



UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

PEPPY PETS

**Trabajo de Investigación para optar el Grado Académico de
Bachiller en las siguientes carreras:**

**WILIAN ROLANDO HUACHALLANQUI SALCEDO –
Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**ARTURO UBILLUS CRUZ –
Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**JUAN CARLOS HUAMÁN ÑIQUEN –
Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**ELIZABETH EDITH TRUJILLO TEJADA –
Administración de Empresas**

**JEAN CARLO BARANDIARAN RUIZ CONEJO –
Administración de Empresas**

**Asesor:
Rosalili Valdivia Trujillo**

**Lima – Perú
2017**

Dedicatoria

Este trabajo se lo dedicamos a nuestros padres por la fuerza motora que siempre nos brindan para seguir hasta el logro de los objetivos académicos y profesionales.

Índice

Dedicatoria	2
Índice de Tablas.....	7
Índice de Figuras	10
Introducción.....	12
CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL	13
1.1. Nombre de la empresa, Horizonte de evaluación.	13
1.2. Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria	13
1.3. Definición del negocio y Modelo CANVAS.	13
1.3.1 Definición del negocio:.....	13
1.4. Descripción del producto o servicio.	15
1.5. Oportunidad de negocio.....	16
1.6. Estrategia genérica de la empresa.	17
CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	18
2.1. Análisis del Macro entorno.....	18
2.1.1. Del País (últimos 5 años o último año según corresponda)	18
2.1.1.1 Capital, ciudades importantes. Superficie, Número de habitantes.	18
2.1.1.3 Balanza comercial: Importaciones y exportaciones.	22
2.1.1.4 PBI, Tasa de inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riesgo país.	22
2.1.1.5 Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.	25
2.1.2. Del Sector.....	26
2.1.2.1 Mercado internacional.....	26
2.1.2.2 Mercado del consumidor.	28
2.1.2.4 Mercado competidor.	30
2.1.2.5 Mercado distribuidor.	31
2.2. Análisis del Micro entorno	32
2.2.1. Competidores actuales: Nivel de competitividad.....	32
2.2.2. Fuerza negociadora de los clientes.	33
2.2.3. Fuerza negociadora de los proveedores.	33
2.2.4. Amenaza de productos sustitutos.	34
2.2.5. Competidores potenciales barreras de entrada.....	34
CAPÍTULO III: PLAN ESTRATÉGICO.....	35
3.1. Visión y misión de la empresa.	35
3.2. Análisis FODA.	35
3.3. Objetivos.....	39
CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE MERCADO	40
4.1. Investigación de mercado	40
4.1.1 Criterios de segmentación.....	40

4.1.2 Entrevista a profundidad	43
4.1.3 Focus Group	45
4.1.4 Encuestas	47
4.2. Demanda y oferta	64
4.2.1 Estimación del mercado potencial.	64
4.2.2 Estimación del mercado disponible	66
4.2.3 Estimación del mercado efectivo:	67
4.2.4 Estimación del mercado objetivo.	68
4.2.5 Cuantificación anual de la demanda.	69
4.2.6 Programa de Ventas en unidades y valorizado.	69
4.3. Mezcla de marketing	70
4.3.1 Producto.....	70
4.3.2 Campaña de lanzamiento	72
4.3.3 Promoción para todos los años.	73
CAPÍTULO V: ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL	74
5.1 Estudio Legal	74
5.1.1 Características de la Forma Societaria	74
5.1.2 Registro de marcas y patentes.....	75
5.1.2.1 Marcas.....	75
5.1.2.2 Patentes.....	76
5.1.3 Licencias y autorizaciones	77
5.1.3.1 Licencia De Funcionamiento de Oficina.....	77
5.1.4 Legislación Laboral	77
5.1.5 Legislación Tributaria.....	78
5.1.6 Otros Aspectos Legales	78
5.2 Estudio Organizacional	79
5.2.1 Organigrama Funcional	79
5.2.2 Servicios Tercerizados y su descripción	79
5.2.3 Descripción de Puestos de Trabajo	80
5.2.4 Aspectos Laborales	88
CAPÍTULO VI: ESTUDIO TÉCNICO	90
6.1. Procesos.....	91
6.1.1 Diagrama de Flujo de Proceso de solicitud de atención	91
6.1.2 Diagrama de Flujo de Proceso de atención medica	91
6.1.3 Diagrama de Flujo de Proceso de atención de reclamo	92
6.2. Tecnología para el proceso	92
6.2.1 Equipos	92
6.2.2 Mobiliario	93
6.2.3 Útiles de oficina.....	93
6.2.4 Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos.....	93
6.3. Localización	94

6.3.1	Micro localización	94
6.3.2	Gastos de adecuación.....	96
6.3.3	Gastos de servicios	97
6.3.4	Plano del centro de operaciones.....	97
6.3.5	Descripción del centro de operaciones	98
6.4.	Responsabilidad social frente al entorno	98
6.4.1	Impacto ambiental	98
6.4.2	Con los trabajadores	99
6.4.3	Con la comunidad	99
CAPÍTULO VII: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO		100
7.1	Inversiones.....	100
7.1.1	Inversión en Activo Fijo Depreciable.	100
7.1.2	Inversión en Activo Intangible.	100
7.1.3	Inversión en Gastos Pre-Operativos.....	101
7.1.4	Inversión en Capital de trabajo.	102
7.1.5	Liquidación del IGV.	104
7.1.6	Resumen de estructura de inversiones	105
7.2	Financiamiento	105
7.2.1	Estructura de financiamiento.	105
7.2.2	Financiamiento del activo fijo.	106
7.2.3	Financiamiento del capital de trabajo.	107
7.2.4	Financiamiento de capital propio.....	109
7.2	Ingresos anuales.....	109
7.2.1	Ingresos por ventas.	109
7.2.2	Valor de Desecho Neto del activo fijo.	111
7.3	Costos y gastos anuales	111
7.3.1	Presupuesto de costos y gastos	111
7.3.2	Depreciación.....	115
7.3.3	Amortización	115
7.3.4	Costo de ventas	116
7.3.5	Gastos de administración y ventas.	117
CAPÍTULO VIII: ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS		121
8.1	Estado de Ganancias y Pérdidas sin gastos financieros.	121
8.2	Estado de Ganancias y Pérdidas con gastos financieros.	121
8.3	Flujo de Caja Operativo.....	122
8.4	Flujo de Capital.	125
8.5	Flujo de Caja Económico.	126
8.6	Flujo del Servicio de la deuda.	127
8.7	Flujo de Caja Financiero.....	129
CAPÍTULO IX: EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA		131
9.1	Cálculo de la tasa de descuento	131
9.1.1	Costo de oportunidad - CAPM	131

9.1.2 Cok propio	132
9.1.3 Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).....	132
9.2 Evaluación económica financiera	133
9.2.1 Indicadores de Rentabilidad.....	133
9.2.1.1 VANE y VANF.	133
9.2.1.2 TIRE y TIRF, TIR modificado.....	134
9.2.1.3 Período de recuperación descontado.	135
9.2.1.4 Análisis Beneficio / Costo (B/C).....	136
9.2.2 Análisis del punto de equilibrio	136
9.2.2.1 Estado de resultados (costeo directo).	137
9.2.2.2 Estimación y análisis del punto de equilibrio operativo.....	137
9.2.2.3 Estimación y análisis del punto de equilibrio financiero.....	138
9.2.2.4 Estimación y análisis del punto de equilibrio neto	139
9.3 Análisis de sensibilidad y de riesgo.....	140
9.3.1 Variables.....	140
9.3.2 Análisis	140
CONCLUSIONES.....	142
ANEXOS	144
ANEXO 1: CONDICIONES DE USO Y POLÍTICA DE PRIVACIDAD	144
ANEXO 2: ENTREVISTA A DISEÑADOR DE APP	152
ANEXO 3: ENTREVISTA A VETERINARIO	153
BIBLIOGRAFÍA	154

Índice de Tablas

Tabla 1: <i>Tipo de Actividad</i>	13
Tabla 2: <i>Frecuencias de visitas al veterinario</i>	17
Tabla 3: <i>Población por segmentos de edad 2016</i>	18
Tabla 4: <i>Población por NSE Lima Metropolitana 2016</i>	18
Tabla 5: <i>Distritos De Lima Metropolitana</i>	19
Tabla 6: <i>Población De 6 y más años con acceso a Internet según lugar en %</i>	20
Tabla 7: <i>Población estimada y proyectada por sexo y tasa de crecimientos, 2010-2040</i>	21
Tabla 8: <i>Población económicamente activa 2010-2015 (Miles)</i>	22
Tabla 9: <i>ME – Pequeña y Microempresa – Préstamos – más 360 días</i>	23
Tabla 10: <i>Diferencial de rendimientos del índice de bonos de mercados emergentes (EMBIG)</i>	24
Tabla 11: <i>Reporte de Inflación Junio 2017</i>	25
Tabla 12: <i>Población por segmento de edad</i>	40
Tabla 13: <i>Población por segmentos de edad Lima Metropolitana</i>	40
Tabla 14: <i>Cantidad de muestras para e YZ</i>	42
Tabla 15: <i>Ficha Técnica</i>	45
Tabla 16: <i>Mercado Potencial</i>	64
Tabla 17: <i>Mercado Potencial Proyectado</i>	65
Tabla 18: <i>Mercado potencial proyectado final en miles</i>	65
Tabla 19: <i>Mercado potencial veterinario</i>	65
Tabla 20: <i>Mercado Potencial Proyectado</i>	66
Tabla 21: <i>Mercado disponible usuario proyectado final en miles</i>	67
Tabla 22: <i>Mercado disponible veterinario proyectado final</i>	67
Tabla 23: <i>Mercado efectivo veterinario proyectado final en miles</i>	68
Tabla 24: <i>Programa descargas mensuales</i>	68
Tabla 25: <i>Mercado objetivo veterinario proyectado</i>	69
Tabla 26: <i>Mercado objetivo veterinario proyectado final</i>	69
Tabla 27: <i>Programa de ventas mensual del primer año</i>	69
Tabla 28: <i>Actividades</i>	75
Tabla 29: <i>Detalles para licencias</i>	76
Tabla 30: <i>Planilla usuarios de Peppy Pets</i>	89
Tabla 31: <i>Escala de decisiones</i>	95
Tabla 32: <i>Candidatos de locación para oficina Peppy Pets</i>	95
Tabla 33: <i>Gastos de adecuación</i>	96
Tabla 34: <i>Inversión de Activo fijo depreciable</i>	100
Tabla 35: <i>Activo intangible</i>	101
Tabla 36: <i>Inversión en gastos Operativos</i>	101
Tabla 37: <i>Gastos de adecuación</i>	102
Tabla 38: <i>Capital de trabajo</i>	103
Tabla 39: <i>Liquidación del IGV</i>	104
Tabla 40: <i>Crédito fiscal acumulado</i>	105
Tabla 41: <i>Resumen de estructuras de inversiones</i>	105
Tabla 42: <i>Estructura de financiamiento</i>	106
Tabla 43: <i>Financiamiento del 80% del Activo fijo</i>	106
Tabla 44: <i>Financiamiento del capital de trabajo</i>	108
Tabla 45: <i>Financiamiento de capital propio</i>	109
Tabla 46: <i>Ingresos por ventas</i>	110

Tabla 47: Valor de desecho Neto del Activo Fijo	111
Tabla 48: Presupuesto de costos y gastos con IGV-2018-2020.....	112
Tabla 49: Presupuesto de Costos y Gastos sin IGV2018-2020	113
Tabla 50: Costo y Gastos sin IGV año 2018.....	114
Tabla 51: Depreciación.....	115
Tabla 52: Amortización.....	115
Tabla 53: Costo de ventas del 2018 al 2020	116
Tabla 54: Costo de ventas año 2018(a)	116
Tabla 55: Costo de ventas año 2018 (b)	117
Tabla 56: Gastos administrativos 2018-2020	117
Tabla 57: Gastos de administración del año 2019 (a).....	118
Tabla 58: Gastos de administración del año 2019 (b).....	118
Tabla 59: Gasto de ventas del 2018 al 2020.....	119
Tabla 60: Gasto de ventas del 2018 (a)	119
Tabla 61: Gasto de ventas del 2018 (b)	120
Tabla 62: Estado de Resultados sin gasto Financiero.....	121
Tabla 63: Estado de Resultados con gasto Financiero.....	122
Tabla 64: Flujo de Caja Operativo (a)	123
Tabla 65: Flujo de Caja operativo (b)	124
Tabla 66: Flujo de caja Operativo 2018 al 2020.....	124
Tabla 67: Flujo de capital (a)	125
Tabla 68: Flujo de capital (b).....	125
Tabla 69: Flujo de capital del 2018 al 2020.....	126
Tabla 70: Flujo de Caja Económico (a)	126
Tabla 71: Flujo de caja económico (b)	127
Tabla 72: Flujo de caja económico 2018 al 2020	127
Tabla 73: Flujo del servicio de la deuda	128
Tabla 74: Flujo de caja económico 2018 al 2020.....	128
Tabla 75: Flujo de caja financiero (a).....	129
Tabla 76: Flujo de caja financiero (b).....	129
Tabla 77: Flujo de caja financiero	130
Tabla 78: Costo de oportunidad - CAPM	131
Tabla 79: COK Propio.....	132
Tabla 80: Costo Promedio de Capital (WACC).....	132
Tabla 81: VANE y VANF.....	133
Tabla 82: Flujo Caja Económico de Año 1 al Año 3	133
Tabla 83: Flujo Caja Financiero de Año 1 al Año 3	133
Tabla 84: Calculo de TIR Económica Aprox	134
Tabla 85: TIR Modificada.....	134
Tabla 86: Cálculo de TIR Financiera Aprox.	134
Tabla 87: TIR Modificada.....	135
Tabla 88: Periodo de Recuperación descontado	135
Tabla 89: Análisis beneficio /Costo (B/C)	136
Tabla 90: Análisis del punto de equilibrio.....	136
Tabla 91: Estado de Resultados (Costeo directo).....	137
En los siguientes se puede apreciar los costó fijos y variables que se tomaron en el proyecto a largo de los 3 años de duración del proyecto: Tabla 92: Punto de equilibrio Operativo	137
Tabla 93: Estado de Resultados Costeo Directo Punto de Equilibrio Operativo.....	138
Tabla 94: Estimación y análisis del punto de equilibrio financiero	138
Tabla 95: Estado de Resultados Costeo Directo Punto de Equilibrio Financiero	138

Tabla 96: <i>Estimación y análisis del punto de equilibrio neto</i>	139
Tabla 97: <i>Estado de Resultados Costeo Directo Punto de Equilibrio Neto</i>	139
Tabla 98: <i>Variables que pueden afectar a la empresa</i>	140
Tabla 99: <i>factor de análisis a las variables</i>	140
Tabla 100: <i>Aplicación de factores a las variables</i>	140

Índice de Figuras

<i>Figura 1:</i> Perú Regiones más pobladas 2016Muestra las regiones más pobladas, destacando Lima con el 32% aproximado del total.	19
<i>Figura 2.</i> Acceso a Smartphone según edades en el Perú.	20
<i>Figura 3.</i> Balanza comercial Anual.....	22
<i>Figura 4:</i> Número de usuarios Inteligentes en el mundo 2014-2020 (Miles de Millones de \$)	26
<i>Figura 5:</i> El número de usuario de Smartphone en todo el mundo por años	27
<i>Figura 6.</i> La cantidad de descargas de aplicaciones en el 2016 con respecto al 2015.	27
<i>Figura 7:</i> Crecimiento de las aplicaciones de video.....	28
<i>Figura 8.</i> Porcentaje de hogares de Lima con mascota	28
<i>Figura 9.</i> Promedio de gastos en los hogares de Lima.	29
<i>Figura 10.</i> Nivel de inversión de operadoras desde el año 2002 hasta el 2016.....	31
<i>Figura 11:</i> Consulta veterinaria.	32
<i>Figura 12:</i> Clínica Veterinaria.....	32
<i>Figura 13:</i> Integral Clínica veterinaria	33
<i>Figura 14.</i> Tendencia de dispositivos electrónico por NSE	41
<i>Figura 15.</i> Tendencia de dispositivos electrónicos 2015 y 2016.....	41
<i>Figura 16.</i> Hogares en lima con mascota	41
<i>Figura 17.</i> Focus Group	46
<i>Figura 18.</i> Rango de edad de los encuestados	47
<i>Figura 19.</i> Genero de los encuestados	48
<i>Figura 20:</i> Distrito en el que vive.....	48
<i>Figura 21.</i> Ingreso mensual promedio	48
<i>Figura 22.</i> Presencia de Mascota.....	49
<i>Figura 23.</i> Tipo de Mascotas	49
<i>Figura 24.</i> Número de mascotas	49
<i>Figura 25.</i> Importancia de las mascotas	50
<i>Figura 26.</i> Gasto en la mascota	50
<i>Figura 27.</i> Servicios en que invierte.....	51
<i>Figura 28.</i> Veterinarios locales.....	51
<i>Figura 29:</i> Visita al veterinario	51
<i>Figura 30.</i> Motivo de visita al veterinario	52
<i>Figura 31.</i> Compras por internet	52
<i>Figura 32.</i> Dispositivo móvil.....	52
<i>Figura 33.</i> Tipo de Smartphone.....	53
<i>Figura 34.</i> Descarga de aplicaciones	53
<i>Figura 35.</i> Pago por un Aplicación.....	53
<i>Figura 36.</i> Pago por la Aplicación.....	54
<i>Figura 37.</i> Uso de Servicios veterinarios On line.....	54
<i>Figura 38.</i> Uso de Aplicación de Emergencia Veterinaria	54
<i>Figura 39.</i> Contenido del App	55
<i>Figura 40.</i> Nivel Satisfacción de usuarios.....	55
<i>Figura 41.</i> Edad del encuestado.....	56
<i>Figura 42.</i> Género del encuestado	56
<i>Figura 43.</i> Distrito en el que trabaja.....	57
<i>Figura 44.</i> Ingreso mensual promedio.....	57
<i>Figura 45.</i> Servicio veterinario.....	57
<i>Figura 46.</i> Mascota más atendida.....	58
<i>Figura 47.</i> Tenencia de Especialización.....	58

<i>Figura 48. Tipo de Especialización</i>	<i>58</i>
<i>Figura 49. Pacientes por semana</i>	<i>59</i>
<i>Figura 50. Atención a horas indiferentes de Emergencias</i>	<i>59</i>
<i>Figura 51. Días en Atención de Emergencias</i>	<i>59</i>
<i>Figura 52. Tipo de publicidad</i>	<i>60</i>
<i>Figura 53. Gasto en publicidad</i>	<i>60</i>
<i>Figura 54. Tenencia de dispositivo móvil</i>	<i>60</i>
<i>Figura 55. Tipo de Dispositivo móvil</i>	<i>61</i>
<i>Figura 56. Compras por internet</i>	<i>61</i>
<i>Figura 57. Descarga de Aplicaciones</i>	<i>61</i>
<i>Figura 58. Uso de App como ubicación del veterinario.....</i>	<i>62</i>
<i>Figura 59. Contacto mediante una Aplicación</i>	<i>62</i>
<i>Figura 60. Disponibilidad de Pago por una aplicación</i>	<i>62</i>
<i>Figura 61. Monto dispuesto a pagar</i>	<i>63</i>
<i>Figura 62. Monto dispuesto a pagar</i>	<i>63</i>
<i>Figura 63. Imágenes aplicación Peppy Pets</i>	<i>70</i>
<i>Figura 64: Publicidad Peppy Pets.....</i>	<i>72</i>
<i>Figura 65: Ranking de costos.....</i>	<i>77</i>
<i>Figura 66. Organigrama Peppy Pets.....</i>	<i>79</i>
<i>Figura 67. Monto a alquilar para aplicación en nube</i>	<i>79</i>
<i>Figura 68. Solicitud de atención.....</i>	<i>91</i>
<i>Figura 69. Atención médica</i>	<i>91</i>
<i>Figura 70. Atención reclamo.....</i>	<i>92</i>
<i>Figura 71: Microlocalizacion del proyecto</i>	<i>94</i>
<i>Figura 72: Ubicación de Av.la Encalada 1090-Surco.....</i>	<i>94</i>
<i>Figura 73: Ubicación de Av. Basadre 105 –San Isidro.....</i>	<i>95</i>
<i>Figura 74. Plano centro de operaciones</i>	<i>97</i>

Introducción

El mercado veterinario ha ido en aumento con el pasar de los años, se estima que aproximadamente el 60% de los hogares peruanos tiene mascota y cada vez más la forma de criarlos y cuidarlos mejora y evoluciona más allá de los cuidados básicos, ya hay propuestas de hoteles para perros, comida para tipo de alergias, vestimentas, spas, peluquerías, etc. Las personas cada día “humanizan” a sus mascotas, volviéndolas partes de su familia y considerándolos un miembro más que necesita los mismos cuidados que un hijo.

Por otro lado, el crecimiento de la tecnología se ha desarrollado más del doble en los últimos 50 años, específicamente el mercado de smartphones va en aumento cada año y los celulares ya en 6 meses son obsoletos por salir nuevas y mejores versiones, así mismo las aplicaciones móviles que facilitan y mejoran la vida diaria aparecen cada día, con nuevas y mejores propuestas.

Nuestro proyecto ofrece crear una red integrada de veterinarias, clínicas y veterinarios independientes en una aplicación móvil para smartphones de fácil uso, con propuestas y facilidades para la crianza y cuidado de la salud de las mascotas consentidas de los hogares.

Ponemos al alcance de las personas, el ubicar veterinarios a cualquier hora para emergencias, llevar un registro de las atenciones e historias clínicas, consejos, actualidades y más servicios que explicaremos en la propuesta de valor.

Haremos un análisis de la constitución, desarrollo de operaciones y viabilidad del proyecto, incluyendo los costos y gastos con los respectivos análisis financieros y presentación de la propuesta con una muestra beta para el uso.

CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL

1.1. Nombre de la empresa, Horizonte de evaluación.

Nombre: Peppy Pets

Razón Social: Peppy Pets S.A.C.

Horizonte de Evaluación: 5 años empezando en el año 2018

1.2. Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria.

Nuestra empresa se encuentra dentro del tipo informático, la cual cumplirá con la función de interconectar con los veterinarios independientes y las clínicas veterinarias, brindando accesos a los servicios: medicina general a las mascotas, servicio de emergencia las 24 horas del día.

Tabla 1: *Tipo de Actividad*

Código	Descripción
72909	Otras actividades de informática

Elaboración: Propia

Fuente: SUNAT - *Tablas Paramétricas de la Planilla Electrónica 2007*

En la tabla 1, se identifica el código de otras actividades de informáticas, el rubro de nuestra empresa se ubica en esta categoría.

1.3. Definición del negocio y Modelo CANVAS.

1.3.1 Definición del negocio:

La empresa Peppy Pets S.A.C. servirá como un medio entre las personas que tienen y le importan sus mascotas con una red de médicos veterinarios y/o clínicas a su disposición, para consultas y emergencias, así como también un historial clínico por mascota, de esta manera el personal veterinario de la red tendrá a su disposición de manera inmediata todo el registro de salud y de los pacientes (mascotas).

ANEXO A: Modelo CANVAS

Relaciones Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
<u>Doctores veterinarios</u>	<u>APP</u>	<u>Red unificada de Clínicas Veterinarias</u>	<u>Relación personal</u>	<u>Tecnológica</u>
Médicos veterinarios y clínicas afiliadas a la aplicación.	Creación, mantenimiento y actualización de la aplicación.	Atención de emergencia las 24 horas por creación de red médica veterinaria interconectas.	Médico con el paciente	Personas que tienen accesos a dispositivos electrónicos (teléfonos, Tablet), y que gusten de descargar aplicaciones.
<u>Diseñador APP</u>	<u>Operaciones</u>	Permitirá tener una atención personalizada para las veterinarias, el usuario y su mascota.	Relación vía telefónica.	<u>Psicográfico</u>
Empresa especializada en el diseño y programación de la APP.	Establecimiento de políticas dentro del contrato de afiliación del doctor con la aplicación para una posible atención de 24 horas.		<u>Relación automatizada</u>	Personas con mascotas en Lima Metropolitana
<u>Proveedor de Hosting</u>	Creación y mantenimiento de la red de veterinarios.		Es la relación brindada a través de correo electrónico.	<u>Demográfico</u>
Permitirá alojar la aplicación en la Nube y mantener disponibilidad del 99.9999%	<u>Monitoreo</u>		<u>Proactiva</u>	Personas mayores de 13 años
	Seguimiento de las consultas y de emergencias médicas.		Mejorar la calidad de vida de la mascota	<u>Geográfico</u>
Estructura de Costes	Recursos Clave	Estructura de Ingresos	<u>Gestión de relaciones con los clientes (CRM)</u>	Lima Metropolitana
<u>Aplicación</u>	<u>Diseñador APP</u>	<u>Publicidad</u>	Brinda un seguimiento a cada paciente.	<u>Socioeconómicos</u>
Pago espacio en la nube.	Persona que implementará la APP.	App.		Nivel A, B y C
Mantenimiento de costo.	Persona que programa la APP.	Web.		
<u>Pago de publicidad</u>	<u>Recursos Humanos</u>	<u>Membresía</u>	Canales	
IT Manager en redes sociales.	Médicos veterinarios	Afiliación de doctores	<u>La Nube</u>	
		Afiliación de usuarios.	Principal canal para despliegue del APP	
<u>Recursos Financieros</u>	<u>Recursos Tecnológicos</u>		<u>Tienda On-line</u>	
Capital propio y préstamo	Disponibilidad de la aplicación		ITunes	
<u>Planilla</u>	<u>Recursos Intelectuales</u>		Play Store	
Marketing	Software		<u>Comunicación</u>	
Sistemas			Redes sociales.	
Operaciones			Correos.	
<u>Recursos Físicos</u>			Publicidad visual (tiendas, mercados, etc.)	
Computadoras			<u>Periodo Prueba</u>	
Mesas			Permitir tener un periodo de prueba de 30 días con las funcionalidades Premium.	
Sillas				

1.4. Descripción del producto o servicio.

El servicio se brindará mediante de una app desarrollado para la empresa Peppy Pets S.A.C. el cual estará disponible para descargar en dispositivos móviles para las plataformas Android y Apple, actualizable para las versiones nuevas.

Se bajará gratuitamente la app y será de libre uso para los usuarios; para los veterinarios tendrán un costo mensual de S/.60 nuevos soles por pertenecer a la red de veterinarios.

Todos los usuarios pueden acceder a las secciones de su perfil y ocio de sus mascotas en general, así también consejos de salud, nutricionales, recetas caceras, historial clínico y botón de emergencia, este último con una clave para un mejor control.

Los veterinarios tendrán una web app, donde ingresarán con las credenciales del app para veterinarios y podrán registrar al paciente su respectivo registro clínico.

Consultas:

Mediante la app se podrá hacer consultas genéricas que serán absueltas por un médico virtual.

Emergencias 24 horas:

Se tendrá en la app un botón de pánico para la solicitud de una emergencia, esto activará una alerta a los veterinarios disponibles más cercanos al lugar donde se encuentra el cliente que generó la alerta.

Durante la emergencia el cliente opta por que el veterinario venga a su domicilio o el cliente puede ir a la veterinaria para que sea atendida su mascota.

Historial Clínico:

Accesible por los médicos veterinarios y usuarios, donde se registrará la procedencia, edad, diagnósticos, enfermedades, cirugías previas, vacunación, reproducción, exámenes físicos, cambios de comportamiento y motivo de consulta.

Peppy date:

Una opción para buscar pareja a las mascotas, con fines de reproductivos.

Recetas de nutrición:

Recetas nutritivas realizados por expertos en el tema para poder alimentar y engreír a los consentidos del hogar.

Tips y consejos:

Se brindará consejos sobre cuidados, aseo y estética para las mascotas.

1.5. Oportunidad de negocio.

Según CPI, presencia de mascotas en el hogar, las mascotas en los hogares se han convertido en los engreídos, solo en Lima el promedio de mascota por hogar es de 2.3; siendo el 62.4% de hogares en Lima que poseen al menos unas mascotas.

CPI (2016) “En los niveles socioeconómicos A, B y C el número promedio de mascotas es de 2 por hogar mientras que en los hogares de menores recursos el promedio es de tres mascotas (...) Los perros se encuentran por igual en los hogares de todos los niveles socioeconómicos” (p. 1), siendo los perros y gatos los que encabezan el tipo de mascota.

Según CPI, presencia de mascotas en el hogar Parte II, los gastos promedios para los perros en emergencia veterinaria (por atención) es de 178 Nuevos Soles y mientras que para los amigos felinos es de 78 Nuevos Soles.

Las frecuencias de las visitas al veterinario se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 2 *Frecuencias de visitas al veterinario*

	Perro	Gato
Todos los meses	22,70%	2,90%
1 vez al año	11,00%	12,10%
2 veces al año	17,40%	9,30%
Sólo vacunas	27,40%	19,10%
Sólo emergencias	13,80%	15,90%
Nunca	7,70%	40,70%

Elaboración propia.

Fuente: CPI – Presencia de mascotas en el hogar Parte II - Setiembre 2016

Según la Tabla 2, el 25.7% llevan sus mascotas, entre perros y gatos al veterinario, es por ello por lo que queremos ofrecer a este servicio de una red de médicos veterinarios a las personas que tiene mascotas como miembro del hogar para brindarles atención médica veterinaria, con el historial clínico de la mascota disponible y actualizable por el staff de veterinarios, además de emergencias las 24 horas del día.

1.6. Estrategia genérica de la empresa.

- Estrategia de diferenciación debido a que el servicio que brindamos es personalizado.
- Realizaremos un filtro a nuestro staff de médicos veterinarios, para brindar a nuestros clientes profesionales con experiencia y vocación de servicio en las distintas especialidades.
- Garantizaremos, con políticas y contratos, que siempre esté en línea médicos veterinarios las 24 horas del día para la atención de emergencias.
- Realizar seguimientos a los usuarios con membrecía sobre la experiencia de las consultas y atenciones realizadas por el staff de la red de médicos veterinarios para así tener un feedback del servicio, y también fidelizarlo.

CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL ENTORNO

2.1. Análisis del Macro entorno

2.1.1. Del País (últimos 5 años o último año según corresponda)

2.1.1.1 Capital, ciudades importantes. Superficie, Número de habitantes.

- País: el Perú tiene 31'488,400 habitantes en total
- Capital: La capital del país es Lima y posee 9'989,000 habitantes, aproximadamente el 32% del total de la población. según nuestra segmentación, nuestro público son los habitantes de lima metropolitana, que contiene los departamentos de Lima La Provincia Constitucional del Callao.

Tabla 3: Población por segmentos de edad 2016

DETALLE	TOTAL	%	00 - 05 AÑOS	06 - 12 AÑOS	13 - 17 AÑOS	18 - 24 AÑOS	25 - 39 AÑOS	40 - 55 AÑOS	56 - + AÑOS
LIMA	9,898.00	31.7	960.2	1,114.60	812.5	1,317.70	2,416.10	1,879.40	1,458.50
CALLAO	1,024.40	3.3	93.8	112.6	82.9	120.8	253.2	207.9	153.2
TOTAL	10,922.40	35.00	1,054.00	1,227.20	895.40	1,438.50	2,669.30	2,087.30	1,611.70

Elaboración propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática. INEI 2016 (Población y vivienda)

- Nivel socioeconómico de Lima Metropolitana: Se presenta la población de lima metropolitana según nivel socioeconómico de lima metropolitana (Lima y Callao). Nos servirá para la segmentación de nuestro producto.

Tabla 4: Población por NSE Lima Metropolitana 2016

NIVEL SOCIOECONOMICO	TOTAL	%
A/B	2,464.50	24.51%
C	4,237.00	42.14%
D/E	3,353.70	33.35%
TOTAL	10,055.20	100%

Elaboración propia

Fuente: Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados. APEIM. Niveles socioeconómicos 2017

- Ciudades importantes: Se presentan las ciudades más pobladas del Perú, esto nos servirá para futuros mercados luego de implementar el negocio en lima metropolitana. Destaca entre ellos además de Lima la Libertad y Piura.

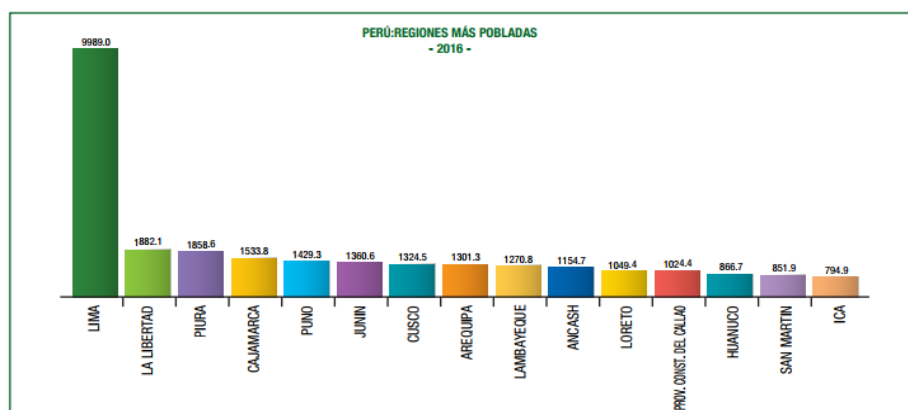


Figura 1: Perú Regiones más pobladas 2016 Muestra las regiones más pobladas, destacando Lima con el 32% aproximado del total.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática. INEI

- Lima Metropolitana: Se presentan todos los distritos que conforman nuestro público objetivo (Lima Metropolitana). Se clasifican en Lima norte, centro, sur, este y callao. Se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 5 Distritos De Lima Metropolitana

LIMA NORTE	LIMA CENTRO	LIMA SUR	LIMA ESTE	CALLAO
Ancón	Barranco	Chorrillos	Ate	Bellavista
Carabayllo	Breña	Lurín	Chaclacayo	Callao
Comas	Jesús María	Pachacamac	Cieneguilla	Carmen de la Legua
Independencia	La victoria	Pucusana	El Agustino	Reynoso
Los Olivos	Lima	Punta hermosa	La Molina	La perla
Puente piedra	Lince	Punta Negra	Lurigancho	La Punta
San Martín de Porres	Magdalena del Mar	San Bartolo	San Juan de Lurigancho	Mi Perú
Santa Rosa	Miraflores	San Juan de Miraflores	San Luis	Ventanilla
	Pueblo Libre	Santa María del Mar	Santa Anita	
	Rímac	Villa el Salvador		
	San Borja	Villa María del Triunfo		
	San Isidro			
	San Miguel			
	Santiago de Surco			
	Surquillo			

Elaboración propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática. INEI 2016

- Acceso a Smartphone según edades en el país: Se presenta la figura 2, sobre el acceso a un Smartphone según edades en el Perú, viéndose que el crecimiento ha sido notable solo del 2014 al 2015, evidenciándose que la población cada vez más obtiene un Smartphone.

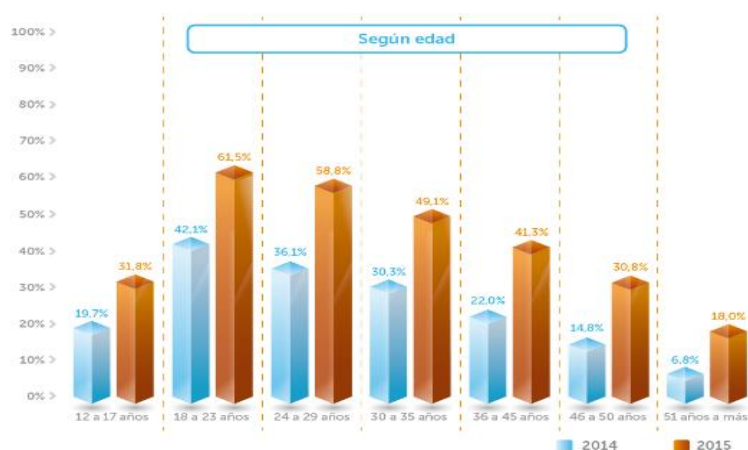


Figura 2. Acceso a Smartphone según edades en el Perú.

Fuente: Organismo supervisor de inversión privada en telecomunicaciones OSIPTEL. Reporte estadístico 2016.

- Población con acceso a internet: La tabla 6, muestra el lugar de acceso desde dispositivo móvil (Smartphone), para el consumo de datos.

Tabla 6 Población De 6 y más años con acceso a Internet según lugar en %

LUGARES DE ACCESO	ENE-MAR	ENE-MAR	VARIACIÓN
	2016	2017	
TOTAL	100	100	
SOLO POR TELÉFONOMÓVIL	18	28.2	10.2
EN EL HOGAR, TRABAJO Y TELÉFONOMÓVIL	8.2	8	-0.2
EN EL HOGAR Y TELÉFONOMÓVIL	14	19.7	5.7
OTROS	59.8	44.1	-15.7

Elaboración propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática. INEI. Encuesta Nacional de Hogares.

2.1.1.2 Tasa de crecimiento de la población. Ingreso per cápita. PEA.

- Proyección de la población: Se presenta el cuadro de proyección de la población del país hasta el año 2039, vamos a usar este índice para proyectar las futuras ventas.

Tabla 7 Población estimada y proyectada por sexo y tasa de crecimientos, 2010-2040

Años	Población			Tasa de crecimiento media de la población total (por cien)	
	Total	Hombres	Mujeres	Periodo Quinquenal	Periodo Anual
2010	29,461,933	14,768,901	14,693,032		1.13
2011	29,797,694	14,935,396	14,862,298		1.14
2012	30,135,875	15,103,003	15,032,872	1.12	1.13
2013	30,475,144	15,271,062	15,204,082		1.13
2014	30,814,175	15,438,887	15,375,288		1.11
2015	31,151,643	15,605,814	15,545,829		1.1
2016	31,488,625	15,772,385	15,716,240		1.08
2017	31,826,018	15,939,059	15,886,959	1.05	1.07
2018	32,162,184	16,105,008	16,057,176		1.06
2019	32,495,510	16,269,416	16,226,094		1.04
2020	32,824,358	16,431,465	16,392,893		1.01
2021	33,149,016	16,591,315	16,557,701		0.99
2022	33,470,569	16,749,517	16,721,052	0.95	0.97
2023	33,788,589	16,905,832	16,882,757		0.95
2024	34,102,668	17,060,003	17,042,665		0.93
2025	34,412,393	17,211,808	17,200,585		0.91
2026	34,718,378	17,361,555	17,356,823		0.89
2027	35,020,909	17,509,419	17,511,490	0.85	0.87
2028	35,319,039	17,654,900	17,664,139		0.85
2029	35,611,848	17,797,523	17,814,325		0.83
2030	35,898,422	17,936,806	17,961,616		0.8
2031	36,179,425	18,073,072	18,106,353		0.78
2032	36,455,488	18,206,650	18,248,838	0.74	0.76
2033	36,725,576	18,337,037	18,388,539		0.74
2034	36,988,666	18,463,754	18,524,912		0.72
2035	37,243,725	18,586,288	18,657,437		0.69
2036	37,491,075	18,704,797	18,786,278		0.66
2037	37,731,399	18,819,602	18,911,797	0.62	0.64
2038	37,964,224	18,930,491	19,033,733		0.62
2039	38,189,086	19,037,259	19,151,827		0.59

Tabla que muestra la proyección de la población hasta el año 2039

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) - Perú: Estimaciones y Proyecciones de Población, 1950 - 2050. Boletín de Análisis Demográfico N° 36.

