



UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE
Laureate International Universities®

**FACULTAD DE ESTUDIOS DE LA EMPRESA
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DE SEGURIDAD INFORMÁTICA ESPECIALIZADA EN EL SECTOR
FINANCIERO.**

Tesis para optar el Título de Licenciado en Administración.

AUTOR :
Br. TRESIERRA ZAVALA ITALO FEDERICO

ASESOR :
Lic. D'ANGELO PANIZO MARIA DEL CARMEN

TRUJILLO - PERÚ

2011

DEDICATORIA

A mi madre, por ser mi gran apoyo en todo momento
por sus consejos, sus valores, por su respaldo,
pero más que nada, por su amor.

A mi padre, por el ejemplo de ética que me ha infundado,
por haberme apoyado y motivado durante
todo el camino hasta este punto.

A mi hermana, por su invaluable cariño,
compañerismo y comprensión.

A mis amigos, por el gran vínculo de apoyo mutuo
durante nuestra formación profesional,

AGRADECIMIENTO

Esta tesis de grado, si bien ha requerido de esfuerzo y mucha dedicación por parte del autor y su asesor de tesis, no hubiese sido posible su finalización sin la cooperación desinteresada de amigos, profesores y familiares, quienes han sido un soporte muy fuerte en todo momento.

Agradecer hoy y siempre a mi familia porque sé que procuran mi bienestar, y me dan la fortaleza necesaria para seguir adelante.

ÍNDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
ÍNDICE	iv
ÍNDICE DE CUADROS	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
Capítulo I: Resumen Ejecutivo	3
Abstract	4
Capítulo II: Generalidades	6
1. Idea del Negocio	6
2. Descripción de la Oportunidad.....	6
3. Estrategias de Entrada y Crecimiento	7
4. Objetivos del proyecto	8
4.1. Institucionales	8
4.2. De Marketing.....	8
4.3. Operacionales	8
4.4. Financieros	8
5. Nombre de la Empresa	8
6. Sector o Industria	9
7. Horizonte de Evaluación	9
8. Ejecutor	9
9. Objetivos del Estudio	9
Capítulo III: Estudio de Mercado.....	11
1. Análisis del Entorno	11
1.1. Macroentorno	11
1.1.1. Factores Legales	11
1.1.2. Factores Económicos	13
1.1.3. Factores Políticos.....	16
1.1.4. Factores Demográficos	17
1.2. Microentorno	18
1.2.1. Clientes Potenciales - Consumidores.....	18
1.2.2. Competencia	18
1.2.3. Proveedores.....	20
1.2.4. Barreras de Entrada.....	23
2. Investigación de Mercado	23
2.1. Segmentación	23
2.2. Definición del Cliente.....	24
2.3. Fuentes de Información	24

2.4.	Metodología a Emplear	24
2.5.	Análisis de la Demanda	25
2.5.1.	Producto Real.....	27
2.5.2.	Demanda Histórica y Actual	27
2.5.3.	Variables que Afectan a la Demanda.....	28
2.5.4.	Demanda Proyectada	29
2.6.	Análisis de la Oferta	31
2.6.1.	Identificación de la Competencia.....	31
2.6.2.	Oferta Histórica y Presente	32
2.6.3.	Variables que Afectan a la Oferta.....	33
2.6.4.	Oferta Proyectada	33
2.7.	Deducción del Mercado Objetivo	34
2.7.1.	Lista de Entidades que conforman el Mercado Potencial	34
2.7.2.	Mercado Potencial	37
2.7.3.	Mercado Disponible.....	37
2.7.4.	Mercado Efectivo.....	38
2.7.5.	Mercado Objetivo	38
3.	Análisis de la Comercialización.....	39
3.1.	Marketing Mix Usado por la Competencia.....	39
3.1.1.	Servicio.....	39
3.1.2.	Precio.....	40
3.1.3.	Plaza.....	40
3.1.4.	Promoción.....	42
3.2.	Análisis del Mercado Proveedor.....	42
3.2.1.	Criterios de Selección	42
3.2.2.	Identificación de Proveedores	43
3.2.3.	Selección de Proveedores	46
	Capítulo IV: Estudio Técnico	48
1.	Especificaciones Técnicas del Producto.....	48
2.	Ingeniería Básica.....	48
2.1.	Descripción de Procesos	48
2.1.1.	Procesos Estratégicos.....	49
2.1.2.	Procesos Operacionales	53
2.1.3.	Procesos de soporte.....	60
2.1.4.	Identificación de Cuellos de Botella	64
2.2.	Descripción de Tecnologías.....	66
2.2.1.	Descripción de Maquinarias, Equipos y Herramientas	66
2.2.2.	Descripción de Mobiliario y Software	68
2.2.3.	Detalle sobre Terrenos, Inmuebles e Instalaciones Fijas	69
3.	Centro de Operaciones	71

3.1.	Macro Localización	71
3.2.	Micro Localización.....	71
3.3.	Diseño de Edificaciones e Instalaciones	72
4.	Capacidad Instalada del Proyecto	76
4.1.	Capacidad Máxima	76
4.2.	Criterios y Porcentaje de Ocupabilidad	76
Capítulo V: Estudio Legal		79
1.	Forma Societaria	79
2.	Tasas Municipales.....	80
2.1.	Licencia de Funcionamiento.....	80
2.2.	Anuncios Publicitarios y otros.....	82
3.	Legislación Laboral y Tributaria.....	82
4.	Otros Aspectos Legales, de Salud, Ambientales, etc.	84
4.1.	Registro de Marca.....	84
4.2.	Regulación de Seguridad	85
Capítulo VI: Estudio Organizacional		87
1.	Planeamiento Estratégico	87
1.1.	Misión:.....	87
1.2.	Visión:	87
1.3.	Objetivos Estratégicos y Tácticos:.....	87
1.4.	Análisis FODA	88
2.	Plan de Mercadotecnia	92
2.1.	Mercado Meta.....	92
2.2.	Producto.....	92
2.3.	Precio.....	93
2.4.	Plaza	94
2.5.	Promoción.....	94
2.6.	Estrategias de Entrada en el Mercado.....	95
2.7.	Posicionamiento del Producto	95
3.	Equipo de Trabajo	96
3.1.	Descripción de Cargos y Perfiles.....	96
3.2.	Tareas, Funciones y Responsabilidades.....	101
3.3.	Mecanismo de Reclutamiento y Selección	105
3.4.	Programa de Capacitación y Evaluación de Personal	106
3.5.	Política Salarial y Fijación de Sueldos	107
4.	Tipo de Organización.....	107
4.1.	Organigrama Funcional	107
4.2.	Nombre o Marca Distintiva	108
Capítulo VII: Estudio de Costos.....		110
1.	Inversiones	110

1.1.	Inversión en Activo Fijo Tangible	110
1.2.	Inversión en Activo Fijo Intangible	111
1.3.	Inversión en Capital de Trabajo.....	112
2.	Costos y Gastos Proyectados.....	112
2.1.	Materia Prima Directa	112
2.2.	Mano de Obra Directa	113
2.3.	Gastos Indirectos de Fabricación.....	113
2.4.	Gastos de Administración.....	114
2.5.	Gastos de Ventas	114
2.6.	Depreciación del Activo Fijo.....	115
2.1.	Depreciación Anual Proyectada	116
2.2.	Amortización de Intangibles.....	117
2.3.	Amortización Anual Proyectada.....	117
3.	Financiamiento.....	118
3.1.	Estructura de Capital	118
3.2.	Alternativas de Financiamiento Externo.....	118
3.3.	Fuente de Financiamiento Elegida.....	118
3.4.	Cuadros de Amortización de la Deuda	119
4.	Ingresos Proyectados.....	119
4.1.	Ingresos por ventas	119
4.2.	Recuperación de Capital de Trabajo.....	120
Capítulo VIII Evaluación Económica.....		122
1.	Supuestos Generales.....	122
2.	Flujo de Caja Proyectado	123
2.1.	Módulo del Impuesto General a las Ventas	123
2.2.	Flujo de Caja Anual Financiado y Proyectado	124
2.3.	Flujo de Caja Operativo.....	125
2.4.	Flujo de Capital	125
2.5.	Flujo de Caja Económico.....	126
2.6.	Servicio de Deuda.....	126
2.7.	Flujo de Caja Financiero.....	126
3.	Tasa de Descuento.....	127
3.1.	Costo de Oportunidad de Capital (KOC).....	127
3.2.	Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC).....	128
4.	Estados Proyectados.....	129
4.1.	Balance	129
4.2.	Estados de Ganancias y Pérdidas.....	130
5.	Rentabilidad	131
5.1.	VANE, VANF, TIRE y TIRF.....	131
5.2.	Periodo de Recuperación de Capital	131

5.3.	Análisis Costo – Beneficio (B/C)	132
5.4.	Punto de Equilibrio	132
6.	Análisis Sensibilidad	132
6.1.	Análisis Unidimensional de las Variables Críticas	132
6.2.	VARIABLES DE ENTRADA.....	134
6.3.	Reporte del Análisis Multidimensional de VANF.....	134
6.4.	Reporte del Análisis Multidimensional de TIRF.....	135
7.	Factores Críticos de Riesgo y Éxito	136
7.1.	Descripción.....	136
7.2.	Plan de Contingencias	136
Capítulo IX: Conclusiones		138
Capítulo X: Recomendaciones.....		140
Bibliografía		142
Anexos		143

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Oferta Proyectada a 5 Años.....	33
Cuadro N° 2: Mercado Potencial.....	37
Cuadro N° 3: Mercado Disponible en N° de Empresas	37
Cuadro N° 4: Mercado Interesado en N° de Empresas	38
Cuadro N° 5: Mercado Efectivo en N° de Empresas	38
Cuadro N° 6: Mercado Efectivo en N° de Servicios.....	38
Cuadro N° 7: Mercado Objetivo en N° de Servicios	39
Cuadro N° 8: Rango de Precios del Mercado.....	40
Cuadro N° 9: Selección de Proveedores.....	46
Cuadro N° 10: Cuello de Botella de Consultoría.....	64
Cuadro N° 11: Cuello de Botella de Desarrollo de Proyectos	64
Cuadro N° 12: Cuello de Botella de Auditoría	65
Cuadro N° 13: Cuello de Botella de Mantenimiento.....	65
Cuadro N° 14: Cuello de Botella de Help Desk	65
Cuadro N° 15: Resumen de Cuellos de Botella.....	66
Cuadro N° 16: Descripción de Maquinarias, Equipos y Herramientas.....	66
Cuadro N° 17: Descripción de Mobiliario.....	68
Cuadro N° 18: Descripción de Software	69
Cuadro N° 19: Detalle Sobre Asignación de Áreas.....	70
Cuadro N° 20: Evaluación de Micro Localización.....	71
Cuadro N° 21: Identificación de Cuello de Botella	76
Cuadro N° 22: Días Laborados por Servicio a Capacidad Máxima (Año 1).....	76
Cuadro N° 23: Días Laborados por Servicio a Capacidad Máxima (Año 5).....	77
Cuadro N° 24: Porcentaje de Ocupabilidad Laborando a Capacidad Máxima (Año 1)	77
Cuadro N° 25: Porcentaje de Ocupabilidad Laborando a Capacidad Máxima (Año 5)	77
Cuadro N° 26: Costos Incurridos en la Constitución de la Empresa	80
Cuadro N° 27: Costo Incurrido en la Licencia de Funcionamiento.....	81
Cuadro N° 28: Costo Incurrido en Anuncios Publicitarios.....	82
Cuadro N° 29: Comparación de Microempresa y Pequeña Empresa	83
Cuadro N° 30: Costos Incurridos en Registro de Marca	84
Cuadro N° 31: Costo Incurrido en Regulación de Seguridad	85
Cuadro N° 32: Objetivos Estratégicos y Tácticos	87
Cuadro N° 33: Análisis FODA.....	88
Cuadro N° 34: Estrategias	91
Cuadro N° 35: Precio de los Servicios	94
Cuadro N° 36: Evaluación de Micro Localización.....	94
Cuadro N° 37: Fijación de Sueldos	107
Cuadro N° 38: Inversión en Activo Fijo Tangible.....	110

