

**EMPRENDIMIENTOS INNOVADORES****A.1. Datos generales del proyecto**

## A.1.1. Nombre de la StartUP

MaqSim

## A.1.2. Describe tu proyecto en una línea

Servicios de Simulación de operaciones con maquinarias pesadas.

## A.1.3. Sector económico en el que opera la startup

Minería

## A.1.4. Vertical en la que opera la startup

EdTech

## A.1.5. Enfoque Económico

Enfoque Económico	Si es otro, especifique
Economía circular	

## A.1.6. Tipo de producto

Tipo de producto	Si es otro, especifique
Servicio	

## A.1.7. Fase de emprendimiento

Producto mínimo viable con tracción

## A.1.8. Tipo de modelo de negocio

Business-to-Consumer (B2C): Empresa a Cliente

## A.1.9. Localización del proyecto (indicar donde se llevará a cabo el proyecto)

Departamento	Provincia	Distrito	Ubigeo
AREQUIPA	AREQUIPA	MIRAFLORES	040110

## A.1.10. Duración del proyecto (Meses)

2

A.1.11. ¿El proyecto ha sido financiado previamente por ProInnovate (antes Innóvate Perú)? Si es que sí, ¿qué tipo de financiamiento recibió, en qué concurso?

¿El proyecto ha sido financiado previamente por ProInnovate (antes Innóvate Perú)?	Si es que sí, ¿qué tipo de financiamiento recibió, en qué concurso?
No	

A.1.12. ¿Has postulado antes a Startup Perú con el mismo proyecto sin haber sido elegido beneficiario? Completa el siguiente detalle.

¿Has postulado antes a Startup Perú con el mismo proyecto sin haber sido elegido como beneficiario?	Si respondió "Si": ¿A qué convocatoria?	Si respondió "Si": ¿Cuáles son tus avances respecto a la última vez que postulaste?
No		

A.1.13. ¿El proyecto es respaldado por una incubadora o aceleradora financiada de ProInnovate?

No, estoy aplicando Independientemente (RUC:0)

A.1.14. Si el proyecto no es respaldado por una incubadora/aceleradora, de resultar beneficiario del concurso, será asignado a una de ellas mediante un proceso de match, en donde habrá un acuerdo previo de ambas partes para el acompañamiento. Escoja las 4 incubadoras/aceleradoras de su prioridad de interés:

Prioridad	Entidades asociadas
Prioridad 1	SCALE (RUC:20608201492)
Prioridad 2	USIL Ventures - Universidad San Ignacio de Loyola (RUC:20389069923)
Prioridad 3	Cajamarca Incuba - Cámara de Comercio y Producción de Cajamarca (RUC:20175089030)
Prioridad 4	LIQUID Venture Studio (RUC:20545713056)

A.1.15. Autorizo a compartir la información del líder del proyecto para que las incubadoras/aceleradoras me contacten para el proceso de match. Datos a compartir: Nombre de la startup, Descripción del proyecto, Nombre del Líder Emprendedor, Correo del Líder Emprendedor, Link de Video Explicativo

Si

A.1.16. ¿El proyecto es respaldado por alguna otra entidad? (incubadora, aceleradora, universidad, red de ángeles, institución)

No

A.1.17. Presencia en línea del proyecto (Web, Facebook, LinkedIn, Youtube, otro)

Tipo de red	Enlace
Web	<a href="http://maqsim.run.place/">http://maqsim.run.place/</a>

## A.2. Video Explicativo

A.2.1 El video debe tener una duración máximo de 3 minutos, donde se valorará la participación del equipo emprendedor, donde deben contestar las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el problema, cómo lo están solucionando y por qué es innovador a nivel nacional y/o internacional?
- ¿Cómo planean crecer y de qué manera planean ejecutar el fondo con ese objetivo?
- ¿Quién es el equipo emprendedor y por qué son los más adecuados para desarrollar el proyecto?

<https://youtu.be/PiTRbFpBOcI>

## B.1. Mérito Innovador

### Ventaja Competitiva

B.1.1. ¿Qué problema u oportunidad has identificado y cómo lo resuelve o aprovecha tu solución? Describe tu solución.