- Población económicamente activa: la población económicamente activa hasta el 2015 fue de 5'231,100 personas solo en Lima Metropolitana.

Tabla 8 *Población económicamente activa 2010-2015 (Miles)*

AÑO	2010	2011	2012	2013	2014	2015
TOTAL	15 735.7	15 949.1	16 142.1	16 328.8	16 396.4	16 498.1
Lima Metropolitana	4 942.4	5 030.1	5 144.1	5 133.3	5 121.4	5 231.1
Resto País	10 793.3	10 919.0	10 998.0	11 195.5	11 275.0	11 267.1

Elaboración propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática. INEI. Encuesta Nacional de Hogares.

2.1.1.3 Balanza comercial: Importaciones y exportaciones.

La balanza comercial peruana cerró el 2016 con un superávit de US\$1.730 millones. Esto es un indicador de que un país que tiene más exportaciones genera mayores ingresos en la economía y se ve reflejado en el poder adquisitivo de la población y por lo tanto es beneficioso para los proyectos.



Figura 3. Balanza comercial Anual

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCRP)

2.1.1.4 PBI, Tasa de inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riesgo país.

- El PBI

Es una magnitud macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país durante un período determinado de tiempo. Este indicador mide el avance productivo de un país. En el segundo trimestre del año 2017, el

Producto Bruto Interno a precios constantes de 2007, se incrementó en 2,4% respecto al mismo periodo del año anterior, explicado principalmente por el aumento del consumo final privado y las exportaciones de bienes y servicios.

- Tasa de interés

Tabla 9 ME – Pequeña y Microempresa – Préstamos – más 360 días

Fecha	Tasa Activa Promedio Microempresa
Agosto 2016	11.9
Septiembre 2016	11.5
Octubre 2016	11.3
Noviembre 2016	11.3
Diciembre 2016	11.2
Enero 2017	11.1
Febrero 2017	11.0
Marzo 2017	11.2
Abril 2017	11.6
Mayo 2017	11.7
Junio 2017	11.5
Julio 2017	11.1
Agosto 2017	11.2

Creación propia.

Fuente: Banco Central de Reserva

- Se verifica que la tasa de interés para préstamos de pequeñas y medianas empresas se ha mantenido en el último año (rango agosto 2016 hasta agosto 2017)

- Tipo de cambio:

Al 15 de setiembre según SUNAT el tipo de cambio de compra es S/. 3.23 y venta S/. 3.24

En el foro de diciembre 2017 de la CFA Society, los responsables de Estudios Económicos del Scotiabank, BBVA y BCP disertaron sobre el tema. De acuerdo a algunos analistas, se espera un aumento en la tasa de referencia de la Fed (Banco Central de Estados Unidos) que llegaría hasta el 1.5%.

Para el Jefe de Estudios Económicos de Scotiabank, el dólar luce débil ahora pese a los esfuerzos de la Fed por elevar las tasas de interés y esto puede extenderse hacia el próximo año.

Pese a que advirtió sobre las volatilidades en el escenario internacional por la incertidumbre que genera el gobierno de Donald Trump, existe un margen para que el sol siga ganando valor. Aunque según su departamento, para el 2018, el dólar cerraría en S/ 3.18.

- Riesgo país

Es un indicador sobre las posibilidades de un país emergente (se le llama normalmente así a un país latinoamericano) de no cumplir en los términos acordados (tipo de moneda) con el pago de su deuda externa, ya sea al capital o sus intereses. Su calificación depende, en gran medida, la inversión extranjera directa a cada nación y en consecuencia su desarrollo económico y social. El Perú, en estos últimos años, sigue manteniendo niveles de riesgo país por debajo del promedio latinoamericano, y es uno de los más bajos, según el Índice de Bonos de Mercados Emergentes, como se puede apreciar en la tabla 10.

Tabla 10 Diferencial de rendimientos del índice de bonos de mercados emergentes (EMBIG)

	Perú	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Venezuela
<u>2017</u>	<u>147</u>	<u>434</u>	<u>277</u>	<u>135</u>	<u>199</u>	<u>658</u>	<u>265</u>	<u>2259</u>
Jul.	142	436	272	131	200	687	248	2616
Ago.1-28	156	433	265	124	201	641	244	3002
Nota: Var.								
Anual	-14	-29	-50	-40	-33	-225	-22	462
Acumulada	-9	-62	-67	-38	-27	-28	-57	831
Mensual	14	-4	-7	-7	1	-46	-4	386

Fuente: Bloomberg y Reuters.

- Tasa de inflación

Se puede observar que ha existido una baja inflación entre el año 2016 y 2017 para la parte de Servicios, no se encuentra muy elevado de su límite superior, durante el segundo trimestre del año y luego disminuye a un ritmo mayor.

Tabla 11: *Reporte de Inflación junio 2017*

IPC	Peso	2016	2017 Inter. A Mayo
	100	3.24	3.04
1.- IPC sin alimento y energía	56.4	1.54	1.36
a. Bienes	21.7	0.69	0.5
b. Servicios	34.8	0.85	0.86
2.- Alimentos y energía	43.6	1.69	1.67
a. Alimentos y bebidas	37.8	1.43	1.52
b. Combustibles y electricidad	5.7	0.26	0.16
Combustibles	2.8	0.02	0.16
Electricidad	2.9	0.25	0

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.

2.1.1.5 Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.

- Leyes en la medicina veterinaria

Todos los médicos veterinarios deben de estar titulados y colegiados.

1. Ley y reglamento 13679

Ley sobre quienes pueden ejercer la medicina veterinaria quienes son todos los que posean título de Médicos Veterinarios expedidos por las Escuelas o Universidades y sobre el incurrimento del ejercicio ilegal de la Medicina Veterinaria.

2. ley 16200

Ley sobre la creación del Colegio Médico Veterinario y sus fines, y lo importante que es la colegiación de los médicos veterinarios para ejercer su profesión.

3. Código deontológico

Especifican los deberes y obligaciones con relación a la ética que los veterinarios deben de tener en esta profesión.

- Leyes de informática

1. Ley 297433 “protección de datos personales”

Ley que permite a los usuarios mantener su información de manera confidencial en cualquier sistema al que se encuentre suscrito, sin que los sistemas puedan compartir, a menos que el usuario conceda el permiso a la entidad de poder hacer uso de su información.¹

2. ley 1033 “direcciones de invenciones y nuevas tecnologías

Ley que permite a los visionarios una protección de los derechos de autor.²

3. Ley 30018 “ley de promoción del uso de la información de patentes para fomentar la innovación y la transferencia de tecnología”

Ley que permite las patentes de nuevas tecnologías con lo cual se busca la innovación de nuevas tecnologías para la aplicación del país.³

2.1.2. Del Sector

2.1.2.1 Mercado internacional.

- Número de usuarios de teléfonos inteligentes en todo el mundo de 2014 a 2020 (en miles de millones):

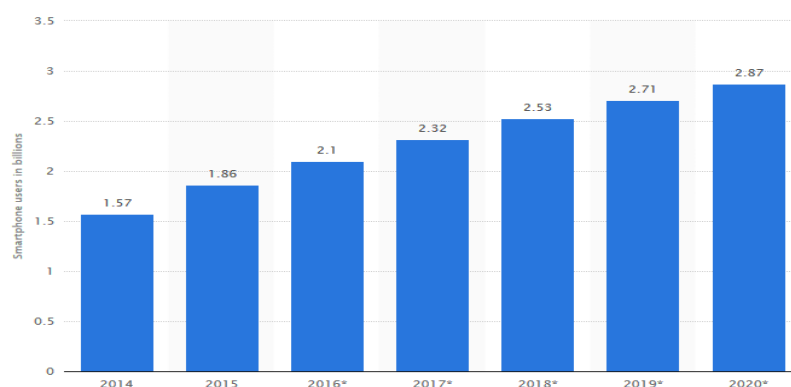


Figura 4: Número de usuarios Inteligentes en el mundo 2014-2020 (Miles de Millones de \$)
Fuente: Statista

¹ Cfr. Fuente: Presidencia de Consejo de Ministros, Documento “Ley de protección de datos personales”, Año 2011

² Cfr. Instituto Nacional De La Competencia y De La Protección De La Propiedad Intelectual (INDECOP), Documento “DECRETO LEGISLATIVO N° 1033”.

En la figura 4, Podemos apreciar que el número de usuarios de Smartphone a nivel mundial crece a cada año.

- Tiempo gastado en aplicaciones a nivel mundial:

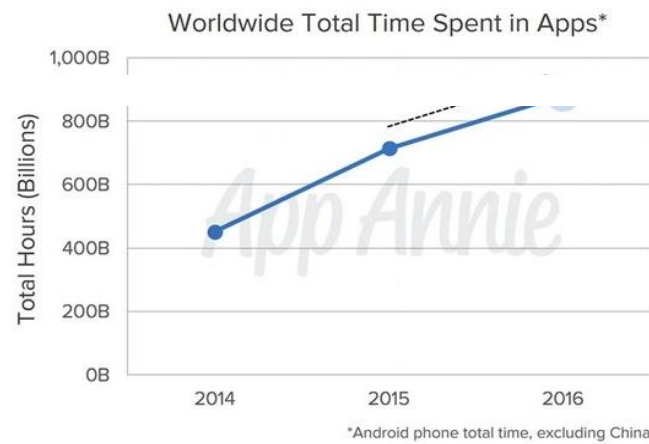


Figura 5.: El número de usuario de Smartphone en todo el mundo por años
Fuente: App Annie

- Número de descargas mundiales:



Figura 6. La cantidad de descargas de aplicaciones en el 2016 con respecto al 2015.
Fuente: App Annie

- Las aplicaciones cuyos beneficios crecieron más fueron las de vídeo en directo

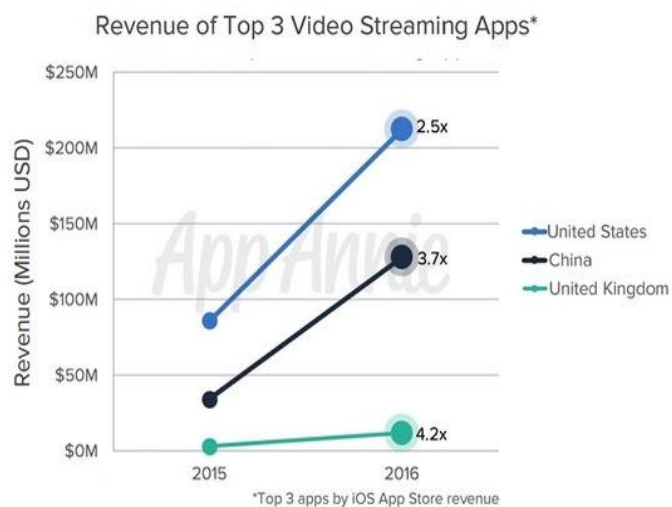


Figura 7: Crecimiento de las aplicaciones de video
Fuente: App Annie

2.1.2.2 Mercado del consumidor.

- Consumidores finales: Los dueños de las mascotas son nuestros consumidores finales, ellos generaran tráfico con sus descargas y pagaran una membresía.



Figura 8. Porcentaje de hogares de Lima con mascota
Elaboración propia.
Fuente: IPSOS

En el estudio elaborado en setiembre del 2016 por IPSOS Perú a 400 hogares, se estima que en el 62% de hogares de Lima Metropolitana cuenta con alguna mascota en casa; de los

cuales el 52.7% tiene una mascota, 19.6% posee 2 mascotas, 11.3% posee 3 y el 16.4 posee de 4 a más.



Figura 9. Promedio de gastos en los hogares de Lima.
Elaboración propia.
Fuente: IPSOS Perú

Los animales domésticos más solicitados son los perros (80.1%), los gatos (13.0%), pericos (4.1%) y conejos (2.8%). Además, se obtiene que el promedio de gastos en los animales más comunes de compañía es por emergencias y oscila en perros es más de S/. 150.00 al mes y en gatos en más de S/. 50.00.

2.1.2.3 Mercado de proveedores.

- PROVEEDORES DEL APP:

• PERU APPS **PERU APPS** consultora digital

Es una consultora digital, con varios años de experiencia en el rubro. Diseñan y crean soluciones digitales únicas.

Realizan desarrollo de aplicaciones empresariales para las plataformas móviles, Android, iOS y Windows Phone.

Ya que las aplicaciones móviles son el nuevo boom digital, con esto, los clientes pueden acceder a toda la información solo con tener un dispositivo móvil.

• **INDRA**
PERU



Realiza una apuesta por el desarrollo de tecnologías y soluciones propias, esto le da el valor diferencial y puede competir en mejores condiciones y penetrar en nuevos mercados. Posee una estrategia de creación de valor, gestión global de las necesidades del cliente, consultoría y desarrollo de proyectos.

• **ONLINESTUDIOPRODUCTIONS**



Encargados de realizar una idea, prototipo, diseño gráfico, desarrollo de la app, test de aplicaciones, lanzamiento y mejora continua.

Se acercan a la programación en etapas o iteraciones. Cada etapa marca el ritmo de la iteración siguiente, mientras tanto, esto les ayuda a planificar con más cuidado el siguiente trabajo. El Story board ayuda a sus Project Manager y gerentes a monitorear el progreso del desarrollo. Este simple proceso de organización es clave para el éxito de nuestros proyectos.

2.1.2.4 Mercado competidor.

- Numero de veterinarias

En la capital, existen alrededor de 640 veterinarias y 374 tiendas de mascotas. Entre las primeras, la mayoría se encuentra en Lima Moderna, Lima Norte y Lima Este, destacando los distritos de SJL, SMP, Ate y Surco. Entre las segundas “las *petshops*” la mayor concentración de puntos de venta se ubica en Lima Centro (Cercado) y Lima Moderna.⁴

⁴ Cfr. *Ipsos Perú: Censo de negocios – 2007*

2.1.2.5 Mercado distribuidor.

Según las mediciones de Osiptel, en el 2016 los operadores de telecomunicaciones realizaron inversiones ascendentes a S/6.722 millones.

La inversión se dio para montar antenas y estaciones que soporten el crecimiento de usuarios, pero también redes de fibra óptica que permitan conexiones de Internet a alta velocidad.



Figura 10. Nivel de inversión de operadoras desde el año 2002 hasta el 2016

Fuente: OSIPTEL

- Distribución pública o privada: La diferencia es el acceso que el usuario final tiene a ellas.

La distribución pública se hace desde cualquier tipo de plataforma existente del sistema operativo y cualquier usuario puede acceder a ella. Puede ser gratuita o de pago. Este es del modo clásico de lanzamiento.

La distribución privada es del tipo corporativo y con acceso es restringido. No se publican en plataformas de descarga. La forma es subir las apps en un servidor web privado para que el usuario acceda a ella y se la descargue y solo de uso profesional.

- iOS y Android:

En cualquiera de las dos se debe crear una cuenta de desarrollador. Para iOS es iTunes y se puede publicar un número indefinido de apps para los dispositivos Apple

- Google Play es de Android, también permite la publicación de un número ilimitado de aplicaciones sin coste adicional.

2.2. Análisis del Micro entorno

Para obtener un mejor análisis del micro entorno nos basaremos en las 5 fuerzas de Porter.

Con la finalidad de identificar La posición de la empresa frente al mercado.

2.2.1. Competidores actuales: Nivel de competitividad.

Los competidores actuales tenemos a las clínicas Veterinarias y App Veterinarias tales como:

Consulta Veterinaria Express.



INFORMACIÓN ADICIONAL		
Actualizado 22 de julio de 2017	Descargas 100 - 500	Versión actual 70.7.55
Requiere Android 4.1 y versiones superiores	Clasificación del contenido Para todos Más información	Productos de compra en la aplicación S/31.99 por elemento
Permisos Ver detalles	Informe Marcar como inapropiado	Ofrecida por Tornado TI - JEEA

Figura 11: Consulta veterinaria.
Fuente: Consulta Veterinaria Express (APP)

Clínica Veterinaria

INFORMACIÓN ADICIONAL		
Actualizado 14 de octubre de 2016	Descargas 10.000 - 50.000	Versión actual 5.7
Requiere Android 4.0.3 y versiones superiores	Clasificación del contenido Para todos Más información	Permisos Ver detalles
Informe Marcar como inapropiado	Ofrecida por Maven Inventing	
Desarrollador Visitar sitio web Correo electrónico: aplicativos@mavenflip.com Política de Privacidad RUA MARIANTE 288 SALA 1402 PORTO ALEGRE/RS, BRASIL		



Figura 12: Clínica Veterinaria
Fuente: Clínica Veterinaria (APP)

Integral Clínica Veterinaria



INFORMACIÓN ADICIONAL		
Actualizado 2 de diciembre de 2014	Descargas 1.000 - 5.000	Versión actual 1.0.1
Requiere Android 2.0 y versiones superiores	Clasificación del contenido Sin clasificar Advertencia: El contenido aún no se ha clasificado. Las aplicaciones sin clasificar pueden incluir contenido adecuado únicamente para un público adulto. Más información	Permisos Ver detalles
Informe Marcar como inapropiado	Ofrecida por Lemur in the Box S.L.	
Desarrollador Visitar sitio web Correo electrónico: hola@lemurinthebox.com C/Cobalto 2 - 2ª Planta - Valladolid		

Figura 13: Integral Clínica veterinaria
Fuente: Integral Clínica Veterinaria (APP)

2.2.2. Fuerza negociadora de los clientes.

El servicio está diseñado para público mayor de edad, que cuente con Smartphone, tengan mascotas y que tengan un perfil personas que están pendiente de su cuidado y atenciones. El poder de negociación de los clientes es alto, debido a que actualmente el medio que se usa para la atención de mascotas es el tradicional que consiste en llamar o acercarse al veterinario para realizar la consulta.

Asimismo, se considera el público que tengo consumo o una cultura de compras por internet ya que estos les será más fácil aceptar el servicio.

2.2.3. Fuerza negociadora de los proveedores.

Siendo el servicio que brindamos no tangible, nuestra materia prima es tecnológica, una de la materia prima que se usa para elaborar y brindar este tipo de servicio es hosting. Según la página SitioHostindica que el Perú tiene una tasa de crecimiento sostenible en este tipo de servicio. Asimismo, la página web comparahosting nos brinda diferentes ofertas de precio para alojar nuestro servicio; por lo tanto, podemos concluir que el poder de negociación de los proveedores es bajo.

2.2.4. Amenaza de productos sustitutos.

Siendo nosotros una empresa que brinda un servicio la evaluación que se tendría que realizar es en función de los servicios que se brindaran.

Identificando a las posibles a las empresas que pondrían brindar los servicios sustitutos tendríamos. Consultorios veterinarios independientes, clínicas veterinarias, clínicas veterinarias de Universidades (San Marcos, San Martín, veterinarias municipales.

En todas estas empresas el usuario tendría que llamar y acercarse para que se realice la atención, asimismo si se llevara un control de los datos estos sería de forma manual.

Evalutando los servicios sustitutos con el servicio diferenciado que brindaría Peppy Pets que son: Requerimiento de citas desde cualquier punto de la ciudad mediante un aplicativo móvil, atención de domicilio o consultorio, solicitud de emergencia las 24 horas del día vía aplicativo móvil (app), control de Registro de Citas vía aplicativo móvil (app), control de una tarjeta de vacunación con alertas en el aplicativo móvil (app).

Podemos concluir que los servicios diferenciados que brindaría Peppy Pets hacen que la amenaza de servicios sustitutos sea baja.

2.2.5. Competidores potenciales barreras de entrada.

La amenaza que surja nuevos competidores es alta, debido a que siendo un aplicativo móvil (app) este puede ser copiado y no se necesita demasiada inversión para ponerlo en marcha.

Asimismo, las barreras de entradas que se tendríamos sería:

- Alta inversión inicial, esto debido a que ser un aplicativo móvil (app) donde se realizan intercambio de información en tiempo real, se necesita una infraestructura adecuada para que pueda soportar este tipo de tráfico.

- Acceso a los usuarios o clientes, al ser una app nueva la captación de usuario será una tarea complicada

CAPÍTULO III: PLAN ESTRATÉGICO

3.1. Visión y misión de la empresa.

Visión:

Ser una APP a nivel nacional e internacional en el ámbito veterinario, expandiendo una red médicos veterinarios, a través de la cual podamos ser reconocidos por impactar positivamente en el desarrollo de las personas y sus respectivas mascotas.

Misión:

La misión de Peppy Pets, es la de crear una red médica veterinaria a través de una aplicación, con un staff de profesionales con vocación de servicio, quienes apoyarán a los dueños de mascotas, información y servicios y poder brindarle una mejor calidad de vida y bienestar de sus mascotas.

3.2. Análisis FODA.

Fortaleza:

- Mantener una red centralizada de la información de los pacientes.
- Seguridad en la transmisión de la información.
- Conocimiento de implementación y administración del Software.
- Conocimiento en alimentación veterinaria.
- Conocimiento en administración de empresas.
- Conocimiento en finanzas.
- Servicio personalizado, de acuerdo a perfil del paciente.
- Distribución de las aplicaciones de manera sencilla desde las Tiendas de Aplicaciones de los sistemas operativos IOS y Android.
- Las aplicaciones son de fácil actualización para el usuario final.

Oportunidades:

- Aplicación no cuenta con barrera geográfica por ser un producto tecnológico.
- Ingreso en el ámbito de aplicaciones móviles.
- Según Perú21 se está presentando mayor interés por parte de las personas para brindar una mejor calidad a sus mascotas.
- Falta de competidores directos para la aplicación (red médica).
- La aplicación no está restringido a regulaciones del colegio médico veterinario.
- Crecimiento en la nube sin problemas para el almacenamiento de información.
- Nuevos vínculos con empresas de diversos rubros.
- Gran cantidad de potenciales usuarios de la aplicación y compradores.
- No existe obstáculo en descargar la aplicación, porque puede ser gratuito.

Debilidades:

- Falta de conocimiento en Marketing.
- Capital limitado para la implementación y promoción del producto.
- Falta de conocimiento para negociar con los bancos para capital inicial.
- Dependencia de la calidad para atención de los pacientes por parte de los médicos veterinarios.
- Dependencia con el proveedor del Software.
- Inexistencia de una plataforma de pago directo desde la aplicación.
- Aplicación no soporta todas las versiones de sistemas operativos en los equipos móviles (celulares, Tablet).

Amenazas:

- Falta de capacidad para sostener la aplicación por una mayor afluencia de usuarios finales.
- Falta de doctores veterinarios para afiliarse a la aplicación.
- Falta de confianza por parte de las clínicas veterinarias para unirse a la aplicación.
- Servicio sea requerido en una ciudad o provincia en los cuales no se cuente con doctores afiliados.
- Aplicación no es conocido actualmente en el mercado.
- Falta de conexión de internet (problemas con los equipos móviles).
- Proveedor de la Nube no se haga responsable de la pérdida de información.
- Modelo del negocio no soporte los nuevos requerimientos.
- Nuevos competidores para la aplicación.

Anexo B. FODA cruzado

MATRIZ FODA PEPPY PETS		
	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	1. Asegurar atención las 24 horas del día. 2. Mantener una red centralizada de la información de los pacientes. 3. Seguridad en la transmisión de la información. 4. Conocimiento de implementación y administración del Software. 5. Conocimiento en nutrición veterinaria. 6. Conocimiento en administración de empresas. 7. Conocimiento en finanzas. 8. Servicio personalizado, de acuerdo con perfil del paciente. 9. Distribución de las aplicaciones son en modo sencillo desde las Tiendas de Aplicaciones de los sistemas operativos IOS y Android. 10. Las aplicaciones son de fácil actualización para el usuario final.	1. Falta de conocimiento en Marketing. 2. Capital limitado para la implementación y promoción del producto. 3. Falta de conocimiento para negociar con los bancos para capital inicial. 4. Dependencia de la calidad para atención de los pacientes por parte de los médicos veterinarios. 5. Dependencia con el proveedor del Software. 6. Inexistencia de una plataforma de pago directo desde la aplicación. 7. Aplicación no soporta todas las versiones de sistemas operativos en los equipos móviles (celulares, Tablet).
OPORTUNIDADES	FO(EXPLOTAR)	DO(BUSQUE)
1. Aplicación no cuenta con barrera geográfica al ser producto tecnológico. 2. Ingreso en el ámbito de aplicaciones móviles. 3. Mayor interés por las personas para brindar mejor calidad a mascotas. 4. Falta de competidores directos para la aplicación (red médica). 5. La aplicación no está sujeto a regulaciones del CMV. 6. Crecimiento en la nube sin problemas para el almacenamiento de información. 7. Nuevos vínculos con empresas de diversos rubros. 8. Gran cantidad de potenciales usuarios de la aplicación y compradores. 9. No existe obstáculo en descargar la aplicación, por ser gratuito.	F4, O2: Aprovechar el boom de las aplicaciones móviles para ingresar en el mercado con esta nueva propuesta innovadora. F4, O3: Aprovechar nuestro conocimiento de creación de App y de software para brindar este App dedicado a los dueños muy dedicados a sus mascotas. F9, O4: Aprovechar la ausencia de competidores directos para desarrollar la aplicación en base a nuestros conocimientos sólidos de veterinaria, haciéndola muy fácil de usar para los usuarios. F5, F6, O8: Aprovechar la gran cantidad de posibles usuarios interesados en el cuidado de su mascota para la creación de este App con sólidos conocimientos de administración y de medicina veterinaria. F2, O8: Mejorar la conexión del médico veterinario y dueño de mascota creando una red centralizada de la información de los pacientes, teniendo en cuenta la demanda creciente de buena atención de servicios veterinarios.	D1, O3: Desarrollar esta aplicación aprovechando el mayor interés de las personas para el cuidado de su mascota, tratando de lograr una fidelización permanente de los clientes a la larga. D2, O7: Aprovechar los vínculos recientes con empresas de diversos rubros, que podemos tener, para desarrollar esta App y promocionar nuestro producto y que a pesar de que tengamos el capital limitado poco a poco sea más conocido. D6, O9: Tomar ventaja de que esta aplicación es de fácil uso y que no hay obstáculo en descargarla, para tener más clientes y crear una versión más especializada en la que haya pago directo.
AMENAZAS	FA(CONFRONTE)	DA(EVITE)
1. Falta de capacidad para sostener la aplicación por una mayor afluencia de usuarios finales. 2. Falta de doctores veterinarios para afiliarse a la aplicación. 3. Falta de confianza por las clínicas veterinarias para la aplicación. 4. Servicio sea requerido en una ciudad o provincia en los cuales no se cuente con doctores afiliados. 5. Aplicación no es conocido actualmente en el mercado. 6. Falta de conexión de internet (problemas con los equipos móviles). 7. Proveedor de la Nube no es responsable de la pérdida de información. 8. Modelo del negocio no soporte los nuevos requerimientos. 9. Nuevos competidores para la aplicación.	F 2, F4, A2: Aprovechar el conocimiento de la aplicación y el mantenimiento de una red centralizada de la información de los pacientes, para que más doctores se afilien a la red, ya que estos últimos están siempre interesados en esta información. F1, A5: Tomar ventaja de que la aplicación asegura la atención de los veterinarios las 24 horas por día especialmente importante para emergencias, para que más personas se interesen y sea eventualmente más conocida la aplicación en Lima metropolitana.	D4, A3, A2: Crear un sistema de relación beneficio mutuo entre los creadores de la aplicación y los veterinarios, para que se asegure que los veterinarios estén capacitados adecuadamente para atender a las mascotas y que ellos sepan que la publicidad que les ofrece la aplicación será beneficiosa para ellos. D4, A 4: La aplicación depende de la calidad para atención de los pacientes por parte de los médicos veterinarios, esto hace que se demande conocimientos importantes de medicina veterinaria y esto afecta ya que puede no haber doctores afiliados debido a la falta de suficientes conocimientos o especialidad

3.3. Objetivos

Largo Plazo:

- Consolidar a nuestra aplicación entre las más buscadas y usadas a nivel Perú para el rubro de veterinarias.

- Incentivar y aumentar la cantidad de personas a brindar mejor calidad de vida para sus mascotas, mediante el uso de la tecnología.

Mediano Plazo:

- Posicionarnos entre las mejores empresas de aplicaciones para veterinaria unificadas a nivel Perú.

- Buscar mantener buenas relaciones con los proveedores, las clínicas veterinarias y los clientes finales, y poder mantener un óptimo funcionamiento de la aplicación.

- Recuperar la inversión del proyecto

Corto Plazo:

- Alcanzar una estructura óptima para los costos de la empresa.

- Iniciar posicionamiento de nuestra aplicación entre las primeras a nivel Lima Metropolitana.

CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE MERCADO

4.1. Investigación de mercado

4.1.1 Criterios de segmentación.

- Geográfico y demográfico: Lima metropolitana a partir de 13 años, pero los menores de edad con supervisión adulta.

Tabla 12 *Población por segmento de edad*

LIMA METROPOLITANA	TOTAL	13 - + AÑOS	%
LIMA	9,898.00	7884.2	79.65%
CALLAO	1,024.40	818	79.85%

Elaboración propia

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática. INEI

- Nivel socioeconómico: Los niveles socioeconómicos serán los niveles A, B y C debido a que pueden pagar por una membresía de la aplicación.

Tabla 13: Población por segmentos de edad Lima Metropolitana

NIVEL SOCIOECONOMICO	TOTAL	%
A/B	2,464.50	36.78%
C	4,237.00	63.22%
TOTAL	6,701.50	100%

Elaboración propia. Muestra el NSE del total de la población de Lima metropolitana

Fuente: Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados. APEIM.

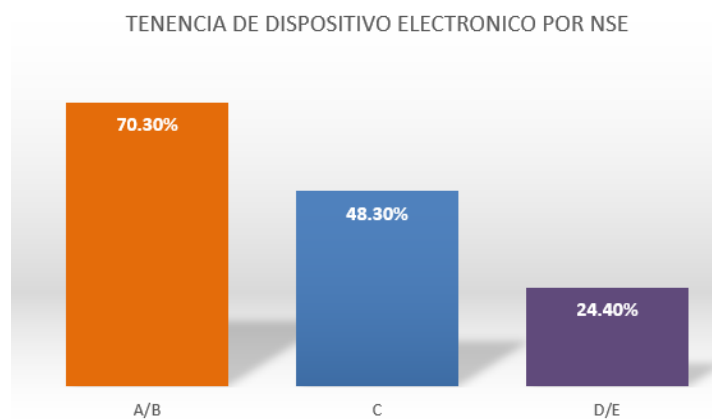


Figura 14. Tendencia de dispositivos electrónico por NSE
Elaboración propia.

Fuente: Compañía peruana de estudios de mercados y opinión pública. CPI.

- Tecnológica: Personas que tiene acceso a dispositivos electrónicos como smartphone, tablets, etc., y que gusten de descargar aplicaciones.

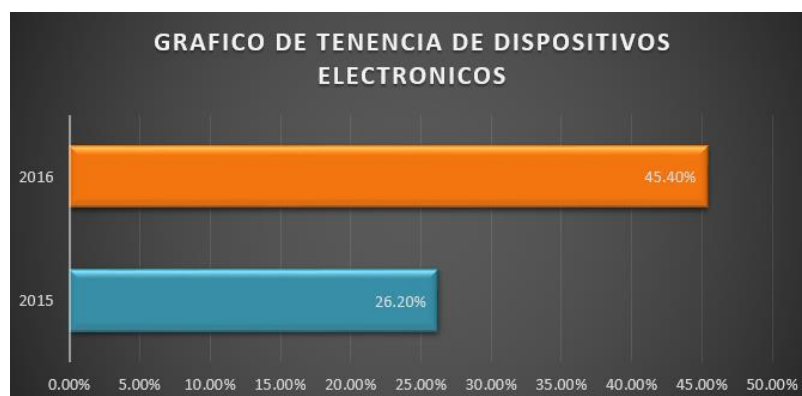


Figura 15. Tendencia de dispositivos electrónicos 2015 y 2016.
Elaboración propia.

Fuente: Compañía peruana de estudios de mercados y opinión pública. CPI

- Psicográfica: Personas que tienen mascotas en Lima Metropolitana. La figura muestra que el 62% de la población tienen mascotas.



Figura 16. Hogares en lima con mascota
Elaboración propia. Fuente IPSOS

Marco muestral

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{e^2}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra.

Z = Nivel de confianza. Se tomará un nivel de confianza de 95%, debido a que no se cuenta con inversión de dinero y tiempo para realizar una encuesta en la calle de larga duración

P = Probabilidad de éxito. Se asume 50% debido a que no se cuenta con la información cruzada de la cantidad de personas en lima metropolitana que cuenta con mascota y smartphone a la vez

Q = Probabilidad de fracaso. (1-p)

e = Error admitido. Se admitirá un error de 7% debido a que no se dispone de inversión de dinero y de tiempo suficiente para realizar la encuesta

- Aplicando la formula con las variables definidas, y comparando con un % de confianza y % de error menor y mayor al elegido:

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.5 * 0.5}{0.07^2}$$

$$n = 196 \text{ encuestas}$$

Tabla 14 Cantidad de muestras para e YZ

<i>e / Z</i>	90%	95%	99%
	1.645	1.96	2.575
5%	271	384	663
7%	138	196	338
9%	84	119	205

Elaboración propia. La tabla muestra la cantidad de encuestas según nivel de confianza y error.

En la tabla se observa que la cantidad de encuestas van desde 84 a 663, el máximo es contando con un alto presupuesto y tiempo, debido a eso se eligió el medio, un nivel razonable de encuestas.

4.1.2 Entrevista a profundidad

ENTREVISTA MEDICO VETERINARIO

Nombre: Patricia Castillo Arzola

Cargo: Dueña de la Clínica Veterinaria Animal Club

Carrera: Veterinaria y Zootecnia de la Universidad Peruana Cayetano Heredia.

Dirección: Malecón Checa 1301, Urb. Zarate. San Juan de Lurigancho.

DATOS	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD
Fecha	15/09/17
Participante	Mujer de 32 años
Número de participantes	1
Zona	Lima Metropolitana
Duración	2 horas
Registros	Escrito
Lugar	Clínica veterinaria - Zarate
Características del participante	Gerente en la Clínica Veterinaria Animal Club. Médico Veterinario. Trabaja hace muchos años en su empresa veterinaria.
Objetivos	Opinión sobre el entorno veterinario, cómo ve el mercado veterinario hoy en día.
	Que es lo que piensa de la idea del App, si le parece correcto y si lo usaría
	Obtener información acerca de cuáles consideraría son los puntos fuertes del App, y cuales podríamos explotar o crear e innovar.
	Intención de uso de la APP por parte de los veterinarios
	Intención de pago membresía para su cuenta en la APP

ENTREVISTA PUBLICISTA

Nombre: Leonardo Iván Torres Ochoa, RHCJA, CSM, MCP.

Cargo: Arquitecto de Software – Consultor Build Solutions IT EIRL - CAC-TI.

Carrera: Publicidad y marketing.

Dirección: Av. La paz 306. Miraflores.

DATOS	ENTREVISTA A PROFUNDIDAD
Fecha	15/09/17
Participante	Hombre de 33 años
Numero de entrevistado	1
Zona	Lima Metropolitana
Duración	2 horas
Registros	Escrito
Lugar	Miraflores
Características del participante	Publicista especializado en Marketing Digital. Gerente en la empresa: Departamento Rojo.
Objetivos	Costo de implementación de una App
	Influencia de una App en un servicio o producto
	Importancia de una Aplicación en el mercado peruano
	Ventajas en realizar un App

GUIA DE PREGUNTAS

Al médico veterinario:

1. Opinión sobre el mercado veterinario
2. Opinión sobre la implementación de una aplicación veterinaria

Al publicista:

1. ¿Cuánto cuesta implementar una App?
2. ¿Qué tanto influye una App en un servicio y producto?

CONCLUSIONES

El mercado veterinario está creciendo cada vez más, y todos los veterinarios están interesados en publicitar más sus servicios y que se den a notar, en redes sociales. Emplear un App para publicitar sus servicios sobre todo los servicios de urgencia, es de gran interés y una manera fácil y rápida para llegar a un gran número de usuarios.

Hay cada vez más personas dueñas de mascotas, que necesitan información fidedigna de un portal adecuado sobre la salud de sus mascotas. Además, necesitan ubicar un servicio veterinario de emergencias cercano y saber que son confiables y que puedan resolver cualquier urgencia que pase en la madrugada.

Cada vez hay más usuarios que usan aplicaciones y compran cosas por internet

4.1.3 Focus Group

Tabla 15 *Ficha Técnica*

Datos	Focus Group
Fecha	14/09/17
Participantes	Hombres y mujeres de 25 a 70 años
Número de participantes	9
Zona	Lima Metropolitana
Nivel Socioeconómico	A, B y C
Duración	2 horas
Registros	Audiovisuales y escrito
Lugar	El Remanso - La Molina
Características de participantes	Participantes que actualmente cuentan con mascotas en sus hogares y cuáles son sus posibles necesidades para sus cuidados
Objetivos	- Aceptación o no de la nueva APP - Definir a los potenciales usuarios las bondades de la APP - Intención de uso de la APP por parte de los usuarios - Intención de pago membresía para su cuenta en la APP

Fuente: Elaboración propia



Figura 17. Focus Group
Fuente propia

Todas las personas que participaron en el focus group son dueños de mascotas de compañía, a quienes les importa la salud y el cuidado de sus mascotas. Al presentar el APP y sus beneficios que la APP les pueda brindar, se recopiló sus observaciones y sugerencias, las cuales se indicarán a continuación:

- El aplicativo debe de ser entendible y de uso sencillo.
- No están dispuestos a pagar por descargar el APP desde Play Store o App Store.
- Desean poder calificar y ver las calificaciones de los veterinarios que se encuentren inscritos en la APP.
- Pago único o membresía con un periodo de prueba de al menos 180 días.
- Quedaron encantados con la propuesta del botón de pánico.
- Es muy importante la disponibilidad del historial clínica y pagarían por tener esta opción incluida en sus perfiles.
- Desean siempre mantener seguridad de información para sus mascotas dentro de la APP.

- Les interesa el uso de la APP y poder mantener un mejor control de sus mascotas y sus atenciones con los veterinarios.

- Como máximo optarían por el pago de 3 dólares por el uso de un plan Premium en sus cuentas de la APP.

