

*“Madre de Dios capital de la Biodiversidad del Perú”*

UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZONICA DE MADRE DE DIOS

**FACULTAD DE INGENIERIA**

**DEPARTAMENTO ACADEMICO DE INGENIERIAS**

**CARRERA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS**

**E INFORMÁTICA**

**PROYECTO : PLAN DE NEGOCIO G&C INFORMATIC E.I.R.L.**

**ASIGNATURA** : Análisis y diseño de Sistemas II.

**DOCENTE** : Adm. Jose Antonio Beizaga

**SEMESTRE** : 2017 – I

**ALUMNO** : Alexs Gutierrez Cusihuallpa

José Armando Ccama Cruz



**Tabla de contenido**

[1. GENERALIDADES DEL PLAN DE NEGOCIO 4](#_Toc490559288)

[1.1. IDEA Y ALCANCE DEL PLAN DE NEGOCIO 4](#_Toc490559289)

[1.2. ANTECEDENTES 4](#_Toc490559290)

[1.3. MERCADO A ATENDER 4](#_Toc490559291)

[1.4. VENTAJAS DEL PLAN NEGOCIO 4](#_Toc490559292)

[2. FORMULACION Y EVALUACION DEL NEGOCIO 4](#_Toc490559293)

[2.1. ESTUDIO DEL MERCADO 4](#_Toc490559294)

[2.2. OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO 4](#_Toc490559295)

[2.3. FUENTES DE INFORMACION 4](#_Toc490559296)

[2.4. ESTUDIO DE LA DEMANDA 4](#_Toc490559297)

[3. Jgjh 4](#_Toc490559298)

[4. Hjhj 4](#_Toc490559299)

[5. Gfhfgh 4](#_Toc490559300)

[6. ANÁLISIS ECONOMICO 4](#_Toc490559301)

[6.1. Proyección de ventas en unidades 4](#_Toc490559302)

[6.2. Cálculo de la inversión 4](#_Toc490559303)

[Inversion: Dinero destinado a la adquisición 4](#_Toc490559304)

[6.3. Calculo del costo total unitario 4](#_Toc490559305)

[6.4. Determinacion del precio de venta 4](#_Toc490559306)

[6.5. Proyeccion de ventas en nuevos soles 4](#_Toc490559307)

[6.6. Construccion de flujo de caja 4](#_Toc490559308)

[6.7. Margen de contribución y punto de equilibrio 4](#_Toc490559309)

[6.8. Valor actual neto y tasa interna de retorno 4](#_Toc490559310)



CAPITULO I

## GENERALIDADES DEL PLAN DE NEGOCIO

### IDEA Y ALCANCE DEL PLAN DE NEGOCIO

La idea de este negocio que se ha planteado se fundamenta en implementar un lugar comercial donde ofrezca artefactos electrónicos, suministro de componentes y material electrónico para la ciudad de puerto Maldonado.

Lo que se pretende es poner a disposición la tienda electrónica llamada ”OpenElectonic-GC” diferenciándose por servicio oportuno, precios competitivos, productos de calidad, variedad de productos, asesoría personalizada, con el objetivo de que los clientes tengan la facilidad de conseguir dichos artefactos electrónicos, suministro de componentes y material electrónico ya que la mayoría de los clientes necesitan ya sean estudiantes ,profesionales, gente que le interese todo lo concerniente a la electrónica y que quiera crear e innovar nuevas cosas a este mundo que cada día crece tecnológicamente.

El análisis de la inversión del proyecto comprende el estudio de mercado a los habitantes de puerto Maldonado y de los lugares comerciales donde la competencia esta posicionadas.

### ANTECEDENTES

La ciudad de puerto Maldonado se encuentra en auge en lugares comerciales donde ofrezcan artefactos electrónicos, suministro de componentes y material electrónico ya que la mayoría de personas necesitan para elaborar dichos proyectos y trabajos de universidad y crear centros donde incentiven a los estudiantes a seguir cursos de la tecnología ya sea robótica, domótica, redes y telecomunicaciones, electrónica que es muy escaso en nuestra ciudad de puerto Maldonado.

### MERCADO A ATENDER

Nuestro negocio va enfocado a los habitantes de puerto Maldonado y a futuro para otras ciudades, que la mayoría de esos consiguen dicho producto ya sea viajando o haciendo pedido al exterior pero nosotros le damos la facilidad de conseguir dicho producto sin necesidad de hacer todo lo anterior.