Cuadro N° 39: Inversión en Activo Fijo Intangible.....	111
Cuadro N° 40: Inversión en Capital de Trabajo	112
Cuadro N° 41: Materia Prima Directa	112
Cuadro N° 42: Mano de Obra Directa	113
Cuadro N° 43: Gastos Indirectos de Fabricación	113
Cuadro N° 44: Gastos de Administración	114
Cuadro N° 45: Gastos de Ventas	114
Cuadro N° 46: Depreciación del Activo Fijo	115
Cuadro N° 47: Depreciación Anual Proyectada	116
Cuadro N° 48: Amortización de Intangibles	117
Cuadro N° 49: Amortización Anual Proyectada	117
Cuadro N° 50: Estructura de Capital	118
Cuadro N° 51: Alternativas de Financiamiento Externo	118
Cuadro N° 52: Fuente de Financiamiento Elegida	118
Cuadro N° 53: Cuadro de Amortización de la Deuda en Terminos Nominales	119
Cuadro N° 54: Cuadro de Amortización de la Deuda en Terminos Reales	119
Cuadro N° 55: Ingresos por Ventas	119
Cuadro N° 56: Recuperación de Capital de Trabajo	120
Cuadro N° 57: Supuestos Generales.....	122
Cuadro N° 58: Módulo del Impuesto General a las Ventas	123
Cuadro N° 59: Flujo de Caja Anual Financiado y Proyectado	124
Cuadro N° 60: Flujo de Caja Operativo	125
Cuadro N° 61: Flujo de Capital	125
Cuadro N° 62: Flujo de Caja Económico	126
Cuadro N° 63: Servicio de Deuda	126
Cuadro N° 64: Flujo de Caja Financiero	126
Cuadro N° 65: Variables del Costo de Oportunidad de Capital	127
Cuadro N° 66: Costo de Oportunidad de Capital	128
Cuadro N° 67: Costo Promedio Ponderado de Capital.....	128
Cuadro N° 68: Balance General	129
Cuadro N° 69: Estados de Ganancias y Pérdidas	130
Cuadro N° 70: VANE, VANF, TIRE y TIRF	131
Cuadro N° 71: Periodo de Recuperación de Capital	131
Cuadro N° 72: Análisis Costo – Beneficio	132
Cuadro N° 73: Punto de Equilibrio.....	132
Cuadro N° 74: Análisis de Sensibilidad en Base al Porcentaje de Reducción de Precio.....	133
Cuadro N° 75: Análisis de Sensibilidad en Base al Porcentaje de Elevación de Materiales Directos.....	133
Cuadro N° 76: Análisis de Sensibilidad en Base al Porcentaje de Decremento en Capacidad de Producción	133
Cuadro N° 77: Análisis de Sensibilidad en Base al Porcentaje de Impuesto General a las Ventas	133
Cuadro N° 78: Análisis de Sensibilidad en Base al Porcentaje de Inflación Anual	133

Cuadro N° 79: Análisis de Sensibilidad en Base al Porcentaje de Inflación Anual y al Porcentaje de Reducción de Precio.....	134
Cuadro N° 80: Análisis de Sensibilidad en Base al Porcentaje de Impuesto General a las Ventas y al Porcentaje de Impuesto a la Renta	135
Cuadro N° 81: Análisis de Sensibilidad en Base al Porcentaje de Ventas a Contado y al Porcentaje de Compras a Contado	135
Cuadro N° 82: Tabulación de encuestas.....	144
Cuadro N° 83: Pregunta de Encuesta - ¿A qué tipo de institución financiera representa usted?.....	147
Cuadro N° 84: Pregunta de Encuesta - ¿Su empresa invierte en algún tipo de seguridad informática?.....	147
Cuadro N° 85: Pregunta de Encuesta - ¿Anualmente ¿cuánto invierte usted en seguridad informática?.....	147
Cuadro N° 86: Pregunta de Encuesta - ¿Su seguridad informática es propia o tercerizada?.....	147
Cuadro N° 87: Pregunta de Encuesta - ¿Con qué frecuencia contrata el servicio?.....	148
Cuadro N° 88: Pregunta de Encuesta - ¿Por qué razón decidió invertir en este tipo de seguridad?.....	148
Cuadro N° 89: Pregunta de Encuesta - ¿Está Usted conforme con el servicio prestado por su proveedor o consultor de seguridad?.....	148
Cuadro N° 90: Pregunta de Encuesta - ¿Qué atributos considera Usted que son importantes para la contratación de un servicio de seguridad informática?	148
Cuadro N° 91: Pregunta de Encuesta - ¿Sabía usted que hay personas con los conocimientos necesarios para vulnerar su empresa con el fin de conseguir información ya sea para su propio uso o para la venta de la misma?	148
Cuadro N° 92: Pregunta de Encuesta - ¿Cree usted que las vulnerabilidades en su empresa pueden afectar a su negocio?	149
Cuadro N° 93: Pregunta de Encuesta - ¿Qué tanto cree usted que podría afectar las vulnerabilidades en su negocio?	149
Cuadro N° 94: Pregunta de Encuesta - ¿Cree usted que las vulnerabilidades en su empresa pueden afectar a sus clientes y/o proveedores?	149
Cuadro N° 95: Pregunta de Encuesta - ¿Qué tanto cree usted que podría afectar las vulnerabilidades a sus clientes y/o proveedores?	149
Cuadro N° 96: Pregunta de Encuesta - ¿Planea adquirir algún servicio de seguridad informática en su empresa?	149
Cuadro N° 97: Pregunta de Encuesta - ¿Qué opinión le merece la implementación de una empresa que brinde el servicio de seguridad informática y adicionalmente le brinde asesoramiento y capacitación?	150
Cuadro N° 98: Pregunta de Encuesta - ¿Contrataría los servicios de esta empresa?.....	150
Cuadro N° 99: Pregunta de Encuesta - ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?	150

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Proyección del Crecimiento del PBI al 2014	13
Gráfico N° 2: Proyección de Inflación al 2014	14
Gráfico N° 3: Tasa de Interés Interbancaria en Moneda Nacional	15
Gráfico N° 4: Tipo de Cambio y Compras Netas de Dólares	15
Gráfico N° 5: Indicadores de Riesgo País	16
Gráfico N° 6: Evolución del N° de Empresas	17
Gráfico N° 7: Proyección de Crecimiento del Sector Financiero	18
Gráfico N° 8: Empresas en el Sector Privado Según Actividad Económica	23
Gráfico N° 9: Segmentación de Clientes	24
Gráfico N° 10: Número de Clientes por Tipo de Empresa	26
Gráfico N° 11: ¿Qué opinión le merece la implementación de una empresa que brinde el servicio de seguridad informática, y adicionalmente le brinde asesoramiento y capacitación?	26
Gráfico N° 12: ¿Su empresa invierte en algún tipo de seguridad informática?	27
Gráfico N° 13: ¿Su seguridad informática es propia o tercerizada?	28
Gráfico N° 14: ¿Planea adquirir algún servicio de seguridad informática en su empresa?	29
Gráfico N° 15: ¿Qué opinión le merece la implementación de una empresa que brinde el servicio de seguridad informática, y adicionalmente le brinde asesoramiento y capacitación?	30
Gráfico N° 16: ¿Contrataría los servicios de esta empresa?	30
Gráfico N° 17: Personas Dedicadas a la Seguridad Informática	32
Gráfico N° 18: Mapa de Procesos de la Empresa Techno Security	48
Gráfico N° 19: Flujograma del Proceso de Vigilancia Tecnológica.....	49
Gráfico N° 20: Flujograma del Proceso de Identificación de Oportunidades.....	50
Gráfico N° 21: Flujograma del Proceso de Planeación Estratégica.....	51
Gráfico N° 22: Flujograma del Proceso de Establecer Objetivos y Políticas	52
Gráfico N° 23: Flujograma del Proceso de Gestión Comercial	53
Gráfico N° 24: Flujograma del Sub-Proceso de Consultoría.....	54
Gráfico N° 25: Flujograma del Proceso de Desarrollo de Proyectos.....	55
Gráfico N° 26: Flujograma del Proceso de Realización y Seguimiento de Proyectos.....	56
Gráfico N° 27: Flujograma del Sub-Proceso de Mantenimiento	57
Gráfico N° 28: Flujograma del Sub-Proceso de Auditoría	58
Gráfico N° 29: Flujograma del Sub-Proceso de Help Desk	59
Gráfico N° 30: Flujograma del Proceso de Recursos Humanos	60
Gráfico N° 31: Flujograma del Proceso de Compras, Evaluación y Selección	61
Gráfico N° 32: Flujograma del Proceso de Gestión Documental	62
Gráfico N° 33: Flujograma del Proceso de Control de Recursos Para los Proyectos	63
Gráfico N° 34: Organigrama Funcional de La Empresa Techno Security	107

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1: Dirección de Contacto de Enhacke.....	40
Figura N° 2: Ubicación de Enhacke en Google Maps.....	41
Figura N° 3: Teléfonos de Contacto de Open-Sec.....	41
Figura N° 4: Ubicación de Open-Sec en Google Maps.....	41
Figura N° 5: Ubicación de Orion en Google Maps.....	42
Figura N° 6: Macro Localización de la Empresa.....	71
Figura N° 7: Micro Localización de la Empresa.....	72
Figura N° 8: Diseño de Edificación - Elevación Principal.....	72
Figura N° 9: Diseño de Edificación - Fachada.....	73
Figura N° 10: Diseño de Edificación - Corte.....	73
Figura N° 11: Diseño de Edificación – Primer Piso.....	74
Figura N° 12: Diseño de Edificación – Segundo Piso.....	75
Figura N° 13: Logotipo.....	93
Figura N° 14: Logotipo.....	108

Capítulo I: Resumen Ejecutivo

Capítulo I: Resumen Ejecutivo

El presente estudio tiene como objetivo determinar la viabilidad económica y financiera para constituir una empresa dedicada a brindar seguridad informática de manera especializada al sector financiero en la República Constitucional del Perú.

La idea consiste en implementar un local donde se investigue temas relacionados a la seguridad informática dando prioridad a los casos particulares que vive el sector financiero, así mismo se brindarán los servicios de consultoría, desarrollo de software, mantenimiento de software, auditoría y help desk con la garantía, seguridad y confianza requerida, esto se realiza con la finalidad de ganar prestigio mientras se escala en el tipo de empresas.

La empresa en proyecto tendrá una capacidad máxima de 92 servicios (consultoría, desarrollo de software, mantenimiento de software, auditoría y help desk) comenzando el primer periodo con el 12.02% del mercado objetivo (765 servicios), para lo cual se requerirá una inversión de S/.762,462.91, este monto será financiado en un 70% con aporte propio y en un 30% con préstamo bancario teniendo como cifras S/.533,724.04 y S/.228,738.87 respectivamente.

El presente proyecto tiene un horizonte de evaluación de 05 años, siendo el costo de oportunidad de capital del inversionista de 11.61%, con un B/C de 2.99x.

El encargado de poner en marcha el presente proyecto es el bachiller de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Privada del Norte de la ciudad de Trujillo, departamento de La Libertad: Italo Tresierra.

La presente investigación concluye que el proyecto es rentable dado que el VANE Real es de S/.675,613.66 y el VANF Real de S/.675,185.80, considerando un costo promedio ponderado de capital (WACC) del 11.64%. La TIRE Real es de 33.91% y la TIRF Real de 40.29%, siendo ambas, tasas superiores al CCPP.

Abstract

The present study aims to determine the economic and financial feasibility to form a company dedicated to offer specialized security information to the financial sector in Peru's Constitutional Republic.

The idea is to implement a local where to investigate issues related to security information by giving priority to particular cases experienced by the financial sector, and it will provide consulting services, software development, software maintenance, auditing and help desk with the assurance, security and trust required, this will be done in order to gain prestige while climbing on the type of companies.

The joint project will have a maximum of 92 services (consulting, software development, software maintenance, auditing and help desk) starting the first period to 12.02% of the target market (765 services), for which investment may be required of S/.762,462.91, this amount will be funded 70% with local contribution and a 30% bank loan figures given as S/.533,724.04 and S/.228,738.87 respectively.