Aceptación del APP

De acuerdo con los participantes del focus Group, con anterioridad no han encontrado una APP que permita la comunicación directa con veterinarios a fin de poder agendar una cita para su mascota, de igual manera están dispuestos a cambiar de veterinarios siempre y cuando los doctores cuenten con la historia clínica de sus mascotas. El nivel de aceptación del APP es alto y si estarían de acuerdo en descargar y usar la aplicación para la buena salud de sus mascotas.

4.1.4 Encuestas

- Encuestas a usuarios dueños de mascotas: Encuesta a 210 personas, dueñas de mascotas en Lima metropolitana desde el lunes 11 al sábado 16 de setiembre del 2017.

Está compuesta por las siguientes preguntas:

1. ¿Cuántos años tiene?

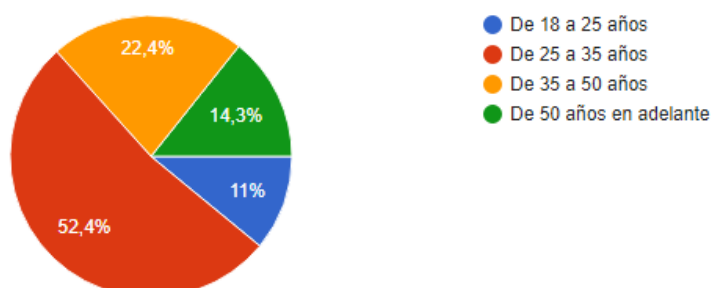


Figura 18. Rango de edad de los encuestados
Elaboración propia

2. Género

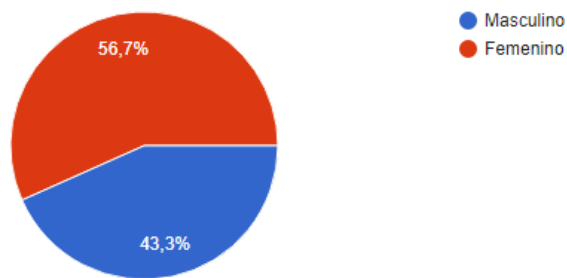


Figura 19. Género de los encuestados
Elaboración propia

3. ¿En qué distrito vive?

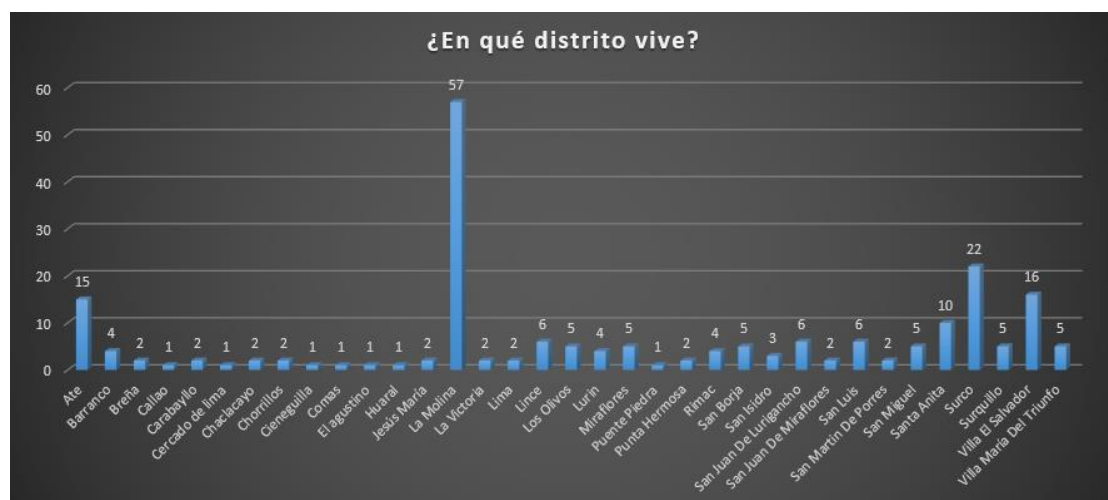


Figura 20: Distrito en el que vive
Elaboración propia

4. ¿Cuál es el salario que percibe?

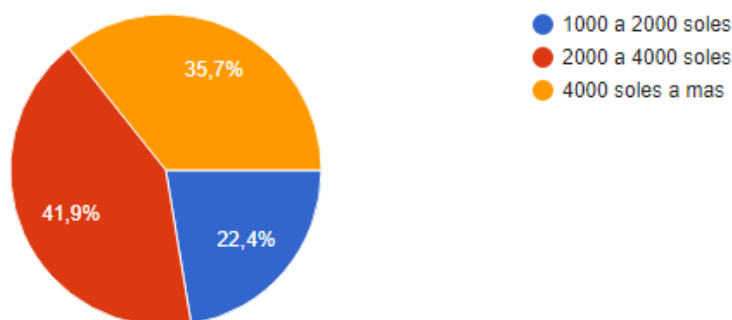


Figura 21. Ingreso mensual promedio
Elaboración propia

5. ¿Tiene mascota?

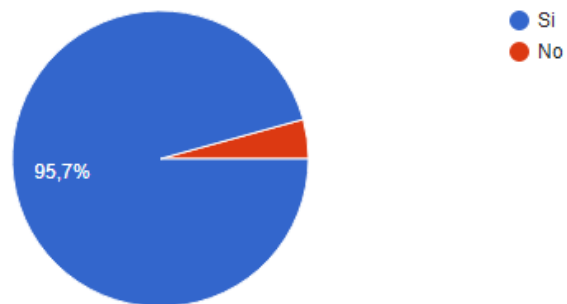


Figura 22. Presencia de Mascota
Elaboración propia

6. ¿Cuál es el Tipo de Mascota que posee?

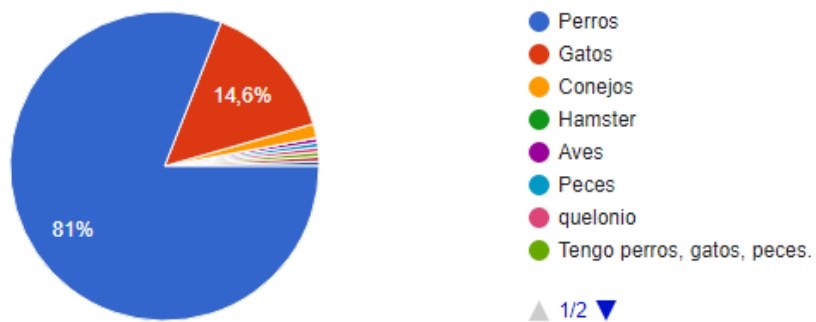


Figura 23. Tipo de Mascotas
Elaboración propia

7. ¿Cuántas mascotas tiene en su casa?

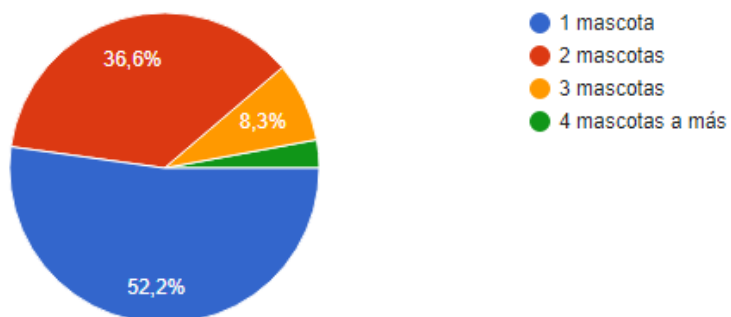


Figura 24. Número de mascotas
Elaboración propia

8. ¿Qué tan importantes son sus mascotas para usted?

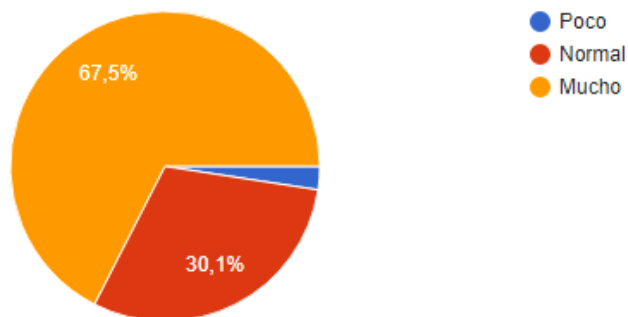


Figura 25. Importancia de las mascotas
Elaboración propia.

9. ¿Cuánto gasta en su mascota mensualmente?

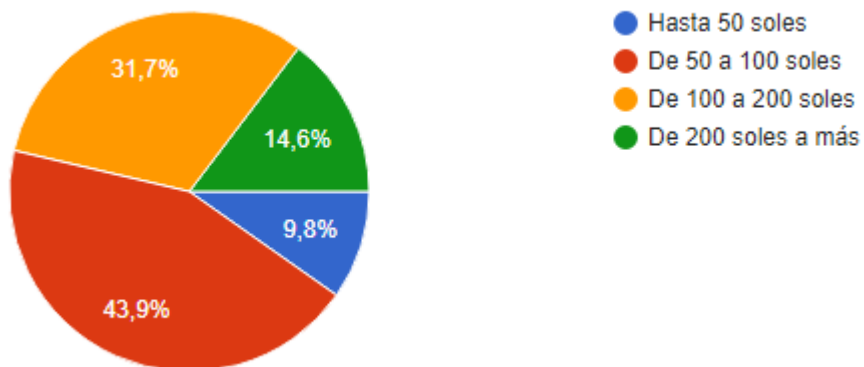


Figura 26. Gasto en la mascota
Elaboración propia

10. ¿En qué servicio o servicio invierte más para su mascota?

- Estética
- Consultas
- Enfermedades crónicas
- Vacunas
- Desparasitación
- Cirugías
- Comida
- Baño

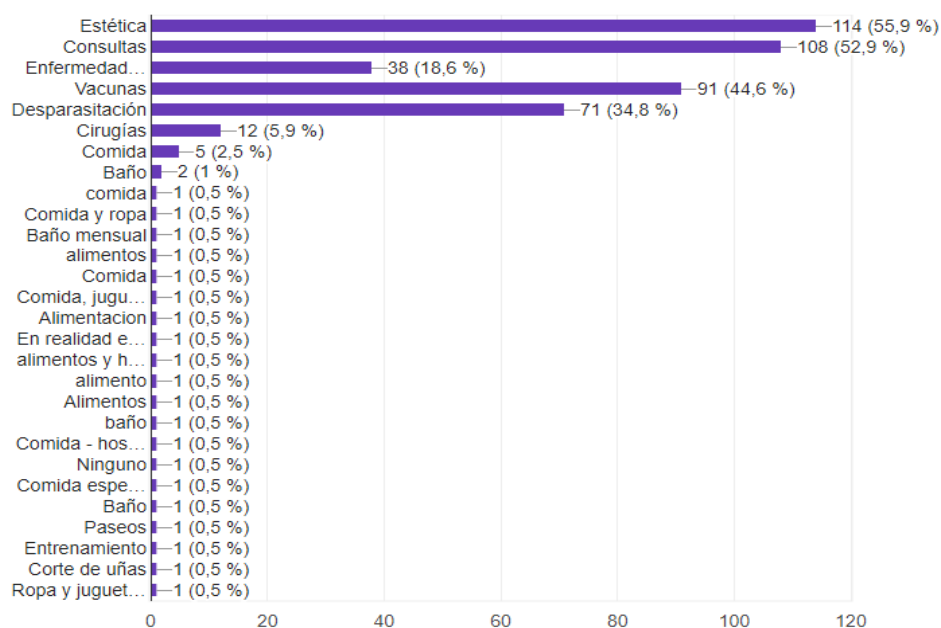


Figura 27. Servicios en que invierte
Elaboración propia

11. ¿En su localidad obtiene servicios veterinarios con facilidad?

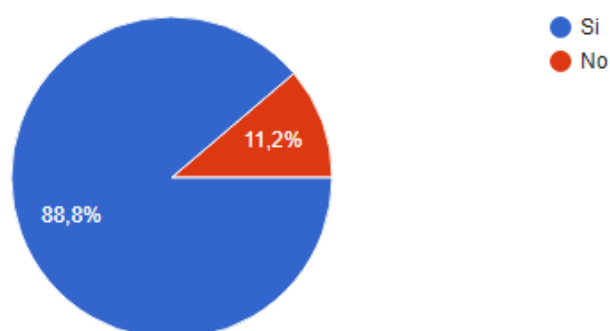


Figura 28. Veterinarios locales
Elaboración propia

12. ¿Con que frecuencia lleva a su mascota al veterinario?

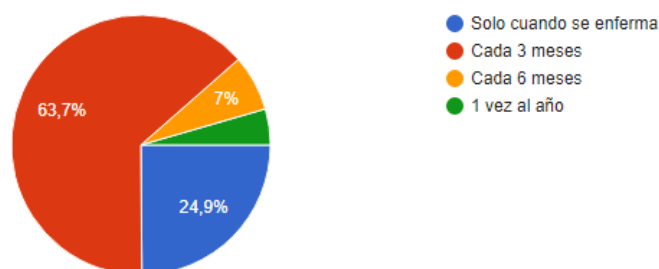


Figura 29: Visita al veterinario
Elaboración propia

13. ¿Cuál es el motivo por el cual visita al veterinario?

- a. Enfermedad
- b. Vacunas
- c. Consultas
- d. Control
- e. Emergencias
- f. Urgencias
- g. Estética canina - baños
- h. Compras de alimentos para sus mascotas

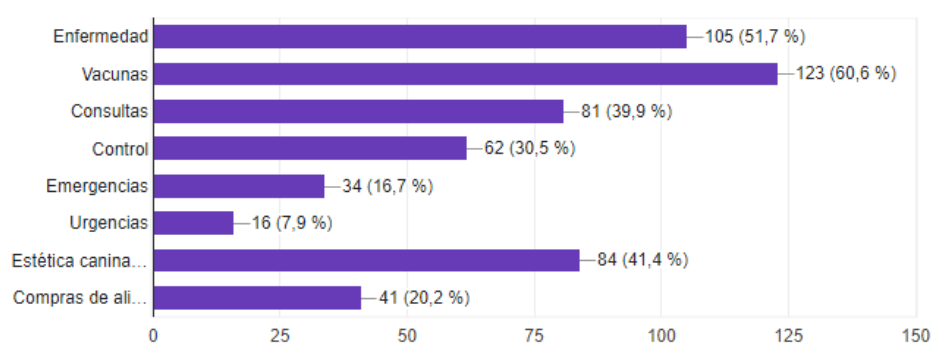


Figura 30. Motivo de visita al veterinario
Elaboración propia

14. ¿Realiza compras por internet?

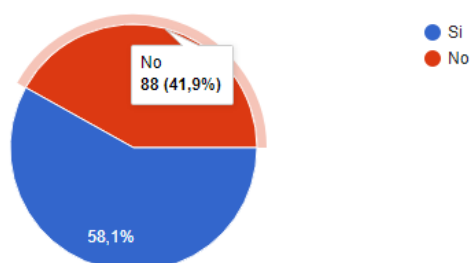


Figura 31. Compras por internet
Elaboración propia

15. ¿Cuenta con dispositivo móvil (Tablet, smartphone)?

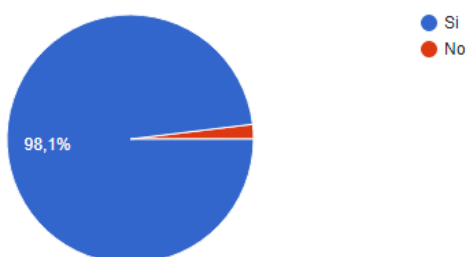


Figura 32. Dispositivo móvil
Elaboración propia

16. ¿Qué tipo de Smartphone usa?

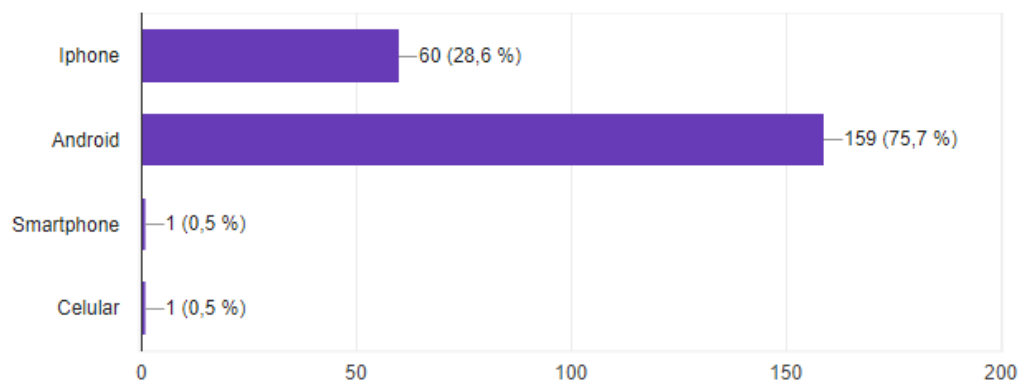


Figura 33. Tipo de Smartphone
Elaboración propia

17. ¿Realiza descargas de Aplicaciones?

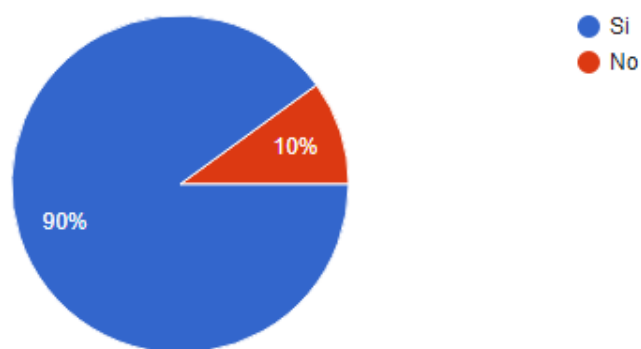


Figura 34. Descarga de aplicaciones
Elaboración propia

18. ¿Estaría dispuesto a pagar por una nuestra Aplicación?

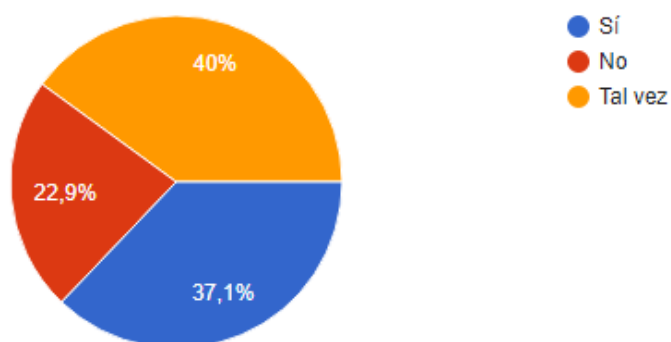


Figura 35. Pago por un Aplicación
Elaboración propia

19. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por nuestra Aplicación?

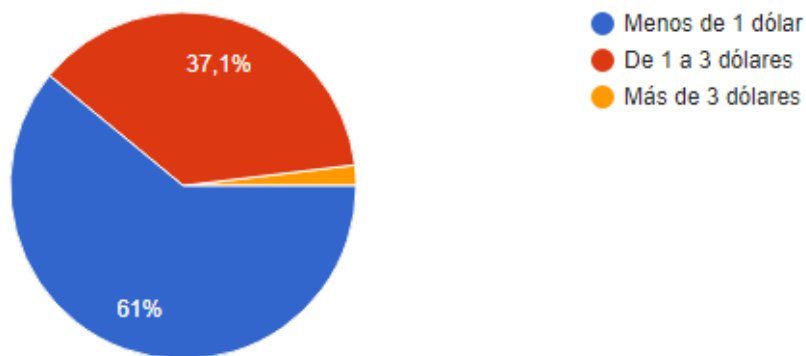


Figura 36. Pago por la Aplicación
Elaboración propia

20. ¿Usaría los servicios veterinarios on line?

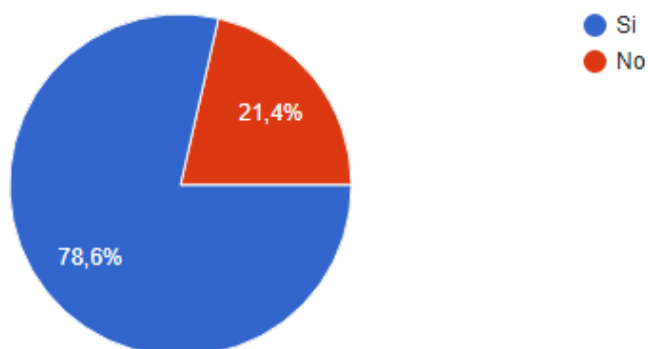


Figura 37. Uso de Servicios veterinarios On line
Elaboración propia

21. ¿Usaría una App diseñada para encontrar un veterinario de emergencias cerca a su casa?

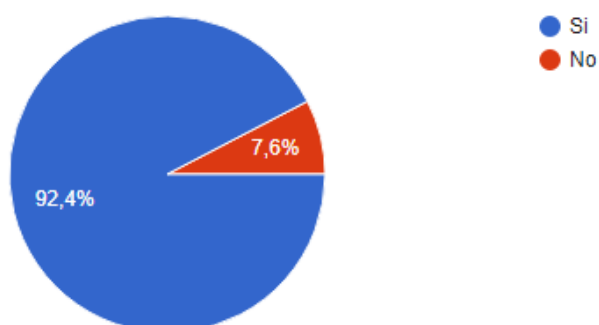


Figura 38. Uso de Aplicación de Emergencia Veterinaria
Elaboración propia

22. ¿Qué le gustaría encontrar en el App?

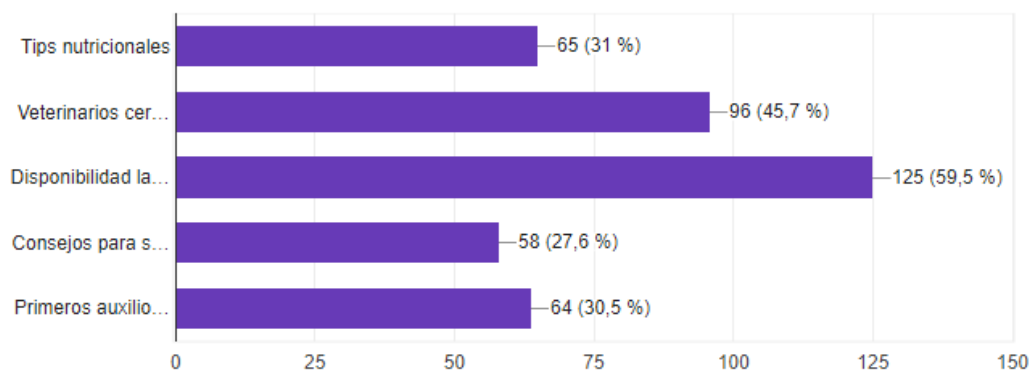


Figura 39. Contenido del App
Elaboración propia

23. ¿Si no usa la aplicación o siente que un veterinario lo atiende mal, dejaría de usar la aplicación?

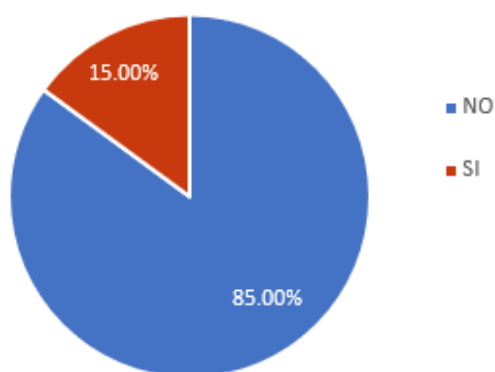


Figura 40. Nivel Satisfacción de usuarios
Elaboración propia

Esta encuesta a dueños de mascotas es importante para ver si estarían interesados en la propuesta de esta aplicación. El 95.7% son dueños de mascotas, y estos son parte importante de su familia, ello nos demuestra que quieren saber más sobre el bienestar de sus mascotas.

El 98.1% de los dueños de mascotas tienen un dispositivo móvil, realizan compras por internet y realizan descargas de aplicaciones. Además, el 78.6% usarían los servicios veterinarios on-line y el 92.4% usarían una aplicación diseñada para encontrar un veterinario de emergencias cerca a su casa: esto es de suma importancia ya que estos resultados muestran

lo mucho que están interesados los posibles usuarios en obtener los beneficios de esta aplicación, que es proveerlos y acercarlos a la atención veterinaria rápida, segura y confiable. Lo que ofrecemos en esta aplicación es que se encuentre a veterinarios cercanos a su casa, resolver las emergencias oportunamente y certificar que los veterinarios cumplan con su labor ya que ellos tienen las capacitaciones pertinentes.

- Encuesta a veterinarios: se realizó encuestas a 156 médicos veterinarios de Lima metropolitana desde el lunes 11 al sábado 16 de setiembre del 2017.

1. ¿Cuántos años tiene?

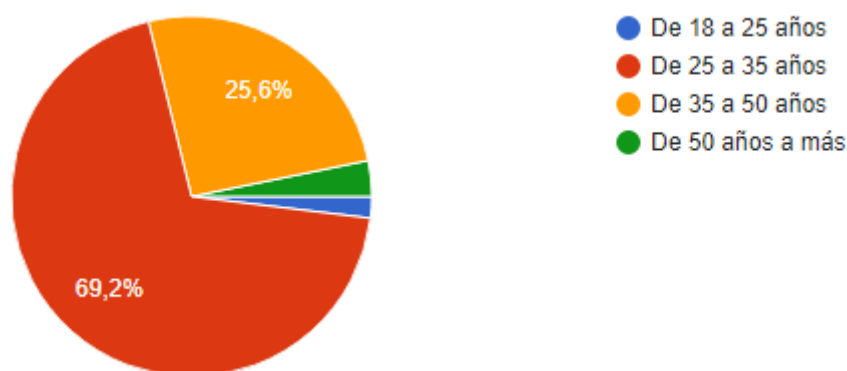


Figura 41. Edad del encuestado
Elaboración propia

2. Género

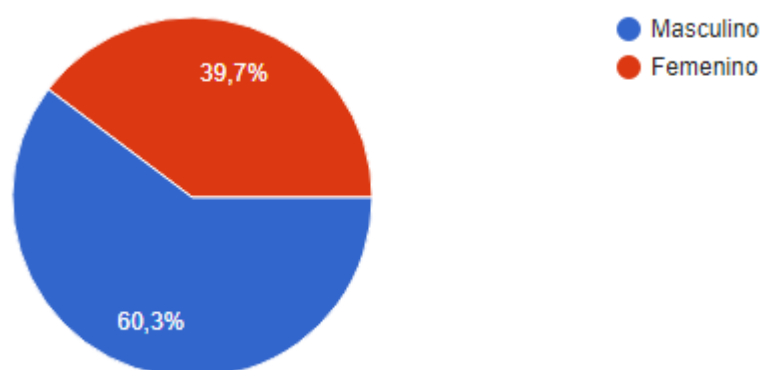


Figura 42. Género del encuestado
Elaboración propia

3. ¿En qué distrito ejerce su profesión de médico veterinario?



Figura 43. Distrito en el que trabaja
Elaboración propia

4. ¿Cuál es el salario que percibe?

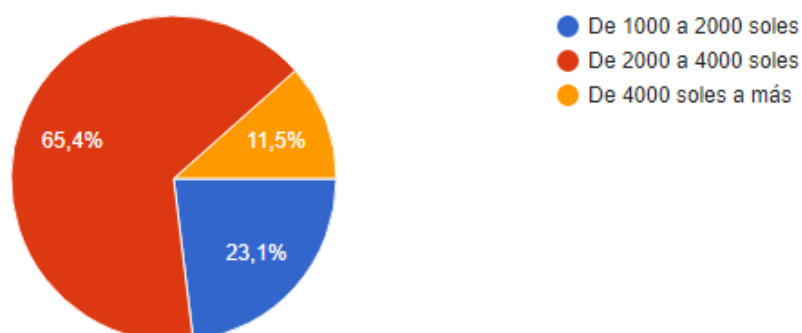


Figura 44. Ingreso mensual promedio
Elaboración propia

5. ¿Brindan sus servicios de veterinaria de manera independiente o dependiente?

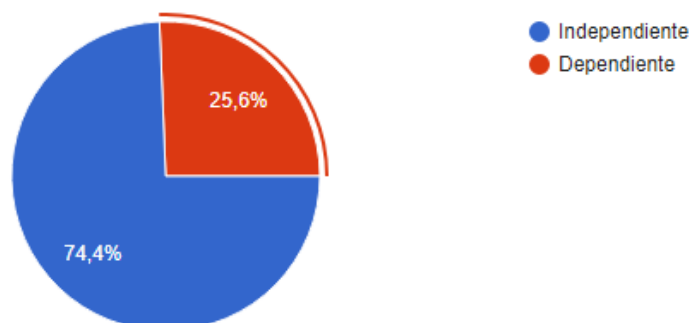


Figura 45. Servicio veterinario
Elaboración propia

6. ¿Qué animal atiende con más frecuencia?

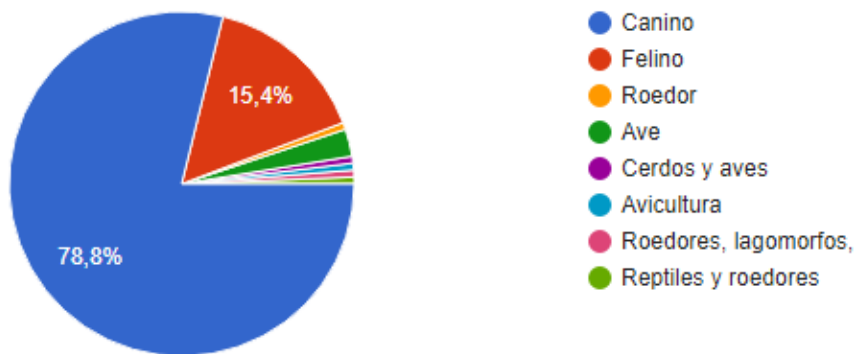


Figura 46. Mascota más atendida
Elaboración propia

7. Si atiende a Animales de Compañía. ¿Tiene alguna Especialización?

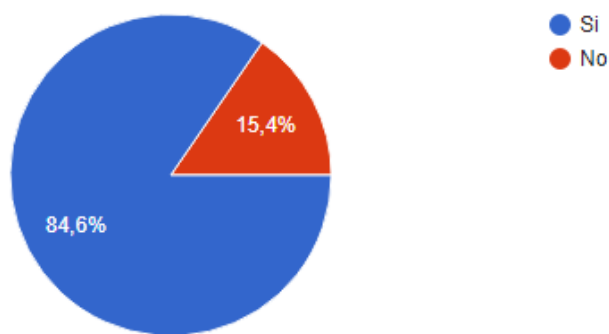


Figura 47. Tenencia de Especialización
Elaboración propia

8. ¿Qué tipo de Especialización tiene?

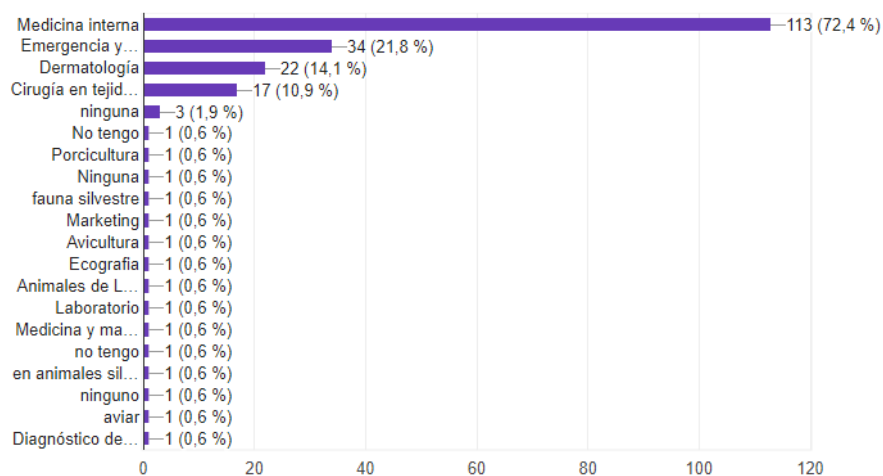


Figura 48. Tipo de Especialización
Elaboración propia

9. Promedio de pacientes por semana

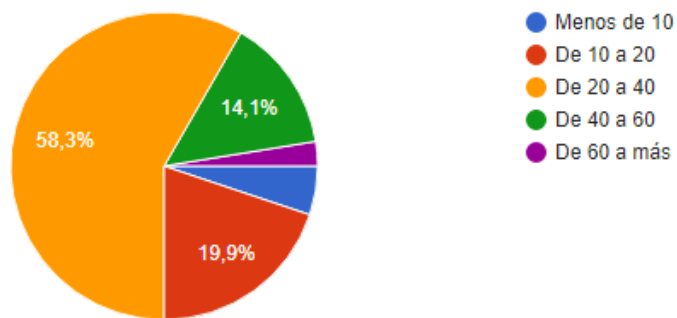


Figura 49. Pacientes por semana
Elaboración propia

10. ¿Estaría dispuesto a atender Emergencias a cualquier hora del día o noche?

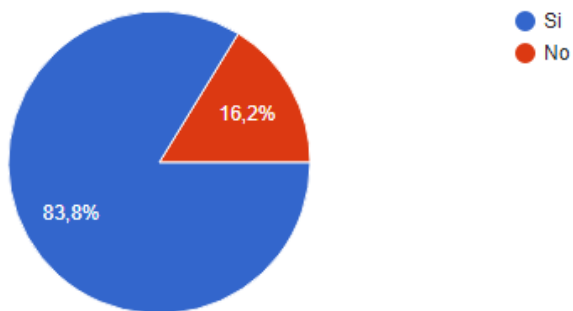


Figura 50. Atención a horas indiferentes de Emergencias
Elaboración propia

11. ¿Frecuencia con la que atendería emergencias?

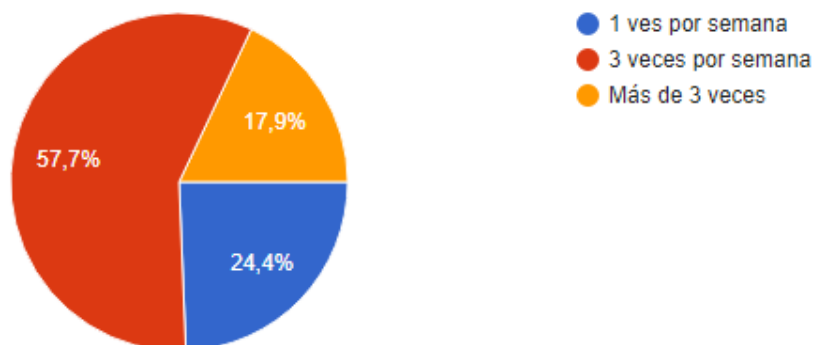


Figura 51. Días en Atención de Emergencias
Elaboración propia

12. ¿Qué tipo de Publicidad usa para promocionarse? Escoja una o varias

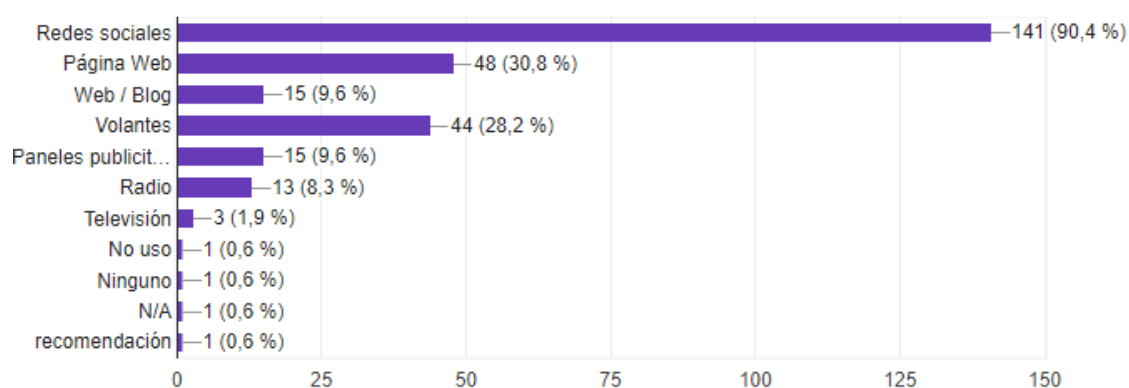


Figura 52. Tipo de publicidad
Elaboración propia

13. ¿Cuánto es el monto que gasta en publicidad mensualmente?

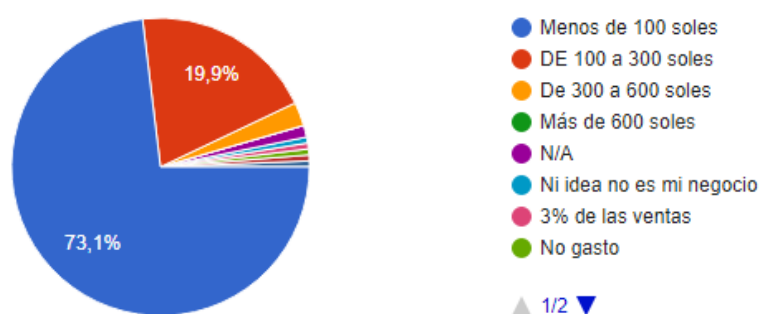


Figura 53. Gasto en publicidad
Elaboración propia

14. ¿Cuenta con dispositivo móvil (Tablet, Smartphone)?

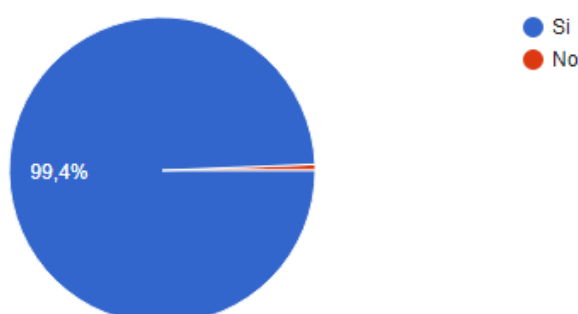


Figura 54. Tenencia de dispositivo móvil
Elaboración propia

15. ¿Cuál es el tipo de dispositivo móvil que utiliza?

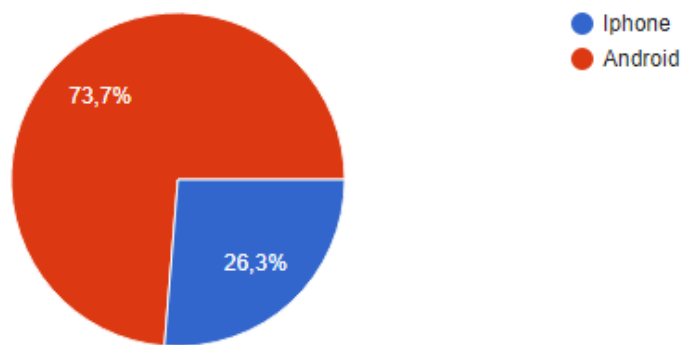


Figura 55. Tipo de Dispositivo móvil
Elaboración propia

16. ¿Realiza compras por internet?

