,493	S/. 4,503	S/. 4,513
TOTAL ANUAL	S/.53,910	S/.54,030	S/.54,150

Fuente: Elaboración propia

Tabla 9. Gasto comercial

	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad y promoción	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00
Alquiler local	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 600.00
Otros	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00
Total mensual	S/. 1300.00	S/. 1300.00	S/. 1300.00
TOTAL ANUAL	S/.15,600.00	S/.15,600.00	S/.15,600.00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 10. Activo fijo

Activo fijo	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
Escritorios	S/. 350	5	S/. 1,750	5	S/. 350
Armario	S/. 350	1	S/. 350	5	S/. 70
Sillas de oficina	S/. 100	6	S/. 600	2	S/. 300
Equipos de oficina	S/. 1,600	4	S/. 6,400	5	S/. 1,280
Total			S/. 9,100		S/. 2,000

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/.9,100	-S/.2,000	-S/.2,000	-S/.2,000	S/.3,100
Amortización activo intangible	S/.1,500	-S/.300	-S/.300	-S/.300	S/.600
TOTAL	S/.10,600	-S/.2,300	-S/.2,300	-S/.2,300	S/.3,700

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11. Plan de pago de endeudamiento financiero

Deuda a tomar	S/. 20,000			
19.56%	Anual	1.5%	mensual	
		36	meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	20,000	300	556	856
2	19,444	292	556	847
3	18,889	283	556	839
4	18,333	275	556	831
5	17,778	267	556	822
6	17,222	258	556	814
7	16,667	250	556	806
8	16,111	242	556	797
9	15,556	233	556	789
10	15,000	225	556	781
11	14,444	217	556	772
12	13,889	208	556	764
		3,050	6,667	

Fuente: Elaboración propia

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	13,333	200	556	756
14	12,778	192	556	747
15	12,222	183	556	739
16	11,667	175	556	731
17	11,111	167	556	722
18	10,556	158	556	714
19	10,000	150	556	706
20	9,444	142	556	697
21	8,889	133	556	689
22	8,333	125	556	681
23	7,778	117	556	672
24	7,222	108	556	664
		1,850	6,667	

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	6,667	100	556	656
26	6,111	92	556	647
27	5,556	83	556	639
28	5,000	75	556	631
29	4,444	67	556	622
30	3,889	58	556	614
31	3,333	50	556	606
32	2,778	42	556	597
33	2,222	33	556	589
34	1,667	25	556	581
35	1,111	17	556	572
36	556	8	556	564
		650	6,667	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 12. Estado de resultados integrales

EGP	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/.280,000	S/.336,000	S/.464,000
Costo ventas	S/.0	S/.0	S/.0
Margen Bruto	S/.280,000	S/.336,000	S/.464,000
Gastos administrativos	-S/.66,951	-S/.69,679	-S/.73,711
Depreciación	-S/.2,300	-S/.2,300	-S/.2,300
Gastos comerciales	-S/.15,600	-S/.15,600	-S/.15,600
Margen operativo	S/.226,349	S/.279,621	S/.403,589
Gastos financieros	-S/.3,050	-S/.1,850	-S/.650
Margen antes de tributos	S/.223,299	S/.277,771	S/.402,939
Tributos	-S/.65,873	-S/.81,943	-S/.118,867
Margen neto	S/.157,426	S/.195,829	S/.284,072

Fuente: Elaboración propio

Tabla 13. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.280,000	S/.336,000	S/.464,000	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.10,600				S/.3,700
Capital de trabajo	-S/.28,000	-S/.12,627	-S/.4,861	-S/.5,260	S/.50,748
Compras		S/.0	S/.0	S/.0	
Gastos administrativos		-S/.66,951	-S/.69,679	-S/.73,711	
Gastos comerciales		-S/.15,600	-S/.15,600	-S/.15,600	
Pago impuestos		-S/.66,249	-S/.82,488	-S/.119,059	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.38,600	S/.149,249	S/.194,572	S/.281,570	S/.54,448
Préstamo recibido	S/.20,000				S/.0
Amortización		-S/.10,000	-S/.10,000	-S/.10,000	
Gastos financieros		-S/.12,200	-S/.7,400	-S/.2,600	
Escudo fiscal		S/.3,599	S/.2,183	S/.767	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.18,600	S/.130,648	S/.179,355	S/.269,737	S/.54,448

Fuente: Elaboración propio

FCE	-S/.38,600	S/.149,249	S/.194,572	S/.281,570
FCF	S/.18,600	S/130,648	S/.179,355	S/.269,737

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14. VAN y TIR

VAN Económico	S/	514,764
Tasa de descuento (CAPM)		13.26%
TIR Económica		417%
Indice B/C		13.34

Fuente: Elaboración propio

VAN Financiero	S/	368,335
Tasa de descuento (WACC)		24.75%
TIR Financiero		742%
Indice B/C		20.80

Fuente: Elaboración propio

CONCLUSIONES

- El éxito de este negocio consiste en generar la mayor confianza desde el primer contacto, desarrollarla en cada etapa.
- Esta es una propuesta de valor diferente, tiene un enfoque educativo y a la vez divertido para el infante, es por ello que nuestra comunicación será vital para que podamos mostrar las bondades de nuestros servicios, posicionar a la marca “Cumple Mágico” en la sociedad y que sea relevante para nuestros clientes, esto nos llevará a crear siempre una oferta personalizada.
- Trabajamos shows alternativos, diferentes, dinámicos y educativos, que logren conectar, no solo con los niños, sino también con los padres, ya que ellos deberán ser nuestros embajadores en función a los resultados que obtengamos de cada celebración, debido a ello, contamos con un profesional en psicología como parte del staff quien nos brindará el soporte adecuado.
- El negocio presenta una rentabilidad VAN de 417% y una TIR financiera del 742%. El índice de beneficio costo económico es de s/.13.34 y el financiamiento de s/.20.80, lo cual señala un apalancamiento financiero positivo.
- En la etapa final, consideramos importante consolidar una cartera de clientes y desarrollarla a través de estrategias CRM (Manejo de Relaciones con el Cliente), esto nos dará una guía de cómo podemos generar mejoras continuas y seguir apostando por la innovación en el desarrollo de fiestas infantiles eco amigables.

BIBLIOGRAFÍA

- Méndez Morales, S. (2015). “Dream Party – Fiestas Infantiles” Parte 2 Análisis Organizativo–Financiero. (Tesis de Maestría). Economía y Negocios Universidad de Chile Recuperado de <http://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/136441/Mendez%20Morales%20Stephanie.pdf?sequence=2> APEI M
- MICE, E. (n.d.). Eventos ecológicos: lo verde también arrasa en el sector MICE. [online] AR- Hotels. Available at: <https://www.ar-hotels.com/blog/eventos-ecologicos-loverde-tambien-arrasa-en-el-sector-mice> [Accessed 8 Apr. 2019].
- MINAM (n.d.). Productos alternativos al plástico. [online] Menos Plástico Más Vida. Available at: <http://www.minam.gob.pe/menos-plastico-mas-vida/alternativas-alplastico/> [Accessed 6 Apr. 2019] Ministerio
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2019) Boletín Estadístico
- Indicadores Económicos y Sociales. Recuperado de: <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletinestadisticoenero2019.pdf>