This project has an evaluation horizon of 05 years, being the investor opportunity cost of capital of 11.61% with a B/C of 2.99x.

The responsible for implementing this project is the bachelor of business administration career at the University of North Private in Trujillo at La Libertad department: Italo Tresierra.

This research concludes that the project is profitable, since the Real ENPV S/.675,613.66 and the Real FNPV S/.675,185.80, assuming a weighted average cost of capital (WACC) of 11.64%. The Real EIRR is 33.91% and the Real FIRR 40.29%, with both rates higher than WACC.

Capítulo II: Generalidades

Capítulo II: Generalidades

1. Idea del Negocio

La idea de negocio es constituir una empresa, en el departamento de Lima, dedicada brindar servicios de seguridad informática¹ especializada en el sistema financiero, asegurando que el material informático o programas lo manejen personas acreditadas y dentro de los límites de su autorización.

En el sistema financiero las empresas utilizan, como parte de su quehacer cotidiano, software, ya sea a medida o prefabricado, y es importante que exista una compañía que brinde un servicio especializado de seguridad informática para minimizar los riesgos tecnológicos con los que cuenta la empresa.

Techno Security será una empresa orientada a ofrecer servicios de seguridad informática, dirigida a compañías del sector financiero, los cuales se brindarán a nivel nacional.

2. Descripción de la Oportunidad.

En la actualidad se vive en un mundo que depende mucho de la información y cualquier persona puede tener acceso a ella siempre y cuando tenga las herramientas y habilidades necesarias, los sistemas “digitales” han roto la barrera del espacio-tiempo y la transmisión de información se hace a través de “sistemas virtuales”; sin embargo, estos sistemas se ven afectados por personas que pueden tener acceso a los orígenes de ellos con fines no de obtener la información solamente sino de modificarla con intenciones no necesariamente correctas; por esta razón cualquier persona puede ser un hacker² o un cracker³, es ahí donde las empresas que manejan información delicada tienen la necesidad de protegerla, y ya que no se conoce a una empresa especializada en brindar seguridad, se crea la oportunidad de este negocio.

Casi a diario los medios de comunicación social masiva brindan noticias de manipulación de la información (y sólo se difunde la manipulación dolosa, no la manipulación con fines de broma o gracia). Noticias como “Perú investiga 463 casos de delitos informáticos” publicada en el diario Los Andes o “Detectan más de 400 casos de delitos informáticos en Lima” publicada en el diario La Republica, nos da a entender la gran necesidad de seguridad informática que necesitan las empresas hoy en día, es por ello que se busca satisfacer esta necesidad con una empresa que tenga la capacidad y el poder de brindar el servicio a la medida del cliente.

¹ Consiste en asegurar que los recursos del sistema de información (material informático o programas) de una organización sean utilizados de la manera que se decidió y que el acceso a la información allí contenida, así como su modificación, sólo sea posible a las personas que se encuentren acreditadas y dentro de los límites de su autorización.

² Gente apasionada por la seguridad informática. Esto concierne principalmente a entradas remotas no autorizadas por medio de redes de comunicación como Internet.

³ Es cualquier persona que viola la seguridad de un sistema informático de forma similar a como lo haría un hacker, sólo que a diferencia de este último, el cracker realiza la intrusión con fines de beneficio personal o para hacer daño.

3. Estrategias de Entrada y Crecimiento

Si bien es cierto la empresa en creación cuenta con una serie de competidores, busca aventajarlos mediante a las estrategias mostradas a continuación:

- Estrategias de Entrada:

- Especialización:

La empresa se especializará en el sector financiero, de tal forma que mediante el conocimiento especializado y la mejora continua aventaje a sus competidores mediante el mayor conocimiento sobre las necesidades de cada empresa del sector.

- Creación de un hacklab⁴.

La creación de un hacklab, el cual pretende captar el interés del mercado objetivo, permitirá tener un espacio netamente dedicado a la investigación y pruebas, lo cual busca dar la confianza necesaria como para que una gran empresa adquiriera los servicios

- Estrategias de Crecimiento:

- Desarrollo del servicio:

Al contar con un personal certificado por empresas de gran prestigio, se busca dar la confianza necesaria como para que una gran empresa adquiriera los servicios.

- Promoción o Demos:

Al visitar a las empresas se busca obtener una mayor cuota de clientes, animando a empresas a consumir el servicio.

⁴ Es un espacio físico donde se reúne un grupo de gente para investigar, debatir y difundir temas relacionados con Internet, las nuevas tecnologías y los derechos civiles en esos ámbitos, en el cual suele utilizarse un sistema de organización y aprendizaje cooperativo

- Desarrollo de servicio:

Busca desarrollar el servicio mediante el respaldo de las empresas tales como universidades e institutos que impartan carreras tales como ingeniería de sistemas, de software, informática, de redes y similares.

4. Objetivos del proyecto

4.1. Institucionales

- Construir una empresa sólida y rentable.
- Crear conciencia de la importancia de la seguridad informática, de redes, base de datos, etc.

4.2. De Marketing

- Dar una imagen de solidez y confianza a los clientes.
- Posicionar a la empresa a nivel nacional.

4.3. Operacionales

- Estandarizar los procesos según la ISO 27002⁵.
- Reducir tiempos de los procesos productivos.

4.4. Financieros

- Recuperar el capital invertido dentro de un periodo máximo de 2 años.
- Incrementar el valor de la empresa.

5. Nombre de la Empresa

“Techno Security” E.I.R.L.

⁵ Es un estándar de seguridad de la información publicado por la Organización Internacional de Normalización (ISO) y la Comisión Electrotécnica Internacional (IEC), titulada Tecnología de la información - Técnicas de seguridad - Código de buenas prácticas para la gestión de seguridad de la información.

6. Sector o Industria

Es un proyecto privado, que pertenece al sector comunicaciones con CODIGO CIU 7230: Servicios prestados directamente o por intermedio de terminales de acceso a larga distancia

7. Horizonte de Evaluación

Para el presente proyecto se ha determinado un horizonte de evaluación de cinco años, porque la mayoría de los activos tangibles (bienes muebles) que van a ser usados en el proyecto tienen una vida útil menor o igual a 5 años, en el cual se buscará lograr un posicionamiento sólido de nuestro servicio dentro del mercado nacional, para luego expandir este producto a otros países.

8. Ejecutor

Tresierra Zavaleta, Ítalo

9. Objetivos del Estudio

- Objetivo general:

Determinar la viabilidad de la creación de una empresa de seguridad informática especializada en el sector financiero.

- Objetivos específicos:

- Determinar la demanda del proyecto mediante un estudio de mercado.
- Determinar el costo a incurrirse en el proyecto.
- Estimar los ingresos y costos del proyecto para el horizonte de planeamiento.
- Evaluar económica y financieramente el proyecto determinando su rentabilidad.

Capítulo III: Estudio de Mercado

Capítulo III: Estudio de Mercado

1. Análisis del Entorno

1.1. Macroentorno

1.1.1. Factores Legales

- Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa Ley N° 28015, (modificada por el Dec. Leg. N° 1086):

Establece las características de la empresa a constituir, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

Además de ello, se debe considerar algunas características que la ley antes señalada establece para determinar el tipo de empresa a crear:

Número de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

Niveles de ventas anuales:

- La microempresa: monto máximo de 150 UIT.
- La pequeña empresa: de 150 UIT a 850 UIT.

- Decreto Supremo N° 122-94-EF, Ley Del Impuesto A La Renta

Mediante Decreto Legislativo N° 774, el cual aprueba la ley del impuesto a la renta, se han dictado las normas que regulan el Impuesto a la Renta siendo necesario dictar las normas reglamentarias para su correcta aplicación.

- Decreto supremo N° 055-99-EF, Ley del impuesto general a las ventas

Desde la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 821, Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, se han aprobado diversos dispositivos legales que han complementado y/o modificado su texto.

- Derecho de autor y copyright

El derecho de autor y copyright constituyen dos concepciones sobre la propiedad literaria, artística y científica. El primero proviene de la familia del derecho continental, particularmente del derecho francés, mientras que el segundo procede del derecho anglosajón (o common law).

El derecho de autor se basa en la idea de un derecho personal del autor, fundado en una forma de identidad entre el autor y su creación. El derecho moral está constituido como emanación de la persona del autor: reconoce que la obra es expresión de la persona del autor y así se le protege.

- Circular N° G-139-2009-SBS

Tiene por finalidad establecer criterios mínimos para la gestión de la continuidad del negocio financiero, que enfrentan las empresas supervisadas por la SBS y AFP. Esta circular contiene disposiciones, que toman como referencia estándares internacionales.

Dichos estándares indican que el directorio tiene como responsabilidades específicas:

- Aprobar una política general que defina el alcance, principios y guías que orienten la gestión de la continuidad del negocio.
- Aprobar los recursos necesarios para el adecuado desarrollo de la gestión de la continuidad del negocio, para contar con la infraestructura, metodología y personal apropiados.
- Obtener aseguramiento razonable de que la empresa cuenta con una efectiva gestión de la continuidad del negocio.

- Circular N° G-140-2009-SBS

Tiene por finalidad establecer criterios mínimos para el control de riesgo operativo del negocio financiero, que enfrentan las empresas supervisadas por la SBS y AFP. Esta circular contiene disposiciones, que toman como referencia estándares internacionales.

Teniendo como actividades mínimas que deben desarrollarse:

- Definición de una política de seguridad de información aprobada por el Directorio.
- Definición e implementación de una metodología de gestión de riesgos, que guarde consistencia con la gestión de riesgos operacionales de la empresa.
- Mantenimiento de registros adecuados que permitan verificar el cumplimiento de las normas, estándares, políticas, procedimientos y otros definidos por la empresa, así como mantener pistas adecuadas de auditoría.

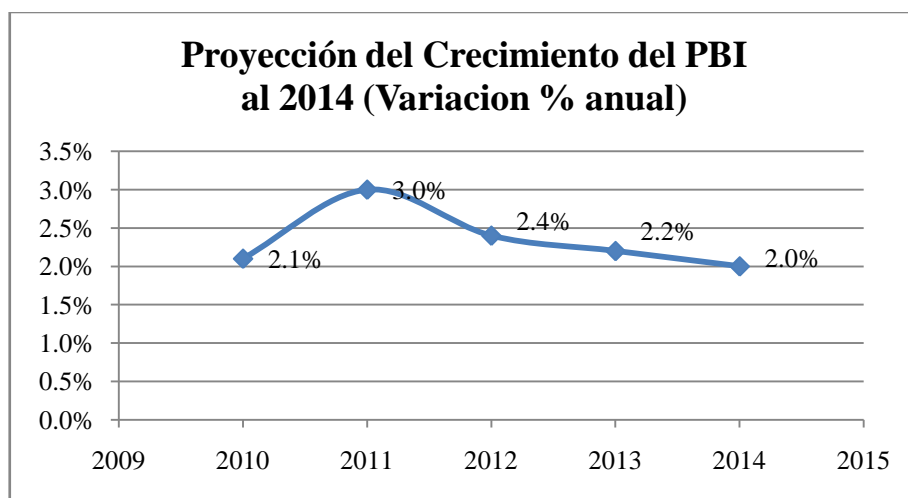
Las circulares G-139 y G-140 hacen el proyecto viable ya que establecen obligan a que el mercado objetivo tenga criterios mínimos en seguridad informática a tomar en cuenta, siendo la tercerización, una alternativa económica.

1.1.2. Factores Económicos

- Sector Real

En lo que va del 2011 el crecimiento del PBI para los primeros tres trimestres son de un promedio del 6.7% y se estima que el PBI cierre el año con un crecimiento del 7% de la mano de las elevadas cotizaciones de los principales productos de exportación y para el periodo 2012 – 2014 el Perú estará en la capacidad de crecer a tasas sostenidas en torno al crecimiento del producto potencial (alrededor de 6%) siempre y cuando no se materialice una recaída de la economía mundial, se mantenga el creciente protagonismo de los países emergentes, y no se deterioren las expectativas de inversión privada.