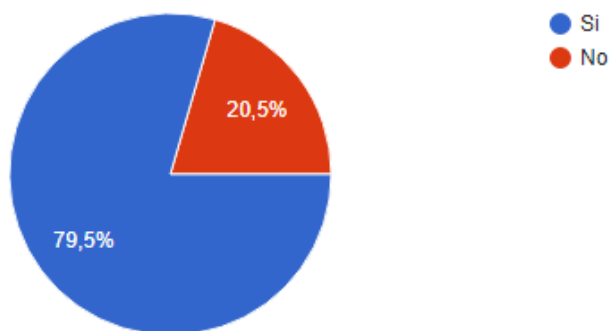


Figura 56. Compras por internet
Elaboración propia

17. ¿Realiza descargas de Aplicaciones?

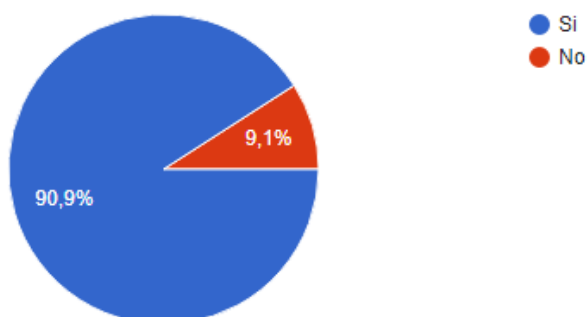


Figura 57. Descarga de Aplicaciones
Elaboración propia

18. ¿Usaría una App diseñada para que lo puedan ubicar como veterinario de emergencias?

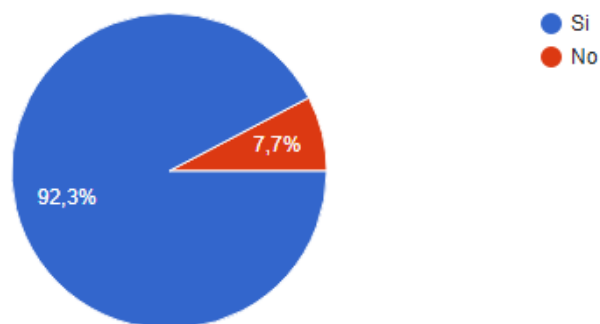


Figura 58. Uso de App como ubicación del veterinario
Elaboración propia

19. ¿Le gustaría que lo contactaran mediante una Aplicación por sus servicios veterinarios?

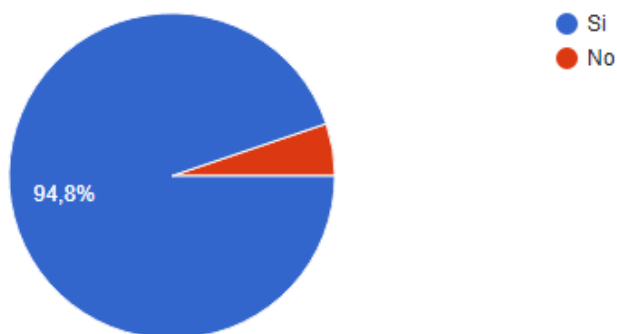


Figura 59. Contacto mediante una Aplicación
Elaboración propia

20. ¿Estaría dispuesto a pagar por una App, que publicite sus servicios de veterinario?

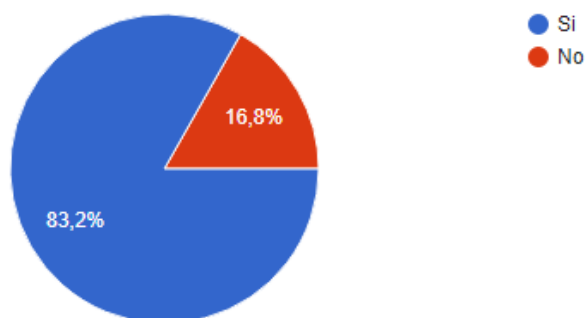


Figura 60. Disponibilidad de Pago por una aplicación
Elaboración propia

21. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

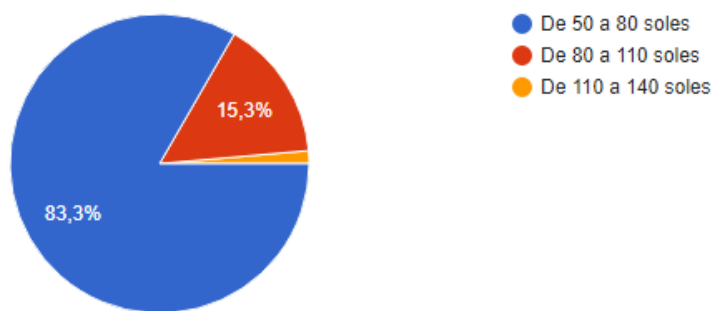


Figura 61. Monto dispuesto a pagar
Elaboración propia

22. ¿si no lo contactan en un mes, dejaría de utilizar la aplicación?

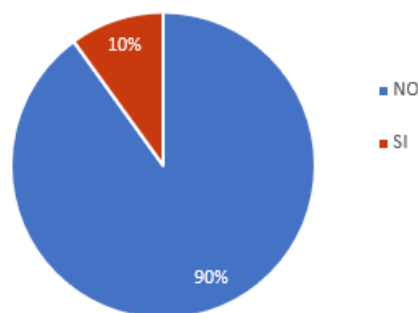


Figura 62. Monto dispuesto a pagar
Elaboración propia

Del total de encuestados veterinarios, el 74.4% son Veterinarios independientes, esto, quiere decir que la mayor parte trabaja por su cuenta, y esto es beneficioso para nosotros ya que van a requerir mayor publicidad, sobre todo por internet, lo que podemos proporcionarlo fácilmente, ayudándoles en esta app a hacerse conocidos.

El 89.5% de los veterinarios encuestados realizan Medicina de animales de compañía, esto es importante, ya que ellos van a ser nuestro público objetivo, y van a tratar las enfermedades de las mascotas que la mayoría de los limeños tienen.

El 83.8% de veterinarios atendería emergencias veterinarias a cualquier hora del día y lo harían hasta 3 veces por semana. Este dato es de vital importancia ya que están dispuestos a atender emergencias y tienen los conocimientos necesarios para afrontarlas.

Este dato es alentador, ya que con estos veterinarios contaríamos para que estén en la red médica, y así de esta manera estén disponibles para cualquier emergencia que solicite un dueño de mascota que tenga esta aplicación.

Todos poseen teléfono celular y el 90.9% se baja aplicaciones en su celular. El 92.3% usaría una aplicación para que lo puedan ubicar como veterinario de emergencias y les gustaría que los contactáramos mediante esta aplicación para requerir sus servicios veterinarios. Además, estarían dispuestos a pagar, el 83.3% por un monto de entre 50 a 80 soles. Esto es importante ya que demuestra el gran interés que tienen los veterinarios encuestados hacia esta aplicación, y que en gran escala nos sirve de guía para proyectar que más cantidad de veterinarios se interesarían en esta aplicación.

4.2. Demanda y oferta

4.2.1 Estimación del mercado potencial.

- Usuarios:

Utilizando la población de Lima metropolitana (Lima y Callao), el porcentaje de población mayor de 13 años y la proporción del nivel socioeconómico A/B y C, se obtiene el mercado potencial:

Tabla 16: *Mercado Potencial*

POBLACION AÑO 2017 EN MILES							
LIMA METROPOLITANA	TOTAL	13 - + AÑOS	NSE A/B	NSE C	TOTAL NSE A/B Y C	% CON MASCOTA	MERCADO POTENCIAL
LIMA	9,898.00	79.65%	24.51%	42.14%	66.65%	62.00%	3,257.80
CALLAO	1,024.40	79.85%					338.02
TOTAL	10,922.40						3,595.82
Elaboración propia							

Ahora se usan las tasas de crecimiento de la población según INEI para un horizonte de 5 años a partir del 2018:

Tabla 17: Mercado Potencial Proyectado

<i>POBLACION AÑO 2018</i>					<i>TASA DE CREC</i>		<i>1.06</i>
LIMA METROPOLITANA	TOTAL	13 - + AÑOS	NSE A/B	NSE C	TOTAL NSE A/B Y C	% CON MASCOTA	MERCADO POTENCIAL
LIMA	10,491.88	79.65%	24.51%	42.14%	66.65%	62.00%	3,453.27
CALLAO	1,085.86	79.85%					358.30
TOTAL	11,577.74						3,811.57
<i>POBLACION AÑO 2019</i>					<i>TASA DE CREC</i>		<i>1.04</i>
LIMA METROPOLITANA	TOTAL	13 - + AÑOS	NSE A/B	NSE C	TOTAL NSE A/B Y C	% CON MASCOTA	MERCADO POTENCIAL
LIMA	10,911.56	79.65%	24.51%	42.14%	66.65%	62.00%	3,591.40
CALLAO	1,129.30	79.85%					372.63
TOTAL	12,040.85						3,964.03
<i>POBLACION AÑO 2020</i>					<i>TASA DE CREC</i>		<i>1.01</i>
LIMA METROPOLITANA	TOTAL	13 - + AÑOS	NSE A/B	NSE C	TOTAL NSE A/B Y C	% CON MASCOTA	MERCADO POTENCIAL
LIMA	11,020.67	79.65%	24.51%	42.14%	66.65%	62.00%	3,627.32
CALLAO	1,140.59	79.85%					376.35
TOTAL	12,161.26						4,003.67
Elaboración propia							

Tabla 18: Mercado potencial proyectado final en miles

LIMA METROPOLITANA	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
LIMA	3,453.27	3,591.40	3,627.32
CALLAO	358.30	372.63	376.35
TOTAL	3,811.57	3,964.03	4,003.67
Elaboración propia			

- Veterinarios:

Utilizando el número de veterinarios colegiados, proporcionado por el colegio médico veterinario, le aplicamos el porcentaje de veterinarios que atienden a animales de compañía en la pregunta 11 del cuestionario de investigación:

Tabla 19 Mercado potencial veterinario

<i>POBLACION AÑO 2017</i>			
LIMA METROPOLITANA	TOTAL	ANIMALES DE COMPAÑÍA	MERCADO POTENCIAL
	10,612.00	89.70%	9,518.96
TOTAL	10,612.00		9,518.96
Elaboración propia			

Aplicando la tasa de crecimiento poblacional se obtiene la población para los años 2018 hasta el 2020:

Tabla 20: Mercado Potencial Proyectado

MERCADO POTENCIAL PROYECTADO			
POBLACION AÑO 2018	TASA DE CREC	1.06	
LIMA METROPOLITANA	ANIMALES DE COMPAÑÍA	MERCADO POTENCIAL	
LIMA	11,248.72	89.70%	10,090.10
TOTAL	11,248.72		10,090.10
POBLACION AÑO 2019	TASA DE CREC	1.04	
LIMA METROPOLITANA	ANIMALES DE COMPAÑÍA	MERCADO POTENCIAL	
LIMA	11,698.67	89.70%	10,493.71
TOTAL	11,698.67		10,493.71
POBLACION AÑO 2020	TASA DE CREC	1.01	
LIMA METROPOLITANA	ANIMALES DE COMPAÑÍA	MERCADO POTENCIAL	
LIMA	11,815.66	89.70%	10,598.64
TOTAL	11,815.66		10,598.64
MERCADO POTENCIAL PROYECTADO FINAL			
LIMA METROPOLITANA	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
LIMA	10,090.10	10,493.71	10,598.64
TOTAL	10,090.10	10,493.71	10,598.64

Elaboración propia

4.2.2 Estimación del mercado disponible

Usuarios: Para calcular este mercado usaremos las preguntas:

14) ¿Realiza compras por internet?

SI = 58.10%

17) ¿Realiza descargas de aplicaciones?

Si = 90.1%

21) ¿Usaría una App diseñada para encontrar un veterinario cerca a su casa?

Si = 92.5%

23) ¿Si no usa la aplicación o siente que un veterinario lo atiende mal, dejaría de usar la aplicación?

Si = 15%

Tabla 21: Mercado disponible usuario proyectado final en miles

LIMA METROPOLITANA	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
LIMA	1,312.88	1,365.40	1,379.05
CALLAO	136.22	141.67	143.08
(-) Tasa de deserción	-217.37	-226.06	-228.32
TOTAL	1,231.74	1,281.01	1,293.82

Elaboración propia

- Veterinarios:

Para calcular este mercado usaremos las preguntas:

11) ¿Estaría dispuesto a atender Emergencias a cualquier hora del día o noche?

SI = 83.8%

17) ¿Realiza compras por internet?

Si = 79.5%

18) ¿Realiza descargas de Aplicaciones?

Si = 90.9%

19) ¿Usaría una App diseñada para que lo puedan ubicar como veterinario de emergencias?

Si = 92.3%

20) ¿Le gustaría que lo contactaran mediante una Aplicación por sus servicios veterinarios?

Si = 94.8%

Tabla 22 Mercado disponible veterinario proyectado final

LIMA METROPOLITANA	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
LIMA	5,346.64	5,560.50	5,616.11
TOTAL	5,346.64	5,560.50	5,616.11

Elaboración propia

4.2.3 Estimación del mercado efectivo:

- Usuarios: como la aplicación no es pagada el mercado efectivo es el mismo

- Veterinarios: Se usarán las preguntas 21 y 22

21) ¿Estaría dispuesto a pagar por una App, que publicite sus servicios de veterinario?

Si = 83.2%

22) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?

Si = 83.3%

Tabla 23: Mercado efectivo veterinario proyectado final en miles

LIMA METROPOLITANA	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
LIMA	3,705.52	3,853.74	3,892.28
TOTAL	3,705.52	3,853.74	3,892.28

Elaboración propia

4.2.4 Estimación del mercado objetivo.

- Usuarios:

Del mercado disponible estimamos que abarcaremos el 15% del mercado en el primer mes con un crecimiento mensual (según estudio de Google) de 22%

Tabla 24 Programa descargas mensuales

PROGRAMA DE DESCARGAS MENSUALES año 1												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
CANTIDAD DE DESCARGAS	15,397	18,784	22,917	27,959	34,110	41,614	50,769	61,938	75,564	92,188	112,469	137,213
PROGRAMA DE DESCARGAS MENSUALES año 2												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
CANTIDAD DE DESCARGAS	154,364	173,660	195,367	219,788	247,262	278,169	312,941	352,058	396,065	445,574	501,270	563,929
PROGRAMA DE DESCARGAS MENSUALES año 3												
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
CANTIDAD DE DESCARGAS	592,126	621,732	652,818	685,459	719,732	755,719	793,505	833,180	874,839	918,581	964,510	1,012,736

Elaboración propia

- Veterinarios:

Siendo conservadores y comparando con otras apps del mercado, estimamos que cubriremos el 10% del mercado efectivo con un crecimiento de 22% anualmente.

Tabla 25: Mercado objetivo veterinario proyectado

	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
LIMA METROPOLITANA	10%	12%	15%
LIMA	370.55	470.16	579.33
TOTAL	370.55	470.16	579.33

Elaboración propia

4.2.5 Cuantificación anual de la demanda.

- Veterinarios:

Utilizamos El mercado objetivo veterinario y aplicaremos la pregunta 23: ¿si no lo contactan en un mes, dejaría de utilizar la aplicación?, como una tasa de deserción de 10% mensual y con una frecuencia de pagos mensuales y un precio de S/.60.

Tabla 26 Mercado objetivo veterinario proyectado final

	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
LIMA METROPOLITANA			
FRECUENCIA AL AÑO	12	12	12
MERCADO OBJETIVO	370.55	470.16	579.33
DEMANDA MENSUAL	30.88	39.18	48.28
DESERCIÓN MENSUAL 10%	3.09	3.92	4.83
DEMANDA S/.	27.79	35.26	43.45

Elaboración propia

4.2.6 Programa de Ventas en unidades y valorizado.

Tabla 27 Programa de ventas mensual del primer año

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
CANTIDAD DE VETERINARIOS	28	56	83	111	139	167	195	222	250	278	306	333
VALOR DE VENTA UNITARIO							S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 60.00
TOTAL INGRESOS	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/11,672.38	S/13,339.87	S/15,007.35	S/16,674.83	S/18,342.31	S/20,009.80

Elaboración propia

4.3. Mezcla de marketing

4.3.1 Producto.

Marca: Peppy Pets

Slogan: “Un veterinario en un solo toque”

Producto:

Nuestra APP es novedosa a nivel Aplicaciones de

veterinarios, porque incluye una red de veterinarios independientes que pueden atenderlo en el sitio geográfico que se encuentre de Lima Metropolitana,

Diseño:

El prototipo de la aplicación que estamos proponiendo es el siguiente:

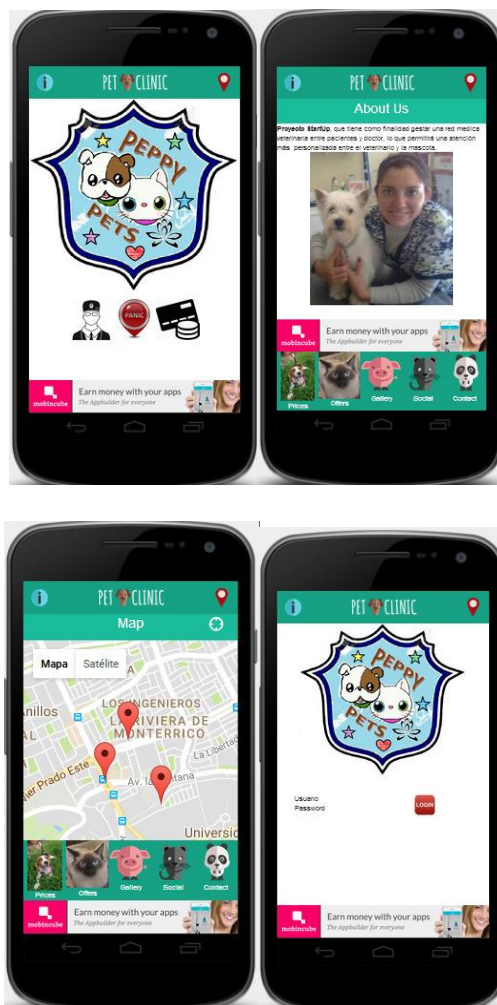


Figura 63. Imágenes aplicación Peppy Pets
Elaboración propia

Las 4 F's del Marketing Digital, sus componentes son: Flujo, Funcionabilidad, Feedback y Fidelización.

1. Flujo: Cuando el usuario entra a la Web y se interesa por su contenido, satisface su necesidad de información, puede guardar la información y compartir el contenido a otras personas.

Se Busca que el diseño de la aplicación móvil este de manera ordenada con la finalidad que sea entendible al usuario permitiendo de esta manera una mejor interacción con la aplicación, por esto se diagramara y diseñara pantallas por cada opción dependiendo de la acción que se vaya a realizar.

2. Funcionalidad: La Página debe ser muy atractiva y de navegación fácil y útil para el usuario. Debido a que el público objetivo en el uso del app se encuentra ubicado en el segmento de edades mayores de 12 años es necesario que la navegación de aplicación sea la más sencilla posible para el usuario, esto quiere decir con contenido claro y preciso.

3. Feedback: Al estar el usuario ya interesado en el proyecto, nos da comentarios sobre cómo lo ve, realiza sugerencias. Esto es muy positivo ya que el usuario tiene conocimiento y experiencia que nos sirve, nos ayuda con sus opiniones a mejorar. Al tener un servicio personalizado, tenemos un constante seguimiento del cliente, absolviendo sus consultas, tomando en cuenta sus sugerencias haciéndole sentir que es una gran parte de nuestro negocio.

4. Fidelización: Mantener a la persona interesada en el producto, de esta manera nos recomienda a otras personas. Para lograr el cumplimiento de esta 4F del Marketing Digital, se tiene que cumplir las 3F anteriores Flujo, Funcionalidad, Feedback. Asimismo, realizar un modelo de tendencia con finalidad de que permita de manera proactiva cubrir las futuras necesidades de los usuarios.

4.3.2 Campaña de lanzamiento

La campaña de lanzamiento será de un mes. Se creará un banner que se publicará en las redes sociales, se harán activaciones en los principales eventos para mascotas en surco y san Borja, además en los supermercados en la sección de alimentos para mascotas. También incluiremos visitas a las principales clínicas veterinarias y a médicos veterinarios independientes.



Figura 64: Publicidad Peppy Pets
Elaboración propia

1. Campaña de lanzamiento en Facebook, Instagram y Facebook Adds: \$ 2,000
2. 03 visitantes Veterinarios a principales veterinarias de Lima Metropolitana: S/. 1,800
3. Activaciones en Wong, Plaza vea y Tottus: Constara de un monigote vestido de mascota y una modelo con una Tablet con la aplicación: S/. 1,200
4. Confección de vestimentas: S/. 1,500
5. Reportaje en el programa televisivo TEC, sobre emprendimiento digital, exclusividad el día del lanzamiento.
6. Impresión de 10,000 volantes: S/.600

Activaciones en parques exclusivos para perros, estos son espacios entre 120 y 400 m² debidamente acondicionados al aire libre, socializar con otros cachorros y hasta practicar Agility = S/. 800

- San Borja: ubicado en el pentagonito, en el cruce de la Av. San Borja Sur con la Av. Paseo del Bosque.

- San Isidro: se ubican en los parques José Luis Bustamante y Rivero; Alfonso Ugarte y Talamantes.

- La Molina: se ubica en la urbanización Rinconada del Lago, segunda etapa.

- Jesús María: se ubica en el Campo de Marte.

- Miraflores: En los parques Isaac Rabin, Pablo Arguedas, Clorinda Matto de Turner, Antonio Raimondi y Maria Reiche.

4.3.3 Promoción para todos los años.

1. Publicidad mensual en Facebook: \$500

2. Community manager: S/. 1,500

CAPÍTULO V: ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL.

5.1 Estudio Legal

5.1.1 Características de la Forma Societaria

De acuerdo con la ley 26887, ley general de sociedades para empresas, vamos a ser Sociedad Anónima Cerrada (SAC)

Concepto de sociedad anónima cerrada.

La razón social de nuestra empresa será Peppy Pets S.A.C. y a continuación detallamos las principales características de nuestra S.A.C:

No queremos poner acciones en la bolsa

Debe tener una participación mínima de 2 socios y pueden ser 20 como máximo, somos 5 accionistas.

No tiene acciones inscritas en Registros Públicos (SUNARP)

No queremos responder con nuestro capital sino con el de la empresa.

Se va a crear un directorio.

Impondremos el derecho de adquisición preferente por los socios.

Pasos que seguir para la constitución de la empresa:

- Ir a SUNARP (Superintendencia Nacional de Registros Públicos) para confirmar que la razón social no exista en el mercado, para ello tenemos que solicitar una búsqueda registral, luego reservar el nombre.

- Luego tenemos que ir al notario con los siguientes documentos: copia DNI de cada uno de los socios, reserva de nombre en registros públicos, objeto social y depósito bancario del capital social (se considera para nuestra empresa solo efectiva).

- Continuando con el trámite en notaria, se debe designar al gerente general y detallar sus facultades, establecer si habrá o no directorio.

- Los detalles de constitución de empresa se registran en la minuta y posteriormente esta se inscribe en SUNARP, para nuestro caso se contará con 5 accionistas y cada uno poseerá la misma cantidad de acciones y participación activa en decisiones para manifestar su voluntad social. Una vez obtenido la ficha registral, nos acercaremos a SUNAT con los siguientes documentos: DNI vigente del representante legal, ficha registral y recibo de ser vicio para la dirección fiscal.

Nuestra empresa, Peppy Pets S.A.C, cuenta con la siguiente información:

- N° Gerentes: Solo se nombra a 1 gerente general

Tabla 28: Actividades

<i>ACTIVIDADES</i>	<i>DETALLE</i>	<i>TIEMPO</i>	<i>COSTO</i>
Búsqueda de nombre	SUNARP	30 minuto	S/.5.00
Reserva de nombre		30 días	S/.20.00
Minuta de constitución y escritura publica	NOTARIA	1 día	S/.1,500.00
			S/. 25 por cada gerente
Inscripción en	SUNARP	S/. 3.00 por cada	S/.1,000 de capital social
SUNARP		7 días	S/. 44 por constitución
Obtención en RUC	SUNAT	1 día	Gratis
TOTAL			S/. 2,044

Elaboración propia

5.1.2 Registro de marcas y patentes

5.1.2.1 Marcas

INDECOPI (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y la protección de la Propiedad Intelectual), es la encargada de registrar las marcas de nuevas empresas, productos y/o servicios.

Peppy Pets, es una empresa que a la fecha no se encuentra registrada dentro de su base de datos, para lo cual se deberá de cumplir con los siguientes requisitos descritos en la página de INDECOPI, y poder registrarlo de manera adecuada:

Presentar tres (03) ejemplares del formato de solicitud correspondientes al producto y/o servicio.

Indicar los datos del solicitante sea para persona natural o persona jurídica.

Señalar el domicilio para el envío de notificaciones en el Perú.

Indicar cuál es el signo que se pretende registrar.

Consignar expresamente cuáles serán los productos y/o servicios que se va a distinguir con Signo solicitado.

Firmar la solicitud por el solicitante o su representante.

Adjuntar constancia de pago del derecho de trámite, su costo equivalente es de 13.90% de la unidad Impositiva Tributaria (UIT)

Tabla 29: *Detalles para licencias*

ACTIVIDADES	DETALLE	TIEMPO	COSTO
Búsqueda fonética	INDECOPI y se verifica que no exista nombre	15 minutos	S/ .32.00
Búsqueda figurativa	INDECOPI y se verifica que no exista logo	4 días	S/ .39.00
Solicitud del registro	Pago a banco de la nación	15 días	S/ .535.00
Publicación en diario oficial el peruano	Después de recibido la orden de publicación	30 días	S/ .180.00
Obtención de a resolución de registro	De no haber oposición se emite resolución	90 a 180 días	S/ .0.00
		TOTAL	S/ .786.00

Elaboración propia

5.1.2.2 Patentes

Se va a sacar una licencia de patente del software en INDECOPI para uso del software por 10 años. Costo total: S/. 2,540

5.1.3 Licencias y autorizaciones

5.1.3.1 Licencia De Funcionamiento de Oficina

11.1- Ranking de costos (Negocio con tamaño hasta de 100 metros cuadrados)

RANKING	MUNICIPALIDAD	COSTO (S/.)	RANKING	MUNICIPALIDAD	COSTO (S/.)
1	CHORRILLOS	S/. 1,203.50	26	MIRAFLORES	S/. 121.10
2	SAN BORJA	S/. 693.50	27	ATE	S/. 119.00
3	SAN BARTOLO	S/. 568.70	28	BREÑA	S/. 116.10
4	PUCUSANA	S/. 506.90	29	SAN LUIS	S/. 104.70
5	ANCÓN	S/. 442.80	30	LURÍN	S/. 99.90
6	LA MOLINA	S/. 391.00	31	CIENEGUILLA	S/. 93.60
7	MI PERÚ	S/. 373.45	32	SURQUILLO	S/. 93.55
8	PUNTA HERMOSA	S/. 364.00	33	LINCE	S/. 91.50
9	CHACLACAYO	S/. 354.70	34	SANTA ANITA	S/. 88.00
10	SANTIAGO DE SURCO	S/. 328.40	35	EL AGUSTINO	S/. 87.80
11	LA PUNTA	S/. 323.28	36	PUNTA NEGRA	S/. 86.50
12	RÍMAC	S/. 295.10	37	MAGDALENA DEL MAR	S/. 85.25
13	SAN JUAN DE MIRAFLORES	S/. 272.53	38	LA PERLA	S/. 80.00
14	VILLA MARIA DEL TRIUNFO	S/. 199.40	39	SAN ISIDRO	S/. 76.50
15	LIMA	S/. 198.60	40	LOS OLIVOS	S/. 72.00
16	LA VICTORIA	S/. 181.90	41	SAN MARTÍN DE PORRES	S/. 66.50
17	CALLAO	S/. 180.40	42	SANTA ROSA	S/. 51.80
18	SAN JUAN DE LURIGANCHO	S/. 176.90	43	PUNTE PIEDRA	S/. 51.30
19	BARRANCO	S/. 168.70	44	PUEBLO LIBRE	S/. 42.10
20	CARMEN DE LA LEGUA REYNOSO	S/. 157.00	45	JESÚS MARÍA	S/. 40.90
21	VENTANILLA	S/. 149.40	46	SAN MIGUEL	S/. 39.50
22	PACHACÁMAC	S/. 139.37	47	INDEPENDENCIA	S/. 37.30
23	SANTA MARÍA DEL MAR	S/. 130.00	48	COMAS	S/. 36.00
24	BELLAVISTA	S/. 126.73	49	VILLA EL SALVADOR	S/. 33.50
25	LURIGANCHO - CHOSICA	S/. 121.80	50	CARABAYLLO	S/. 0.00

Figura 65: Ranking de costos

Fuente:

Nuestra oficina estará ubicada en La Molina, el costo de la licencia de funcionamiento es de s/. 391.00

5.1.4 Legislación Laboral

Nuestra empresa estará amparada bajo el régimen laboral de Pequeñas y mediana empresas, ya que las ventas anuales se encuentran dentro del rango de 150 UIT y 1700 UIT.

De acuerdo con el portal del Ministerio de trabajo, los trabajadores que pertenezcan a una pequeña empresa cuentan con los siguientes derechos laborales:

- Remuneración no menor a la mínima vital (RMV) 850.00 soles.
- Jornada máxima de 08 horas o de 48 horas por semana.
- Descanso semanal y en días feriados.
- Remuneración por trabajo en sobretiempo.
- Descanso vacaciones de 15 días calendarios.
- Indemnización por despido de 20 días de remuneración por cada año de servicio.
- Cobertura social a través de ESSALUD.
- Cobertura de seguro de vida y seguro complementario para Trabajo de Riesgo (SCTR).

- Gratificaciones al año (1/2 sueldo en fiestas patrias, y navidad)
- Derecho a participar en las utilidades en la empresa.
- Derecho a compensación de servicios (CTS).

5.1.5 Legislación Tributaria

Para el proyecto, se tomará en cuenta las siguientes responsabilidades tributarias.

- Impuesto general a las ventas (IGV)

La empresa deberá de presentar las declaraciones de pago IGV y Renta durante todos los meses del año, esto de acuerdo con un cronograma establecido de pagos.

Deberemos de presentar la Declaración jurada para el Impuesto a la renta de acuerdo con la utilidad o pérdida anual para la empresa.

- Impuesto a la Renta

El Impuesto a la Renta que la empresa le corresponde se encuentra en tercera categoría. El pago de hasta 15 UIT es del 10%, pero mayores a 15 UTI es del 29.5%

- Pagos a cuenta:

Este caso se aplica si es que las UIT no exceden los 300 UIT anuales, estos pagaran un % de los ingresos netos en un mes (1%)

5.1.6 Otros Aspectos Legales

Ley de Protección de Datos Personales (29733)

Nuestra empresa cumplirá con los códigos de protección al consumidor, con lo cual se mantendrá en completa protección los datos que son compartidos para nuestro sistema, sin poder divulgarla sin consentimiento explícito del cliente.

5.2 Estudio Organizacional

5.2.1 Organigrama Funcional

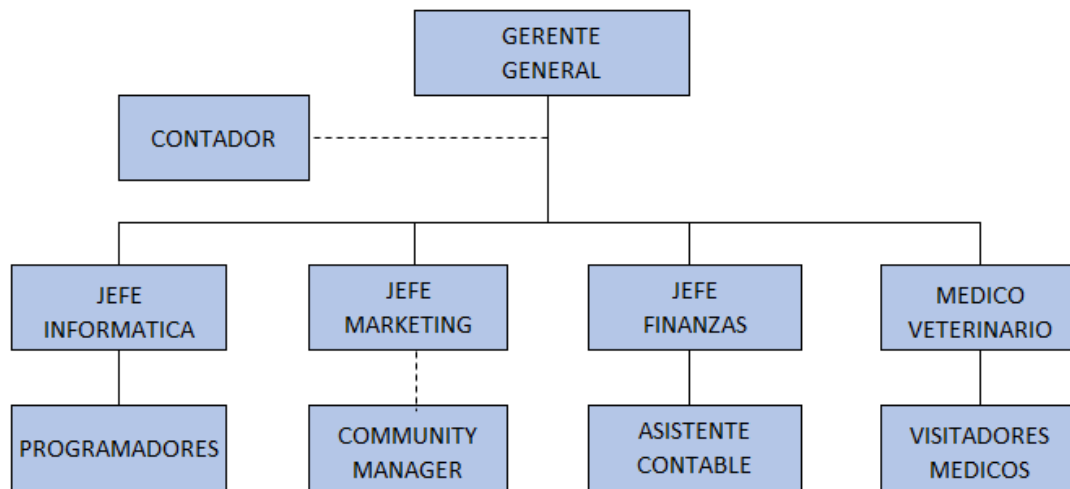


Figura 66. Organigrama Peppy Pets
Elaboración propia

5.2.2 Servicios Tercerizados y su descripción

- Servicio de La nube: Servicio para almacenar la información en internet sin necesidad de tener equipo físico. 1 servidor de base de datos \$ 320 dólares mensuales y 2 servidores de App \$ 80 dólares cada uno. Costo total: \$ 480 dólares mensuales

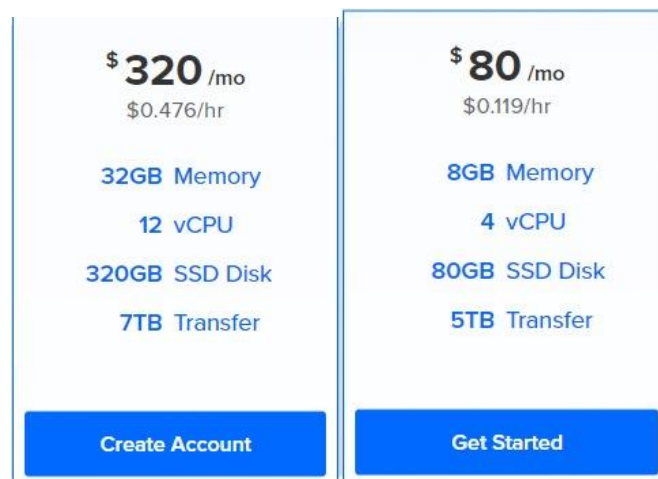


Figura 67. Monto a alquilar para aplicación en nube
Fuente: Digital Ocean

- Empresa creadora del App. Se le contrata para el desarrollo inicial y posterior mantenimiento preventivo mensual. Mediante bolsa de horas. Costo: S/90,000 soles.

5.2.3 Descripción de Puestos de Trabajo

- Gerente general: Supervisa todas las áreas, realiza evaluaciones periódicas de las funciones de cada área. Desarrolla metas a corto y largo plazo con objetivos anuales.

Competencias del Gerente General

GERENTE GENERAL			
Formación profesional en el área de administración, con conocimientos en finanzas y publicidad. Además, líder, extrovertido, honesto, responsable, con experiencia y trabajo en equipo			
COMPETENCIAS			
EDUACION	GRADO	Superior titulado	
	CARRERA	Administración o afines	
HABILIDADES Y COMPETENCIAS	TECNOLOGICOS	Macros	Microsoft Word
		Office avanzado	Power Point
	ACTITUDES	Orden - organizado	Manejo de conflictos
		Responsabilidad	Negociación
FUNCIONES	Ejercer la representación de la empresa		
	Administrar los recursos disponibles para las áreas		
	Supervisar los estados financieros		
	Dirigir y controlar al personal para las actividades		
	Planificar y reportar los objetivos		
TIPO DE CONTRATO	Indefinido		
SUELDO	S/. 3,000		
GRATIFICACION	1 sueldo por año dividido en julio y diciembre		
CTS	Medio sueldo por año dividido en mayo y noviembre		
ESSALUD	Según ley		
UBICACIÓN	Oficina		
JORNADA	8 horas		
HORARIO	Lunes a viernes de 09:00 a 18:00 hrs.		

Elaboración propia

- **Médico Veterinario:** Evalúa todo el contenido veterinario de la App, como los tips, recetas que se presenten, supervisión de la acreditación de médicos veterinarios.

Competencias del Médico veterinario

MEDICO VETERINARIO			
Formación profesional en medicina veterinaria de animales de compañía. Sociable, extrovertida, proactiva y que busque novedades			
COMPETENCIAS			
EDUACION	GRADO	Superior titulado	
	CARRERA	Medicina veterinaria	
HABILIDADES Y COMPETENCIAS	TECNOLOGICOS	Excel a nivel medio	Power point
		Facebook	Microsoft Word
	ACTITUDES	Orden - organizado	Proactivo
		Responsabilidad	Honesto
FUNCIONES	Supervisar el contenido veterinario de App		
	Hacer publicaciones sobre dietas alimentarias y TIPS		
	Investigar sobre novedades en el mundo veterinario		
	Responder a los usuarios dudas veterinarias		
	Responsable del mailling sobre consultas de clientes		
TIPO DE CONTRATO	Indefinido		
SUELDO	S/. 2,500		
GRATIFICACION	1 sueldo por año dividido en julio y diciembre		
CTS	Medio sueldo por año dividido en mayo y noviembre		
ESSALUD	Según ley		
UBICACIÓN	Oficina		
JORNADA	8 horas		
HORARIO	Lunes a viernes de 09:00 a 18:00 hrs.		

Elaboración propia

- **Jefe de marketing:** Se dedica a promocionar y realizar el marketing del App mediante redes sociales principalmente. Diseña campañas publicitarias mediante diferentes medios para publicitar al App.

Competencias del Jefe de Marketing

JEFE DE MARKETING			
Formación profesional en marketing y publicidad, que sea creativo, tome iniciativas y proactivo			
COMPETENCIAS			
EDUACION	GRADO	Superior	
	CARRERA	Marketing y publicidad	
HABILIDADES Y COMPETENCIAS	TECNOLOGICOS	Excel a nivel medio	Power point
		Microsoft Word	
	ACTITUDES	Orden - organizado	Proactivo
		Responsabilidad	Honesto
FUNCIONES	Crear campañas de publicidad por el Facebook		
	Supervisar las publicaciones del Community		
	Responsable de toda publicación		
	Responder a usuarios de Facebook por medio del Community		
TIPO DE CONTRATO	Indefinido		
SUELDO	S/. 2,500		
GRATIFICACION	1 sueldo por año dividido en julio y diciembre		
CTS	Medio sueldo por año dividido en mayo y noviembre		
ESSALUD	Según ley		
UBICACIÓN	Oficina		
JORNADA	8 horas		
HORARIO	Lunes a viernes de 09:00 a 18:00 hrs.		

Elaboración propia

- **Jefe de finanzas:** Se encarga de supervisar al contador y al asistente contable, responsable del correcto registro de cobros y pagos.