¿Qué problema u oportunidad has identificado y cómo lo resuelve o aprovecha tu solución? Describe tu solución.	Incluye un enlace a un demo u otro documento donde podamos conocer el prototipo de tu solución
La operación de maquinaria pesada requiere formación costosa y compleja, que pocos pueden permitirse. Para muchos, aprender en equipos reales es inaccesible debido a altos costos de combustible, riesgos de seguridad y contaminación ambiental. Nuestra solución, un simulador de operación de maquinaria pesada, hace accesible esta capacitación a un costo mucho menor, brindando la oportunidad de adquirir experiencia en un entorno virtual seguro. A través de nuestro simulador, eliminamos los riesgos de accidentes y el impacto ambiental. Además, la tecnología de redes móviles avanzadas, como 5G, permite que operadores trabajen de forma remota, facilitando la operación de maquinaria en cualquier parte del mundo, promoviendo la competitividad global y democratizando el acceso a esta profesión.	<a href="https://drive.google.com/file/d/1YIK9drrWgbmHCvhOQKQB2h0wEITpHHE0/view?usp=drive_link">https://drive.google.com/file/d/1YIK9drrWgbmHCvhOQKQB2h0wEITpHHE0/view?usp=drive_link</a>

B.1.2. ¿Quién es tu público objetivo?

Nuestro público objetivo incluye a personas interesadas en aprender a operar maquinaria pesada pero que no pueden permitirse el alto costo de la capacitación tradicional (estudiantes). También abarca a empresas de construcción, minería y logística que buscan una solución segura y económica para entrenar a su personal sin los riesgos de accidentes o el impacto ambiental que implica el uso de maquinaria real.

B.1.3. ¿Qué atributos son tu ventaja competitiva y de qué manera tu propuesta se diferencia sustancialmente de la competencia a nivel nacional y/o internacional?

Ofrecemos una alternativa asequible que reduce significativamente los costos de capacitación en comparación con el uso de maquinaria real. Capacitamos a operadores manejar equipos en cualquier parte del mundo a través de tecnología 5G, creando oportunidades laborales globales. Eliminamos el consumo de combustible y el riesgo de accidentes, nuestra solución es ecológica y segura, una ventaja crucial frente a métodos tradicionales.

B.1.4. Lista entre 3 y 5 competidores a nivel nacional y/o internacional y cómo te diferencias de ellos.

Nombre de competidor	Página web	Principales diferenciadores
Caterpillar	<a href="https://catsimulators.com/es/cat-simulators-new-small-doz-er-simulator-system/">https://catsimulators.com/es/cat-simulators-new-small-doz-er-simulator-system/</a>	Ofrecemos una solución de formación de menor coste, haciendo que nuestro simulador sea accesible a una amplia gama de usuarios, desde particulares hasta pequeñas empresas.
CMLabs	<a href="https://www.cm-labs.com/en/simulators/vortex-edge-max/">https://www.cm-labs.com/en/simulators/vortex-edge-max/</a>	Ofrecemos una solución de formación de menor coste, haciendo que nuestro simulador sea accesible a una amplia gama de usuarios, desde particulares hasta pequeñas empresas.

### Contenido Tecnológico

B.1.5. Nivel de contenido tecnológico de la startup

Integra o hace uso de una tecnología existente

B.1.6. En caso aplique, qué tecnología de las siguientes utilizan:

En caso aplique, qué tecnología de las siguientes utilizan	Si es otro, especifique
Otro	PC, Internet

B.1.7. ¿El emprendimiento surgió como resultado de una investigación académica?

NO

B.1.8. Describe las tres respuestas anteriores. Detallar el nivel del desarrollo o integración de tecnología (menciona si gestionan la propiedad intelectual solo si aplica).

Nuestra tecnología se basa en simuladores avanzados de maquinaria pesada, con controles idénticos a los reales, que permiten una práctica segura y precisa. La simulación reproduce condiciones reales de operación, incluyendo distintos terrenos y entornos. A través de una plataforma web automatizada, emitimos certificados tras las horas de práctica y apoyamos en la búsqueda de empleo, ofreciendo una experiencia completa y profesional.

## B.2. Modelo de negocio

### Tracción

B.2.1. ¿Cuál es el modelo de negocio? Describe la estrategia de monetización de la solución.