Gráfico N° 1



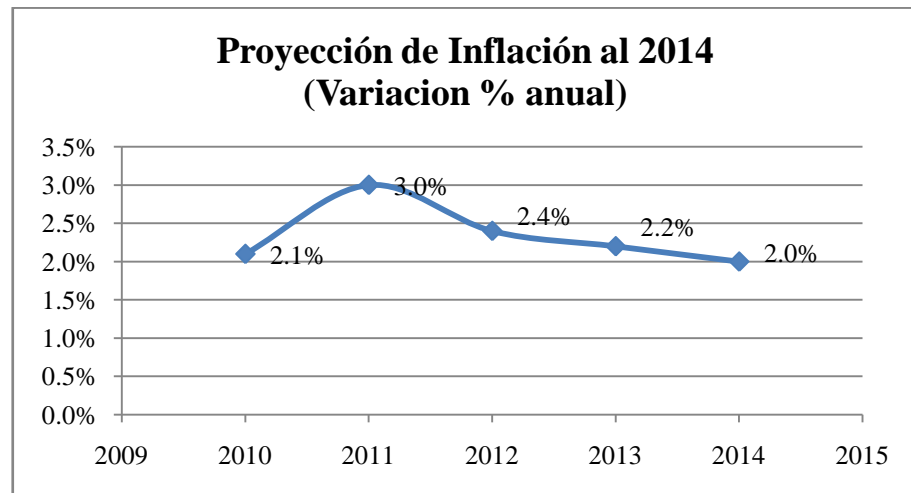
Fuente: Marco Macroeconómico Multianual 2012-2014 del MEF

En base al crecimiento estimado para el periodo de proyección, en el 2014 el PBI per cápita puede acercarse a los US\$7 400, un incremento acumulado de 41% respecto al 2010.

Si el Perú logra mantener una tasa de crecimiento del PBI per cápita de 6% (tasa de crecimiento promedio de los últimos 5 años) en los próximos años, el PBI per cápita podría duplicarse en menos de 12 años.

El Perú mantiene una política de control de la inflación en un 2% anual. Durante el año 2009 la inflación fluctuó entre 4,8 y 0,2 durante los cuatros trimestres del año. Las expectativas de inflación de los agentes económicos para 2010 se han elevado respecto a la información presentada en el Reporte de marzo. Para 2011 y 2012, en general, los encuestados ubican sus expectativas de inflación dentro del rango meta (entre 2,0 y 3,0 por ciento).

Gráfico N° 2



Fuente: Marco Macroeconómico Multianual 2012-2014 del MEF

- Sector Monetario

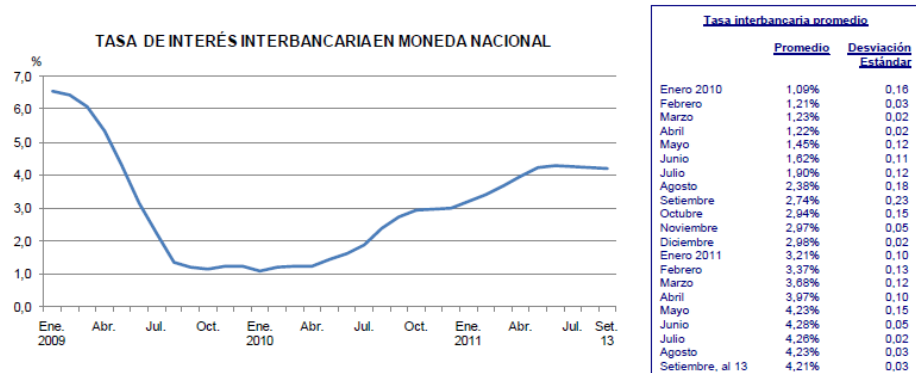
El programa monetario de setiembre 2011 indica que:

- El Directorio del Banco Central de Reserva del Perú aprobó mantener la tasa de interés de referencia de la política monetaria en 4,25 por ciento.
- En agosto la inflación fue 0,27 por ciento, debido principalmente a factores transitorios con esto hace que la tasa de inflación anual sea de 3,35 por ciento.

Gráfico N° 3

Tasa de interés interbancaria promedio en 4,21 por ciento

Al 13 de setiembre, la tasa de interés interbancaria promedio en moneda nacional se ubicó en 4,21 por ciento.

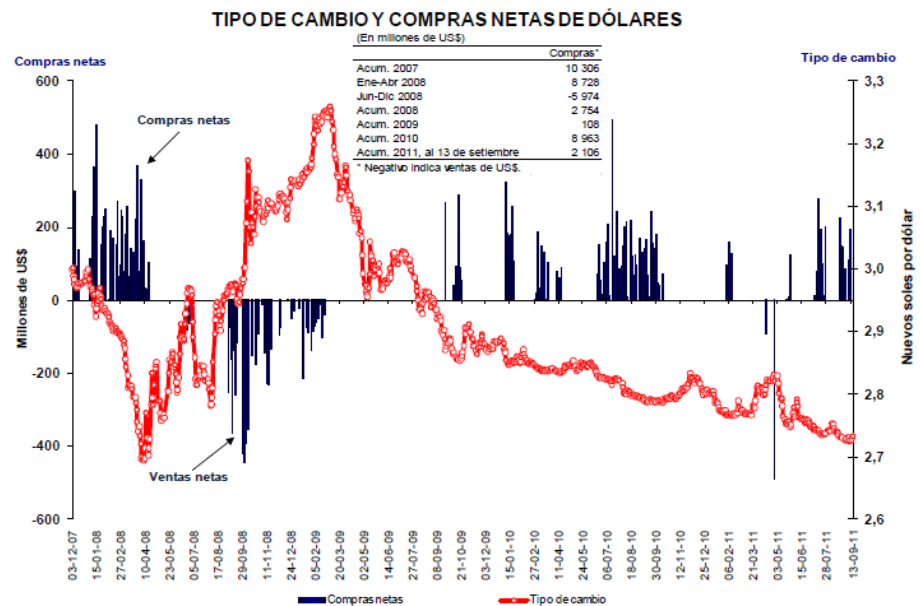


Fuente: Resumen Informativo Semanal N° 37-2011 del BCRP

Gráfico N° 4

Tipo de cambio en S/. 2,734 por dólar

Del 6 al 13 de setiembre, el tipo de cambio interbancario promedio venta aumentó de S/. 2,731 a S/. 2,734 por dólar, lo que significó una depreciación del Nuevo Sol de 0,10 por ciento. En este periodo, el BCRP intervino en el mercado cambiario comprando US\$ 305 millones en la Mesa de Negociación.



Fuente: Resumen Informativo Semanal N° 37-2011 del BCRP

Gráfico N° 5

Riesgo país se ubica en 221 puntos básicos

Del 6 al 13 de setiembre, el riesgo país, medido por el *spread* del **EMBIG Perú**, subió de 213 a 221 puntos básicos.

De otro lado, el *spread* de deuda de la región se incrementó en 12 puntos básicos asociado a la mayor aversión al riesgo global producto de mayores temores de incumplimiento de pagos de deuda de Grecia.



Fuente: Resumen Informativo Semanal N° 9-2011 del BCRP

Por lo expuesto se puede afirmar que tras haber superado la etapa de la quiebra de las grandes financieras norteamericanas se puede ver que con un crecimiento mayor al 5% y una inflación controlada entre 2% y 3% la empresa está en la capacidad de desarrollarse.

1.1.3. Factores Políticos

Actualmente existe una estabilidad política en el Perú, lo que no constituye un riesgo para la implementación del proyecto.

El Perú ha logrado superar la crisis financiera y crece a pesar del gran retroceso de la economía mundial, según el presidente Ollanta Humala Tasso aseguró que nuestro país continuará por la senda del desarrollo invirtiendo en obras que le dan al pueblo “igualdad y derechos democráticos”. Así mismo, las micro y pequeñas empresas del país han sido el instrumento esencial de defensa del Perú ante la crisis financiera internacional, debido a que estas organizaciones son el “pilar fundamental” que permitirá al país superar victoriosamente esta difícil coyuntura mundial.

En cuanto al Plan de Gobierno, el Estado se compromete a apoyar a la micro y pequeña empresa para su formalización y para la creación de empleo, lo cual nos permitiría acogernos y desarrollarnos en mejores condiciones mediante a la Ley de Promoción y Formalización de la MYPE y al Reglamento de la Ley N° 28015 de la MYPE

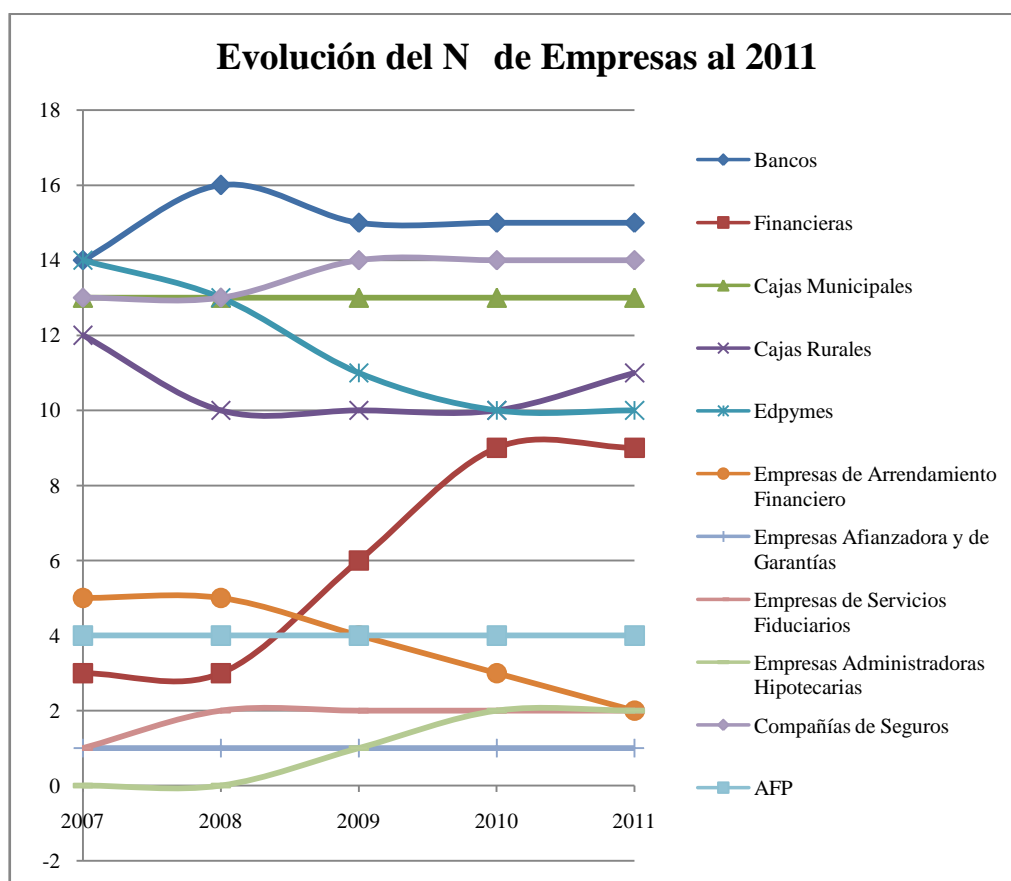
Es por ello que se considera que actualmente existe una estabilidad política en el Perú, el cual no constituye ningún riesgo para la implementación del proyecto.

1.1.4. Factores Demográficos

El sector financiero muestra un crecimiento constante promedio de un 1% durante el periodo 2007-2011; en el 2011 el crecimiento fue del 1%, siendo impulsado por las empresas Financieras y Cajas Rurales.