### VENTAJAS DEL PLAN NEGOCIO

* La ubicación en donde se va a construir el negocio es atractivo para todos los clientes de puerto Maldonado.
* En la ciudad de puerto Maldonado existen pocos lugares que ofrezcan la variedad de productos que nosotros ofreceremos.
* Genera economía local. Ejemplo: la venta de nueva articulo tecnológico

## FORMULACION Y EVALUACION DEL NEGOCIO

### ESTUDIO DEL MERCADO

Con relación al presente estudio del mercado, se pretende obtener información de la oferta y de la demanda referente a la ciudad de puerto Maldonado y de esta manera se realiza un análisis de resultados para la ejecución del plan de negocio.

### OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

Con los reaultados de realizacion del estudio de mercado se busca determinar el comportamiento de la oferta y la demanda de la ciudad de puerto maldonado, de esta manera con la informacion obtenida realizar un analisis estrategico. Para la investigacion de este proyecto se considera a todas las personas economica-mente activas de la ciudad de puerto maldonado y sus alrededores, quienes buscan invertir su dinero en nuestros productos que ofrecemos.

### FUENTES DE INFORMACION

A fin de cuantificar y determinar la existencia de demanda de los productos propuestos hacemos uso de fuentes de informacion en este caso se tomo las necesidades que los clientes a obtener estos dichos productos viendo folletos, personas que solicitan dicho productos en los mercados y locales comerciales y tambien mediante las redes sociales.

### ESTUDIO DE LA DEMANDA

**Diseño de la encuesta**

El objetivo de la presente encuesta es determinar el grado de aceptación de la venta de materiales o componentes y artefactos electrónicos en Puerto Maldonado

ENCUESTA

*Nota: Marque dentro del recuadro que desee conveniente. Ejemplo*

**Sexo:** Masculino Femenino **Edad:**

1. ¿Con que frecuencia Ud. Adquiere uno o varios componentes electrónicos o artefactos electrónicos?

* Semestralmente
* Anualmente
* Dos años
* Cinco años

1. ¿En qué tienda o lugar usted compra los artefactos electrónicos, suministro de componentes y material electrónico?
2. ¿Por qué prefiere comprar en el lugar que antes indicó?
3. Precio
4. Calidad de los productos
5. Tiempo de entrega
6. Variedad de productos
7. Ubicación
8. Otros

Especifique \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. ¿Cómo conoció el lugar o sitio donde usted frecuencia comprar?

* -Radio
* -Referencias personales
* -Periódico
* -Revistas
* -Página web

1. ¿Cómo evalúa la atención en dichos lugares o sitios donde usted frecuenta comprar?

* Satisfecho
* Insatisfecho
* ¿Por qué?\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. ¿qué productos habitualmente usted adquiere para su uso?

a) Por la forma en que ud. Aquiere sus productos ¿Ud realiza una compra?

* Personal
* Mediante llamada telefónica
* Página web

1. ¿Si su pedido es mediante llamada telefónica en que tiempo recibe el material solicitado?
2. ¿Cuál es su forma de pago?

-contado

-Crédito

-Cheque

-Tarjeta de crédito

-Otros

1. ¿Para usted cual es lugar o local de artefactos electrónicos, suministro de componentes y material electrónico

a)

b)

c)

1. En caso de existir una tienda de artefactos electrónicos, suministro de componentes y material electrónico acudiría a comprar?

Si

No

1. ¿Si su respuesta fue alternativa que busca?

-variedad

-Precio

-Atención

-Servicio puerta a puerta

-Entrega inmediata

Gracias por su gentil colaboración

## Jgjh

## Hjhj

## Gfhfgh

## ANÁLISIS ECONOMICO

### Proyección de ventas en unidades

Para justificar la invercion se plantea llegar a los volumenes de venta indicado en la siguiente tabla, el incremento o decremento dependera de las estrategias del mercado que se apliquen (producto, precio, plaza y promoción)

### Cálculo de la inversión

**Inversion:** Dinero destinado a la adquisición maquinas, equipos, mobiliario y gastos afines.

**Costos:** Recursos necesarios para la elaboracion de del producto

|  |  |
| --- | --- |
| INVERSION | COSTOS |
|  |  |

### Calculo del costo total unitario

### Determinacion del precio de venta

### Proyeccion de ventas en nuevos soles

### Construccion de flujo de caja

### Margen de contribución y punto de equilibrio

### Valor actual neto y tasa interna de retorno