El modelo de negocio se basa en la venta de tiempo de práctica en nuestros simuladores de maquinaria pesada. Los usuarios pagarán por el tiempo que pasen operando en el simulador, lo que permite una monetización flexible y accesible. Además, ofreceremos paquetes de suscripción para empresas que necesiten capacitar a múltiples empleados, con precios especiales para grupos o acceso ilimitado. También se pueden incluir opciones de pago por sesiones de formación personalizadas.

B.2.2. Muestra tus principales indicadores y qué metas has logrado en los últimos 6 meses como mínimo.

Selección y configuración del software adecuado para la simulación de maquinaria pesada. Adquisición del equipo necesario para replicar condiciones reales de operación. Implementación de un sistema de preinscripción y automatización de solicitudes y emisión de certificados de práctica. Optimización de procesos internos y comunicación con los clientes, mejorando la experiencia del usuario.

### Potencial de Impacto

B.2.3. ¿Cuáles son los impactos sociales y/o ambientales que genera la operación de tu negocio? ¿Cómo los reduces o eliminas? ¿Generas además impactos positivos? Cuantifica y describe.

Nuestra operación reduce significativamente las emisiones de CO2 al eliminar el uso de combustible en maquinaria real. También elimina riesgos de accidentes laborales, promoviendo un entorno de trabajo más seguro. Además, brindamos acceso accesible a la formación técnica, mejorando las oportunidades laborales para personas de diferentes contextos.

B.2.4. En caso aplique, selecciona el Objetivo de Desarrollo Sostenible en el que se enfoca tu solución. Puedes

(4) Educación de calidad

B.3. Escalabilidad

Mercado

B.3.1. ¿Cómo planeas convertirte en un negocio global? ¿Cuáles son las principales barreras o limitaciones para el escalamiento? ¿Qué soluciones planteas para superarlas?

Planeamos expandirnos globalmente abriendo oficinas a nivel nacional primero, y luego internacionalmente, utilizando simuladores para ofrecer nuestros servicios en todo el mundo. Las principales barreras incluyen los costos de expansión y la adaptación cultural y regulatoria. Superaremos estas limitaciones con una expansión escalonada, adaptando nuestros servicios a las normativas locales y estableciendo alianzas con empresas mineras y de construcción.

B.3.2. ¿Cómo consigues o conseguirás más usuarios y/o clientes? ¿Cuál es tu proyección para los próximos 2 años? Describe y cuantifica el mercado objetivo en el corto plazo (próximos 6 meses) y en el mediano plazo (próximos 2 años) Describe si se trata de un mercado local, nacional o internacional.

Conseguiremos más usuarios mediante publicidad online, marketing en redes sociales y boca a boca. Nos enfocaremos en estudiantes y trabajadores que buscan experiencia en maquinaria pesada. En los próximos 6 meses, nuestro mercado objetivo se centra en decenas de miles de personas en Perú. A nivel internacional, alcanzaremos cientos de clientes potenciales. En 2 años, planeamos expandirnos globalmente, llegando a miles de usuarios en varios países.

Ejecución del Capital Semilla

B.3.3. Objetivo general y resultados del proyecto

Objetivo General	Resultado Final	Medios de Verificación
Implementar y ejecutar el capital semilla para comprar, instalar y calibrar el uso de simuladores de maquinaria pesada. Reduciendo los costos operativos y ambientales, garantizando una alternativa más económica, segura y ecológica que los métodos tradicionales.	Capacitación a operadores con métodos eficientes y seguros.	Certificados de capacitación de operadores.
	Creación de infraestructura tecnológica (equipos, software, plataforma) para la capacitación a distancia.	Informe de gastos detallados de la compra de equipos, licencias de software y costos operativos.
	Generación de leads y conversiones a través de la plataforma, con un enfoque en la adquisición de clientes a nivel local y global.	Estadísticas de la plataforma de simulación, incluyendo el número de registros de usuarios y horas de capacitación completadas y usuarios recurrentes.