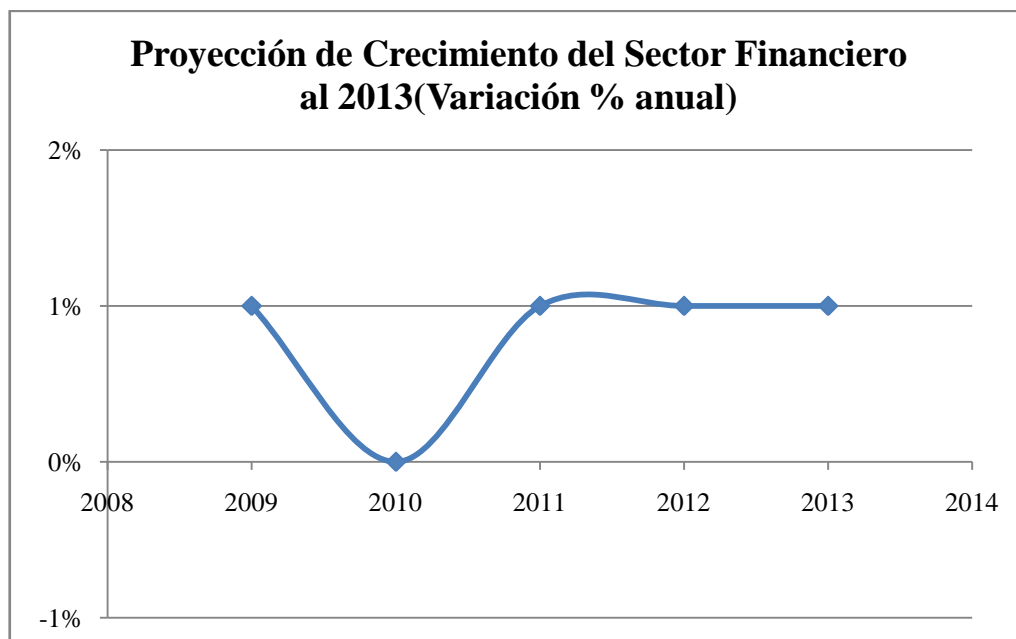
El Perú, según los datos de la SBS, indica que existen un total de 83 empresas, cifra que solo ha variado en 3 unidades desde el 2007. De esta población, los Bancos cuenta con el 18,07%, las Compañías de Seguros con el 16,87%, las Cajas Municipales de Ahorro y Credito con el 15,66%, las Cajas Rurales de Ahorro y Credito con el 13,25%, las Edpymes con el 12,05% y las Financieras con el 10,84%, el resto se divide entre Empresas de Arrendamiento Financiero, Empresas Afianzadora y de Garantías, Empresas de Servicios Fiduciarios, Empresas Administradoras Hipotecarias y AFP..

Gráfico N° 6



Fuente: Estadísticas de laSBS

Gráfico N° 7



Fuente: Estadísticas de laSBS

Por lo expuesto se puede observar que al tener un crecimiento del Sector Financiero del 1% la empresa se ve en la necesidad de cubrir un mercado creciente, lo cual viabiliza el proyecto ya que contara con un mayor mercado y la desactualización del software hace necesario que esten en una constante actualización, es por ello que estas estadísticas incentivan el desarrollo del proyecto.

1.2. Microentorno

1.2.1. Clientes Potenciales - Consumidores

Los clientes potenciales son las empresas del sector financiero del país que cuentan con páginas web, servidores de base de datos, equipos de redes, telecomunicaciones y demás, los cuales pueden ser vulnerables a ataques que puedan alterar el flujo normal de trabajo.

Estas empresas, en su mayoría, ubican su sede central de operaciones dentro de la Zona Financiera en el Distrito de San Isidro, Departamento de Lima.

1.2.2. Competencia

Los principales competidores de la empresa serían todas aquellas que están realizando actividades del mismo rubro, dedicados a la seguridad informática, redes, base de datos y demás.

- **Enhacke** es una empresa dedicada a ofrecer soluciones profesionales especializadas en el mundo de la seguridad para corporaciones y organismos públicos. Dispone de un amplio y calificado equipo de especialistas en las diferentes áreas de desarrollo de su actividad. Estas áreas son principalmente: Consultoría, auditoría, forense, investigación, implementación y formación.



- Pagina web: <http://www.enhacke.com/>
- Dirección: Av. Dos de Mayo 1545 oficina 214, San Isidro – Lima - Perú
- Teléfono(s): (511) 221-3017
- Cliente(s): AFP Integra
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Tacna

- **Open-sec** es una empresa focalizada en entregar soluciones que son requeridas por todo tipo de organización, cualquiera sea su tamaño o rubro, respecto a Seguridad Informática y Seguridad de la Información.



- Pagina web: <http://www.open-sec.com/>
- Teléfono(s): (511) 997926168 - (511) 991680003 - (511) 997378627
- Cliente(s): Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Cusco
Banco de Crédito del Perú
Banco Santander
Mi Banco

- **Orión** es una empresa especializada en seguridad y tecnologías de la información, con más de una década de experiencia desarrollando proyectos y ofreciendo servicios a destacadas empresas de Latinoamérica.



- Pagina web: <http://www.solucionesorion.com/>
- Dirección: Av. Paseo de la República 3195 Of. 403, San Isidro - Lima – Perú
- Teléfono(s): (511) 4413783
- Cliente(s): Compañía de Seguros La Positiva

1.2.3. Proveedores

Dentro del rubro de la seguridad informática, los proveedores del core business de la empresa se clasifican en dos ramas (hardware y software), a esto se suman los proveedores de muebles y enseres y los proveedores de telefonía e Internet, los cuales serán listados a continuación:



Hardware

- **Hardtech Solutions** se dedica a la comercialización de equipos de computo, laptops, impresoras, reparación de computadoras, instalación de redes, sistemas eléctricos, instalación de locutorios telefónicos, instalación de sistemas de seguridad, venta y comercialización de alarmas, instalación de antenas inalámbricas, elaboración de muebles para oficina, instalación de pozos a tierra, alquiler de equipos de video conferencia, servicio de ploteos, etc.



- **Grupo Upgrade** es una compañía que se fundó en Noviembre del Año 2001, bajo la dirección de su Presidente el Ing. Jaime Candia Aguilar, desde sus inicios la organización tuvo muy presente los controles de calidad frente a la estandarización de modelos que se encapsulan en beneficio de sus clientes, tomando en cuenta indicadores que alcancen la satisfacción de los mismos.



- **COMPURED** es una organización peruana que se dedica a la comercialización de equipos de cómputo, además de tener también un rubro de soporte y reparación de los mismos. COMPURED fue fundada en 1999, y en la actualidad cuenta con un amplio stock de productos que se caracterizan por su alta calidad y buen precio. 
- **REDCOM SAC** es una Empresa peruana comercializadora de equipos de computo, fundada en el 2009, cuenta con un stock de productos que guardan una optima relación precio-calidad, asegurando a los clientes que compran en REDCOM SAC la mejor garantía post-venta. 

Software

- **Microsoft Corporation** es una empresa multinacional estadounidense, fundada en 1975 por Bill Gates y Paul Allen. Dedicada al sector de la informática, con sede en Redmond, Washington, Estados Unidos. Microsoft desarrolla, fabrica, licencia y produce software y equipos electrónicos. Siendo sus productos más usados el sistema operativo Microsoft Windows y la suite Microsoft Office, los cuales tienen una importante posición entre los ordenadores personales. 
- **GNU/Linux** es uno de los términos empleados para referirse a la combinación del núcleo o kernel libre similar a Unix denominado Linux, que es usado con herramientas de sistema GNU. Su desarrollo es uno de los ejemplos más prominentes de software libre; todo su código fuente puede ser utilizado, modificado y redistribuido libremente por cualquiera bajo los términos de la GPL (Licencia Pública General de GNU) y otra serie de licencias libres. 
- **MySQL** es un sistema de gestión de base de datos relacional, multihilo y multiusuario con más de seis millones de instalaciones. MySQL AB —desde enero de 2008 una subsidiaria de Sun Microsystems y ésta a su vez de Oracle Corporation desde abril de 2009— desarrolla MySQL como software libre en un esquema de licenciamiento dual. 

- **Oracle Corporation** es una de las mayores compañías de software del mundo. Sus productos van desde bases de datos (Oracle) hasta sistemas de gestión. Cuenta además, con herramientas propias de desarrollo para realizar potentes aplicaciones, como Oracle Designer, Oracle JDeveloper y Oracle Developer Suite Su CEO actual es Larry Ellison.



Proveedores de muebles y enseres.

- **Saga Falabella** es una cadena de tiendas por departamentos en Perú perteneciente a Falabella. Nace en 1995 luego que la chilena Falabella adquirió la totalidad de las acciones de la Sociedad Andina de Grandes Almacenes, S.A. (SAGA). Esta última se había formado en 1984 luego que empresarios locales adquirieron las operaciones de la norteamericana Sears Roebuck en Perú. Actualmente opera quince establecimientos en siete ciudades y es líder del sector en el mercado peruano.



- **Sodimac**, sigla de Sociedad Distribuidora de Materiales de Construcción, es una empresa chilena dedicada al rubro de la construcción y al mejoramiento del hogar, perteneciente al holding Falabella y está presente también en países como Perú, Colombia y Argentina.



Proveedores de telefonía e internet.

- **Telefónica** es un operador de servicios de telecomunicaciones: Telefonía fija, Telefonía móvil, y de ADSL, es una multinacional con sede central en Madrid, España, está entre las tres compañías de telecomunicaciones más grandes e importantes del mundo.



- **Telmex** es la compañía líder de telecomunicaciones en América Latina, con operaciones en México, Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú y Estados Unidos.



1.2.4. Barreras de Entrada

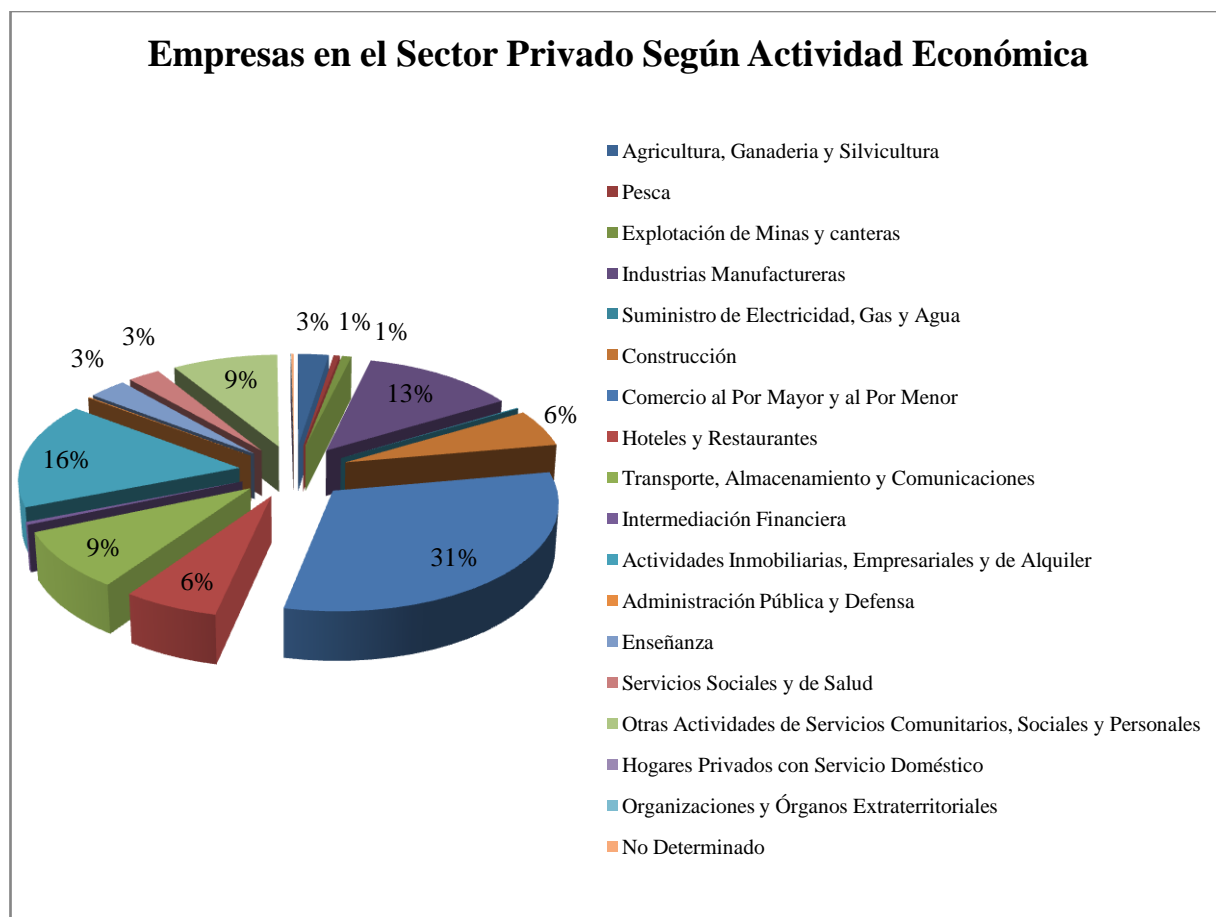
Como barrera de entrada se tendría la inversión el cual sería fuerte debido a que la tecnología (tanto en software como en hardware) es de última generación. Ante ello se tiene como alternativa el uso de software libre⁶ en lo que respecta al software y la adquisición de computadoras ensambladas en lo que respecta a hardware.