Competencias del Jefe de Finanzas

JEFE DE FINANZAS			
Formación profesional en temas de finanzas, pensamiento analítico, búsqueda de mejora continua			
COMPETENCIAS			
EDUACION	GRADO	Superior	
	CARRERA	Administración y finanzas	
HABILIDADES Y COMPETENCIAS	TECNOLOGICOS	Excel avanzado	Power point
		Microsoft Word	Sistemas contables
	ACTITUDES	Orden - organizado	Proactivo
		Responsabilidad	Honesto
FUNCIONES	Supervisar las inversiones en activos y préstamos financieros.		
	Controlar el correcto registro por partes del asistente		
	Revisar los reportes hechos por el contador		
	Reportar al gerente sucesos		
TIPO DE CONTRATO	Indefinido		
SUELDO	S/. 2,500		
GRATIFICACION	1 sueldo por año dividido en julio y diciembre		
CTS	Medio sueldo por año dividido en mayo y noviembre		
ESSALUD	Según ley		
UBICACIÓN	Oficina		
JORNADA	8 horas		
HORARIO	Lunes a viernes de 09:00 a 18:00 hrs.		

Elaboración propia

- Jefe de sistemas: Se encarga de revisar el App, hacer testeos, supervisar a los programadores.

Competencias del jefe de Sistemas

JEFE DE SISTEMAS			
Formación profesional en Ingeniería de sistemas, proactivo, dinámico y que sepa trabajar bajo presión			
COMPETENCIAS			
EDUACION	GRADO	Superior	
	CARRERA	Ingeniería de sistemas o afines	
HABILIDADES Y COMPETENCIAS	TECNOLOGICOS	Excel avanzado	PHP
		Office	JAVA script
	ACTITUDES	Orden - organizado	Proactivo
		Responsabilidad	Honesto
FUNCIONES	Supervisar a los programadores		
	Responsable de presentar reportes semanales de funcionamiento		
	Programar las actividades diarias de testeo		
	Reportar al gerente sucesos		
TIPO DE CONTRATO	Indefinido		
SUELDO	S/. 2,500		
GRATIFICACION	1 sueldo por año dividido en julio y diciembre		
CTS	Medio sueldo por año dividido en mayo y noviembre		
ESSALUD	Según ley		
UBICACIÓN	Oficina		
JORNADA	8 horas		
HORARIO	Lunes a viernes de 09:00 a 18:00 hrs.		

Elaboración propia

- Programador: Se encarga de realizar el App, evaluar el contenido de la página y ver que todo el contenido esté funcionando adecuadamente.

: Competencias del Analista Programador

ANALISTA PROGRAMADOR			
Formación profesional o técnica en el área de sistemas y carreras afines, que tenga iniciativas y creatividad para el puesto, busque soluciones y de mejoras continuas			
COMPETENCIAS			
EDUACION	GRADO	Superior	
	CARRERA	Ingeniería de sistemas o afines	
HABILIDADES Y COMPETENCIAS	TECNOLOGICOS	JAVA Script	SCRUM
		PHP	
	ACTITUDES	Orden - organizado	Proactivo
		Responsabilidad	Trabajo bajo presión
FUNCIONES	Evaluar el funcionamiento de la aplicación		
	Hacer test diarios		
	Mantenimiento del sistema		
	Prueba de estrés y caja blanca		
	Documentar procesos		
TIPO DE CONTRATO	Anual		
SUELDO	S/. 1,700		
GRATIFICACION	1 sueldo por año dividido en julio y diciembre		
CTS	Medio sueldo por año dividido en mayo y noviembre		
ESSALUD	Según ley		
UBICACIÓN	Oficina		
JORNADA	8 horas		
HORARIO	Lunes a viernes de 09:00 a 18:00 hrs.		

Elaboración propia

- Asistente Administrativo contable: Se dedicará a registrar todos los cobros, pagos y compras mensuales en el sistema contable, para reportar al contador cada fin de mes

Competencias del Asistente Administrativo Contable

ASISTENTE ADMINISTRATIVO CONTABLE			
Formación profesional en administración y contabilidad, proactivo, dinámico, de rapidez mental			
COMPETENCIAS			
EDUACION	GRADO	Superior	
	CARRERA	Administración y afines	
HABILIDADES Y COMPETENCIAS	TECNOLOGICOS	Excel avanzado	Power point
		Microsoft Word	Sistemas contables
	ACTITUDES	Orden - organizado	Proactivo
		Responsabilidad	Honesto
FUNCIONES	Registrar los cobros y pagos		
	Exigir comprobantes a implicados		
	Presentar información al contador		
	Reportar al jefe de área		
TIPO DE CONTRATO	anual		
SUELDO	S/. 1,100		
GRATIFICACION	1 sueldo por año dividido en julio y diciembre		
CTS	Medio sueldo por año dividido en mayo y noviembre		
ESSALUD	Según ley		
UBICACIÓN	Oficina		
JORNADA	8 horas		
HORARIO	Lunes a viernes de 09:00 a 18:00 hrs.		

Elaboración propia

- Visitadores médicos veterinarios: Se dedican a visitar a las veterinarias y publicitar el App.

Dando todos los detalles de la misma, su funcionabilidad, sus beneficios y la publicidad que los veterinarios tendrían.

Competencias para Visitadores médicos

VISITADORES MEDICOS			
Practicantes de la carrera de medicina veterinaria y/o marketing, que sepan hablar con los clientes, que tengan creatividad y orden			
COMPETENCIAS			
EDUACION	GRADO	Estudiante o practicante	
	CARRERA	Veterinaria o marketing	
HABILIDADES Y COMPETENCIAS	TECNOLOGICOS	Excel avanzado	Facebook
		WhatsApp	
	ACTITUDES	Orden - organizado	Proactivo
		Responsabilidad	Honesto
FUNCIONES	Visitar a los veterinarios		
	Vender las bondades de la app		
	Cumplir las metas mensuales		
	Reportar al médico veterinario		
TIPO DE CONTRATO	anual		
SUELDO	S/. 850		
GRATIFICACION	1 sueldo por año dividido en julio y diciembre		
CTS	Medio sueldo por año dividido en mayo y noviembre		
ESSALUD	Según ley		
UBICACIÓN	Oficina		
JORNADA	8 horas		
HORARIO	Lunes a viernes de 09:00 a 18:00 hrs.		

Elaboración propia

5.2.4 Aspectos Laborales

a. Forma de Contratación de puestos de trabajo y servicios tercerizados

La forma de contratación para el personal será en planilla, excepto para los visitantes médicos quienes trabajarán con recibo por honorarios, ya que sus servicios serán requeridos por un tiempo determinado de días al mes.

La empresa realizará tareas de reclutamiento, selección y entrevista de los posibles nuevos talentos, quienes demuestren estar capacitados para el puesto requerido dentro de la organización.

Todos los trabajadores que formen parte de planilla obtendrán todos los derechos y beneficios sociales acorde a la legislación peruana de trabajo.

b. Régimen Laboral de puestos de trabajo

El contrato laboral estará regido bajo la ley de Micro y Pequeña Empresa, la cual reconoce los beneficios sociales tales como Gratificación (02) al año en fiestas patrias y navidad, CTS, jornada de trabajo por un plazo de 8 horas al día o 48 horas a la semana, seguro social ESSALUD, entre otros.

c. Planilla para todos los años del proyecto

Tabla 30 Planilla usuarios de Peppy Pets

Personal	Cantidad	Remuneración base	Remuneración anual	ESSALUD (9%)	Gratificación (Jul-Dic)	CTS (may-nov)	Sub total
Gerente General	1	S/3,000	S/36,000	S/3,240	S/3,000	S/1,500	S/43,740
Médico Veterinario	1	S/2,500	S/30,000	S/2,700	S/2,500	S/1,250	S/36,450
Jefe de informática	1	S/2,500	S/30,000	S/2,700	S/2,500	S/1,250	S/36,450
Jefe de finanzas	1	S/2,500	S/30,000	S/2,700	S/2,500	S/1,250	S/36,450
Jefe de Marketing	1	S/2,500	S/30,000	S/2,700	S/2,500	S/1,250	S/36,450
Visitadores Médicos	5	S/4,250	S/51,000	S/4,590	S/4,250	S/2,125	S/61,965
Programador	2	S/3,400	S/40,800	S/3,672	S/3,400	S/1,700	S/49,572
Asistente Administrativo Contable	1	S/1,100	S/13,200	S/1,188	S/1,100	S/550	S/16,038
Total	13	S/21,750	S/261,000	S/23,490	S/21,760	S/10,875	S/317,115
TERCIARIZADOS							
Community manager	1	S/1,500					S/18,000
Contador	1	S/2,400					S/28,800

Elaboración propia

d. Gastos por servicios tercerizados para todos los años del proyecto

Se ha considerado tercerizar el servicio de Cloud para mantener la aplicación en comunicación constante con nuestros usuarios. El costo es de S/. 1,565

e. Horario de Trabajo de puestos de trabajo

Personal Administrativo:

Lunes a viernes, desde las 09.00 hasta las 18:00 horas, contando con 1 hora de refrigerio (entre las 13:00 y 14:00 horas)

Personal operativo:

Lunes a viernes, desde las 09.00 hasta las 18:00 horas, contando con 1 hora de refrigerio (entre las 13:00 y 14:00 horas)

CAPÍTULO VI: ESTUDIO TÉCNICO

Aspectos generales

Pasos para crear una APP:

- a. Definición: paso en el cual se define los conceptos, funcionalidades y usabilidad de la nueva app móvil y sus posibles costos y beneficios.
- b. Planificación de implementación para la nueva app móvil: etapa en la cual se valida como se va a desarrollar y en qué tiempo se va a realizar la app móvil.
- c. Diseño de la app móvil: etapa que se desarrolla una vez que la programación y la funcionalidad de la app móvil se hayan definido.
- d. Puesta en funcionamiento: etapa que se inicia al finalizar toda la programación de la app móvil y sus respectivas pruebas.
- e. Despliegue masivo: etapa final en la cual se coloca la app móvil en los Store de Android y Apple para su descarga por los usuarios finales.

6.1. Procesos

6.1.1 Diagrama de Flujo de Proceso de solicitud de atención

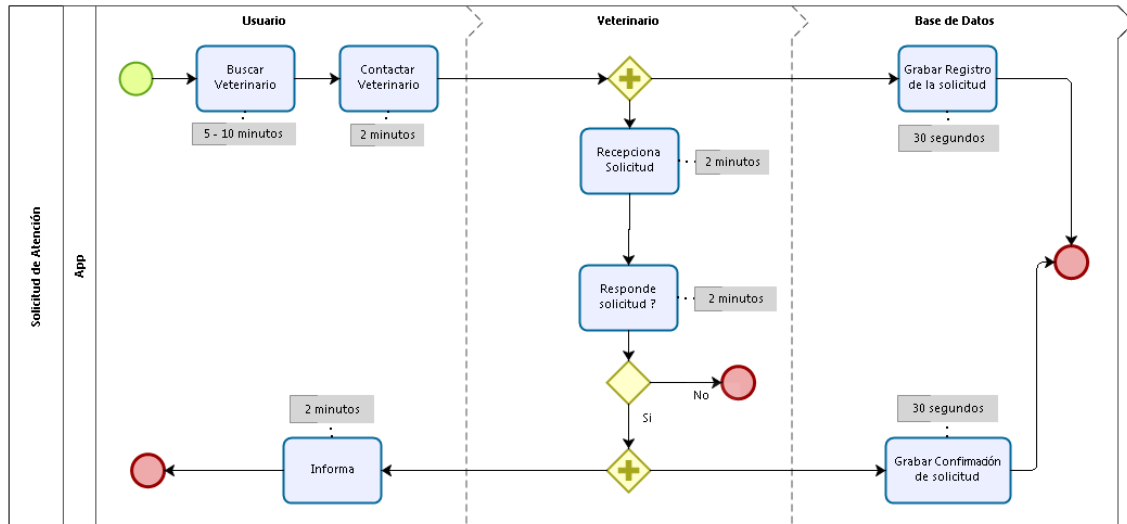


Figura 68. Solicitud de atención
Elaboración propia

6.1.2 Diagrama de Flujo de Proceso de atención medica

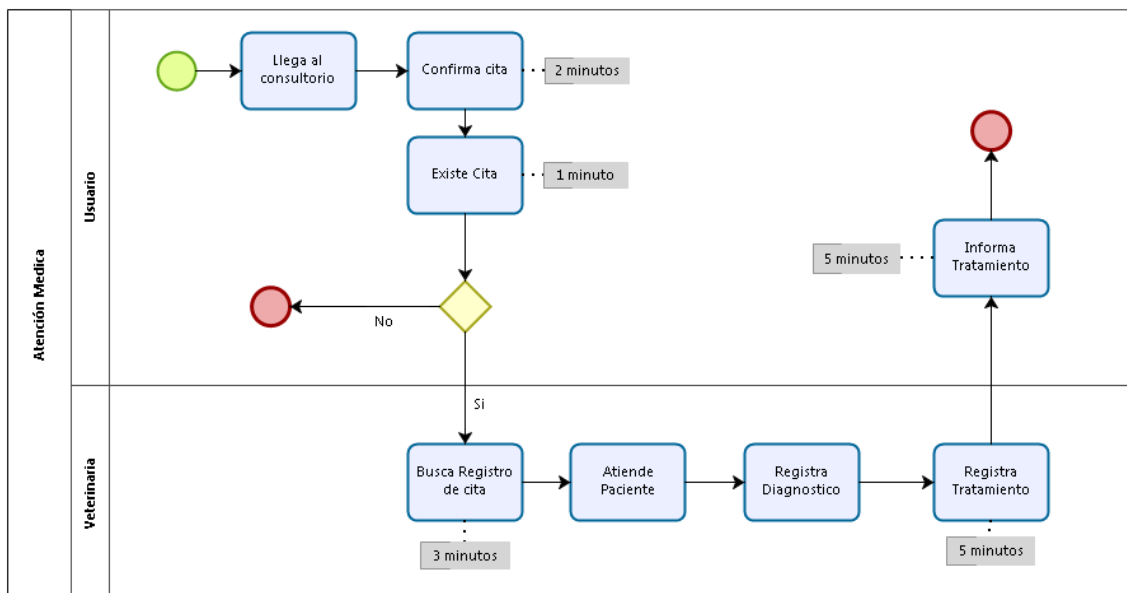


Figura 69. Atención médica
Elaboración propia

6.1.3 Diagrama de Flujo de Proceso de atención de reclamo

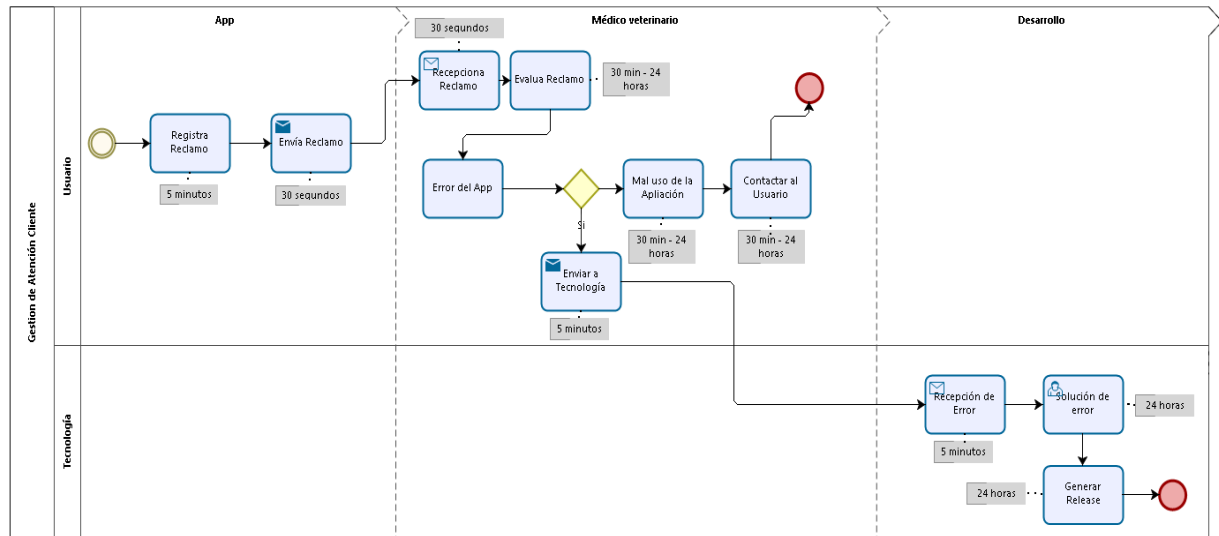


Figura 70. Atención reclamo
Elaboración propia

6.2. Tecnología para el proceso

6.2.1 Equipos

Conjunto de máquinas y dispositivos con los que trabajaremos.

- 8 Laptops.
- 5 Laptops de S/3,300 cada uno
- 2 laptops de S/. 6,600 cada una
- 1 pc de S/. 1,650
- 5 Celulares. Costo inicial total: S/. 3345 soles.
- 1 Impresora multifuncional. Costo: S/. 500 soles.
- 1 Televisor. Costo: S/. 1000 soles.
- 1 Sistema de seguridad. Costo: S/. 1800 soles.
- 1 Aire acondicionado. Costo: S/. 1200 soles
- 1 Proyector: Costo: 2000 soles

6.2.2 Mobiliario

- 6 Escritorios. Costo: 600 cada uno. Total: S/.3600 soles
- 7 Sillas de escritorio. Costo: S/. 130 soles cada uno. Total: S/.910 soles.
- 4 Archivadores de metal. Costo: S/. 400 soles cada uno. Total: S/. 1600 soles.
- 5 Estantes. Costo: S/. 400 soles cada uno. Total: S/. 2000 soles.
- 2 Pizarra acrílica. Costo: S/. 100 soles. Total: S/. 200 soles.
- 1 Microondas. Costo: S/. 200 soles.
- 1 Frio bar. Costo: S/. 600 soles.
- 1 Mesa comedor con seis sillas. Costo: S/. 290 soles.
- 1 Cafetera. Costo: S/. 90 soles.
- 1 Hervidor. Costo: S/. 90 soles.

6.2.3 Útiles de oficina

- 15 Lapiceros y lápices. Costo: S/. 50 soles.
- Cuadernos, papeles. Clips. Costo: S/. 100 soles.
- Tajadores, borradores. Resaltador. Engrampadora, perforador. Costo: S/. 80 soles.
- 3 Bandejas. Costo: S/. 20 soles cada uno. Total: S/. 60 soles.
- 2 Calculadoras. Costo: S/. 90 soles cada una. Total: S/. 180 soles.

6.2.4 Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos

- Testing diario por los programadores.
- Mantenimiento del App mensual, por la empresa creadora del App. Costo \$100 al mes, por 5 horas, inversión adicional a partir del término de la garantía (120 días después de la creación del App).
- Mantenimiento variable de computadoras según requerimiento.

- Programa de compras posteriores (durante los años de operación)
- Alquiler de más espacio en la Nube, con el crecimiento de usuarios.
- Mayor adquisición de computadoras, de acuerdo al contrato de más programadores.
- Comprar más celulares para los visitantes médicos, de acuerdo al crecimiento de clientes veterinarios

6.3. Localización

6.3.1 Micro localización

Av. Los Sauces 554, La Molina

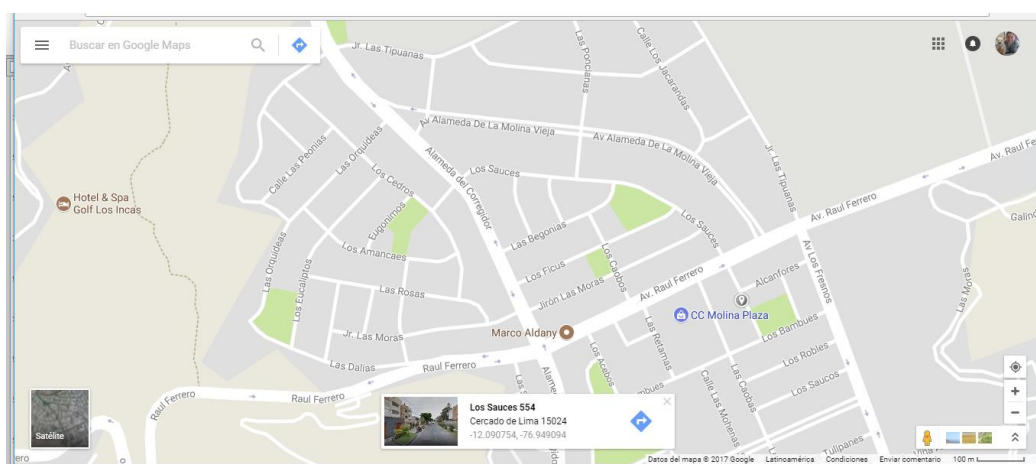


Figura 71: Micro localización del proyecto

Fuente: Recuperado de: www.urbania.pe y google maps

Av. La Encalada 1090 Surco, Monterrico, Lima, Lima

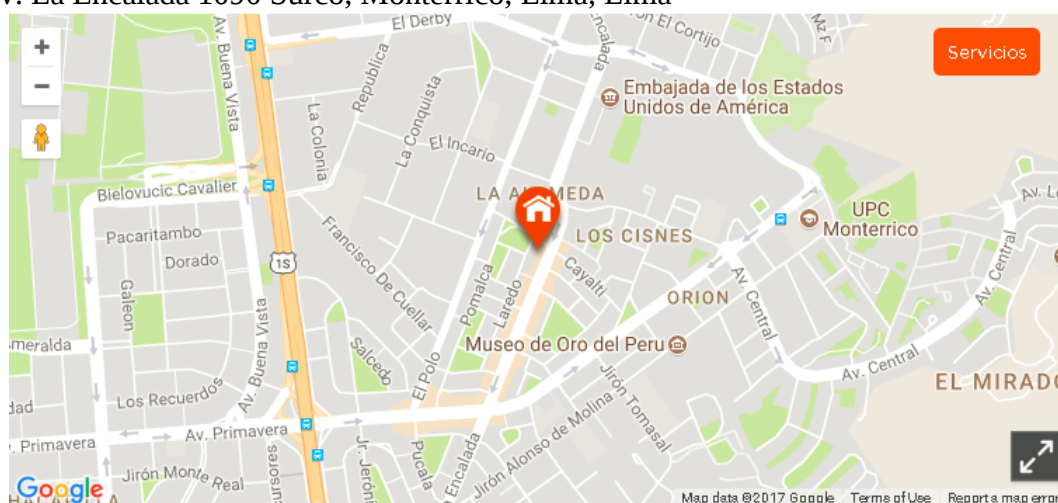


Figura 72: Ubicación de Av. La Encalada 1090-Surco

Fuente: Recuperado de: www.urbania.pe y google maps

Av. Basadre 105 San Isidro, Lima, Lima

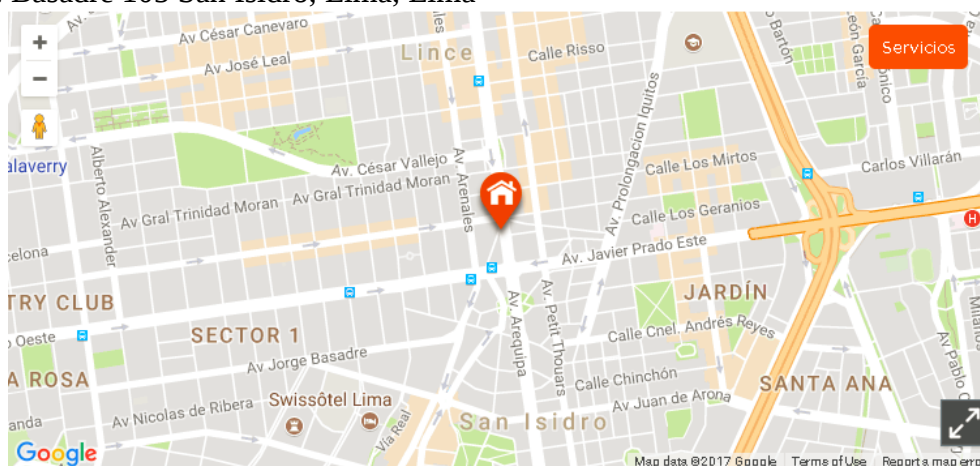


Figura 73: Ubicación de Av. Basadre 105 –San Isidro

Fuente: Recuperado de: www.urbania.pe y google maps

A continuación, se detallará el ponderado y poder decidir la locación de nuestra oficina.

Tabla 31: *Escala de decisiones*

Ponderación	Escala
1	Malo
2	Regular
3	Bueno
4	Muy bueno
5	Excelente

Elaboración propia

Tabla 32: *Candidatos de locación para oficina Peppy Pets*

Variable	Peso	La Molina		San Isidro		Santiago de Surco	
		Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Cercanía a los clientes	0.25	5	1.25	3	0.75	4	1
Cercanía a los médicos veterinarios	0.25	5	1.25	3	0.75	4	1
Costos de alquiler y servicios	0.20	4	0.8	4	0.8	4	0.8
Avenidas Principales	0.15	3	0.45	4	0.6	3	0.45
Permisos municipales	0.15	3	0.45	2	0.3	3	0.45
Total	1.00		4.2		3.2		3.7

Elaboración propia

Vamos a realizar las operaciones de la App, en una oficina. Un área destinada a la realización de estas operaciones. Desarrollaremos la operación en la oficina ubicada en el distrito de La Molina.

6.3.2 Gastos de adecuación

Solo en el inicio del año, mediante la colocación de los equipos de oficina y mobiliario.

Tabla 33 Gastos de adecuación

Gastos de adecuación	Un. med	Cant.	CU	Total C/IGV	Total S/IGV	IGV
Pintado del local interior y exterior	MT2	300	S/. 10.00	S/. 3,000.00	S/. 2,542.37	S/. 457.63
Paredes de áreas de oficina en drywall	MT2	40	S/. 15.00	S/. 600.00	S/. 508.47	S/. 91.53
Cielo raso	MT2	60	S/. 15.00	S/. 900.00	S/. 762.71	S/. 137.29
Instalación eléctrica con accesorios	Unid.	34	S/. 70.00	S/. 2,380.00	S/. 2,016.95	S/. 363.05
Instalación sanitaria	Unid.	2	S/. 400.00	S/. 800.00	S/. 677.97	S/. 122.03
Instalación de baño	Unid.	2	S/. 450.00	S/. 900.00	S/. 762.71	S/. 137.29
Botiquín	Unid.	2	S/. 50.00	S/. 100.00	S/. 84.75	S/. 15.25
Microondas	Unid.	1	S/. 200.00	S/. 200.00	S/. 169.49	S/. 30.51
Frio bar	Unid.	1	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 508.47	S/. 91.53
Impresora multifuncional	Unid.	1	S/. 800.00	S/. 800.00	S/. 677.97	S/. 122.03
Cafetera	Unid.	1	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 76.27	S/. 13.73
Hervidor	Unid.	1	S/. 90.00	S/. 90.00	S/. 76.27	S/. 13.73
Pizarras acrílicas	Unid.	2	S/. 100.00	S/. 200.00	S/. 169.49	S/. 30.51
Mesa comedor con 6 sillas	Unid.	1	S/. 290.00	S/. 290.00	S/. 245.76	S/. 44.24
Instalación de estanterías	Unid.	6	S/. 50.00	S/. 300.00	S/. 254.24	S/. 45.76
Instalación de aire acondicionado	Unid.	1	S/. 1,600.00	S/. 1,600.00	S/. 1,355.93	S/. 244.07
Instalación de sistema contraincendios	MT2	1	S/. 3,500.00	S/. 3,500.00	S/. 2,966.10	S/. 533.90
Total		456	S/. 8,330.00	S/. 16,350.00	S/. 13,855.93	S/. 2,494.07

Elaboración propia

6.3.3 Gastos de servicios

• Alquiler: La oficina estará ubicada en Calle los Sauces 554. Urbanización el Remanso La Molina. Área de la oficina: 60 metros cuadrados. Precio: S/ 2,000soles.

• Luz del SUR. Consumo de energía. Costo: S/. 190 soles mensuales.

• Agua. Tarifa comercial de SEDAPAL. Costo total: S/. 100 soles mensuales.

• Telefonía: Tarifa Plana Local de Movistar, con llamadas ilimitadas a destinos fijos locales y destinos fijos de Larga Distancia de la red de Movistar las 24 horas del día.

• Internet. Costo: S/. 100 soles mensuales.

• Celular: Costo fijo total mensual: S/. 525 soles. Plan negocio Entel.

• Cable. Costo: S/. 200 soles.

6.3.4 Plano del centro de operaciones

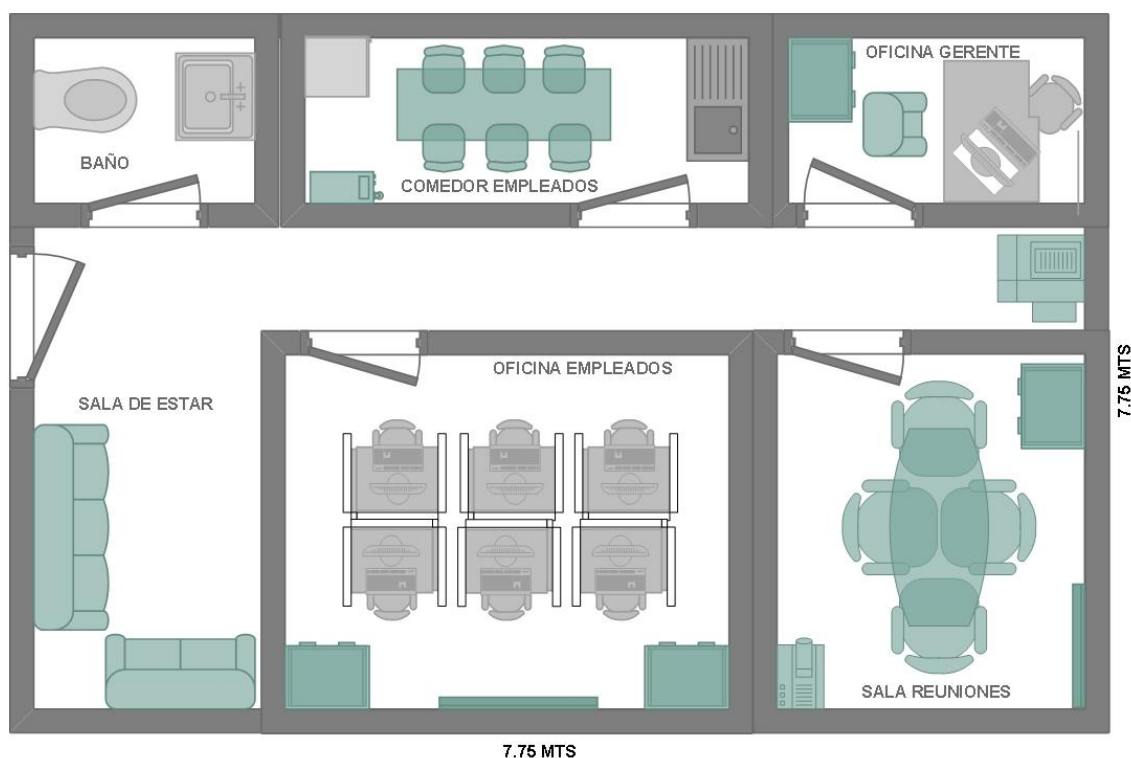


Figura 74. Plano centro de operaciones
Elaboración propia

6.3.5 Descripción del centro de operaciones

1. **Oficina de gerente:** Posee un escritorio con equipo de cómputo, archivador de documentos con el centro de vigilancia de seguridad
2. **Área de reuniones:** Posee una mesa de centro con proyector para reuniones del personal y de los clientes.
3. **Área de desarrollo de operaciones:** Posee escritorios de los programadores, del gerente de marketing, área comercial.
4. **Área de cocina:** Posee utensilios indispensables como microondas, frío bar, mesa de comedor con sillas.
5. **Área de baño común:** Uno común para toda el área.
6. **Sala de estar:** Posee dos sillones en los cuales clientes o proveedores pueden esperar a ser atendidos.

6.4. Responsabilidad social frente al entorno

6.4.1 Impacto ambiental

Peppy Pets en apoyo con el medio ambiente, en lo posible dejará de usar papel evitando su uso inadecuado, manteniendo sus formatos en modo digital.

Minimizar el consumo de productos para escritorio que puedan ser nocivos para el medio ambiente.

Se tendrá una política de uso adecuado de los recursos tales como el agua y la luz, con lo cual aparte de no generar un costo adicional a la empresa, también aportará con el medio ambiente evitando su uso desmesurado.

6.4.2 Con los trabajadores

Peppy Pets mantendrá continuamente programas de salud para sus trabajadores y familiares, con lo cual se quiere garantizar apoyo profesional y personal para sus colaboradores.

6.4.3 Con la comunidad

Peppy Pets mantendrá voluntariado por parte del staff de colaboradores para el apoyo social de la comunidad.

CAPÍTULO VII: ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

7.1 Inversiones

7.1.1 Inversión en Activo Fijo Depreciable.

Los activos fijos son los construidos o adquiridos y tienen como fin ser utilizados en forma permanente, para el suministro de otros bienes y servicios o producción; tienen una vida útil mayor de un año y no están destinados a ser vendidos.

Los activos fijos depreciables pierden parte de su valor con el paso del tiempo, el uso u obsolescencia.

Tabla 34: *Inversión de Activo fijo depreciable*

EQUIPOS	CANTIDAD	COSTO	TOTAL C/IGV	TOTAL S/IGV	IGV
LAPTOPS THINKPAD X1 CARBON 20Q - ULTRABOOK	5	S/4,000.00	S/20,000.00	S/16,949.15	S/3,050.85
LAPTOPS LONovo YOGA 710-14IKB 80VA	2	S/6,600.00	S/13,200.00	S/11,186.44	S/2,013.56
PC HP 22-B006IA-ALL IN ONE-AMD A6- 7310	1	S/2,650.00	S/2,650.00	S/2,245.76	S/404.24
TELEVISOR LG SMARTTV	1	S/2,000.00	S/2,000.00	S/1,694.92	S/305.08
SISTEMA DE SEGURIDAD CON CAMARAS	1	S/1,800.00	S/1,800.00	S/1,525.42	S/274.58
SISTEMA DE AIRE ACONDICIONADO	1	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,118.64	S/381.36
PROYECTOR VIEWSONIC PJD5153	1	S/2,700.00	S/2,700.00	S/2,288.14	S/411.86
TOTAL	12	S/22,250.00	S/44,850.00	S/38,008.47	S/6,841.53

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	COSTO	TOTAL C/IGV	TOTAL S/IGV	IGV
ESCRITORIOS	6	S/700.00	S/4,200.00	S/3,559.32	S/640.68
SILLAS DE ESCRITORIO	8	S/150.00	S/1,200.00	S/1,016.95	S/183.05
ARCHIVADORES DE METAL	4	S/500.00	S/2,000.00	S/1,694.92	S/305.08
ESTANTES	5	S/500.00	S/2,500.00	S/2,118.64	S/381.36
TOTAL	23	S/1,850.00	S/9,900.00	S/8,389.83	S/1,510.17

	CON IGV	IGV	SIN IGV
TOTAL	S/54,750.00	S/8,351.69	S/46,398.31

Elaboración propia

7.1.2 Inversión en Activo Intangible.

El activo intangible es inmaterial no puede ser medible físicamente, pero tiene la capacidad de generar beneficios económicos.

Tabla 35: Activo intangible

INTANGIBLE	TOTAL C/IGV	TOTAL S/IGV	IGV
GASTOS DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA SUNARP	S/2,044.00	S/1,732.20	S/311.80
REGISTRO DE MARCAS INDECOPI	S/786.00	S/666.10	S/119.90
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO EN LA MOLINA	S/391.00	S/331.36	S/59.64
LICENCIA DE PATENTE DE SOFTWARE EN INDECOPI	S/2,540.00	S/2,152.54	S/387.46
SOFTWARE - APLICACIÓN	S/90,000.00	S/76,271.19	S/13,728.81
LICENCIA DE USUARIO PARA PROGRAMADOR			
SISTEMA DE BASE DE DATOS PARA VETERINARIOS			
SOFTWARE DE FUNCIONAMIENTO			
TOTAL	S/95,761.00	S/81,153.39	S/14,607.61

Elaboración propia

7.1.3 Inversión en Gastos Pre-Operativos.

Los gastos pre-operativos son los desembolsos que se incurren antes del inicio de actividades de la nueva empresa conformada.

Tabla 36: Inversión en gastos Operativos

UTILES DE OFICINA	CANTIDAD	CU	TOTAL C/IGV	TOTAL S/IGV	IGV
LAPICEROS Y LAPICES		S/50.00	S/50.00	S/42.37	S/7.63
CUADERNOS, PAPELES, CLIPS		S/80.00	S/80.00	S/67.80	S/12.20
TAJADORES, BORRADORES, ENGRAPADORAS		S/50.00	S/50.00	S/42.37	S/7.63
BANDEJAS DE OFICINA	3	S/12.00	S/36.00	S/30.51	S/5.49
CALCULADORAS	2	S/60.00	S/120.00	S/101.69	S/18.31
TIJERAS	9	S/5.00	S/45.00	S/38.14	S/6.86
TACHOS	6	S/15.00	S/90.00	S/76.27	S/13.73
CAMPAÑA DE LANZAMIENTO			S/12,380.00	S/10,491.53	S/1,888.47
REGLAS	8	S/2.00	S/16.00	S/13.56	S/2.44
TOTAL	28	S/274.00	S/12,867.00	S/10,904.24	S/1,962.76

Elaboración propia

	CON IGV	IGV	SIN IGV
TOTAL DE INVERSION	S/183,728.00	S/28,026.31	S/155,701.69

Tabla 37: Gastos de adecuación

GASTOS DE ADECUACION	UN. MED	CANTIDAD	CU	TOTAL C/IGV	TOTAL S/IGV	IGV
Pintado del local interior y exterior	MT2	300	S/10.00	S/3,000.00	S/2,542.37	S/457.63
paredes de áreas de oficina en drywall	MT2	40	S/15.00	S/600.00	S/508.47	S/91.53
Cielo raso	MT2	60	S/15.00	S/900.00	S/762.71	S/137.29
Instalación eléctrica con accesorios	UNID	34	S/70.00	S/2,380.00	S/2,016.95	S/363.05
Instalación sanitaria	UNID	2	S/400.00	S/800.00	S/677.97	S/122.03
Instalación de baño	UNID	2	S/450.00	S/900.00	S/762.71	S/137.29
Botiquín	UNID	2	S/50.00	S/100.00	S/84.75	S/15.25
MICROONDAS	UNID	1	S/200.00	S/200.00	S/169.49	S/30.51
CELULARES	UNID	5	S/800.00	S/4,000.00	S/3,389.83	S/610.17
FRIOBAR	UNID	1	S/600.00	S/600.00	S/508.47	S/91.53
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	UNID	1	S/800.00	S/800.00	S/677.97	S/122.03
CAFETERA	UNID	1	S/90.00	S/90.00	S/76.27	S/13.73
HERVIDOR	UNID	1	S/90.00	S/90.00	S/76.27	S/13.73
PIZARRAS ACRILICRAS	UNID	2	S/100.00	S/200.00	S/169.49	S/30.51
MESA COMEDOR CON 6 SILLAS	UNID	1	S/290.00	S/290.00	S/245.76	S/44.24
Instalación de estanterías	UNID	6	S/50.00	S/300.00	S/254.24	S/45.76
Instalación de aire acondicionado	UNID	1	S/1,600.00	S/1,600.00	S/1,355.93	S/244.07
Instalación de sistema contraincendios	MT2	1	S/3,500.00	S/3,500.00	S/2,966.10	S/533.90
TOTAL		461	S/9,130.00	S/20,350.00	S/17,245.76	S/3,104.24

Elaboración propia

7.1.4 Inversión en Capital de trabajo.

El capital de trabajo o CTN es un adicional de inversión que sirve para pagar o tener liquidez antes de empezar un año y antes de que se generen las ventas.