B.3.4. Objetivos específico y resultados del proyecto

Objetivo Específico (Componentes)	Productos / Resultados Intermedios	Medios de Verificación
Desarrollo/validación del producto (bien o servicio)	Desarrollo y validación de servicio de simuladores de operación de maquinaria pesada, plataforma online para la gestión de prácticas, módulos de capacitación virtual, y pruebas con usuarios para evaluar la efectividad del entrenamiento en simuladores.	Evaluación de desempeño de los usuarios en simuladores, análisis de la tasa de retención y satisfacción de los estudiantes, retroalimentación de empresas del sector, certificación de calidad del software utilizado, y seguimiento de los resultados en términos de reducción de accidentes.
Desarrollo/validación comercial/marketing	Estrategias de marketing digital, creación de campañas publicitarias en redes sociales, establecimiento de alianzas con instituciones educativas y empresas del sector, y desarrollo de un sistema de referidos. Aumento en la visibilidad y adquisición de clientes potenciales.	Análisis de tráfico web y métricas de redes sociales (alcance, interacciones, conversiones), resultados de campañas publicitarias (CTR, ROI), número de registros y solicitudes de prueba en la plataforma, feedback de clientes y partners, y análisis de la tasa de conversión de los usuarios.
Gestión y cierre del Proyecto	Desarrollo completo de la plataforma de simuladores (gestion), implementación de la estructura operativa y de soporte, establecimiento de precios y paquetes de servicio, y obtención de retroalimentación inicial de los usuarios. Capacitación de personal y creación de protocolos de mantenimiento y mejora continua.	Evaluación de los resultados a través de la tasa de satisfacción de los usuarios, análisis de la rentabilidad del proyecto, monitoreo de la operatividad y soporte post-lanzamiento, métricas de desempeño del plataforma, y evaluación de la aceptación del mercado.

### B.3.5. Cronograma de Actividades

Objetivo Específico				Año 1	
Actividad	Unidad de Medida	Cantidad	1	2	
<b>Desarrollo/validación del producto (bien o servicio)</b>					
Compra de Equipamiento, Compra de Software, Instalación y Configuración, Desarrollo de la Plataforma Web, Pruebas Iniciales.	Simulador completo de maquinaria pesada	5	x		
<b>Desarrollo/validación comercial/marketing</b>					
Lanzamiento de campaña publicitaria en redes sociales, Análisis de tráfico web, Análisis de Resultados de métricas	Campañas publicitarias	3			x
<b>Gestión y cierre del Proyecto</b>					
Acompañamiento de incubadora/aceleradora	Sesiones de mentoría	4	x	x	
Entrega de métricas alcanzadas	Usuarios con Certificación	30	x	x	
Entrega de deck	Decks de presentación entregados	2	x	x	
Evento de difusión de resultados	Materiales distribuidos (folletos, informes, etc.)	1000	x	x	
Entrega de certificados a los primeros usuarios que completaron las simulaciones (horas de practica).	Certificados emitidos	10			x

## B.4. Equipo Emprendedor

### Composición del Equipo Emprendedor

Es motivo de descalificación que el proyecto cuente con uno o más miembros del equipo emprendedor postulante registrado(s) en una postulación diferente como parte un nuevo equipo emprendedor, en cualquiera de los cuatro concursos de capital semilla en convocatoria. De ser el caso, todas las postulaciones en donde dicho(s) miembro(s) forme(n) parte del equipo emprendedor, serán descalificadas. Los 4 concursos son: Emprendimientos Innovadores 11G, Emprendimientos Dinámicos 11G, Iniciativa Perú Produce: Innovación Frente al Cambio Climático Emprendimientos Innovadores y Emprendimientos Dinámicos.

#### B.4.1. Datos del Líder emprendedor

Datos del Líder Emprendedor del Proyecto			
Entidad que pertenece	TSVITKOV STANISLAV		
Nombres	STANISLAV	Apellidos	TSVITKOV
DNI	49080194	RUC	15602090351
Correo electrónico	4bimcad@gmail.com	Celular	963299237
Fecha de nacimiento	20/06/1988	Sexo	M
País de nacimiento	UCRANIA	Profesión	Ingeniero
% de dedicación si reciben el capital semilla	100	Experiencia como emprendedor (años)	1
País de residencia	PERU	Departamento de residencia (sólo para residencia en Perú)	AREQUIPA
Provincia de residencia (sólo para residencia en Perú)	AREQUIPA	Distrito de residencia (sólo para residencia en Perú)	MIRAFLORES
Perfil de LinkedIn actualizado público	<a href="https://www.linkedin.com/in/4bimcad/">https://www.linkedin.com/in/4bimcad/</a>	Ciudad de nacimiento	Kamianske
% de acciones en la StartUP	50	Rol en la STARTUP	Emprendedor
Nivel educativo	Universitaria completa	Correo electrónico de respaldo	4bimcad@gmail.com