2. Investigación de Mercado

2.1. Segmentación

Como primera segmentación se consideró a las 929 empresas de intermediación financiera del total de 212 076 empresas en el sector privado en el 2011 según el Ministerio de Trabajo.

Gráfico N° 8

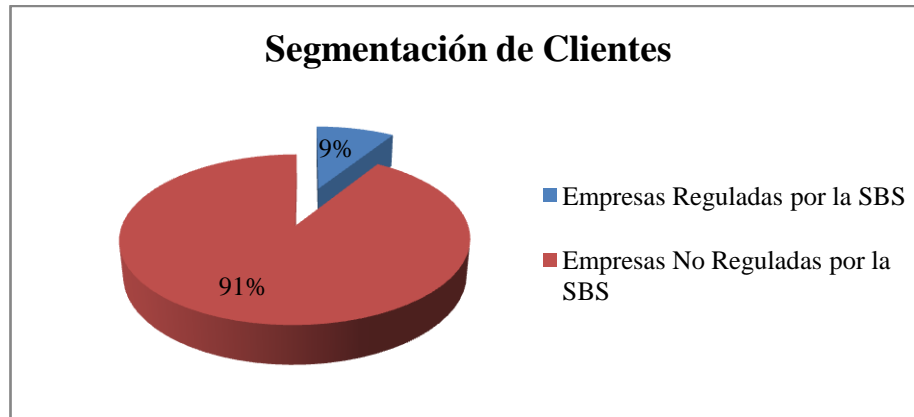


Fuente: Elaboración Propia

⁶Según la Free Software Foundation, el software libre se refiere a la libertad de los usuarios para ejecutar, copiar, distribuir, estudiar, modificar el software y distribuirlo modificado. Este suele estar disponible gratuitamente, o al precio de costo de la distribución a través de otros medios; sin embargo no es obligatorio que sea así.

Como segunda segmentación se consideró a las empresas obligadas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP ya que a estas se las obliga a contar con políticas, procesos y procedimientos que aseguren su información.

Gráfico N° 9



Fuente: Elaboración Propia

2.2. Definición del Cliente

El cliente – consumidor final serán todas las empresas que necesiten proteger su información ya que le pueden estar siendo vulneradas, lo cual puede ser perjudicial para sus clientes, estas empresas que cuentan con información clasificada pueden ser bancos, aseguradoras, empresas informantes de riesgo crediticio, etc.

2.3. Fuentes de Información

Con el fin de saber la cantidad de empresas con la que se cuenta como mercado potencial, se acudió a la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Obtenido el mercado potencial se realizaron los cálculos pertinentes para determinar la muestra a tomarse en cuenta y se realizaron encuestas a las empresas con el fin de obtener información relevante.

2.4. Metodología a Emplear

Con el fin de recaudar información se utilizaron encuestas las cuales sirvieron para recopilar información cuantitativa.

Las encuestas abarcan los tres tipos de investigación:

- Investigación descriptiva, realizando preguntas como:
 - ¿A qué tipo de institución financiera representa usted?
 - ¿En qué tipo de seguridad invierte usted?

- Investigación de causa, realizando preguntas como:
 - ¿Por qué razón decidió invertir en este tipo de seguridad?
 - ¿Está usted conforme con el servicio prestado por su proveedor o consultor de seguridad?

- Investigación de predicción, realizando preguntas como:
 - ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?
 - ¿Contrataría los servicios de esta empresa?

Estas encuestas se realizaron a la muestra obtenida mediante la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 p q N}{NE^2 + Z^2 p q}$$

Donde

- n es el tamaño de la muestra = 68
- Z es el nivel de confianza = 95%
- p es la proporción muestral = 0.5
- q es 1-p = 0.5
- N es el tamaño de la población = 83
- E es la precisión o el error = 5%

Reemplazando los valores, esto nos dara un total de 68 Entidades Financieras como muestra

$$68 = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 83}{83 \times 5^2 + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

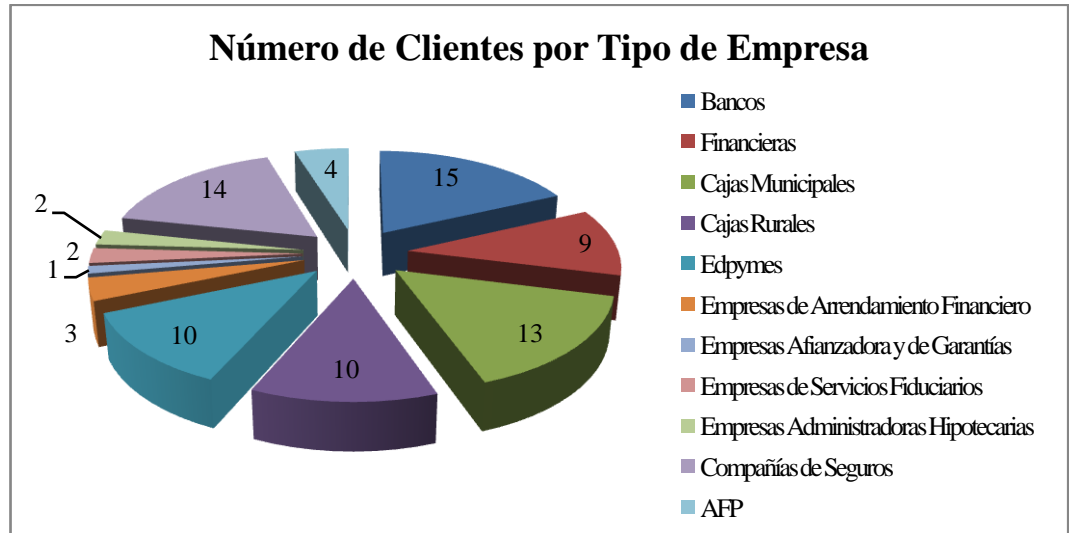
2.5. Análisis de la Demanda

La demanda se encuentra comprendida por los diversos bancos, cajas, financieras, seguros, etc. del país.

El estudio cuantitativo de la demanda potencial se determina a través de los siguientes factores:

- Cantidad de Bancos, Cajas, Edpymes, Compañías de seguros, etc. del país.

Gráfico N° 10

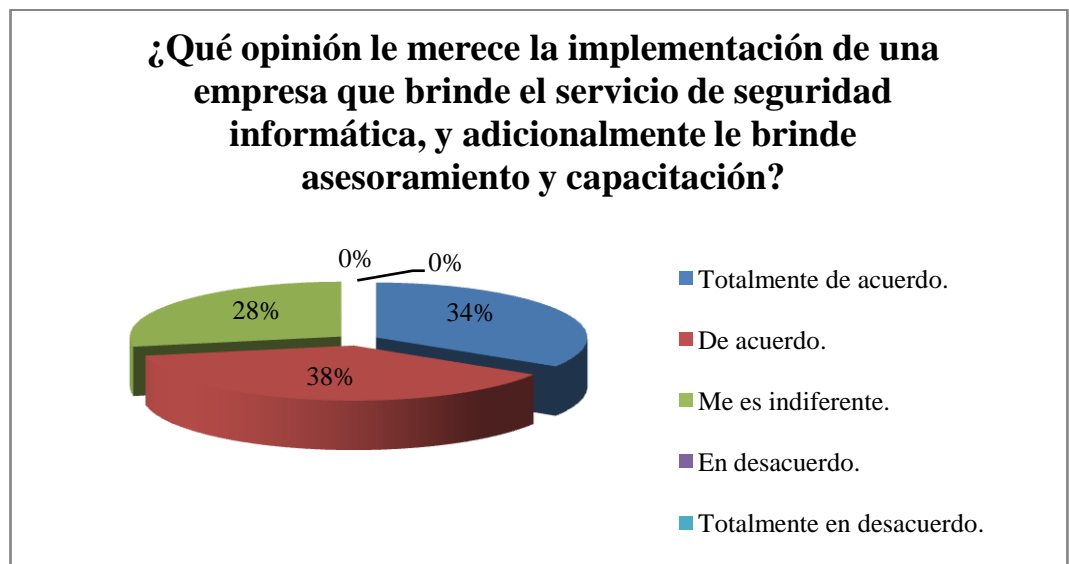


Fuente: Elaboración Propia

- Probabilidad de intención de compra de consumidores potenciales.

En el Gáfico N° 10 se observa que el 72% de las entidades financieras están de acuerdo a la implementación de la empresa en proyecto.

Gráfico N° 11



Fuente: Elaboración Propia

2.5.1. Producto Real

Los servicios que brindará la empresa serán:

- Consultoría.
- Desarrollo de Software.
- Auditoría
- Mantenimiento
- Help Desk

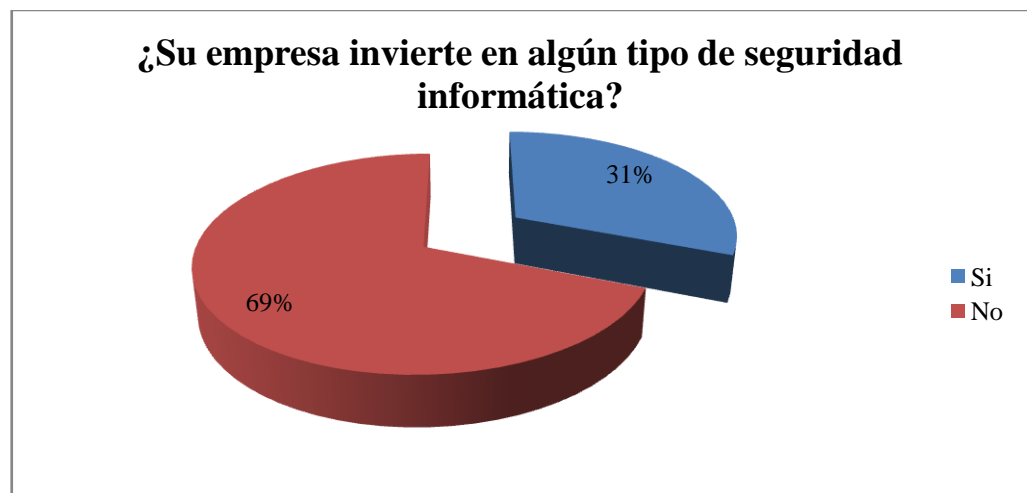
Para brindar estos servicios, la empresa contará con el respaldo de las certificaciones de los trabajadores dándole calidad al trabajo que realizan. Teniendo el Hack Lab como valor agregado a los diferentes servicios brindados.

2.5.2. Demanda Histórica y Actual

Si bien es cierto no se cuenta con datos exactos sobre la demanda histórica de la cantidad de empresas que recurren a los servicios de seguridad informática, ya sea propia o tercerizada, las encuestas realizadas dan información de la cantidad de empresas que demandan el servicio de seguridad informática ya que la UTP indica que entidades, como bancos y grandes empresas pueden llegar a sufrir hasta 500 mil ataques al año, lo cual hace muy importante la implantación de seguridad informática.

Preguntas que se hicieron, a las 68 empresas de la muestra, con el fin de saber si las empresas invierten en algún tipo de seguridad informática, arrojan valores que 21 empresas sí invierte y 47 no invierte, siendo sus porcentajes del 31% y 69% respectivamente.

Gráfico N° 12



Fuente: Elaboración Propia

Del total de 21 empresas que invierten en seguridad informática se preguntó si esta es propia o tercerizada, arrojando valores que 7, es decir el 33% de las éstas, tienen seguridad informática propia y las 14 restantes, que representan el 67%, la obtienen de otras empresas.