Tabla 38: *Capital de trabajo*

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
INGRESO POR VENTAS	S/726.74	S/886.62	S/34,711.68	S/34,949.65	S/35,239.97	S/35,594.16	S/66,546.76	S/69,158.29	S/71,885.80	S/74,754.82	S/81,336.45
EGRESOS											
SUELDOS	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00
GRATIFICACIONES							S/10,875.00				
CTS					S/5,437.50						S/5,437.50
ESSALUD	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50
COMMUNITY	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00
CONTADOR	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00
PUBLICIDAD FACEBOOK	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00
MANTENIMIENTO DE APP	S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS (6 MESES)	S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67
ALQUILER DE ESPACIO EN NUBE	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00
ALQUILER DE OFICINA	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00
ARBITRIOS	S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67
LUZ	S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00
AGUA	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00
TELEFONIA FIJA	S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99
INTERNET	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00
CELULAR	S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00
CABLE	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00
MERCHANDISING	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00
PROGRAMA ANTIESTRES	S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33
PAGO DE IGV										S/15,173.96	S/10,276.19
PAGO A CTA DE IMPUESTO A LA RENTA	S/8.94	S/10.91	S/13.30	S/16.23	S/373.80	S/378.16	S/616.92	S/966.51	S/1,007.77	S/1,050.77	S/1,494.14
TOTAL EGRESOS	S/33,605.10	S/33,607.06	S/33,609.46	S/33,612.39	S/39,407.46	S/33,974.32	S/45,088.08	S/34,562.66	S/34,603.92	S/49,820.89	S/50,803.99
SALDO DE CAJA NETO DEL MES	-S/32,878.36	-S/32,720.44	S/1,102.22	S/1,337.26	-S/4,167.49	S/1,619.85	S/21,458.68	S/34,595.63	S/37,281.88	S/24,933.93	S/30,532.46
SALDO INICIAL	0	-S/32,878.36	-S/65,598.80	-S/64,496.58	-S/63,159.32	-S/67,326.81	-S/65,706.97	-S/44,248.29	-S/9,652.66	S/27,629.22	S/52,563.15
SALDO FINAL	-S/32,878.36	-S/65,598.80	-S/64,496.58	-S/63,159.32	-S/67,326.81	-S/65,706.97	-S/44,248.29	-S/9,652.66	S/27,629.22	S/52,563.15	S/83,095.60

Elaboración propia

7.1.5 Liquidación del IGV.

Se calcula cada mes y se calcula deduciendo el impuesto neto menos el crédito fiscal

Tabla 39: *Liquidación del IGV*

CONCEPTO	AÑO 0	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
IGV INGRESOS		S/110.86	S/135.25	S/5,295.00	S/5,331.30	S/5,375.59	S/5,429.62	S/10,151.20	S/10,549.57	S/10,965.63	S/11,403.28	S/12,407.26	S/12,903.36
IGV EGRESOS													
PUBLICIDAD FACEBOOK		-S/251.69	-S/251.69	-S/251.69	-S/251.69	-S/251.69	-S/251.69	-S/251.69	-S/251.69	-S/251.69	-S/251.69	-S/251.69	-S/251.69
MANTENIMIENTO DE APP		-S/50.34	-S/50.34	-S/50.34	-S/50.34	-S/50.34	-S/50.34	-S/50.34	-S/50.34	-S/50.34	-S/50.34	-S/50.34	-S/50.34
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS (6 MESES)		-S/4.07	-S/4.07	-S/4.07	-S/4.07	-S/4.07	-S/4.07	-S/4.07	-S/4.07	-S/4.07	-S/4.07	-S/4.07	-S/4.07
ALQUILER DE ESPACIO EN NUBE		-S/241.63	-S/241.63	-S/241.63	-S/241.63	-S/241.63	-S/241.63	-S/241.63	-S/241.63	-S/241.63	-S/241.63	-S/241.63	-S/241.63
ALQUILER DE OFICINA		-S/305.08	-S/305.08	-S/305.08	-S/305.08	-S/305.08	-S/305.08	-S/305.08	-S/305.08	-S/305.08	-S/305.08	-S/305.08	-S/305.08
ARBITRIOS		-S/9.86	-S/9.86	-S/9.86	-S/9.86	-S/9.86	-S/9.86	-S/9.86	-S/9.86	-S/9.86	-S/9.86	-S/9.86	-S/9.86
UTILES DE OFICINA													
LUZ		-S/28.98	-S/28.98	-S/28.98	-S/28.98	-S/28.98	-S/28.98	-S/28.98	-S/28.98	-S/28.98	-S/28.98	-S/28.98	-S/28.98
AGUA		-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25
TELEFONIA FIJA		-S/19.83	-S/19.83	-S/19.83	-S/19.83	-S/19.83	-S/19.83	-S/19.83	-S/19.83	-S/19.83	-S/19.83	-S/19.83	-S/19.83
INTERNET		-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25	-S/15.25
CELULAR		-S/80.08	-S/80.08	-S/80.08	-S/80.08	-S/80.08	-S/80.08	-S/80.08	-S/80.08	-S/80.08	-S/80.08	-S/80.08	-S/80.08
CABLE		-S/12.20	-S/12.20	-S/12.20	-S/12.20	-S/12.20	-S/12.20	-S/12.20	-S/12.20	-S/12.20	-S/12.20	-S/12.20	-S/12.20
MERCHANDISING		-S/61.02	-S/61.02	-S/61.02	-S/61.02	-S/61.02	-S/61.02	-S/61.02	-S/61.02	-S/61.02	-S/61.02	-S/61.02	-S/61.02
PROGRAMA ANTIESTRES		-S/31.78	-S/31.78	-S/31.78	-S/31.78	-S/31.78	-S/31.78	-S/31.78	-S/31.78	-S/31.78	-S/31.78	-S/31.78	-S/31.78
EQUIPOS	-S/6,841.53												
MUEBLES Y ENSERES	-S/1,510.17												
INTANGIBLE	-S/14,607.61												
UTILES DE OFICINA	-S/1,962.76												
GASTOS DE ADECUACION	-S/3,104.24												
IGV NETO	-S/28,026.31	-S/1,016.22	-S/991.84	S/4,167.92	S/4,204.22	S/4,248.51	S/4,302.53	S/9,024.12	S/9,422.49	S/9,838.55	S/10,276.19	S/11,280.17	S/11,776.28
CREDITO FISCAL	S/28,026.31	S/1,016.22	S/991.84	-S/4,167.92	-S/4,204.22	-S/4,248.51	-S/4,302.53	-S/9,024.12	-S/9,422.49	S/5,335.41			
IGV A PAGAR	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/15,173.96	S/10,276.19	S/11,280.17	S/11,776.28
CREDITO FISCAL ACUMULADO	S/28,026.31	S/29,042.53	S/30,034.37	S/25,866.45	S/21,662.23	S/17,413.72	S/13,111.19	S/4,087.07	-S/5,335.41	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00

Elaboración propia

Tabla 40: Crédito fiscal acumulado

CONCEPTO	AÑO 0	2018	2019	2020
IGV INGRESOS		S/90,057.91	S/146,089.58	S/150,944.95
IGV POR VENTA DE ACTIVOS				S/23,733.00
IGV EGRESOS				
PUBLICIDAD FACEBOOK		-S/3,020.34	-S/3,020.34	-S/3,020.34
MANTENIMIENTO DE APP		-S/604.07	-S/604.07	-S/604.07
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS (6 MESES)		-S/48.81	-S/48.81	-S/48.81
ALQUILER DE ESPACIO EN NUBE		-S/2,899.53	-S/3,479.43	-S/4,175.32
ALQUILER DE OFICINA		-S/3,661.02	-S/3,661.02	-S/3,661.02
ARBITRIOS		-S/118.37	-S/118.37	-S/118.37
UTILES DE OFICINA		S/0.00	-S/74.29	-S/74.29
LUZ		-S/347.80	-S/347.80	-S/347.80
AGUA		-S/183.05	-S/183.05	-S/183.05
TELEFONIA FIJA		-S/237.95	-S/237.95	-S/237.95
INTERNET		-S/183.05	-S/183.05	-S/183.05
CELULAR		-S/961.02	-S/961.02	-S/961.02
CABLE		-S/146.44	-S/146.44	-S/146.44
MERCHANDISING		-S/732.20	-S/732.20	-S/732.20
PROGRAMA ANTIESTRES		-S/381.36	-S/381.36	-S/381.36
EQUIPOS	-S/6,841.53	-S/4,850.85	-S/2,242.37	
MUEBLES Y ENSERES	-S/1,510.17			
INTANGIBLE	-S/14,607.61			
UTILES DE OFICINA	-S/1,962.76			
GASTOS DE ADECUACION	-S/3,104.24			
IGV NETO	-S/28,026.31	S/71,682.06	S/129,668.01	S/159,802.87
		-		
CREDITO FISCAL	S/28,026.31	S/28,026.31	0	0
IGV A PAGAR	S/0.00	S/43,655.76	S/129,668.01	S/159,802.87
CREDITO FISCAL ACUMULADO	S/28,026.31	S/0.00	S/0.00	S/0.00

Elaboración propia

7.1.6 Resumen de estructura de inversiones

Tabla 41: Resumen de estructuras de inversiones

INVERSION	INV. SIN IGV	IGV	INV. C/IGV	PARTICIPACION
ACTIVO FIJO	S/46,398.31	S/8,351.69	S/54,750.00	21.81%
ACTIVO INTANGIBLE	S/81,153.39	S/14,607.61	S/95,761.00	38.14%
GASTOS PREOPERATIVOS	S/10,904.24	S/1,962.76	S/12,867.00	5.13%
GASTOS DE ADECUACION	S/17,245.76	S/3,104.24	S/20,350.00	8.11%
CAPITAL DE TRABAJO	S/57,056.62		S/67,326.81	26.82%
TOTAL	S/212,758.32	S/28,026.31	S/251,054.81	100.00%

Elaboración propia

7.2 Financiamiento

7.2.1 Estructura de financiamiento.

Es conformada por el patrimonio neto y los pasivos, en Peppy pets se financiaría el 80% del activo fijo y el 80% del capital de trabajo con dos bancos diferentes.

Tabla 42: Estructura de financiamiento

TIPO	CANTIDAD	PARTICIP		
DEUDA FINANCIERA	S/97,661.45	39%	S/251,054.81	S/97,661.45
CAPITAL PROPIO	S/153,393.36	61%		
TOTAL INVERSION	S/251,054.81	100%		S/153,393.36

Elaboración propia

7.2.2 Financiamiento del activo fijo.

Es una inversión a largo plazo en el activo fijo debido que permanecerá durante varios ejercicios económicos en la empresa. Se financiará el 80% con Scotiabank.

Tabla 43: Financiamiento del 80% del Activo fijo

Scotiabank Perú	
FINANCIAMIENTO DEL 80% DEL ACTIVO FIJO	
Préstamo	S/43,800.00
TEA	12.77%
TEM	1.0065%
Plazo	3 años
Plazo	36 meses
Cuota	S/1,456.43

Elaboración propia

1.0065%				
Mes	Saldo Capital	Amortización	Interés	Cuota
0	S/43,800.00			
1	S/42,784.43	S/1,015.57	S/440.86	S/1,456.43
2	S/41,758.65	S/1,025.79	S/430.64	S/1,456.43
3	S/40,722.53	S/1,036.11	S/420.31	S/1,456.43
4	S/39,675.99	S/1,046.54	S/409.89	S/1,456.43
5	S/38,618.92	S/1,057.08	S/399.35	S/1,456.43

6	S/37,551.20	S/1,067.72	S/388.71	S/1,456.43
7	S/36,472.74	S/1,078.46	S/377.97	S/1,456.43
8	S/35,383.42	S/1,089.32	S/367.11	S/1,456.43
9	S/34,283.14	S/1,100.28	S/356.15	S/1,456.43
10	S/33,171.78	S/1,111.36	S/345.07	S/1,456.43
11	S/32,049.24	S/1,122.54	S/333.89	S/1,456.43
12	S/30,915.40	S/1,133.84	S/322.59	S/1,456.43
13	S/29,770.15	S/1,145.25	S/311.17	S/1,456.43
14	S/28,613.37	S/1,156.78	S/299.65	S/1,456.43
15	S/27,444.94	S/1,168.42	S/288.00	S/1,456.43
16	S/26,264.76	S/1,180.18	S/276.24	S/1,456.43
17	S/25,072.69	S/1,192.06	S/264.36	S/1,456.43
18	S/23,868.63	S/1,204.06	S/252.36	S/1,456.43
19	S/22,652.45	S/1,216.18	S/240.25	S/1,456.43
20	S/21,424.03	S/1,228.42	S/228.00	S/1,456.43
21	S/20,183.24	S/1,240.79	S/215.64	S/1,456.43
22	S/18,929.96	S/1,253.28	S/203.15	S/1,456.43
23	S/17,664.07	S/1,265.89	S/190.54	S/1,456.43
24	S/16,385.44	S/1,278.63	S/177.79	S/1,456.43
25	S/15,093.94	S/1,291.50	S/164.92	S/1,456.43
26	S/13,789.43	S/1,304.50	S/151.93	S/1,456.43
27	S/12,471.80	S/1,317.63	S/138.80	S/1,456.43
28	S/11,140.91	S/1,330.89	S/125.53	S/1,456.43
29	S/9,796.62	S/1,344.29	S/112.14	S/1,456.43
30	S/8,438.80	S/1,357.82	S/98.61	S/1,456.43
31	S/7,067.31	S/1,371.49	S/84.94	S/1,456.43
32	S/5,682.02	S/1,385.29	S/71.13	S/1,456.43
33	S/4,282.78	S/1,399.24	S/57.19	S/1,456.43
34	S/2,869.46	S/1,413.32	S/43.11	S/1,456.43
35	S/1,441.91	S/1,427.55	S/28.88	S/1,456.43
36	S/0.00	S/1,441.91	S/14.51	S/1,456.43

Elaboración propia

7.2.3 Financiamiento del capital de trabajo.

El financiamiento para el capital de trabajo dependerá de las necesidades coyunturales o estructurales; y los montos a otorgar, estos deben estar en función de la capacidad del negocio para absorber el crecimiento esperado. Se financiará el 80% con Mi banco.

Tabla 44: *Financiamiento del capital de trabajo*

Mi Banco	
FINANCIAMIENTO DEL 80% DEL CAPITAL DE TRABAJO	
Préstamo	S/53,861.45
TEA	16.95%
TEM	1.3134%
Plazo	3 años
Plazo	36 meses
Cuota	S/1,887.24

Elaboración propia

			1.3134%		
Mes	Saldo Capital	Amortización	Interés	Cuota	
0	S/53,861.45				
1	S/52,681.60	S/1,179.85	S/707.39	S/1,887.24	
2	S/51,486.26	S/1,195.34	S/691.90	S/1,887.24	
3	S/50,275.22	S/1,211.04	S/676.20	S/1,887.24	
4	S/49,048.27	S/1,226.95	S/660.29	S/1,887.24	
5	S/47,805.21	S/1,243.06	S/644.18	S/1,887.24	
6	S/46,545.82	S/1,259.39	S/627.85	S/1,887.24	
7	S/45,269.89	S/1,275.93	S/611.31	S/1,887.24	
8	S/43,977.20	S/1,292.69	S/594.55	S/1,887.24	
9	S/42,667.54	S/1,309.66	S/577.58	S/1,887.24	
10	S/41,340.67	S/1,326.86	S/560.38	S/1,887.24	
11	S/39,996.38	S/1,344.29	S/542.95	S/1,887.24	
12	S/38,634.44	S/1,361.95	S/525.29	S/1,887.24	
13	S/37,254.61	S/1,379.83	S/507.41	S/1,887.24	
14	S/35,856.65	S/1,397.95	S/489.28	S/1,887.24	
15	S/34,440.34	S/1,416.31	S/470.92	S/1,887.24	
16	S/33,005.42	S/1,434.92	S/452.32	S/1,887.24	
17	S/31,551.66	S/1,453.76	S/433.48	S/1,887.24	
18	S/30,078.80	S/1,472.85	S/414.38	S/1,887.24	
19	S/28,586.60	S/1,492.20	S/395.04	S/1,887.24	
20	S/27,074.81	S/1,511.80	S/375.44	S/1,887.24	
21	S/25,543.16	S/1,531.65	S/355.59	S/1,887.24	
22	S/23,991.39	S/1,551.77	S/335.47	S/1,887.24	
23	S/22,419.24	S/1,572.15	S/315.09	S/1,887.24	
24	S/20,826.45	S/1,592.80	S/294.44	S/1,887.24	
25	S/19,212.73	S/1,613.71	S/273.52	S/1,887.24	
26	S/17,577.82	S/1,634.91	S/252.33	S/1,887.24	
27	S/15,921.44	S/1,656.38	S/230.86	S/1,887.24	
28	S/14,243.31	S/1,678.13	S/209.10	S/1,887.24	
29	S/12,543.13	S/1,700.17	S/187.06	S/1,887.24	
30	S/10,820.63	S/1,722.50	S/164.74	S/1,887.24	
31	S/9,075.51	S/1,745.13	S/142.11	S/1,887.24	
32	S/7,307.46	S/1,768.05	S/119.19	S/1,887.24	
33	S/5,516.19	S/1,791.27	S/95.97	S/1,887.24	
34	S/3,701.40	S/1,814.79	S/72.45	S/1,887.24	
35	S/1,862.77	S/1,838.63	S/48.61	S/1,887.24	
36	S/0.00	S/1,862.77	S/24.46	S/1,887.24	

Elaboración propia

7.2.4 Financiamiento de capital propio

El capital propio será financiado por los accionistas de la empresa en partes iguales

Tabla 45: *Financiamiento de capital propio*

NOMBRE	CAPITAL	PARTICIP
JEAN CARLO BARANDIARAN	S/30,678.67	20%
ELIZABETH TRUJILLO	S/30,678.67	20%
JUAN HUAMAN	S/30,678.67	20%
ARTURO UBILLUS	S/30,678.67	20%
WILIAN HUACHALLANQUI	S/30,678.67	20%
TOTAL	S/153,393.36	100%

Elaboración propia

7.2 Ingresos anuales

7.2.1 Ingresos por ventas.

Los ingresos por ventas son los ingresos realizados por facturación total de la empresa ya sea por prestación de servicio o venta de bienes.

Tabla 46: Ingresos por ventas

				ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
VETERINARIOS				28	56	83	111	139	167
VVU									
VALOR DE VENTA				S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
DESCARGAS	30,000 - 50,000	50,000 - 100,000	100,000 - 600,000	15,397	18,784	22,917	27,959	34,110	41,614
PUBLICIDAD 1 (PAGINA PRINCIPAL)	S/2,800.00	S/3,000.00	S/3,150.00			\$8,400.00	\$8,400.00	\$8,400.00	\$8,400.00
PUBLICIDAD 2 (GPS)	S/2,400.00	S/2,600.00	S/2,750.00			\$7,200.00	\$7,200.00	\$7,200.00	\$7,200.00
PUBLICIDAD 3 (TIPS)	S/1,800.00	S/2,000.00	S/2,150.00			\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,400.00	\$5,400.00
PUBLICIDAD 4 (PEPPY DATE)	S/1,500.00	S/1,700.00	S/1,850.00			\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00
PUBLICIDAD 5 (GALERIA)	S/1,000.00	S/1,200.00	S/1,350.00			\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00	\$3,000.00
GOGGLE ADDS ADMINISTRADO			S/0.0400	S/615.88	S/751.37	S/916.68	S/1,118.34	S/1,364.38	S/1,664.54
TOTAL VALOR DE VENTA				S/615.88	S/751.37	S/29,416.68	S/29,618.34	S/29,864.38	S/30,164.54
IGV				S/110.86	S/135.25	S/5,295.00	S/5,331.30	S/5,375.59	S/5,429.62
TOTAL DE INGRESOS				S/726.74	S/886.62	S/34,711.68	S/34,949.65	S/35,239.97	S/35,594.16

				JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
VETERINARIOS				195	222	250	278	306	333	132
VVU				S/. 63.56	S/. 63.56	S/. 63.56	S/. 63.56	S/. 63.56	S/. 63.56	S/. 63.56
VALOR DE VENTA				S/12,364.81	S/14,131.21	S/15,897.61	S/17,664.02	S/19,430.42	S/21,196.82	S/100,684.89
DESCARGAS	30,000 - 50,000	50,000 - 100,000	100,000 - 600,000	50,769	61,938	75,564	92,188	112,469	137,213	
PUBLICIDAD 1 (PAGINA PRINCIPAL)	S/2,800.00	S/3,000.00	S/3,150.00	\$12,000.00	S/. 12,000.00	S/. 12,000.00	S/. 12,000.00	S/. 12,600.00	S/. 12,600.00	S/106,800.00
PUBLICIDAD 2 (GPS)	S/2,400.00	S/2,600.00	S/2,750.00	\$10,400.00	S/. 10,400.00	S/. 10,400.00	S/. 10,400.00	S/. 11,000.00	S/. 11,000.00	S/92,400.00
PUBLICIDAD 3 (TIPS)	S/1,800.00	S/2,000.00	S/2,150.00	\$8,000.00	S/. 8,000.00	S/. 8,000.00	S/. 8,000.00	S/. 8,600.00	S/. 8,600.00	S/70,800.00
PUBLICIDAD 4 (PEPPY DATE)	S/1,500.00	S/1,700.00	S/1,850.00	\$6,800.00	S/. 6,800.00	S/. 6,800.00	S/. 6,800.00	S/. 7,400.00	S/. 7,400.00	S/60,000.00
PUBLICIDAD 5 (GALERIA)	S/1,000.00	S/1,200.00	S/1,350.00	\$4,800.00	S/. 4,800.00	S/. 4,800.00	S/. 4,800.00	S/. 5,400.00	S/. 5,400.00	S/42,000.00
GOGGLE ADDS ADMINISTRADO			S/0.0400	S/2,030.74	S/2,477.51	S/3,022.56	S/3,687.52	S/4,498.78	S/5,488.51	S/27,636.81
TOTAL VALOR DE VENTA				S/56,395.56	S/58,608.72	S/60,920.17	S/63,351.54	S/68,929.19	S/71,685.33	S/500,321.71
IGV				S/10,151.20	S/10,549.57	S/10,965.63	S/11,403.28	S/12,407.26	S/12,903.36	S/90,057.91
TOTAL DE INGRESOS				S/66,546.76	S/69,158.29	S/71,885.80	S/74,754.82	S/81,336.45	S/84,588.69	S/590,379.62

7.2.2 Valor de Desecho Neto del activo fijo.

Para el cálculo del valor de desecho neto del activo fijo se tomaros los activos que se deprecian.

Tabla 47: Valor de desecho Neto del Activo Fijo

EQUIPOS	COSTO	VIDA UTIL	DEPREC	VAL LIBROS	VAL MERCADO
LAPTOPS THINKPAD X1 CARBON 20Q - ULTRABOOK	S/16,949.15	3	S/5,649.72	S/0.00	S/10,950.00
LAPTOPS LONovo YOGA 710-14IKB 80VA	S/11,186.44	3	S/3,728.81	S/0.00	S/17,500.00
PC HP 22-B006IA-ALL IN ONE-AMD A6-7310	S/2,245.76	3	S/748.59	S/0.00	S/1,900.00
TELEVISOR LG SMARTTV	S/1,694.92	3	S/564.97	S/0.00	S/0.00
SISTEMA DE SEGURIDAD CON CAMARAS	S/1,525.42	3	S/508.47	S/0.00	S/0.00
SISTEMA DE AIRE ACONDICIONADO	S/2,118.64	3	S/706.21	S/0.00	S/0.00
PROYECTOR VIEWSONIC PJD5153	S/2,288.14	3	S/762.71	S/0.00	S/0.00
TOTAL	S/38,008.47		S/12,669.49	S/0.00	S/30,350.00

MUEBLES Y ENSERES	COSTO	VIDA UTIL	DEPREC	VAL LIBROS	VAL MERCADO
ESCRITORIOS	S/3,559.32	3	S/1,186.44	S/0.00	S/1,500.00
SILLAS DE ESCRITORIO	S/1,016.95	3	S/338.98	S/0.00	S/0.00
ARCHIVADORES DE METAL	S/1,694.92	3	S/564.97	S/0.00	S/0.00
ESTANTES	S/2,118.64	3	S/706.21	S/0.00	S/0.00
TOTAL	S/8,389.83		S/2,796.61	S/0.00	S/1,500.00

INTANGIBLE	COSTO	VIDA UTIL	DEPREC	VAL LIBROS	VAL MERCADO
GASTOS DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA SUNARP	S/1,732.20	3	S/577.40	S/0.00	S/0.00
REGISTRO DE MARCAS INDECOPI	S/666.10	3	S/222.03	S/0.00	S/0.00
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO EN LA MOLINA	S/331.36	3	S/110.45	S/0.00	S/0.00
LICENCIA DE PATENTE DE SOFTWARE EN INDECOPI	S/2,152.54	3	S/717.51	S/0.00	S/0.00
SOFTWARE - APLICACIÓN	S/76,271.19	3	S/25,423.73	S/0.00	S/100,000.00
TOTAL	S/81,153.39		S/27,051.13	S/0.00	S/100,000.00

Elaboración propia

7.3 Costos y gastos anuales

7.3.1 Presupuesto de costos y gastos

Se presentan los costos y gasto de la empresa con y sin IGV.

Tabla 48: Presupuesto de costos y gastos con IGV-2018-2020

COSTOS Y GASTOS CON IGV	2018	2019	2020
SUELDO BASE	S/261,000	S/352,800	S/403,800
Gerente General	S/36,000	S/36,000	S/36,000
Médico Veterinario	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Jefe de finanzas	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Jefe de informática	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Jefe de Marketing	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Visitadores Médicos	S/51,000	S/102,000	S/112,200
Programador	S/40,800	S/81,600	S/122,400
Asistente Administrativo Contable	S/13,200	S/13,200	S/13,200
CTS	S/10,875	S/14,700	S/16,825
GRATIF	S/21,750	S/29,400	S/33,650
ESSALUD	S/23,490	S/31,752	S/36,342
COMMUNITY	S/18,000	S/18,000	S/18,000
CONTADOR	S/12,000	S/12,000	S/12,000
PUBLICIDAD FACEBOOK	S/19,800	S/19,800	S/19,800
MANTENIMIENTO DE APP	S/3,960	S/3,960	S/3,960
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS (6 MESES)	S/320.00	S/320.00	S/320.00
ALQUILER DE ESPACIO EN NUBE	S/19,008	S/22,810	S/27,372
ALQUILER DE OFICINA	S/24,000	S/24,000	S/24,000
ARBITRIOS	S/776	S/776	S/776
LUZ	S/2,280	S/2,280	S/2,280
AGUA	S/1,200	S/1,200	S/1,200
UTILES DE OFICINA			
LAPICEROS Y LAPICES		S/50	S/50
CUADERNOS, PAPELES, CLIPS		S/80	S/80
TAJADORES, BORRADORES, ENGRAPADORAS		S/50	S/50
BANDEJAS DE OFICINA		S/36	S/36
CALCULADORAS		S/120	S/120
TIJERAS		S/45	S/45
TACHOS		S/90	S/90
REGLAS		S/16	S/16
TELEFONIA FIJA	S/1,559.88	S/1,559.88	S/1,559.88
INTERNET	S/1,200.00	S/1,200.00	S/1,200.00
CELULAR	S/6,300.00	S/6,300.00	S/6,300.00
CABLE	S/960.00	S/960.00	S/960.00
MERCHANDISING	S/4,800	S/4,800	S/4,800
PROGRAMA ANTIESTRES	S/2,500	S/2,500	S/2,500
TOTAL	S/435,779	S/551,604	S/618,131

Elaboración propia

Tabla 49: Presupuesto de Costos y Gastos sin IGV 2018-2020

COSTOS Y GASTOS SIN IGV	2018	2019	2020
SUELDOS BASE	S/261,000	S/352,800	S/403,800
Gerente General	S/36,000	S/36,000	S/36,000
Médico Veterinario	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Jefe de finanzas	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Jefe de informática	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Jefe de Marketing	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Visitadores Médicos	S/51,000	S/102,000	S/112,200
Programador	S/40,800	S/81,600	S/122,400
Asistente Administrativo Contable	S/13,200	S/13,200	S/13,200
CTS	S/10,875	S/14,700	S/16,825
GRATIF	S/21,750	S/29,400	S/33,650
ESSALUD	S/23,490	S/31,752	S/36,342
COMMUNITY	S/18,000	S/18,000	S/18,000
CONTADOR	S/12,000	S/12,000	S/12,000
PUBLICIDAD FACEBOOK	S/16,780	S/16,780	S/16,780
MANTENIMIENTO DE APP	S/3,356	S/3,356	S/3,356
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS (6 MESES)	S/271	S/271	S/271
ALQUILER DE ESPACIO EN NUBE	S/16,108	S/19,330	S/23,196
ALQUILER DE OFICINA	S/20,339	S/20,339	S/20,339
ARBITRIOS	S/658	S/658	S/658
LUZ	S/1,932	S/1,932	S/1,932
AGUA	S/1,017	S/1,017	S/1,017
UTILES DE OFICINA			
LAPICEROS Y LAPICES		S/42	S/42
CUADERNOS, PAPELES, CLIPS		S/68	S/68
TAJADORES, BORRADORES, ENGRAPADORAS		S/42	S/42
BANDEJAS DE OFICINA		S/31	S/31
CALCULADORAS		S/102	S/102
TIJERAS		S/38	S/38
TACHOS		S/76	S/76
REGLAS		S/14	S/14
TELEFONIA FIJA	S/1,322	S/1,322	S/1,322
INTERNET	S/1,017	S/1,017	S/1,017
CELULAR	S/5,339	S/5,339	S/5,339
CABLE	S/814	S/814	S/814
MERCHANDISING	S/4,068	S/4,068	S/4,068
PROGRAMA ANTIESTRES	S/2,119	S/2,119	S/2,119
TOTAL	S/422,254	S/537,425	S/603,256

Elaboración propia

Tabla 50: Costo y Gastos sin IGV año 2018

COSTO Y GASTO SIN IGV AÑO 2018	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
SUELDOS	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00
Gerente General	S/3,000.00	S/3,000.00	S/3,000.00	S/3,000.00	S/3,000.00	S/3,000.00
Médico Veterinario	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Jefe de finanzas	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Jefe de informática	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Jefe de Marketing	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Visitadores Médicos	S/4,250.00	S/4,250.00	S/4,250.00	S/4,250.00	S/4,250.00	S/4,250.00
Programador	S/3,400.00	S/3,400.00	S/3,400.00	S/3,400.00	S/3,400.00	S/3,400.00
Asistente Administrativo Contable	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00
GRATIF						
CTS					S/5,437.50	
ESSALUD	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50
COMMUNITY	S/1,500	S/1,500	S/1,500	S/1,500	S/1,500	S/1,500
CONTADOR	S/1,000	S/1,000	S/1,000	S/1,000	S/1,000	S/1,000
PUBLICIDAD FACEBOOK	S/1,398.31	S/1,398.31	S/1,398.31	S/1,398.31	S/1,398.31	S/1,398.31
MANTENIMIENTO DE APP	S/279.66	S/279.66	S/279.66	S/279.66	S/279.66	S/279.66
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS (6 MESES)	S/22.60	S/22.60	S/22.60	S/22.60	S/22.60	S/22.60
ALQUILER DE ESPACIO EN NUBE	S/1,342.37	S/1,342.37	S/1,342.37	S/1,342.37	S/1,342.37	S/1,342.37
ALQUILER DE OFICINA	S/1,694.92	S/1,694.92	S/1,694.92	S/1,694.92	S/1,694.92	S/1,694.92
ARBITRIOS	S/54.80	S/54.80	S/54.80	S/54.80	S/54.80	S/54.80
LUZ	S/161.02	S/161.02	S/161.02	S/161.02	S/161.02	S/161.02
AGUA	S/84.75	S/84.75	S/84.75	S/84.75	S/84.75	S/84.75
TELEFONIA FIJA	S/110.16	S/110.16	S/110.16	S/110.16	S/110.16	S/110.16
INTERNET	S/84.75	S/84.75	S/84.75	S/84.75	S/84.75	S/84.75
CELULAR	S/444.92	S/444.92	S/444.92	S/444.92	S/444.92	S/444.92
CABLE	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80
MERCHANDISING	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98
PROGRAMA ANTIESTRES	S/176.55	S/176.55	S/176.55	S/176.55	S/176.55	S/176.55
TOTAL	S/32,469.07	S/32,469.07	S/32,469.07	S/32,469.07	S/37,906.57	S/32,469.07

Elaboración propia

7.3.2 Depreciación

Es la pérdida de valor por el uso en las actividades de activos fijos para efectos de reducir el pago de impuestos, la legislación fiscal permite la depreciación acelerada para aquellos activos que por su naturaleza y utilización sufren un desgaste acelerado.

El artículo 140 del estatuto tributario, ofrece la posibilidad al contribuyente de incrementar la cuota de depreciación en un 25% cuando si el activo es utilizado por 16 horas diarias o más.

Tabla 51: Depreciación

EQUIPOS	2018	2019	2020
LAPTOPS THINKPAD X1 CARBON 20Q - ULTRABOOK	S/5,649.72	S/5,649.72	S/5,649.72
LAPTOPS LONovo YOGA 710-14IKB 80VA	S/3,728.81	S/9,322.03	S/14,915.25
PC HP 22-B006IA-ALL IN ONE-AMD A6-7310	S/748.59	S/748.59	S/748.59
TELEVISOR LG SMARTTV	S/564.97	S/564.97	S/564.97
SISTEMA DE SEGURIDAD CON CAMARAS	S/508.47	S/508.47	S/508.47
SISTEMA DE AIRE ACONDICIONADO	S/706.21	S/706.21	S/706.21
PROYECTOR VIEWSONIC PJD5153	S/762.71	S/762.71	S/762.71
TOTAL	S/12,669.49	S/18,262.71	S/23,855.93

MUEBLES Y ENSERES	2018	2019	2020
ESCRITORIOS	S/1,186.44	S/2,966.10	S/3,559.32
SILLAS DE ESCRITORIO	S/338.98	S/338.98	S/338.98
ARCHIVADORES DE METAL	S/564.97	S/564.97	S/564.97
ESTANTES	S/706.21	S/706.21	S/706.21
TOTAL	S/2,796.61	S/4,576.27	S/5,169.49

Elaboración propia

7.3.3 Amortización

Es la pérdida de valor por el tiempo transcurrido de activos intangibles para efectos de reducir el pago de impuestos

Tabla 52: Amortización

INTANGIBLE	2018	2019	2020
GASTOS DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA SUNARP	S/577.40	S/577.40	S/577.40
REGISTRO DE MARCAS INDECOPI	S/222.03	S/222.03	S/222.03
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO EN LA MOLINA	S/110.45	S/110.45	S/110.45
LICENCIA DE PATENTE DE SOFTWARE EN INDECOPI	S/717.51	S/717.51	S/717.51
SOFTWARE DE APLICACIÓN	S/25,423.73	S/25,423.73	S/25,423.73
TOTAL	S/27,051.13	S/27,051.13	S/27,051.13

Elaboración propia

7.3.4 Costo de ventas

El costo de ventas se traduce en el gasto o costo de producir el producto, en el caso de servicio vendría a estar conformado por todos los suministros relacionados directamente a brindar el servicio.

Tabla 53: Costo de ventas del 2018 al 2020

COSTO DE BRINDAR EL SERVICIO	2018	2019	2020
Médico Veterinario	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Jefe de informática	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Programador	S/40,800	S/81,600	S/122,400
CTS	S/4,200	S/5,900	S/7,600
GRATIFICACION	S/8,400	S/11,800	S/15,200
ESSALUD	S/9,072	S/12,744	S/16,416
MANTENIMIENTO DE APP	S/3,356	S/3,356	S/3,356
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	S/135.59	S/135.59	S/135.59
ALQUILER DE ESPACIO EN NUBE	S/16,108	S/19,330	S/23,196
LUZ 50%	S/966.10	S/966.10	S/966.10
UTILES DE OFICINA 50%		S/206.36	S/206.36
INTERNET 50%	S/508.47	S/508.47	S/508.47
TOTAL	S/143,546.58	S/196,546.63	S/249,984.66

Elaboración propia

Tabla 54: Costo de ventas año 2018(a)

COSTO DE VENTAS AÑO 2018	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Médico Veterinario	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Jefe de informática	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Programador	S/3,400.00	S/3,400.00	S/3,400.00	S/3,400.00	S/3,400.00	S/3,400.00
CTS					S/2,100.00	
GRATIFICACION						
ESSALUD	S/756.00	S/756.00	S/756.00	S/756.00	S/756.00	S/756.00
MANTENIMIENTO DE APP	S/279.66	S/279.66	S/279.66	S/279.66	S/279.66	S/279.66
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	S/11.30	S/11.30	S/11.30	S/11.30	S/11.30	S/11.30
ALQUILER DE ESPACIO EN NUBE	S/1,342.37	S/1,342.37	S/1,342.37	S/1,342.37	S/1,342.37	S/1,342.37
LUZ 50%	S/80.51	S/80.51	S/80.51	S/80.51	S/80.51	S/80.51
UTILES DE OFICINA 50%	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
INTERNET 50%	S/42.37	S/42.37	S/42.37	S/42.37	S/42.37	S/42.37
TOTAL	S/10,912.21	S/10,912.21	S/10,912.21	S/10,912.21	S/13,012.21	S/10,912.21

Elaboración propia

Tabla 55: Costo de ventas año 2018 (b)

COSTO DE VENTAS AÑO 2018	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Médico Veterinario	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Jefe de informática	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Programador	S/3,400.00	S/3,400.00	S/3,400.00	S/3,400.00	S/3,400.00	S/3,400.00
CTS					S/2,100.00	
GRATIFICACION	S/4,200.00					S/4,200.00
ESSALUD	S/756.00	S/756.00	S/756.00	S/756.00	S/756.00	S/756.00
MANTENIMIENTO DE APP	S/279.66	S/279.66	S/279.66	S/279.66	S/279.66	S/279.66
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	S/11.30	S/11.30	S/11.30	S/11.30	S/11.30	S/11.30
ALQUILER DE ESPACIO EN NUBE	S/1,342.37	S/1,342.37	S/1,342.37	S/1,342.37	S/1,342.37	S/1,342.37
LUZ 50%	S/80.51	S/80.51	S/80.51	S/80.51	S/80.51	S/80.51
UTILES DE OFICINA 50%	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00	S/0.00
INTERNET 50%	S/42.37	S/42.37	S/42.37	S/42.37	S/42.37	S/42.37
TOTAL	S/15,112.21	S/10,912.21	S/10,912.21	S/10,912.21	S/13,012.21	S/15,112.21

Elaboración propia

7.3.5 Gastos de administración y ventas.

Los gastos administrativos son los incurridos por personal administrativo, así como sus beneficios, impuestos y servicios consumidos (agua, luz, telefonía, etc.)