#### B.4.2. Datos generales del equipo emprendedor que acompañará al Líder emprendedor

Nombre completo	Tipo Doc	Nro. Documento	Nacionalidad	Residencia	Género	Profesión	Experiencia (años)	% Dedicación	Estado civil	DNI conyuge
GONZALES MIRANDA, BELINDA GLENY	DNI	29270839	PERU	PERU	F	Maestra	1	50	Casado(a)	49080194

#### B.4.3. ¿Cuál es la experiencia de cada fundador y cómo es relevante para el startup? ¿Alguno ha sido fundador de una startup antes?

Tengo experiencia en el desarrollo de sitios web, sistemas de rentabilidad y programación, lo que es clave para el éxito de la startup. Mi experiencia en optimización de procesos y creación de soluciones tecnológicas será fundamental. Mi esposa no tiene experiencia previa en startups, pero su apoyo y visión estratégica son vitales para la gestión y crecimiento del negocio. Juntos, combinamos habilidades técnicas y de gestión para impulsar el proyecto.

#### B.4.4. ¿Por qué eligieron este proyecto?

Elegimos este proyecto porque vemos una gran oportunidad de transformar la capacitación en maquinaria pesada al hacerla más accesible, segura y sostenible. La alta demanda de formación práctica en este sector, combinada con la posibilidad de reducir costos y emisiones de CO2, nos motivó a crear una solución innovadora.

### Capacidad de Ejecución del Equipo Emprendedor

#### B.4.5. Cuéntanos en una o dos oraciones lo más impresionante fuera de este proyecto que ha logrado cada fundador.

Stanislav: He desarrollado un calculador de conversiones simple pero efectivo, que es utilizado por más de 100,000 usuarios mensuales. Belinda: Con su enfoque en educación y desarrollo de talento, ha formado a más de 5,000 alumnos en diversas disciplinas, contribuyendo significativamente al crecimiento personal y



profesional de sus alumnos.

B.4.6. ¿Por qué son el equipo ideal para sacar adelante esta startup? ¿Cuál es su experiencia trabajando juntos?

Somos el equipo ideal para sacar adelante esta startup porque somos esposos con más de 10 años de experiencia trabajando juntos. Nos conocemos profundamente y nos complementamos perfectamente en habilidades y visión. Mi experiencia en tecnología y programación y la de Belinda en educación y desarrollo de talento nos permite abordar todos los aspectos del proyecto de manera eficaz y armoniosa, garantizando su éxito.

B.4.7. ¿Cuáles son las redes de apoyo con las que cuenta la startup? Menciona y describe el apoyo recibido de comunidades de emprendedores, mentores, inversores, incubadoras, aceleradoras, entre otros.

Nuestra startup cuenta con el apoyo de varias emprendedores, mentores. Participamos en grupos de emprendedores locales, donde intercambiamos experiencias y aprendemos de otros emprendedores. Además, contamos con el respaldo de mentores en el sector tecnológico y educativo que nos brindan orientación estratégica y apoyo en la toma de decisiones.

B.4.8. ¿La startup ha recibido inversión privada?

No

B.4.9. Si es que sí, ¿de qué tipo de inversor? ¿Qué monto ha recibido de cada uno?

## **B.5. Sostenibilidad ambiental y/o adaptación o mitigación al cambio climático**

B.5.1. ¿Tu startup tiene una propuesta de valor basada en sostenibilidad ambiental y/o adaptación o mitigación al cambio climático?

Si

B.5.2. Justifica tu respuesta

Nuestra startup tiene una propuesta de valor centrada en la sostenibilidad ambiental. Al utilizar simuladores en lugar de maquinaria pesada real, reducimos significativamente las emisiones de CO2. La operación de maquinaria pesada genera grandes cantidades de dióxido de carbono, pero nuestra solución permite entrenar a los operadores sin el impacto ambiental negativo, contribuyendo a la mitigación del cambio climático.