Gráfico N° 13



Fuente: Elaboración Propia

2.5.3. Variables que Afectan a la Demanda

- Preferencias del consumidor

Cuando el consumidor ya tiene costumbre de usar un determinado servicio se acostumbra a la metodología de su proveedor, ante ello se le tiene que ofrecer el mismo servicio más un valor agregado.

- Precios de los competidores

Si bien es cierto hay empresas de seguridad informática pero no son especializadas en el sector al cual se enfoca la empresa, por ende estas empresas brindan un producto inferior a un menor costo haciendo más atractivo su producto.

- Atributos que ofrece el servicio

Los atributos que ofrece nuestro servicio tienen que ser interesantes ante la vista de la empresa consumidora, se debe explicar el hecho de cubrir fallas de seguridad no hará algún cambio visible sobre su actual sistema.

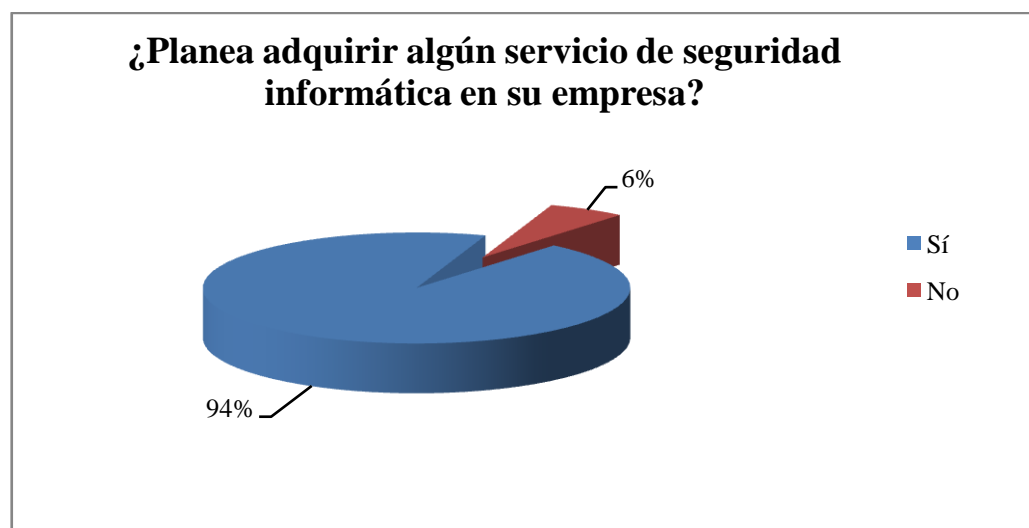
- Impacto de las vulnerabilidades

Si las vulnerabilidades de la empresa son críticas, ésta estará más dispuesta a adquirir el servicio.

2.5.4. Demanda Proyectada

Del total de las 68 empresas encuestadas, el 94% de ellas contestaron que sí, dando un total de 64 empresas que planean adquirir algún servicio de seguridad informática.

Gráfico N° 14

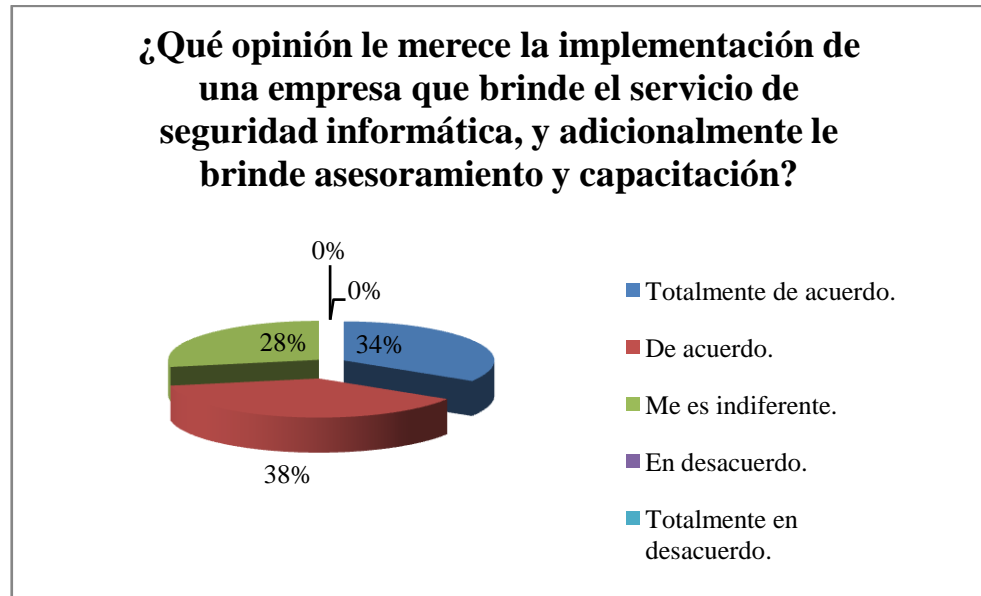


Fuente: Elaboración Propia

Ante este interés por parte de las empresas, nacen dos preguntas:

- ¿Qué opinión le merece la implementación de una empresa que brinde el servicio de seguridad informática y adicionalmente le brinde asesoramiento y capacitación?
Obteniendo como resultado que 22 empresas están totalmente de acuerdo, 26 empresas están de acuerdo y a 16 empresas les es indiferente, los resultados porcentuales se muestran en el cuadro mostrado a continuación.

Gráfico N° 15

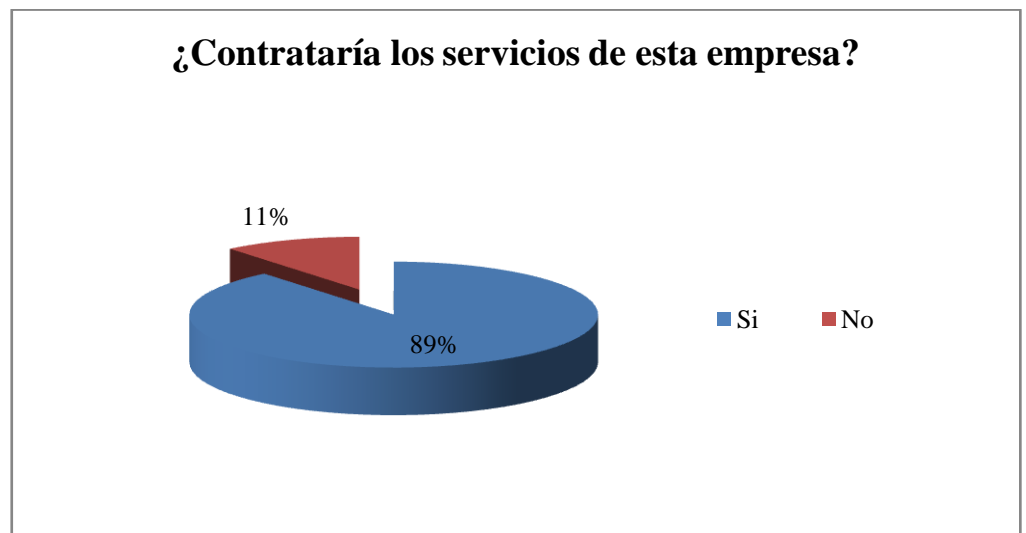


Fuente: Elaboración Propia

- ¿Contrataría los servicios de esta empresa?

Seleccionando a las 64 empresas interesadas en la implementación de nuestro proyecto se obtiene que 57 empresas sí nos contratarían y 7 empresas no lo harían, los resultados porcentuales se muestran en el siguiente cuadro.

Gráfico N° 16



Fuente: Elaboración Propia

2.6. Análisis de la Oferta

2.6.1. Identificación de la Competencia

- **Enhacke** es una empresa dedicada a ofrecer soluciones profesionales especializadas en el mundo de la seguridad para corporaciones y organismos públicos. Dispone de un amplio y calificado equipo de especialistas en las diferentes áreas de desarrollo de su actividad. Estas áreas son principalmente: Consultoría, auditoría, forense, investigación, implementación y formación.

 - Pagina web: <http://www.enhacke.com/>
 - Dirección: Av. Dos de Mayo 1545 oficina 214, San Isidro – Lima - Perú
 - Teléfono(s): (511) 221-3017
 - Cliente(s): AFP Integra
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Tacna
- **Open-sec** es una empresa focalizada en entregar soluciones que son requeridas por todo tipo de organización, cualquiera sea su tamaño o rubro, respecto a Seguridad Informática y Seguridad de la Información.

 - Pagina web: <http://www.open-sec.com/>
 - Teléfono(s): (511) 997926168 - (511) 991680003 - (511) 997378627
 - Cliente(s): Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Cusco
Banco de Crédito del Perú
Banco Santander
Mi Banco

- **Orión** es una empresa especializada en seguridad y tecnologías de la información, con más de una década de experiencia desarrollando proyectos y ofreciendo servicios a destacadas empresas de Latinoamérica.



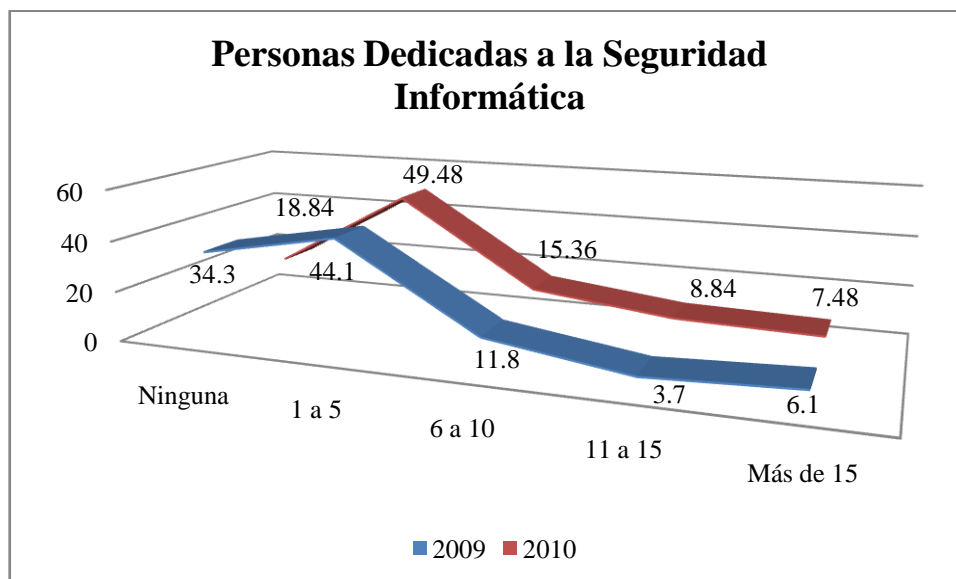
- Pagina web: <http://www.solucionesorion.com/>
- Dirección: Av. Paseo de la República 3195 Of. 403, San Isidro - Lima – Perú
- Teléfono(s): (511) 4413783
- Cliente(s): Compañía de Seguros La Positiva

2.6.2. Oferta Histórica y Presente

De acuerdo a las investigaciones realizadas sobre la puesta de este negocio, no existe registro alguno de estadísticas a nivel nacional, ante ello se tienen estadísticas a nivel de Latino América sobre la cantidad de Personas dedicadas a la seguridad informática.

El gráfico N° 17 muestra el número de empresas, en Latinoamérica, que no cuentan con personal dedicado a la seguridad informática ha reducido drásticamente de un 34,3% en el 2009 a un 18,84% en el 2010, esto indica que se esta tomando conciencia de la necesidad de proteger su información.

Gráfico N° 17



Fuente: II Encuesta Latinoamericana de Seguridad de la Información de la ACIS.

En el Perú, si bien es cierto, existen compañías que brindan el servicio de seguridad informática, hasta el momento no existen empresas especializadas en el sector financiero, que cuenten con hacklabs dedicados a investigar y mejorar los software de seguridad que las diversas empresas financieras utilizan para salvaguardar sus bases de datos, razón por la cual se presenta esta innovadora idea, una empresa dedicada a identificar deficiencias en los sistemas de seguridad de los organismos financieros.