Los gastos de ventas son los que se incurren en remuneración y comisiones al personal de ventas, propagandas, promociones, etc.

Tabla 56: Gastos administrativos 2018-2020

GASTOS DE ADMINISTRACION	2018	2019	2020
Gerente General	S/36,000	S/36,000	S/36,000
Jefe de finanzas	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Asistente Administrativo Contable	S/13,200	S/13,200	S/13,200
CTS	S/3,300.00	S/3,300.00	S/3,300.00
GRATIF	S/6,600.00	S/6,600.00	S/6,600.00
ESSALUD	S/7,128	S/7,128	S/7,128
CONTADOR	S/12,000	S/12,000	S/12,000
MANTENIMIENTO DE 3 EQUIPOS	S/101.69	S/101.69	S/101.69
ALQUILER DE OFICINA 80%	S/16,271.19	S/16,271.19	S/16,271.19
ARBITRIOS 80%	S/526.10	S/526.10	S/526.10
LUZ 40%	S/772.88	S/772.88	S/772.88
AGUA 80%	S/813.56	S/813.56	S/813.56
UTILES DE OFICINA 40%		S/165.08	S/165.08
INTERNET 40%	S/406.78	S/406.78	S/406.78
TELEFONIA FIJA	S/1,322	S/1,322	S/1,322
CABLE	S/814	S/814	S/814
PROGRAMA ANTIESTRES	S/2,119	S/2,119	S/2,119
TOTAL	S/131,374.34	S/131,539.42	S/131,539.42

Elaboración propia

Tabla 57: Gastos de administración del año 2019 (a)

GASTOS DE ADMINISTRACION AÑO 2018	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Gerente General	S/3,000.00	S/3,000.00	S/3,000.00	S/3,000.00	S/3,000.00	S/3,000.00
Jefe de finanzas	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Asistente Administrativo Contable	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00
CTS					S/1,650.00	
GRATIF						
ESSALUD	S/594.00	S/594.00	S/594.00	S/594.00	S/594.00	S/594.00
CONTADOR	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00
MANTENIMIENTO DE 3 EQUIPOS	S/8.47	S/8.47	S/8.47	S/8.47	S/8.47	S/8.47
ALQUILER DE OFICINA 80%	S/1,355.93	S/1,355.93	S/1,355.93	S/1,355.93	S/1,355.93	S/1,355.93
ARBITRIOS 80%	S/43.84	S/43.84	S/43.84	S/43.84	S/43.84	S/43.84
LUZ 40%	S/64.41	S/64.41	S/64.41	S/64.41	S/64.41	S/64.41
AGUA 80%	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80
INTERNET 40%	S/33.90	S/33.90	S/33.90	S/33.90	S/33.90	S/33.90
TELEFONIA FIJA	S/110.16	S/110.16	S/110.16	S/110.16	S/110.16	S/110.16
CABLE	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80
PROGRAMA ANTIESTRES	S/176.55	S/176.55	S/176.55	S/176.55	S/176.55	S/176.55
TOTAL	S/10,122.86	S/10,122.86	S/10,122.86	S/10,122.86	S/11,772.86	S/10,122.86

Elaboración propia

Tabla 58: Gastos de administración del año 2019 (b)

GASTOS DE ADMINISTRACION AÑO 2018	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Gerente General	S/3,000.00	S/3,000.00	S/3,000.00	S/3,000.00	S/3,000.00	S/3,000.00
Jefe de finanzas	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Asistente Administrativo Contable	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00	S/1,100.00
CTS					S/1,650.00	
GRATIF	S/3,300.00					S/3,300.00
ESSALUD	S/594.00	S/594.00	S/594.00	S/594.00	S/594.00	S/594.00
CONTADOR	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00
MANTENIMIENTO DE 3 EQUIPOS	S/8.47	S/8.47	S/8.47	S/8.47	S/8.47	S/8.47
ALQUILER DE OFICINA 80%	S/1,355.93	S/1,355.93	S/1,355.93	S/1,355.93	S/1,355.93	S/1,355.93
ARBITRIOS 80%	S/43.84	S/43.84	S/43.84	S/43.84	S/43.84	S/43.84
LUZ 40%	S/64.41	S/64.41	S/64.41	S/64.41	S/64.41	S/64.41
AGUA 80%	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80
INTERNET 40%	S/33.90	S/33.90	S/33.90	S/33.90	S/33.90	S/33.90
TELEFONIA FIJA	S/110.16	S/110.16	S/110.16	S/110.16	S/110.16	S/110.16
CABLE	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80	S/67.80
PROGRAMA ANTIESTRES	S/176.55	S/176.55	S/176.55	S/176.55	S/176.55	S/176.55
TOTAL	S/13,422.86	S/10,122.86	S/10,122.86	S/10,122.86	S/11,772.86	S/13,422.86

Elaboración propia

Tabla 59: Gasto de ventas del 2018 al 2020

GASTO DE VENTAS	2018	2019	2020
Jefe de Marketing	S/30,000	S/30,000	S/30,000
Visitadores Médicos	S/51,000	S/102,000	S/112,200
CTS	S/3,375	S/5,500	S/5,925
GRATIF	S/6,750	S/11,000	S/11,850
ESSALUD	S/7,290	S/11,880	S/12,798
COMMUNITY	S/18,000	S/18,000	S/18,000
PUBLICIDAD FACEBOOK	S/16,780	S/16,780	S/16,780
MANTENIMIENTO DE 1 EQUIPO	S/33.90	S/33.90	S/33.90
ALQUILER DE OFICINA 20%	S/4,067.80	S/4,067.80	S/4,067.80
ARBITRIOS 20%	S/131.53	S/131.53	S/131.53
LUZ 10%	S/193.22	S/193.22	S/193.22
AGUA 20%	S/203.39	S/203.39	S/203.39
UTILES DE OFICINA 10%		S/41.27	S/41.27
INTERNET 10%	S/101.69	S/101.69	S/101.69
CELULAR	S/5,339	S/5,339	S/5,339
MERCHANDISING	S/4,068	S/4,068	S/4,068
TOTAL	S/147,332.97	S/209,339.24	S/221,732.24

Elaboración propia

Tabla 60: Gasto de ventas del 2018 (a)

GASTO DE VENTAS AÑO 2018	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Jefe de Marketing	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Visitadores Médicos	S/4,250.00	S/4,250.00	S/4,250.00	S/4,250.00	S/4,250.00	S/4,250.00
CTS					S/1,687.50	
GRATIF						
ESSALUD	S/607.50	S/607.50	S/607.50	S/607.50	S/607.50	S/607.50
COMMUNITY	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00
PUBLICIDAD FACEBOOK	S/1,398.31	S/1,398.31	S/1,398.31	S/1,398.31	S/1,398.31	S/1,398.31
MANTENIMIENTO DE 1 EQUIPO	S/2.82	S/2.82	S/2.82	S/2.82	S/2.82	S/2.82
ALQUILER DE OFICINA 20%	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98
ARBITRIOS 20%	S/10.96	S/10.96	S/10.96	S/10.96	S/10.96	S/10.96
LUZ 10%	S/16.10	S/16.10	S/16.10	S/16.10	S/16.10	S/16.10
AGUA 20%	S/16.95	S/16.95	S/16.95	S/16.95	S/16.95	S/16.95
INTERNET 10%	S/8.47	S/8.47	S/8.47	S/8.47	S/8.47	S/8.47
CELULAR	S/444.92	S/444.92	S/444.92	S/444.92	S/444.92	S/444.92
MERCHANDISING	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98
TOTAL	S/11,434.00	S/11,434.00	S/11,434.00	S/11,434.00	S/13,121.50	S/11,434.00

Elaboración propia

Tabla 61: Gasto de ventas del 2018 (b)

GASTO DE VENTAS AÑO 2018	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Jefe de Marketing	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00	S/2,500.00
Visitadores Médicos	S/4,250.00	S/4,250.00	S/4,250.00	S/4,250.00	S/4,250.00	S/4,250.00
CTS					S/1,687.50	
GRATIF	S/3,375.00					S/3,375.00
ESSALUD	S/607.50	S/607.50	S/607.50	S/607.50	S/607.50	S/607.50
COMMUNITY	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00
PUBLICIDAD FACEBOOK	S/1,398.31	S/1,398.31	S/1,398.31	S/1,398.31	S/1,398.31	S/1,398.31
MANTENIMIENTO DE 1 EQUIPO	S/2.82	S/2.82	S/2.82	S/2.82	S/2.82	S/2.82
ALQUILER DE OFICINA 20%	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98
ARBITRIOS 20%	S/10.96	S/10.96	S/10.96	S/10.96	S/10.96	S/10.96
LUZ 10%	S/16.10	S/16.10	S/16.10	S/16.10	S/16.10	S/16.10
AGUA 20%	S/16.95	S/16.95	S/16.95	S/16.95	S/16.95	S/16.95
INTERNET 10%	S/8.47	S/8.47	S/8.47	S/8.47	S/8.47	S/8.47
CELULAR	S/444.92	S/444.92	S/444.92	S/444.92	S/444.92	S/444.92
MERCHANDISING	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98	S/338.98
TOTAL	S/14,809.00	S/11,434.00	S/11,434.00	S/11,434.00	S/13,121.50	S/14,809.00

Elaboración propia

CAPÍTULO VIII: ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

8.1 Estado de Ganancias y Pérdidas sin gastos financieros.

Para la estimación del estado de ganancias y pérdidas se realizó a través del método absorbente que resulta de restar los ingresos por ventas de cada año restándole el costo de ventas, pero sin gastos financieros.

Tabla 62: Estado de Resultados sin gasto Financiero

ESTADO DE RESULTADOS SIN GASTO FINANCIERO			
	2018	2019	2020
VENTAS	S/500,321.71	S/811,608.75	S/838,583.05
(-) COSTO DE VENTAS	-S/143,546.58	-S/196,546.63	-S/249,984.66
UTILIDAD BRUTA	S/356,775.13	S/615,062.12	S/588,598.39
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	-S/131,374.34	-S/131,539.42	-S/131,539.42
(-) GASTOS DE VENTAS	-S/147,332.97	-S/209,339.24	-S/221,732.24
(-) DEPRECIACION EQUIPOS	-S/12,669.49	-S/18,262.71	-S/23,855.93
(-) DEPRECIACION DE MUEBLES	-S/2,796.61	-S/4,576.27	-S/5,169.49
(-) AMORTIZACION INTANGIBLES	-S/27,051.13	-S/27,051.13	-S/27,051.13
(-) AMORTIZACION G. ADECUACION	-S/5,748.59	-S/5,748.59	-S/5,748.59
UTILIDAD OPERATIVA	S/29,802.01	S/218,544.76	S/173,501.59
(+) UTILIDAD POR VENTA DE EQUIPOS			S/30,350.00
(+) UTILIDAD POR VENTA DE MUEBLES			S/1,500.00
(+) UTILIDAD POR VENTA DE INTANGIBLES			S/100,000.00
(-) GASTOS FINANCIEROS			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/29,802.01	S/218,544.76	S/305,351.59
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-S/8,791.59	-S/64,470.71	-S/90,078.72
UTILIDAD NETA	S/21,010.41	S/154,074.06	S/215,272.87

Elaboración propia

8.2 Estado de Ganancias y Pérdidas con gastos financieros.

Para la estimación del estado de ganancias y pérdidas se realizó a través del método absorbente que resulta de restar los ingresos por ventas de cada año restándole el costo de ventas.

Tabla 63: Estado de Resultados con gasto Financiero

ESTADO DE RESULTADOS CON GASTO FINANCIERO			
	2018	2019	2020
VENTAS	S/500,321.71	S/811,608.75	S/838,583.05
(-) COSTO DE VENTAS	-S/143,546.58	-S/196,546.63	-S/249,984.66
UTILIDAD BRUTA	S/356,775.13	S/615,062.12	S/588,598.39
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION	-S/131,374.34	-S/131,539.42	-S/131,539.42
(-) GASTOS DE VENTAS	-S/147,332.97	-S/209,339.24	-S/221,732.24
(-) DEPRECIACION EQUIPOS	-S/12,669.49	-S/18,262.71	-S/23,855.93
(-) DEPRECIACION DE MUEBLES	-S/2,796.61	-S/4,576.27	-S/5,169.49
(-) AMORTIZACION INTANGIBLES	-S/27,051.13	-S/27,051.13	-S/27,051.13
(-) AMORTIZACION G. ADECUACION	-S/5,748.59	-S/5,748.59	-S/5,748.59
UTILIDAD OPERATIVA	S/29,802.01	S/218,544.76	S/173,501.59
(+) UTILIDAD POR VENTA DE EQUIPOS			S/30,350.00
(+) UTILIDAD POR VENTA DE MUEBLES			S/1,500.00
(+) UTILIDAD POR VENTA DE INTANGIBLES			S/100,000.00
(-) GASTOS FINANCIEROS	-S/12,012.39	-S/7,786.04	-S/2,912.11
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/17,789.62	S/210,758.72	S/302,439.47
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-S/5,247.94	-S/62,173.82	-S/89,219.64
UTILIDAD NETA	S/12,541.68	S/148,584.90	S/213,219.83

Elaboración propia

8.3 Flujo de Caja Operativo.

El flujo de caja operativo consiste en todos los egresos y todos los ingresos en lo que incurre la empresa también incluye la liquidación del IGV como un gasto que se debe pagar, como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Tabla 64: *Flujo de Caja Operativo (a)*

	AÑO 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESO POR VENTAS		S/726.74	S/886.62	S/34,711.68	S/34,949.65	S/35,239.97	S/35,594.16
EGRESOS							
SUELDOS		S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00
GRATIFICACIONES							
CTS						S/5,437.50	
ESSALUD		S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50
COMMUNITY		S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00
CONTADOR		S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00
PUBLICIDAD FACEBOOK		S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00
MANTENIMIENTO DE APP		S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS (6 MESES)		S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67
ALQUILER DE ESPACIO EN NUBE		S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00
ALQUILER DE OFICINA		S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00
ARBITRIOS		S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67
LUZ		S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00
AGUA		S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00
TELEFONIA FIJA		S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99
INTERNET		S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00
CELULAR		S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00
CABLE		S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00
MERCHANDISING		S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00
PROGRAMA ANTIESTRES		S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33
PAGO DE IGV							
PAGO A CTA DE IMPUESTO A LA RENTA		S/10.90	S/13.30	S/520.68	S/524.24	S/528.60	S/533.91
			-		-		
TOTAL EGRESOS		-S/33,607.06	S/33,609.46	-S/34,116.83	S/34,120.40	-S/39,562.26	-S/34,130.07
			-				
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		-S/32,880.32	S/32,722.84	S/594.85	S/829.25	-S/4,322.29	S/1,464.09

Elaboración propia

Tabla 65: *Flujo de Caja operativo (b)*

FLUJO DE CAJA OPERATIVO							
	AÑO 0	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESO POR VENTAS		S/66,546.76	S/69,158.29	S/71,885.80	S/74,754.82	S/81,336.45	S/84,588.69
EGRESOS							
SUELDOS		S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00	S/21,750.00
GRATIFICACIONES		S/10,875.00					S/10,875.00
CTS						S/5,437.50	
ESSALUD		S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50	S/1,957.50
COMMUNITY		S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00	S/1,500.00
CONTADOR		S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00	S/1,000.00
PUBLICIDAD FACEBOOK		S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00	S/1,650.00
MANTENIMIENTO DE APP		S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00	S/330.00
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS (6 MESES)		S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67	S/26.67
ALQUILER DE ESPACIO EN NUBE		S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00	S/1,584.00
ALQUILER DE OFICINA		S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00	S/2,000.00
ARBITRIOS		S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67	S/64.67
LUZ		S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00	S/190.00
AGUA		S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00
TELEFONIA FIJA		S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99	S/129.99
INTERNET		S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00	S/100.00
CELULAR		S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00	S/525.00
CABLE		S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00	S/80.00
MERCHANDISING		S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00	S/400.00
PROGRAMA ANTIESTRES		S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33	S/208.33
PAGO DE IGV					S/15,173.96	S/10,276.19	S/11,280.17
PAGO A CTA DE IMPUESTO A LA RENTA		S/998.20	S/1,037.37	S/1,078.29	S/1,121.32	S/1,220.05	S/1,268.83
TOTAL EGRESOS		-S/45,469.36	-S/34,633.53	-S/34,674.44	-S/49,891.44	-S/50,529.90	-S/57,020.16
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		S/21,077.40	S/34,524.76	S/37,211.36	S/24,863.37	S/30,806.55	S/27,568.53

Elaboración propia

Tabla 66: *Flujo de caja Operativo 2018 al 2020*

FLUJO DE CAJA OPERATIVO				
	AÑO 0	2018	2019	2020
INGRESO POR VENTAS		S/590,379.62	S/957,698.33	S/989,528.00
EGRESOS				
COSTO DE VENTAS		S/147,340.00	S/200,957.10	S/255,091.02
GASTOS DE ADMINISTRACION		S/135,540.68	S/135,735.48	S/135,735.48
GASTO DE VENTAS		S/152,898.20	S/214,911.90	S/227,304.90
PAGO DE IGV		S/43,655.76	S/129,668.01	S/159,802.87
PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA		S/8,791.59	S/64,470.71	S/90,078.72
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		S/102,153.39	S/211,955.13	S/121,515.01

Elaboración propia

TASA DE CAPITAL DE TRABAJO	
CTN AÑO 0	S/67,326.81
INGRESOS AÑO 1	S/590,379.62
TASA DE CTN	11%

8.4 Flujo de Capital.

Para la estimación del flujo de capital se tomó en cuenta los desembolsos de activos fijos tangibles, los activos intangibles, el capital de trabajo, gastos operativos y de adecuación; y los ingresos por el valor de desecho del activo fijo, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 67: *Flujo de capital (a)*

	AÑO 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESO POR VENTAS		S/726.74	S/886.62	S/34,711.68	S/34,949.65	S/35,239.97	S/35,594.16
EGRESOS		-S/33,607.06	-S/33,609.46	-S/34,116.83	-S/34,120.40	-S/39,562.26	-S/34,130.07
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		-S/32,880.32	-S/32,722.84	S/594.85	S/829.25	-S/4,322.29	S/1,464.09
ACTIVO FIJO	-S/54,750.00						
ACTIVO INTANGIBLE	-S/95,761.00						
GASTOS PREOPERATIVOS	-S/12,867.00						
GASTOS DE ADECUACION	-S/20,350.00						
CAPITAL DE TRABAJO	-S/82.88	-S/101.11	-S/3,958.52	-S/3,985.65	-S/4,018.76	-S/4,059.15	-S/7,588.98
FLUJO DE CAJA CAPITAL	S/183,810.88	-S/101.11	-S/3,958.52	-S/3,985.65	-S/4,018.76	-S/4,059.15	-S/7,588.98

Elaboración propia

Tabla 68: *Flujo de capital (b)*

FLUJO DE CAJA DE CAPITAL						
	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESO POR VENTAS	S/66,546.76	S/69,158.29	S/71,885.80	S/74,754.82	S/81,336.45	S/84,588.69
EGRESOS	-S/45,469.36	-S/34,633.53	-S/34,674.44	-S/49,891.44	-S/50,529.90	-S/57,020.16
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	S/21,077.40	S/34,524.76	S/37,211.36	S/24,863.37	S/30,806.55	S/27,568.53
ACTIVO FIJO						
ACTIVO INTANGIBLE						
GASTOS PREOPERATIVOS						
GASTOS DE ADECUACION						
CAPITAL DE TRABAJO	-S/7,886.80	-S/8,197.85	-S/8,525.03	-S/9,275.60	-S/9,646.48	
FLUJO DE CAJA CAPITAL	-S/7,886.80	-S/8,197.85	-S/8,525.03	-S/9,275.60	-S/9,646.48	S/0.00

Elaboración propia

Tabla 69: *Flujo de capital del 2018 al 2020*

FLUJO DE CAJA DE CAPITAL				
	AÑO 0	2018	2019	2020
INGRESO POR VENTAS		S/590,379.62	S/957,698.33	S/989,528.00
COSTO DE VENTAS		-S/147,340.00	-S/200,957.10	-S/255,091.02
GASTOS DE ADMINISTRACION		-S/135,540.68	-S/135,735.48	-S/135,735.48
GASTO DE VENTAS		-S/152,898.20	-S/214,911.90	-S/227,304.90
PAGO DE IGV		-S/43,655.76	-S/129,668.01	-S/159,802.87
PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA		-S/8,791.59	-S/64,470.71	-S/90,078.72
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		S/102,153.39	S/211,955.13	S/121,515.01
ACTIVO FIJO	-S/54,750.00	-S/18,750.00	-S/8,100.00	
ACTIVO INTANGIBLE	-S/95,761.00			
GASTOS PREOPERATIVOS	-S/12,867.00			
GASTOS DE ADECUACION	-S/20,350.00			
CAPITAL DE TRABAJO	-S/67,326.81	-S/41,888.98	-S/3,629.85	S/112,845.64
VENTA DE ACTIVOS				S/155,583.00
FLUJO DE CAJA CAPITAL	-S/251,054.81	-S/60,638.98	-S/11,729.85	S/268,428.64

Elaboración propia

8.5 Flujo de Caja Económico.

Para determinar el flujo de caja económico se partió del saldo del flujo operativo y el de capital siendo de importancia su estimación porque con el flujo económico podremos más adelante obtener la tasa de descuento promedio ponderada (WACC) como se puede observar en el siguiente cuadro:

Tabla 70: *Flujo de Caja Económico (a)*

	AÑO 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESO POR VENTAS		S/726.74	S/886.62	S/34,711.68	S/34,949.65	S/35,239.97	S/35,594.16
EGRESOS		-S/33,607.06	-S/33,609.46	-S/34,116.83	-S/34,120.40	-S/39,562.26	-S/34,130.07
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		-S/32,880.32	-S/32,722.84	S/594.85	S/829.25	-S/4,322.29	S/1,464.09
ACTIVO FIJO	-S/54,750.00						
ACTIVO INTANGIBLE	-S/95,761.00						
GASTOS PREOPERATIVOS	-S/12,867.00						
GASTOS DE ADECUACION	-S/20,350.00						
CAPITAL DE TRABAJO	-S/82.88	-S/101.11	-S/3,958.52	-S/3,985.65	-S/4,018.76	-S/4,059.15	-S/7,588.98
	-						
FLUJO DE CAJA CAPITAL	S/183,810.88	-S/101.11	-S/3,958.52	-S/3,985.65	-S/4,018.76	-S/4,059.15	-S/7,588.98
	-						
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	S/183,810.88	-S/32,981.43	-S/36,681.35	-S/3,390.81	-S/3,189.52	-S/8,381.44	-S/6,124.89

Elaboración propia

Tabla 71: Flujo de caja económico (b)

FLUJO DE CAJA ECONOMICO						
	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESO POR VENTAS	S/66,546.76	S/69,158.29	S/71,885.80	S/74,754.82	S/81,336.45	S/84,588.69
EGRESOS	-S/45,469.36	-S/34,633.53	-S/34,674.44	-S/49,891.44	-S/50,529.90	-S/57,020.16
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	S/21,077.40	S/34,524.76	S/37,211.36	S/24,863.37	S/30,806.55	S/27,568.53
ACTIVO FIJO						
ACTIVO INTANGIBLE						
GASTOS PREOPERATIVOS						
GASTOS DE ADECUACION						
CAPITAL DE TRABAJO	-S/7,886.80	-S/8,197.85	-S/8,525.03	-S/9,275.60	-S/9,646.48	
FLUJO DE CAJA CAPITAL	-S/7,886.80	-S/8,197.85	-S/8,525.03	-S/9,275.60	-S/9,646.48	S/0.00
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	S/13,190.59	S/26,326.91	S/28,686.33	S/15,587.78	S/21,160.07	S/27,568.53

Elaboración propia

Tabla 72: Flujo de caja económico 2018 al 2020

FLUJO DE CAJA ECONOMICO				
	AÑO 0	2018	2019	2020
INGRESO POR VENTAS		S/590,379.62	S/957,698.33	S/989,528.00
COSTO DE VENTAS		-S/147,340.00	-S/200,957.10	-S/255,091.02
GASTOS DE ADMINISTRACION		-S/135,540.68	-S/135,735.48	-S/135,735.48
GASTO DE VENTAS		-S/152,898.20	-S/214,911.90	-S/227,304.90
PAGO DE IGV		-S/43,655.76	-S/129,668.01	-S/159,802.87
PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA		-S/8,791.59	-S/64,470.71	-S/90,078.72
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		S/102,153.39	S/211,955.13	S/121,515.01
ACTIVO FIJO	-S/54,750.00	-S/18,750.00	-S/8,100.00	
ACTIVO INTANGIBLE	-S/95,761.00			
GASTOS PREOPERATIVOS	-S/12,867.00			
GASTOS DE ADECUACION	-S/20,350.00			
CAPITAL DE TRABAJO	-S/67,326.81	-S/41,888.98	-S/3,629.85	S/112,845.64
VENTA DE ACTIVOS				S/155,583.00
FLUJO DE CAJA CAPITAL	-S/251,054.81	-S/60,638.98	-S/11,729.85	S/268,428.64
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/251,054.81	S/41,514.41	S/200,225.28	S/389,943.65

Elaboración propia

8.6 Flujo del Servicio de la deuda.

El flujo del servicio de la deuda nos muestra el importe anual generado de las cuotas del préstamo financiero determinado previamente y de así determinar el escudo fiscal.

Tabla 73: *Flujo del servicio de la deuda*

	AÑO 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESO POR VENTAS		S/726.74	S/886.62	S/34,711.68	S/34,949.65	S/35,239.97	S/35,594.16
EGRESOS		-S/33,607.06	-S/33,609.46	-S/34,116.83	-S/34,120.40	-S/39,562.26	-S/34,130.07
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		-S/32,880.32	-S/32,722.84	S/594.85	S/829.25	-S/4,322.29	S/1,464.09
GASTOS PREOPERATIVOS	-S/54,750.00						
GASTOS DE ADECUACION	-S/95,761.00						
CAPITAL DE TRABAJO	-S/12,867.00						
FLUJO DE CAJA CAPITAL	-S/20,350.00						
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/82.88	-S/101.11	-S/3,958.52	-S/3,985.65	-S/4,018.76	-S/4,059.15	-S/7,588.98
FLUJO DE CAJA CAPITAL	-S/183,810.88	-S/101.11	-S/3,958.52	-S/3,985.65	-S/4,018.76	-S/4,059.15	-S/7,588.98
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/183,810.88	-S/32,981.43	-S/36,681.35	-S/3,390.81	-S/3,189.52	-S/8,381.44	-S/6,124.89
PRESTAMO	S/97,661.45						
AMORTIZACION		-S/2,195.41	-S/2,221.13	-S/2,247.16	-S/2,273.49	-S/2,300.14	-S/2,327.10
INTERES		-S/1,148.25	-S/1,122.53	-S/1,096.51	-S/1,070.18	-S/1,043.53	-S/1,016.56
ESCUDO FISCAL							
FLUJO DE CAJA DE SERV. DE DEUDA	S/97,661.45	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67

Elaboración propia

Tabla 74: *Flujo de caja económico 2018 al 2020*

FLUJO DE CAJA DEL SERVICIO DE LA DEUDA							
	AÑO 0	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESO POR VENTAS		S/66,546.76	S/69,158.29	S/71,885.80	S/74,754.82	S/81,336.45	S/84,588.69
EGRESOS		-S/45,469.36	-S/34,633.53	-S/34,674.44	-S/49,891.44	-S/50,529.90	-S/57,020.16
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		S/21,077.40	S/34,524.76	S/37,211.36	S/24,863.37	S/30,806.55	S/27,568.53
GASTOS PREOPERATIVOS	-S/54,750.00						
GASTOS DE ADECUACION	-S/95,761.00						
CAPITAL DE TRABAJO	-S/12,867.00						
FLUJO DE CAJA CAPITAL	-S/20,350.00						
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/82.88	-S/7,886.80	-S/8,197.85	-S/8,525.03	-S/9,275.60	-S/9,646.48	
FLUJO DE CAJA CAPITAL	-S/183,810.88	-S/7,886.80	-S/8,197.85	-S/8,525.03	-S/9,275.60	-S/9,646.48	S/0.00
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/183,810.88	S/13,190.59	S/26,326.91	S/28,686.33	S/15,587.78	S/21,160.07	S/27,568.53
PRESTAMO	S/97,661.45						
AMORTIZACION		-S/2,354.39	-S/2,382.00	-S/2,409.95	-S/2,438.22	-S/2,466.83	-S/2,495.79
INTERES		-S/989.28	-S/961.66	-S/933.72	-S/905.45	-S/876.83	-S/847.88
ESCUDO FISCAL							
FLUJO DE CAJA DE SERV. DE DEUDA	S/97,661.45	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67

Elaboración propia

8.7 Flujo de Caja Financiero.

El flujo financiero o del accionista se determina a través de la diferencia entre el flujo económico y el de servicio de la deuda como se puede ver en la siguiente tabla:

Tabla 75: Flujo de caja financiero (a)

	AÑO 0	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESO POR VENTAS		S/726.74	S/886.62	S/34,711.68	S/34,949.65	S/35,239.97	S/35,594.16
EGRESOS		-S/33,607.06	-S/33,609.46	-S/34,116.83	-S/34,120.40	-S/39,562.26	-S/34,130.07
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		-S/32,880.32	-S/32,722.84	S/594.85	S/829.25	-S/4,322.29	S/1,464.09
GASTOS PREOPERATIVOS	-S/54,750.00						
GASTOS DE ADECUACION	-S/95,761.00						
CAPITAL DE TRABAJO	-S/12,867.00						
FLUJO DE CAJA CAPITAL	-S/20,350.00						
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/82.88	-S/101.11	-S/3,958.52	-S/3,985.65	-S/4,018.76	-S/4,059.15	-S/7,588.98
FLUJO DE CAJA CAPITAL	-S/183,810.88	-S/101.11	-S/3,958.52	-S/3,985.65	-S/4,018.76	-S/4,059.15	-S/7,588.98
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/183,810.88	-S/32,981.43	-S/36,681.35	-S/3,390.81	-S/3,189.52	-S/8,381.44	-S/6,124.89
PRESTAMO	S/1,700.17						
AMORTIZACION		-S/2,195.41	-S/2,221.13	-S/2,247.16	-S/2,273.49	-S/2,300.14	-S/2,327.10
INTERES		-S/1,148.25	-S/1,122.53	-S/1,096.51	-S/1,070.18	-S/1,043.53	-S/1,016.56
ESCUDO FISCAL							
FLUJO DE CAJA DE SERV. DE DEUDA	S/1,700.17	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/180,410.53	-S/39,668.76	-S/43,368.68	-S/10,078.14	-S/9,876.85	-S/15,068.77	-S/12,812.22

Elaboración propia

Tabla 76: Flujo de caja financiero (b)

FLUJO DE CAJA FINANCIERO						
	JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESO POR VENTAS	S/66,546.76	S/69,158.29	S/71,885.80	S/74,754.82	S/81,336.45	S/84,588.69
EGRESOS	-S/45,469.36	-S/34,633.53	-S/34,674.44	-S/49,891.44	-S/50,529.90	-S/57,020.16
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	S/21,077.40	S/34,524.76	S/37,211.36	S/24,863.37	S/30,806.55	S/27,568.53
GASTOS PREOPERATIVOS						
GASTOS DE ADECUACION						
CAPITAL DE TRABAJO						
FLUJO DE CAJA CAPITAL						
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/7,886.80	-S/8,197.85	-S/8,525.03	-S/9,275.60	-S/9,646.48	
FLUJO DE CAJA CAPITAL	-S/7,886.80	-S/8,197.85	-S/8,525.03	-S/9,275.60	-S/9,646.48	S/0.00
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	S/13,190.59	S/26,326.91	S/28,686.33	S/15,587.78	S/21,160.07	S/27,568.53
PRESTAMO						
AMORTIZACION	-S/2,354.39	-S/2,382.00	-S/2,409.95	-S/2,438.22	-S/2,466.83	-S/2,495.79
INTERES	-S/989.28	-S/961.66	-S/933.72	-S/905.45	-S/876.83	-S/847.88
ESCUDO FISCAL						
FLUJO DE CAJA DE SERV. DE DEUDA	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67	-S/3,343.67
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/6,503.26	S/19,639.58	S/21,999.00	S/8,900.44	S/14,472.74	S/20,881.19

Elaboración propia

Tabla 77: *Flujo de caja financiero*

FLUJO DE CAJA FINANCIERO
INGRESO POR VENTAS
COSTO DE VENTAS
GASTOS DE ADMINISTRACION
GASTO DE VENTAS
PAGO DE IGV
PAGO DE IMPUESTO A LA RENTA
FLUJO DE CAJA OPERATIVO
ACTIVO FIJO
ACTIVO INTANGIBLE
GASTOS PREOPERATIVOS
GASTOS DE ADECUACION
CAPITAL DE TRABAJO
VENTA DE ACTIVOS
FLUJO DE CAJA CAPITAL
FLUJO DE CAJA ECONOMICO
PRESTAMO
AMORTIZACION
INTERES
ESCUDO FISCAL
FLUJO DE CAJA DE SERV. DE DEUDA
FLUJO DE CAJA FINANCIERO

Elaboración propia

CAPÍTULO IX: EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA

9.1 Cálculo de la tasa de descuento

9.1.1 Costo de oportunidad - CAPM

El costo de oportunidad de capital propio (COK) es una tasa de interés referencial que se utiliza para determinar los beneficios de un proyecto de inversión en comparación con la mejor opción que se estaría descartando por llevar a cabo el proyecto.

Tabla 78: Costo de oportunidad - CAPM

ELEMENTO	VALOR	BASE
BETA DESAPALANCADO	0.94	http://www.damodaran.com
TASA LIBRE DE RIESGO ACTUAL	1.72%	https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-3-year-bond-yield
RENTABILIDAD DEL MERCADO	11.73%	http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/data.html
TASA LIBRE DE RIESGO 10 AÑOS	7.12%	http://www.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/data.html
RIESGO PAIS	1.40%	Fuente: Bloomberg y Reuters.
TASA IMPUESTO A LA RENTA	29.50%	SUNAT
ESTRUCTURA DE CAPITAL		
DEUDA FINANCIERA	S/97,661.45	38.90%
CAPITAL PROPIO	S/153,393.36	61.10%
ACTIVOS	S/251,054.81	100%
BETA APALANCADO	$BA = BD \cdot (1 + (1 - T) \cdot D/E)$	
	1.36	
COK=	$rf + Bd \cdot (R_{mv} - rf) + R_{pais}$	
COK=	9.37%	

Elaboración propia

Nuestro costo de oportunidad del capital es de 9.37%, debido a que la beta no aumenta mucho por la estructura de capital (deuda menor a capital propio), este COK es mayor al COK propio en promedio de cada accionista.

Este valor es lo mínimo de rentabilidad que debemos pedir como retribución para aceptar invertir en el proyecto.

9.1.2 Cok propio

Tabla 79: COK Propio

NOMBRE	CAPITAL	PARTICIP
JEAN CARLO BARANDIARAN	S/30,678.67	20%
ELIZABETH TRUJILLO	S/30,678.67	20%
JUAN HUAMAN	S/30,678.67	20%
ARTURO UBILLUS	S/30,678.67	20%
WILIAN HUACHALLANQUI	S/30,678.67	20%
TOTAL	S/153,393.36	100%

NOMBRE	TIPO DE INVERSION	
JEAN CARLO BARANDIARAN	APP DEPORTES	10%
ELIZABETH TRUJILLO	VETERINARIA	9%
JUAN HUAMAN	BOLSA	5%
ARTURO UBILLUS	UBER	11%
WILIAN HUACHALLANQUI	CAR WASH	12%
PROMEDIO		9.40%

Elaboración propia

9.1.3 Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).

El costo promedio ponderado de capital (WACC) de una empresa es lo que vale en promedio cada unidad monetaria (Nuevo Sol) que está utilizando, sin especificar si es financiamiento por recursos propios o ajenos; el cálculo del WACC se realiza de la siguiente manera:

Tabla 80: Costo Promedio de Capital (WACC)

		PESO	COSTO		
S/251,054.81	S/43,800.00	0.174463892	12.77%	(1 - 0.295)	
	S/53,861.45	0.214540605	16.95%	(1 - 0.295)	
	S/153,393.36	0.610995504	9.37%		

TASA WACC					
COMPONENTES	montos	Participación	TASA	Costo Neto	Ponderado
BANCO 1	43,800	17.4464%	12.77%	9.00%	1.57%
BANCO 2	53,861	21.4541%	16.95%	11.95%	2.56%
CAPITAL PROPIO	153,393	61.0996%	9.37%	9.37%	5.72%
	251,055	100.00%			9.86%

$$WACC = D/V * Rd * (1 - T) + E/V * Re$$

Elaboración propia

La tasa promedio ponderada de capital (WACC) es de 9.86%, se calculó después de descontar los impuestos a las tasas de las deudas y aplicar la participación de todas en el total de activos. Esta tasa es lo mínimo que el proyecto solicita para funcionar correctamente.

9.2 Evaluación económica financiera

9.2.1 Indicadores de Rentabilidad

9.2.1.1 VANE y VANF.

Tabla 81: VANE y VANF

TASA WACC					
COMPONENTES	montos	Participación	TASA	Costo Neto	Ponderado
BANCO 1	43,800	17.4464%	12.77%	9.00%	1.57%
BANCO 2	53,861	21.4541%	16.95%	11.95%	2.56%
CAPITAL PROPIO	153,393	61.0996%	9.37%	9.37%	5.72%
	251,055	100.00%			9.86%

Elaboración propia

Tabla 82: Flujo Caja Económico de Año 1 al Año 3

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO CAJA ECONOMICO	S/.41,514.41	S/.200,225.28	S/.389,943.65
(1+WACC) ELEVADO A LA n	1.0986	1.20685	1.32580502
VALOR ACTUAL DE FLUJOS	S/.37,789.60	S/.165,907.42	S/.294,118.40
SUMA DE VALORES ACTUALES	S/.497,815.42		
(-) INVERSION	-S/.251,054.81		
VAN ECONOMICO	S/.246,760.61		

Elaboración propia

El VAN económico, calculado con los flujos de cada económicos y el WACC, es lo que se ganaría después de pagar lo necesario para las operaciones (sin considerar la deuda), entonces el proyecto es viable solo por sí mismo con sus operaciones de ingresos y egresos.