B.5.3. ¿Tu startup está constituida legalmente como una Sociedad BIC? Conoce más de las Sociedades BIC aquí: <https://sociedadesbic.produce.gob.pe/>

No

## C.1. Presupuesto del proyecto

Importante:

Ud. debe considerar las siguientes recomendaciones al ingresar información sobre presupuestos en cada cuadro:

- Debe revisar las bases según la categoría en la que resultó beneficiario.
- IGV/Flete/Gastos de desaduanaje son aportes monetarios de las startups.
- El IGV representa el 18% del total de un gasto.
- El presupuesto se expresa en la moneda local peruana: soles y mantiene los montos en RNR, AM y ANM de la postulación. Puedes revisar el detalle de este en la sección C.
- Puedes redistribuir el monto de las partidas, pero no los totales (RNR, AM y ANM ).
- Para formular el presupuesto puedes ver el detalle de los gastos elegibles y no elegibles en el Anexo 1 de las bases
- Te recomendamos tener lista esta información antes de ingresarla en el formulario.

### C.1.1. Cuadro N° 1: Presupuesto por entidades aportantes

Tipo de Entidad	Nombre de Entidad	Aporte Monetario S/.	Aporte No Monetario S/.	Aporte Total S/.	Porcentaje Total del Proyecto %
Entidad Solicitante	TSVITKOV STANISLAV	5,608.83	9,740.00	15,348.83	30.09
ProInnovate	ProInnovate	35,660.17	0.00	35,660.17	69.91
Total		41,269.00	9,740.00	51,009.00	100

### C.1.2. Cuadro N° 2: Presupuesto por partida de gasto y entidades aportantes

Partidas	RNR ProInnovate	Monetario Entidad Solicitante	Monetario Entidad Asociada	No Monetario Entidad Solicitante	No Monetario Entidad Asociada	Totales	Porcentaje Total del RNR del Proyecto	Porcentaje Total del Proyecto
Honorarios e incentivos	4500	0	0	0	0	4500	12.62	8.82
Materiales e insumos	19819.49	3567.51	0	9440	0	32827	55.58	64.36
Consultorías especializadas	169.49	30.51	0	0	0	200	0.48	0.39
Servicios tecnológicos y empresariales	7000	1260	0	300	0	8560	19.63	16.78
Pasajes y viáticos	1906.78	343.22	0	0	0	2250	5.35	4.41
Equipos y bienes duraderos	2264.41	407.59	0	0	0	2672	6.35	5.24
Total	35,660.17	5,608.83	0.00	9,740.00	0.00	51,009.00	100	100

C.1.3. Cuadro Nº 3: Honorarios e incentivos (Recursos Humanos)

Nombre	Entidad a la que pertenece	% Dedicacion	Honorario Mensual	Nro. mes(es)	Costo total S/.	ProInnovate S/.	Cofinan. Monetario	Cofinan. No Monetario	Entidad	1.1	2.1	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5
TSVITKOV , STANISLAV	TSVITKOV STANISLAV	100	1500	2	3,000.00	3,000.00	0	0	TSVITKOV STANISLAV	x	x	x	x	x	x	x
GONZALES MIRANDA, BELINDA GLENY	TSVITKOV STANISLAV	50	1500	2	1,500.00	1,500.00	0	0	TSVITKOV STANISLAV	x	x	x	x	x	x	x
Total						4,500.00	0.00	0.00								

C.1.4. Cuadro Nº 4: Materiales e insumos

Descripción	Valorizado	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad	Costo total S/.	ProInnovate S/.	Cofinan. Monetario	Cofinan. No Monetario	Entidad	1.1	2.1	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5
Volante con pedales		UND.	389	4	1,556.00	1318.64	237.36	0	TSVITKOV STANISLAV	x						
Joysticks para Simulador		UND.	712	4	2,848.00	2413.56	434.44	0	TSVITKOV STANISLAV	x						
Soporte para Joysticks		UND.	427	4	1,708.00	1447.46	260.54	0	TSVITKOV STANISLAV	x						
Smart TVs 32"		UND.	479	4	1,916.00	1623.73	292.27	0	TSVITKOV STANISLAV	x						
Laptop Dynabook Toshiba		UND.	1500	1	1,500.00	0	0	1500	TSVITKOV STANISLAV	x	x	x	x	x	x	x
Cables, tomacorrientes, estabilizador, etc.		UND.	200	1	200.00	0	0	200	TSVITKOV STANISLAV	x	x					
PC (CPU)		UND.	2300	4	9,200.00	7796.61	1403.39	0	TSVITKOV STANISLAV	x	x	x	x	x	x	x
Alquiler Oficina		MES.	2800	2	5,600.00	4745.76	854.24	0	TSVITKOV STANISLAV	x						
Internet		MES.	90	2	180.00	152.54	27.46	0	TSVITKOV STANISLAV		x	x	x	x	x	x
Dominio, Hosting de Plataforma		AÑO	379	1	379.00	321.19	57.81	0	TSVITKOV STANISLAV	x	x	x	x	x	x	x
Creacion de Web Plataforma		Global	7200	1	7,200.00	0	0	7200	TSVITKOV STANISLAV	x	x	x	x	x	x	x