Tabla 83: Flujo Caja Financiero de Año 1 al Año 3

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO CAJA FINANCIERO	S/.4,934.06	S/.162,398.16	S/.350,678.73
(1+COK) ELEVADO A LA n	1.0937	1.19608	1.308102821
VALOR ACTUAL DE FLUJOS	S/.4,511.53	S/.135,775.02	S/.268,081.93
SUMA DE VALORES ACTUALES	S/.408,368.48		
(-) INVERSION	-S/.153,393.36		
VAN FINANCIERO	S/.254,975.12		

Elaboración propia

El VAN financiero, calculado con los flujos de caja financiero o del accionista y el COK, es la ganancia restante después de cumplir con las operaciones y la deuda financiera. Este proyecto es viable y nos deja S/. 254,975.12 para repartir a los dueños.

9.2.1.2 TIRE y TIRF, TIR modificado.

Tabla 84: *Calculo de TIR Económica Aprox*

CALCULO DE TIR ECONOMICA APROX				
	WACC	VAN	AUMENTO	TIR APROX
REAL	9.86%	246,761		
TANTEO	39.857%	23,539	33.16%	43.020%

TIR EXCEL= 45%

Elaboración propia

La tasa interna de retorno económica (TIRE) es la rentabilidad real de las operaciones que da el proyecto y hace que el VAN económico sea 0. Esta es superior al WACC y hace viable el proyecto.

Tabla 85: *TIRE Modificada*

TIR MODIFICADA			
CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO CAJA ECONOMICO	S/.41,514.41	S/.200,225.28	S/.389,943.65
(1+WACC) ELEVADO A LA n	1.0986		
VALOR ACTUAL DE FLUJOS A +	-S/.37,789.60		
SUMA DE VALORES ACTUALES	-S/.37,789.60		
(+) INVERSION	S/.251,054.81		
VAN SOLO CON FC (-) E INV IN	S/.213,265.21		

Elaboración propia

(1+WACC) ELEVADO A LA n	1.09857		
VALOR FUTURO DE FLUJOS	S/.182,260.42	S/.389,943.65	
VAL FUTURO TOTAL		S/.572,204.07	
TIRMODIFICADA	38.96%		

Elaboración propia

La TIRE modificada es un método de valoración que elimina el problema de la inconsistencia en los flujos (valores negativos) al calcular la TIRE.

Tabla 86: *Cálculo de TIR Financiera Aprox.*

CALCULO DE TIR FINANCIERA APROX				
	WACC	VAN	AUMENTO	TIR APROX
REAL	9.86%	254,975		
TANTEO	39.857%	61,352	39.51%	49.363%

TIR EXCEL= 59%

Elaboración propia

La tasa interna de retorno financiera (TIRF), es la rentabilidad real del proyecto contando sus operaciones y descontando el servicio de la deuda y hace que el VANF sea 0, esta es mayor al COK así que el proyecto es viable.

Tabla 87: *TIRF Modificada*

TIR MODIFICADA			
CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO CAJA ECONOMICO	S/.4,934.06	S/.162,398.16	S/.350,678.73
(1+COK) ELEVADO A LA n	1.0937		
VALOR ACTUAL DE FLUJOS (-) A +	-S/.4,511.53		
SUMA DE VALORES ACTUALES	-S/.4,511.53		
(+) INVERSION	S/.153,393.36		
VAN SOLO CON FC (-) E INV IN	S/.148,881.83		
<i>Elaboración propia</i>			
(1+COK) ELEVADO A LA n		1.09366	
VALOR FUTURO DE FLUJOS		S/.148,491.12	S/.350,678.73
VAL FUTURO TOTAL			S/.499,169.85
TIRMODIFICADA	50%		
<i>Elaboración propia</i>			

Los flujos negativos han sido llevados a valor presente (Año 1) y los flujos positivos a valor del término del proyecto (año 3), usando el COK para descontarlos, elimina los flujos negativos del proyecto.

9.2.1.3 Período de recuperación descontado.

Es el plazo que se necesita para que los ingresos netos de una inversión recuperen el costo de dicha inversión.

El PRI tradicional usa los flujos de cada año para ir descontándolos de la inversión y así obtenemos que la inversión se recuperaría en 1.96 años.

Tabla 88: *Periodo de Recuperación tradicional y descontado*

TRADICIONAL				
AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VALORES NETOS	-S/.153,393.36	S/.4,934.06	S/.162,398.16	S/.350,678.73
FLUJO	-S/.153,393.36	-S/148,459.30	S/13,938.87	S/364,617.60
PRI TRAD=			1.96025	

DESCONTADO

AÑOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VALORES NETOS	-S/.153,393.36	S/.4,511.53	S/.135,775.02	S/.268,081.93
FLUJO	-S/.153,393.36	-S/148,881.83	-S/13,106.81	S/254,975.12

PRI DESC= 2.04889

Elaboración propia

El PRI descontado usa el mismo principio que el tradicional, pero descontando los flujos al presente, así se obtiene que se recuperaría la inversión en 2.05 años.

9.2.1.4 Análisis Beneficio / Costo (B/C).

El análisis costo beneficio, tiene como objetivo indicarnos una medida de la rentabilidad del proyecto, mediante la comparación de la inversión total con los ingresos esperados para la realización de este.

Tabla 89: Análisis beneficio /Costo (B/C)

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3
FLUJO CAJA FINANCIERO	S/.4,934.06	S/.162,398.16	S/.350,678.73
(1+COK) ELEVADO A LA n	1.09	1.20	1.31
VALOR ACTUAL DE FLUJOS	S/.4,511.53	S/.135,775.02	S/.268,081.93
SUMA DE VALORES ACTUALES	S/.408,368.48		
/ INVERSION	S/.153,393.36		
BENEFICIO / COSTO	2.66		

Elaboración propia

El beneficio por cada sol invertido es de S/. 2.66, 166% más de ganancia.

9.2.2 Análisis del punto de equilibrio

Tabla 90: Análisis del punto de equilibrio

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	VV	PESO	VV	PESO	VV	PESO
VETERINARIOS	S/100,684.89	20%	S/291,395.31	36%	S/363,334.30	43%
PUBLICIDAD 1 (PAGINA PRINCIPAL)	S/106,800.00	21%	S/113,400.00	14%	S/79,850.00	10%
PUBLICIDAD 2 (GPS)	S/92,400.00	18%	S/99,000.00	12%	S/69,850.00	8%
PUBLICIDAD 3 (TIPS)	S/70,800.00	14%	S/77,400.00	10%	S/54,850.00	7%
PUBLICIDAD 4 (PEPPY DATE)	S/60,000.00	12%	S/66,600.00	8%	S/47,350.00	6%
PUBLICIDAD 5 (GALERIA)	S/42,000.00	8%	S/48,600.00	6%	S/34,850.00	4%
GOGGLE ADDS ADMINISTRADO	S/27,636.81	6%	S/115,213.44	14%	S/188,498.75	22%
TOTAL	S/500,321.71	100%	S/811,608.75	100%	S/838,583.05	100%

Elaboración propia

9.2.2.1 Estado de resultados (costeo directo).

En el siguiente cuadro se puede apreciar los costos fijos y variables que se tomaron en el proyecto a largo de los 3 años de duración del proyecto:

Tabla 91: Estado de Resultados (Costeo directo)

	2018	2019	2020
VENTAS	S/500,321.71	S/811,608.75	S/838,583.05
(-) COSTOS VARIABLES	S/0.00	S/0.00	S/0.00
MARGEN DE CONTRIBUCION	S/500,321.71	S/811,608.75	S/838,583.05
(-) COSTOS FIJOS	-S/470,519.70	-S/593,063.99	-S/665,081.46
UTILIDAD OPERATIVA	S/29,802.01	S/218,544.76	S/173,501.59
(+) OTROS INGRESOS			S/131,850.00
(-) GASTO FINANCIERO	-S/12,012.39	-S/7,786.04	-S/2,912.11
UAI	S/17,789.62	S/210,758.72	S/302,439.47
(-) IMPUESTO A LA RENTA		-S/62,173.82	-S/89,219.64
UTILIDAD NETA	S/17,789.62	S/148,584.90	S/213,219.83

Elaboración propia

9.2.2.2 Estimación y análisis del punto de equilibrio operativo

Tabla 92: Punto de equilibrio Operativo

	AÑO1		AÑO 2		AÑO 3	
COSTOS FIJOS=	S/470,519.70		S/593,063.99		S/665,081.46	
RMC=	1		1		1	
PTO EQ OPERATIVO S/.=	S/470,519.70		S/593,063.99		S/665,081.46	
	VALOR V	UNID AL MES	VALOR V	UNID AL MES	VALOR V	UNID AL MES
VETERINARIOS	S/94,687.53	124	S/212,930.27	279	S/288,160.97	378
PUBLICIDAD 1 (PAGINA PRINCIPAL)	S/100,438.38	3	S/82,864.38	2	S/63,329.15	2
PUBLICIDAD 2 (GPS)	S/86,896.13	3	S/72,341.92	3	S/55,398.14	2
PUBLICIDAD 3 (TIPS)	S/66,582.75	3	S/56,558.23	3	S/43,501.62	2
PUBLICIDAD 4 (PEPPY DATE)	S/56,426.06	3	S/48,666.38	3	S/37,553.36	2
PUBLICIDAD 5 (GALERIA)	S/39,498.24	3	S/35,513.31	3	S/27,639.59	2
GOGGLE ADDS ADMINISTRADO	S/25,990.61	72,196	S/84,189.51	233,860	S/149,498.64	415,274

Elaboración propia

En el siguiente cuadro se podemos observar el estado de resultado a estimado a través del método de costeo directo y el punto de equilibrio operativo requerido para no ganar ni perder.

Tabla 93: Estado de Resultados Costeo Directo Punto de Equilibrio Operativo

ESTADO DE RESULTADOS COSTEO DIRECTO PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO			
	2018	2019	2020
VENTAS	S/470,519.70	S/593,063.99	S/665,081.46
(-) COSTOS VARIABLES	S/0.00	S/0.00	S/0.00
MARGEN DE CONTRIBUCION	S/470,519.70	S/593,063.99	S/665,081.46
(-) COSTOS FIJOS	-S/470,519.70	-S/593,063.99	-S/665,081.46
UTILIDAD OPERATIVA	S/0.00	S/0.00	S/0.00

Elaboración propia

9.2.2.3 Estimación y análisis del punto de equilibrio financiero

Son las cantidades de ventas necesarias para cubrir los costos y gastos operativos y además los gastos financieros.

Tabla 94: Estimación y análisis del punto de equilibrio financiero

	AÑO1		AÑO 2		AÑO 3	
COSTOS FIJOS=	S/470,519.70		S/593,063.99		S/665,081.46	
RMC=	1		1		1	
GASTO FINANCIERO=	S/12,012.39		S/7,786.04		S/2,912.11	
OTROS INGRESOS =					S/131,850.00	
PTO EQ FINANCIERO=	S/482,532.09		S/600,850.03		S/536,143.58	
	VALOR V	UNID AL MES	VALOR V	UNID AL MES	VALOR V	UNID AL MES
VETERINARIOS	S/97,104.91	127	S/215,725.72	283	S/232,295.83	305
PUBLICIDAD 1 (PAGINA PRINCIPAL)	S/103,002.58	3	S/83,952.27	2	S/51,051.67	2
PUBLICIDAD 2 (GPS)	S/89,114.59	3	S/73,291.66	3	S/44,658.22	2
PUBLICIDAD 3 (TIPS)	S/68,282.61	3	S/57,300.75	3	S/35,068.05	2
PUBLICIDAD 4 (PEPPY DATE)	S/57,866.62	3	S/49,305.30	3	S/30,272.97	2
PUBLICIDAD 5 (GALERIA)	S/40,506.63	3	S/35,979.54	3	S/22,281.16	2
GOGGLE ADDS ADMINISTRADO	S/26,654.15	74,039	S/85,294.79	236,930	S/120,515.67	334,766

Elaboración propia

Tabla 95: Estado de Resultados Costeo Directo Punto de Equilibrio Financiero

ESTADO DE RESULTADOS COSTEO DIRECTO PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO			
	2018	2019	2020
VENTAS	S/482,532.09	S/600,850.03	S/536,143.58
(-) COSTOS VARIABLES	S/0.00	S/0.00	S/0.00
MARGEN DE CONTRIBUCION	S/482,532.09	S/600,850.03	S/536,143.58
(-) COSTOS FIJOS	-S/470,519.70	-S/593,063.99	-S/665,081.46
UTILIDAD OPERATIVA	S/12,012.39	S/7,786.04	-S/128,937.89
(+) OTROS INGRESOS			S/131,850.00
(-) GASTO FINANCIERO	-S/12,012.39	-S/7,786.04	-S/2,912.11
UAI	S/0.00	S/0.00	S/0.00
(-) IMPUESTO A LA RENTA		S/0.00	S/0.00
UTILIDAD NETA	S/0.00	S/0.00	S/0.00

Elaboración propia

9.2.2.4 Estimación y análisis del punto de equilibrio neto

Se desea saber cuánto habría que vender para obtener una utilidad neta de S/. 100,000 en el primer año y obtener el doble al siguiente y el doble del anterior al último.

Tabla 96: Estimación y análisis del punto de equilibrio neto

	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3
COSTOS FIJOS=	S/470,519.70	S/593,063.99	S/665,081.46
RMC=	1	1	1
GASTO FINANCIERO=	S/12,012.39	S/7,786.04	S/2,912.11
OTROS INGRESOS =			S/131,850.00
UTIL. NETA DESEADA =	S/100,000.00	S/200,000.00	S/400,000.00
IMPUESTO A LA RENTA =	29.5%	29.5%	29.5%

Elaboración propia

PTO EQ NETO=	S/624,376.06		S/884,537.98		S/1,103,519.46	
	VALOR V	UNID AL MES	VALOR V	UNID AL MES	VALOR V	UNID AL MES
VETERINARIOS	S/125,649.63	165	S/317,579.40	416	S/478,123.75	627
PUBLICIDAD 1 (PAGINA PRINCIPAL)	S/133,280.97	4	S/123,589.85	4	S/105,077.28	3
PUBLICIDAD 2 (GPS)	S/115,310.50	4	S/107,895.90	4	S/91,917.95	3
PUBLICIDAD 3 (TIPS)	S/88,354.80	4	S/84,354.98	4	S/72,178.95	3
PUBLICIDAD 4 (PEPPY DATE)	S/74,876.95	4	S/72,584.52	4	S/62,309.45	3
PUBLICIDAD 5 (GALERIA)	S/52,413.86	4	S/52,967.08	4	S/45,860.28	4
GOGGLE ADDS ADMINISTRADO	S/34,489.34	95,804	S/125,566.24	348,795	S/248,051.81	689,033

Elaboración propia

Tabla 97: Estado de Resultados Costeo Directo Punto de Equilibrio Neto

ESTADO DE RESULTADOS COSTEO DIRECTO PUNTO DE EQUILIBRIO NETO			
	2018	2019	2020
VENTAS	S/624,376.06	S/884,537.98	S/1,103,519.46
(-) COSTOS VARIABLES	S/0.00	S/0.00	S/0.00
MARGEN DE CONTRIBUCION	S/624,376.06	S/884,537.98	S/1,103,519.46
(-) COSTOS FIJOS	-S/470,519.70	-S/593,063.99	-S/665,081.46
UTILIDAD OPERATIVA	S/153,856.36	S/291,473.99	S/438,438.00
(+) OTROS INGRESOS			S/131,850.00
(-) GASTO FINANCIERO	-S/12,012.39	-S/7,786.04	-S/2,912.11
UAI	S/141,843.97	S/283,687.94	S/567,375.89
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-S/41,843.97	-S/83,687.94	-S/167,375.89
UTILIDAD NETA	S/100,000.00	S/200,000.00	S/400,000.00

LA EMPRESA SE ENCUENTRA TRABAJANDO TODOS LOS AÑOS SOBRE SU PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO Y FINANCIERO

Elaboración propia

9.3 Análisis de sensibilidad y de riesgo

9.3.1 Variables.

Se estima que las variables que podrían afectar a nuestra empresa están detalladas en la siguiente tabla:

Tabla 98: Variables que pueden afectar a la empresa

VETERINARIOS	132
GOGGLE ADDS ADMINISTRADO	76,769
VVU VETERINARIOS	S/63.56
VVU PUBLICIDAD 1	S/2,800.00
VVU GOOGLE ADDS	S/0.03
IMPUESTO A LA RENTA	29.50%
COK	9.37%

Elaboración propia

9.3.2 Análisis

Se asumirán los siguientes factores para el análisis de las variables, se presentan 4 escenarios, 2 que aumentan 10% y 2 que disminuyen 10%.

Tabla 99: factor de análisis a las variables

FACTOR
1.2
1.1
1
0.9
0.8

Elaboración propia

Tabla 100: Aplicación de factores a las variables

Se aplican los factores definidos a las variables

FACTOR	VVU PUBL				
	VETER	GOOGLEADD	1	IR	COK
1.2	158	92,123	S/3,360	35.40%	11.24%
1.1	145	84,446	S/3,080	32.45%	10.30%
1	132	76,769	S/2,800	29.50%	9.37%
0.9	119	69,092	S/2,520	26.55%	8.43%
0.8	106	61,415	S/2,240	23.60%	7.49%

Aplicamos los valores de las variables aumentadas y disminuidas al modelo de variación de VAN y se obtienen los siguientes VANE:

FACTOR	VETER	GOOGLEADD	VVU PUBL 1	IR	COK
1.2	S/376,083.65	S/302,692.56	S/300,310.68	S/224,651.53	S/233,963.54
1.1	S/311,422.13	S/274,704.34	S/273,535.64	S/235,750.93	S/240,301.18
1	S/246,760.61	S/246,760.61	S/246,760.61	S/246,760.61	S/246,760.61
0.9	S/182,099.08	S/218,727.88	S/219,985.57	S/257,681.32	S/253,344.86
0.8	S/117,437.56	S/190,739.65	S/193,210.54	S/268,513.84	S/260,057.09

La tabla se convierte por regla de 3 a porcentaje para ver cuál fue la que tuvo mayor variación y efecto sobre el VANE

FACTOR	VETER	GOOGLEADD	VVU PUBL 1	IR	COK
1.2	152%	123%	122%	91%	95%
1.1	126%	111%	111%	96%	97%
1	100%	100%	100%	100%	100%
0.9	74%	89%	89%	104%	103%
0.8	48%	77%	78%	109%	105%

Elaboración propia

Se identifica que la variable que tiene más efecto en el VANE es la cantidad de veterinarios, afectándolo en 52% adicional con su incremento de 20%; seguido por googleadds con 23% adicional y las descargas por las que nos paga y el VVU de publicidad al público con 22%.

Las que afectan de manera inversa al VANE y en poca medida, son el COK y el impuesto a la renta, los cuales no llegan al 10%.

Se puede entonces concluir que, si no se llega a captar la cantidad de veterinarios presupuestada o la cantidad de descargas, afectaría directamente a nuestra empresa, pero como el VVU a los veterinarios es manejado por nosotros, se podría manejar, también se podría invertir más en publicidad para conseguir más descargas.

CONCLUSIONES

1. Nuestra App es muy útil y da muchos beneficios para los dueños de mascotas, sobre todo en caso de emergencias en los que no tengan conocimiento de una veterinaria cercana.
2. Con el crecimiento que tendríamos cada, año, no sólo se realizará el lanzamiento del App en Lima Metropolitana, sino que se expandirá por todas las regiones de Perú, llegando a todos los peruanos.
3. Nuestra App es dinámica, ya que tendrá consejos tips y blog para los cuidados de las mascotas, siempre será actualizada y supervisada diariamente por el médico veterinario a cargo.
4. Si bien hay la presencia en nuestro medio de otras Apps veterinarias, son propias de algunas veterinarias o laboratorios veterinarios, pero no tenemos competencia directa ya que no hay en mercado peruano un App dedicado a las mascotas, que ayude al dueño a localizar centros veterinarios cercanos a su domicilio en caso de emergencias.
5. El 92.4 % de los encuestados dijeron que si estarían dispuestos a utilizar un App diseñada para encontrar un veterinario cerca de su casa y el 78.6 % usaría los servicios veterinarios On line.
6. El 92.3 % de veterinarios usaría una App diseñada para que lo puedan ubicar como veterinario de emergencias, el 94,8 % le gustaría que lo contactaran mediante una Aplicación por sus servicios veterinarios y el 83,2 % estaría dispuesto a pagar por una App, que publicite sus servicios de veterinario.

7. Los beneficios que damos a los veterinarios son muchos, siendo la principal la publicidad que tendrán mediante el App, y esto se reflejara en mayor cantidad de clientes por mes por cada veterinario.
8. La empresa en el primer año no se encuentra trabajando sobre su punto de equilibrio, pero para los siguientes años los supera ampliamente.
9. Se financiará el proyecto a través de capital de los accionistas por un total de S/. 124,480.61, que representa el 45 % de la inversión total. La diferencia de la inversión (55 %), será financiada a través de un préstamo bancario en Mi Banco.
10. Los gastos de venta aumentaron al doble en el año 2019, ya que aumentaremos la cantidad de visitantes médicos contratados de 12 en el primer año a 24 el segundo año.
11. Nuestra empresa tiene perdidas en el primer año siendo la utilidad negativa de - 56,798.89, pero ya en el segundo año tiene ganancias siendo su utilidad en ese año de 327,604 y en el tercer año es de 523,585.54.
12. En la estructura de costo de ventas resalta la mano de obra que es el 85.32 % en el primer año, teniendo el alquiler del espacio en la nube el 11.22 % y un 2.34 % el mantenimiento del App, aumentando el porcentaje en los siguientes años de la mano de obra y del alquiler del espacio ya que aumentaremos el número de programadores y a más demanda se va a requerir alquilar más espacio en la nube.
13. Nuestra App obtiene un Valor Actual Neto Económico positivo con una Tasa interna de retorno económica de 47.698 %, siendo el valor del COK 11.9 % y el 13.99 % el del WACC.

ANEXOS

ANEXO 1: CONDICIONES DE USO Y POLÍTICA DE PRIVACIDAD

OBJETO: APLICACIONES MÓVILES Y ACCESO DESDE DISPOSITIVOS MÓVILES

CONDICIONES GENERALES DE USO

En este documento se establecen las condiciones generales de uso de las aplicaciones móviles de la titularidad de Peppy Pets S.A.C. (En adelante Peppy pets) con domicilio fiscal en Av. Los Sauces 554, La Molina.

Peppy Pets se reserva el derecho a modificar las condiciones de uso con el fin de adecuarlas a la legislación vigente aplicable en cada momento.

Estas condiciones de uso presentadas en el documento no excluyen la posibilidad de que algunos servicios de la aplicación, por sus características particulares, sean cambiados, además de a las condiciones generales de uso, a sus propias condiciones particulares de uso.

Peppy Pets podrá, en cualquier momento y sin necesidad de previo aviso, realizar cambios y actualizaciones de las condiciones de uso y de la política de privacidad; dichos cambios serán publicados en la app y en la web, y serán efectivos desde su publicación.

En consecuencia, de lo indicado anteriormente, el usuario deberá revisar periódicamente si hay cambios en estas condiciones y tanto si está de acuerdo con cambio, el usuario puede seguir usando el servicio tras la publicación, esto implica la aceptación de estos; en caso de que no esté de acuerdo con las actualizaciones del documento, podrá darse de baja dejando de usar el servicio.

El acceso y descarga de la aplicación es gratuito salvo en lo relativo al costo de la conexión a través de la red de datos suministrada por el proveedor de acceso contratado por los usuarios; algunos servicios son exclusivos para nuestros clientes y su acceso se encuentra restringido.

La descarga y uso de la aplicación atribuye la condición de usuario de esta e implica la lectura, entendimiento y aceptación de todos los términos y condiciones recogidas por la presente.

USO DE LA APP Y SUS SERVICIOS

El usuario reconoce y acepta que el uso de los servicios y/o contenidos ofrecidos por la app será exclusivo bajo su riesgo y/o responsabilidad; el usuario se compromete a utilizar la presente app y todo su contenido y servicios de conformidad con la ley, el orden público, la moral y las presentes condiciones de uso, y las condiciones particulares que sean de aplicación; asimismo, se compromete hacer uso adecuado de los contenidos servicios y/o servicios contenidos de la app y a no emplearlos para realizar actividades ilícitas, que atenten contra los derechos de terceros y/o que infrinjan la regulación sobre propiedad industrial e intelectual, o cualesquiera otras normas del ordenamiento jurídico aplicable. En particular, el usuario se compromete a no introducir, transmitir, difundir y poner a disposición de terceros, cualquier tipo de información (datos contenidos, mensajes, dibujos, archivos de sonido e imagen, fotografías, software, etc.) y material que sean contrarios a la ley, la moral, el orden público y las presentes condiciones de uso y, en su caso, a las condiciones particulares que le sean de aplicación. A título enunciativo, y en ningún caso excluyente o limitativo, el Usuario se compromete a:

- No difundir o introducir contenidos o propaganda de carácter xenófobo, racista, pornográfico, que atenten contra los derechos humanos o de apología del terrorismo.
- No difundir o introducir en la red programas de datos (software nocivo y virus) susceptibles de provocar daños en los sistemas informáticos del proveedor de acceso, sus proveedores o terceros usuarios de la red Internet.

- No transmitir, difundir o poner a disposición de terceros cualquier tipo de elemento, información o contenido que atente contra los derechos fundamentales y las libertades públicas reconocidos constitucionalmente y en los tratados internacionales.
- No transmitir, difundir o poner a disposición de terceros cualquier tipo de elemento, información o contenido que constituya publicidad desleal o ilícita.
- No transmitir publicidad no autorizada o solicitada, material publicitario, "cartas en cadena", "correo basura", "estructuras piramidales", o cualquier otra forma de solicitud.
- No difundir o introducir cualquier información y contenidos falsos, ambiguos o inexactos de forma que induzca a error a los receptores de la información.
- No suplantar a otros usuarios utilizando sus claves de registro a los distintos servicios y/o contenidos de las secciones de la app.
- No difundir, transmitir o poner a disposición de terceros cualquier tipo de información, elemento o contenido que suponga una violación de los derechos de propiedad intelectual e industrial, patentes, marcas o copyright que correspondan a los titulares de las secciones o a terceros.
- No difundir, transmitir o poner a disposición de terceros cualquier tipo de información, elemento o contenido que suponga una violación del secreto de las comunicaciones y la legislación de datos de carácter personal.

PROPIEDAD INTELECTUAL E INDUSTRIAL

PEPPY PETS se reserva todos los derechos nombres comerciales, sobre las marcas, las patentes o demás signos distintivos, y la propiedad intelectual, con respecto al contenido y diseño de la aplicación. Todos los contenidos de esta, incluyendo sin carácter limitativo, textos, imágenes, gráficos, su diseño y los derechos de propiedad intelectual que pudieran corresponder a dichos contenidos, así como los nombres comerciales, las marcas o cualquier otro signo distintivo son propiedad de PEPPY PETS, quedando reservados todos los derechos

sobre los mismos. Los nombres comerciales, las marcas o signos distintivos son titularidad de PEPPY PETS, sin que pueda entenderse que el acceso, la descarga y uso de la aplicación le atribuya ningún derecho sobre las citadas marcas, nombres comerciales y/o signos distintivos.

EXCLUSION DE GARANTÍAS. RESPONSABILIDAD

PEPPY PETS no garantiza en todo momento la disponibilidad de acceso y continuidad del funcionamiento de la presente app y de sus servicios, por lo que PEPPY PETS no será responsable, con los límites establecidos en el ordenamiento jurídico vigente, de los daños y perjuicios causados al usuario como consecuencia de los fallos de acceso, la indisponibilidad, y falta de continuidad de la presente app y sus servicios.

PEPPY PETS responderá única y exclusivamente de los servicios que preste por sí misma y de los contenidos directamente originados por la empresa e identificados con su copyright; dicha responsabilidad quedará excluida en los casos en que concurran en los supuestos en que la configuración de los dispositivos del usuario no sea la adecuada para permitir el correcto uso de los servicios de Internet prestados por PEPPY PETS o causas de fuerza mayor.

El acceso, la descarga y el uso de la aplicación en los dispositivos móviles o similares, no implican la obligación por parte de PEPPY PETS de controlar la ausencia de gusanos, virus o cualquier otro elemento informático dañino; corresponde al usuario, en todo caso, la disponibilidad de herramientas necesarias para la detección y desinfección de programas informáticos dañinos.

CONDUCTA DE LOS USUARIOS

PEPPY PETS no garantiza que los usuarios de la presente app utilicen los contenidos y/o servicios de este de conformidad con la ley, el orden público, la moral, ni las presentes condiciones generales y, en su caso, las condiciones particulares que resulten de aplicación; asimismo, no garantiza la veracidad y exactitud, exhaustividad y/o autenticidad de los datos proporcionados por los usuarios.

PEPPY PETS no será responsable, indirecta ni subsidiariamente, de los daños y perjuicios de cualquier naturaleza derivados de la utilización de los servicios y contenidos de la aplicación por parte de los usuarios o que puedan derivarse de la falta de veracidad, exactitud y/o autenticidad de los datos o informaciones proporcionadas por los usuarios, o de la suplantación de la identidad de un tercero efectuada por un usuario en cualquier clase de actuación a través de la presente app; por lo tanto, el uso de esta aplicación no implica la obligación por parte de PEPPY PETS de comprobar la veracidad, adecuación, exactitud, idoneidad, exhaustividad y actualidad de la información suministrada a través de la misma.

PEPPY PETS no se responsabiliza de las decisiones tomadas a partir de la información suministrada a través de la aplicación ni de los daños y perjuicios producidos en el usuario o terceros con motivo de actuaciones que tengan como único fundamento la información obtenida en la aplicación.

PEPPY PETS no se responsabiliza de las atenciones médicas realizadas por los veterinarios que pertenecen a la red, siendo sólo el vínculo para los usuarios y los veterinarios.

POLITICA PRIVACIDAD

PEPPY PETS desea poner en conocimiento de los usuarios y veterinarios de la/s aplicación/es, la política llevada a cabo respecto al tratamiento de todos los datos de carácter personal que por la utilización de las funciones de la/s aplicación/es se faciliten a la empresa.

INFORMACION QUE RECOPIAMOS

Existen dos tipos de información que recopilamos sobre los usuarios en el app:

- Información del usuario: es toda información que identifica o puede identificar a una persona natural y puede incluir, por ejemplo, nombre completo (nombre y apellido), número de teléfono, email, fotos de usted y de otras personas.
- Información de la mascota de los usuarios; es información que se relaciona con su mascota al dispositivo móvil que utiliza al acceder a los servicios, pero que por sí misma no lo

identifica personalmente, esta información puede incluir, por ejemplo, información sobre raza, edad, color, sexo, tamaño, características personales de sus mascotas, publicidad que se la ha enviado y que usted ha visualizado, su historial de visitas a secciones, dirección IP e identificadores de dispositivos, información sobre su conexión a Internet, información sobre el equipo que usted utiliza para acceder a los servicios, información que usted provea o publique en los tableros de anuncios o sección como “Peppy Date”.

BANCO DE DATOS

De acuerdo con lo establecido en la Ley N° 29733, Ley de Protección de datos personales, y el Decreto Supremo N° 003-2013-JUS, por el que se aprueba su Reglamento (la “normativa de Datos Personales”), PEPPY PETS le informa que su Información Personal será incorporada a los bancos de datos de titularidad de PEPPY PETS.

Al aceptar la presente política de privacidad, usted da su consentimiento expreso para la inclusión de su Información Personal en los mencionados bancos de datos.

PROTECCIÓN DE DATOS

En el tratamiento de los datos de carácter personal, PEPPY PETS se compromete a garantizar y proteger las los derechos fundamentales de las personas físicas de los ficheros y, libertades públicas y especialmente, su honor y su intimidad, obligándose en este sentido, a efectuar el correspondiente tratamiento de datos de acuerdo con la normativa vigente en cada momento y a guardar el más absoluto secreto en relación con la información entregada por los usuarios y veterinarios.

Los datos de carácter personal objeto de tratamiento no se utilizarán para otras finalidades que no se encuentren aquí recogidas o, en su caso, por otro documento o contrato que vinculouse a ambas partes con condiciones particulares.

CALIDAD DE LOS DATOS

Los usuarios y clientes deberán velar por el cumplimiento de todas las medidas técnicas y organizativas necesarias con la finalidad de garantizar la seguridad de los datos de carácter personal, evitando su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado. Los datos que se comuniquen a través de la aplicación tendrán que ser exactos y puestos al día siendo de exclusiva responsabilidad de los clientes y usuarios la actualización de estos datos.

EJERCICIO DE LOS DERECHOS DE ACCESO, RECTIFICACIÓN, CANCELACIÓN Y OPOSICIÓN

PEPPY PETS informa de que los usuarios podrán ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición mediante el envío de un correo electrónico a info@peppypets.com

MODIFICACIÓN DE LA POLÍTICA DE PRIVACIDAD

PEPPY PETS se reserva el derecho a modificar su política de privacidad, de acuerdo con su propio criterio, o motivado por un cambio acuerdo a lo establecido por algún Decreto Supremo o modificación de la Ley de Protección de datos personales.

VARIOS

MODIFICACIONES

PEPPY PETS se reserva el derecho a efectuar las modificaciones oportunas que estime, pudiendo modificar, suprimir e incluir nuevos contenidos y/o servicios, así como la forma en que éstos aparezcan presentados y localizados.

MENORES DE EDAD

Con carácter general, para hacer uso de los servicios de la presente app los menores de edad deben haber obtenido previamente la autorización de sus padres, tutores o representantes legales, quienes serán responsables de todos los actos realizados a través de la presente app

por los menores a su cargo. En aquellos Servicios en los que expresamente se señale, el acceso quedará restringido única y exclusivamente a mayores de 18 años.

DURACIÓN Y TERMINACIÓN

La prestación de los servicios y/o contenidos de la presente app tiene una duración indefinida. Sin perjuicio de lo anterior, PEPPY PETS está facultada para dar por terminada, suspender o interrumpir unilateralmente, en cualquier momento y sin necesidad de preaviso, la prestación del servicio y de la presente app y/o de cualquiera de los servicios, sin perjuicio de lo que se hubiera dispuesto al respecto en las correspondientes condiciones particulares.

ANEXO 2: ENTREVISTA A DISEÑADOR DE APP

Se les hizo las siguientes preguntas:

1. ¿Cuánto cuesta implementar una App?

La implementación de un App depende mucho a qué tipo de gestión este orientado, que tipos de servicios consuma, la calidad del Productos, la tecnología que se use y el recurso humano que participe. Debido a esto podemos concluir que el costo varía desde unos 1000 \$ hasta 5000\$ dólares las Apps básicas hasta encontrar las aplicaciones profesionales con un grado de complejidad alto teniendo un coste superior de los 10,000 \$ dólares por versión.

2. ¿Qué tanto influye una App en un servicio y producto?

Si revisamos en el mercado local, podemos ver que en la actualidad todas las empresas están empezando a tener aplicaciones móviles, esto se debe a que el consumidor está optando por tener el acceso a la información desde la comodidad de su hogar, esto significa que las Apps están cobrando una importancia relevante a la hora de tomar decisiones de compras por lo tanto si una empresa no quiere estar en desventaja competitiva con la competencia tiene que evaluar seriamente implementar un Apps

ANEXO 3: ENTREVISTA A VETERINARIO

1. Opinión sobre el mercado veterinario

El mercado veterinario es un mercado creciente, sobre todo en los últimos años, tiene mucho por explorar. Cada vez más, se está difundiendo la tenencia responsable de las mascotas, el cuidado adecuado de las mismas dentro del núcleo familiar. Ya que son considerados en muchos hogares como parte de la familia, los tienen más cuidados, aseados y se interesan por su salud permanentemente. Al estar en contacto con muchos niños necesitan estar en buenas condiciones sanitarias y estar al día en sus desparasitaciones y sus vacunas, y estar aseados regularmente para que interactúen con todos los miembros de la familia adecuadamente.

Debido al interés cada vez más creciente sobre las mascotas, ha crecido el mercado de artículos para mascotas, como collares, arneses, diferentes tipos de comida, casas, camas, ropas, hoteles, joyas para caninos, etc.

2. Opinión sobre la implementación de una aplicación veterinaria

Sería muy importante la implementación de este tipo de aplicación que conecta a los usuarios con el médico veterinario, permitiéndole a este último tener un contacto personal con sus clientes y dándole oportunidad a que tenga publicidad mediante esta aplicación, aumentando el número de clientes que ya posee. Estaría dispuesta a pagar por una aplicación como ésta, ya que es una fuente adicional de ingresos, aparte de la clínica independiente diaria, y permite que tengan más clientes

BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (2017) – Niveles Socioeconómicos. Recuperado de: [http://www.apecim.com.pe/wp-content/themes/apecim/docs/nse/APEIM-NSE-2017.pdf](http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apecim/docs/nse/APEIM-NSE-2017.pdf)
- Banco Central de Reserva del Perú - Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2017-2018. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2017/junio/reporte-de-inflacion-junio-2017.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú - Tasas de Interés – ME – Pequeña y Microempresa – Préstamos – Más de 360 días. Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/tasas-de-interes>
- Banco Central de Reserva del Perú (2017). Nota Informativa Programa Monetario de agosto 2017. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Transparencia/Notas-Informativas/2017/nota-informativa-2017-08-10-1.pdf>
- CPI (2016). Presencia de mascotas en el hogar. Recuperado de: http://cpi.com.pe/filestore/mascotas_201610.pdf
- Colegio Médico Veterinario Lima Metropolitana. Recuperado de: <http://www.cmv1.pe/>
- INEI (2017). Comportamiento de la Economía Peruana en el Segundo Trimestre de 2017. Recuperada de: <https://www.inei.gob.pe/>
- Osiptel: Recuperado de: http://www.osiptel.gob.pe/Archivos/Publicaciones/reporte_estadistico_junio2016/files/assets/common/downloads/Reporte%20Estad.pdf
- SUNAT (2007). Actividades Económicas. Recuperado de: http://www.sunat.gob.pe/legislacion/nor_graf/mef/2007/Anexo2.xls
- Smartphone. (2016) Recuperado de: http://www.cpi.pe/images/upload/paginaweb/archivo/10/medios_tenencia_smartphone_201609.pdf