Descripción	Valorizado	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad	Costo total S/.	ProInnovate S/.	Cofinan. Monetario	Cofinan. No Monetario	Entidad	1.1	2.1	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5
Software de Simulador		Global	60	4	240.00	0	0	240	TSVITKOV STANISLAV	x	x					
Instalacion, conexion, aprobacion de PCs y simuladores		Global	300	1	300.00	0	0	300	TSVITKOV STANISLAV	x	x					
Total					32,827.00	19,819.49	3,567.51	9,440.00								

#### C.1.5. Cuadro Nº 5: Consultorías

Descripción	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad	Costo total S/.	ProInnovate S/.	Cofinan. Monetario	Entidad	1.1	2.1	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5
Consultas con ingenieros-mecanicos y operadores con experiencia	Reuniones	100	2	200.00	169.49	30.51	TSVITKOV STANISLAV	x	x					x
Total				200.00	169.49	30.51								

#### C.1.6. Cuadro Nº 6: Servicios tecnológicos y empresariales

Descripción	Valorizado	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad	Costo total S/.	ProInnovate S/.	Cofinan. Monetario	Entidad	1.1	2.1	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5
Acompañamiento de incubadora/aceleradora		Global	8260	1	8,260.00	7000	1260	TSVITKOV STANISLAV			x		x	x	
Difusión y transferencia del conocimiento del proyecto		Global	300	1	300.00	0	0	TSVITKOV STANISLAV		x	x	x	x	x	x
Total					8,560.00	7,000.00	1,260.00								

#### C.1.7. Cuadro Nº 7: Pasajes y viáticos

Descripción	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad	Costo total S/.	ProInnovate S/.	Cofinan. Monetario	Entidad	1.1	2.1	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5
Recojo de equipos de empresa postal	Pasaje	50	5	250.00	211.86	38.14	TSVITKOV STANISLAV	x						
Recojo y transporte de los muebles	Pasaje	400	2	800.00	677.97	122.03	TSVITKOV STANISLAV	x						
Seminario de Presentacion de Servicios y lecciones por region	Pasaje	200	4	800.00	677.97	122.03	TSVITKOV STANISLAV						x	

Descripción	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad	Costo total S/.	ProInnovate S/.	Cofinan. Monetario	Entidad	1.1	2.1	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5
Alimentación, hospedaje y movilidad	Día	100	4	400.00	338.98	61.02	TSVITKOV STANISLAV		x	x				
Total				2,250.00	1,906.78	343.22								

C.1.8. Cuadro N° 8: Equipos y Bienes duraderos

Descripción	Valorizado	Especificaciones técnicas	Proforma	Unidad de Medida	Costo Unitario	Cantidad	Costo total S/.	ProInnovate S/.	Cofinan. Monetario	Cofinan. No Monetario	Entidad	1.1	2.1	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5
Escritorio		Escritorio VIVA HOME Bronx Madera Con Negro	06/11/2024	Bien o Equipo duradero	369	4	1,476.00	1,250.85	225.15	0	TSVITKOV STANISLAV	x						
Sillon de Oficina		Sillon de Oficina Gerencia Respaldo Malla	06/11/2024	Bien o Equipo duradero	299	4	1,196.00	1,013.56	182.44	0	TSVITKOV STANISLAV	x						
Total							2,672.00	2,264.41	407.59	0.00								

## D.1. Adjuntos

### D.1.1. Formato I Declaración Jurada firmada

#	Archivo
1	Declaracion-jurada-II.pdf

D.1.2. En caso un miembro del equipo emprendedor o la persona jurídica figuren con deuda coactiva con SUNAT:  
Copia simple de la resolución de fraccionamiento de deuda coactiva.

#	Archivo
No se encontraron adjuntos.	