2.6.3. Variables que Afectan a la Oferta

- Tecnología

Para poder brindar el servicio se tiene manejar la más alta tecnología, esto puede llegar a significar que se tenga que comprar equipos de última generación, ya que algunas vulnerabilidades solo se pueden percibir con maquinaria que tenga una mayor velocidad de procesamiento de datos, lo cual hace que la adquisición de esta necesite de una fuerte inversión.

- Cantidad de mano de obra especializada

La cantidad de personas especializadas en el rubro de seguridad informática es mínima, ello da poder de negociación a los trabajadores con respecto a su remuneración, por ello el costo que se incurre en especialistas es alto.

- Costo de las certificaciones

La empresa certificará tanto a sus especialistas como así misma, estas certificaciones tienen un costo el cual brinda un valor agregado sobre el servicio que se le brinda al cliente.

2.6.4. Oferta Proyectada

Según lo señalado anteriormente, existen empresas que brindan seguridad informática, pero no hay empresas especializadas en el sector financiero, por lo cual no se puede estimar la oferta del rubro al que nos estamos dirigiendo.

Cuadro N° 1

OFERTA PROYECTADA A 5 AÑOS						
DESCRIPCIÓN	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Número de empresas	25	26	28	29	31	33

Fuente: Elaboración Propia

2.7. Deducción del Mercado Objetivo

2.7.1. Lista de Entidades que conforman el Mercado Potencial

- Bancos
 - Banco Azteca Perú
 - Banco Continental
 - Banco de Comercio
 - Banco de Crédito del Perú
 - Banco Falabella Perú
 - Banco Financiero
 - Banco Interamericano de Finanzas
 - Banco Ripley
 - Banco Santander Perú
 - Citibank
 - Deutsche Bank Perú
 - HSBC Bank Perú
 - Interbank
 - Mibanco
 - Scotiabank

- Financieras
 - América Financiera
 - CrediScotia Financiera
 - Financiera Confianza
 - Financiera Crear
 - Financiera Edyficar
 - Financiera Efectiva
 - Financiera TFC
 - Financiera Universal
 - Financiera Uno

- Cajas Municipales
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito Cusco
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito Del Santa
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito Huancayo
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito Ica
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito Maynas
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito Paita
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito Pisco
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito Tacna
 - Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo
 - Caja Municipal de Crédito Popular de Lima

- Cajas Rurales
 - Caja Rural de Ahorro y Crédito Cajamarca
 - Caja Rural de Ahorro y Crédito Nuestra Gente
 - Caja Rural de Ahorro y Crédito Chavín
 - Caja Rural de Ahorro y Crédito Credinka
 - Caja Rural de Ahorro y Crédito Libertadores de Ayacucho
 - Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes
 - Caja Rural de Ahorro y Crédito Profinanzas
 - Caja Rural de Ahorro y Crédito Prymera
 - Caja Rural de Ahorro y Crédito Señor de Luren
 - Caja Rural de Ahorro y Crédito Sipán

- Edpymes
 - Acceso Crediticio
 - Alternativa
 - Credijet
 - Credivisión
 - Micasita
 - Nueva Visión
 - Pro Negocios
 - Proempresa
 - Raíz
 - Solidaridad

- Empresas de Arrendamiento Financiero
 - Leasing Perú
 - Leasing Total
 - Mitsui Masa Leasing

- Empresas Afianzadora y de Garantías
 - Fogapi

- Empresas de Servicios Fiduciarios
 - Fiduciaria GBC
 - La Fiduciaria

- Empresas Administradoras Hipotecarias
 - Incasa
 - Solución

- Compañías de Seguros
 - ACE
 - Cardif
 - El Pacífico Peruano
 - El Pacífico Vida
 - Insur
 - Interseguro
 - InVita
 - La Positiva
 - La Positiva Vida
 - Mapfre Peru
 - Mapfre Peru Vida
 - Protecta
 - Rimac
 - Secrex

- AFP
 - Horizonte
 - Integra
 - Prima
 - Profuturo

2.7.2. Mercado Potencial

El mercado potencial está conformado por las diversas entidades financieras tales como: Bancos, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Edpymes, Empresas de Arrendamiento Financiero, Empresas Afianzadora y de Garantías, Empresas de Servicios Fiduciarios, Empresas Administradoras Hipotecarias, Compañías de Seguros y AFP del país.

Cuadro N° 2

MERCADO POTENCIAL						
DESCRIPCIÓN	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Bancos	15	15	15	15	16	16
Financieras	9	9	9	9	9	9
Cajas Municipales	13	13	13	13	13	13
Cajas Rurales	10	10	10	10	10	10
Edpymes	10	10	10	10	10	10
Empresas de Arrendamiento Financiero	3	3	3	3	3	3
Empresas Afianzadora y de Garantías	1	1	1	1	1	1
Empresas de Servicios Fiduciarios	2	2	2	2	2	2
Empresas Administradoras Hipotecarias	2	2	2	2	2	2
Compañías de Seguros	14	14	14	14	14	14
AFP	4	4	4	4	4	4
Total de empresas	83	83	83	83	84	84

Fuente: Elaboración Propia

2.7.3. Mercado Disponible

El mercado disponible es obtenido tras restar al total de empresas el número de empresas que cuentan con seguridad informática y/o son atendidas por una tercera empresa.

Cuadro N° 3

MERCADO DISPONIBLE EN N° DE EMPRESAS						
DESCRIPCIÓN	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Mercado Potencial	83	83	83	83	84	84
Factor de Ocupabilidad	25%	25%	25%	25%	25%	25%
Mercado Ocupado	21	21	21	21	21	21
Mercado Disponible	62	62	62	62	63	63

Fuente: Elaboración Propia

Mercado Interesado

El mercado interesado busca ver cuántas empresas planean desarrollar seguridad informática, que según el resultado de la encuesta aplicada es el 91%.

Cuadro N° 4

MERCADO INTERESADO EN N° DE EMPRESAS						
DESCRIPCIÓN	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Mercado Disponible	62	62	62	62	63	63
Factor de Interés	91%	91%	91%	91%	91%	91%
Mercado Interesado	56	56	56	56	57	57

Fuente: Elaboración Propia

2.7.4. Mercado Efectivo

El mercado efectivo busca ver cuántas empresas planean adquirir el servicio de seguridad informática de nuestra empresa, que según el resultado de la encuesta aplicada es el 91%.

Cuadro N° 5

MERCADO EFECTIVO EN N° DE EMPRESAS						
DESCRIPCIÓN	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Mercado Interesado	56	56	56	56	57	57
Factor de Efectividad	91%	91%	91%	91%	91%	91%
Mercado Efectivo	51	51	51	51	52	52

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 6:

MERCADO EFECTIVO EN N° DE SERVICIOS						
DESCRIPCIÓN	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Mercado Efectivo en Consultorías	51	51	51	51	52	52
Mercado Efectivo en Desarrollo de Software	51	51	51	51	52	52
Mercado Efectivo en Auditorías	102	102	102	102	104	104
Mercado Efectivo en Mantenimiento de Software	51	51	51	51	52	52
Mercado Efectivo en Help Desk	255	255	255	255	260	260
Mercado Efectivo Total	510	510	510	510	520	520

Fuente: Elaboración Propia

2.7.5. Mercado Objetivo

El mercado objetivo del proyecto está representado por el 49% del mercado efectivo con un crecimiento anual del 5%, siendo determinado en función a la capacidad de captación de clientes y la capacidad de producción.

Cuadro N° 7

MERCADO OBJETIVO EN N° DE SERVICIOS						
DESCRIPCIÓN	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Mercado Efectivo en Consultorías	51	51	51	51	52	52
Factor de Capacidad en Consultorías	20%	20%	20%	21%	21%	21%
Mercado Objetivo en Consultorías	10	10	10	11	11	11
Mercado Efectivo en Desarrollo de Software	51	51	51	51	52	52
Factor de Capacidad en Desarrollo de Software	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Mercado Objetivo en Desarrollo de Software	3	3	3	3	3	3
Mercado Efectivo en Auditorías	102	102	102	102	104	104
Factor de Capacidad en Auditorías	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Mercado Objetivo en Auditorías	6	6	6	6	6	7
Mercado Efectivo en Mantenimiento de Software	51	51	51	51	52	52
Factor de Capacidad en Mantenimiento de Software	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Mercado Objetivo en Mantenimiento de Software	3	3	3	3	3	3
Mercado Efectivo en Help Desk	255	255	255	255	260	260
Factor de Capacidad en Help Desk	27%	28%	29%	29%	29%	30%
Mercado Objetivo en Help Desk	70	71	73	74	76	77
Mercado Objetivo total	92	94	96	98	100	102

Fuente: Elaboración Propia

3. Análisis de la Comercialización

3.1. Marketing Mix Usado por la Competencia

3.1.1. Servicio

Son tres compañías identificadas como “competencia”, existentes. El servicio que brinda la competencia en mayor proporción se limita únicamente brindar seguridad informática a cualquier tipo de empresa, mas no tienen una especialización en el sector financiero. El producto final carece de esmero al no contar con un laboratorio especializado en realizar pruebas y tampoco cuentan con una certificación ISO 27002 la cual pretende ser obtenida por la empresa a formar.

Como se viene diciendo hasta ahora, no existe un competidor que cuente con características similares a las que este proyecto intenta brindar ya que solo ofrecen un servicio básico de seguridad informática.

3.1.2. Precio

El precio depende de la complejidad del trabajo que se realice ya que este cuenta con diversos componentes.

Cuadro N° 8

RANGO DE PRECIOS DEL MERCADO		
CONCEPTO	PRECIO	
	Mínimo	Máximo
Consultoría	S/. 15,000.00	S/. 30,000.00
Desarrollo de software	S/. 50,000.00	S/. 100,000.00
Mantenimiento de software	S/. 15,000.00	S/. 30,000.00
Auditoría	S/. 15,000.00	S/. 30,000.00
Help desk	S/. 2,000.00	S/. 4,000.00

Fuente: Elaboración Propia

3.1.3. Plaza

En internet, se pueden hallar las páginas de las tres empresas que ofrecen seguridad informática, las cuales tienen su centro de operaciones en la ciudad de Lima.

Entre ellos se puede mencionar la localización de las siguientes empresas:

- Enhacke ubicada en la Av. Dos de Mayo 1545 oficina 214, San Isidro – Lima – Perú

Figura N° 1

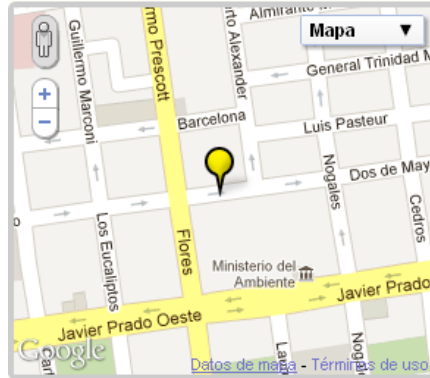
DIRECCIÓN DE CONTACTO DE ENHACKE



Fuente: enHacke

Figura N° 2

UBICACIÓN DE ENHACKE EN GOOGLE MAPS



Fuente: Google Map Maker

- Open-Sec ubicada en la Av. Rosseau Nro. 659 Int. 201, San Borja – Lima – Perú

Figura N° 3

TELÉFONOS DE CONTACTO DE OPEN-SEC

Contáctanos

<p>Open-Sec Perú :</p> <p>Walter Cuestas, C EH, GPEM Gerente General E-mail : wcestas@open-sec.com Celular : 511-997926168</p> <p>Cesar Cuadra Pacheco, C EH, CISSP Gerente de Consultoría E-mail : ccuadra@open-sec.com Celular : 511-991680003</p> <p>Alicia Cuestas Zegarra Consultora Comercial E-mail : acuestas@open-sec.com Celular : 511-997378627</p>	<p>Open-Sec Venezuela :</p> <p>Miguel Veliz Gerente General E-mail : mveliz@open-sec.com Oficina : 58-414-2379346 / 58-416-3017121</p>	<p>Si tiene alguna petición o necesita información, no dude en llamarnos o escribimos, estaremos encantados de atenderle.</p> <p>Nombre <input type="text"/></p> <p>Apellido <input type="text"/></p> <p>Teléfono <input type="text"/></p> <p>E-mail <input type="text"/></p> <p>Comentario <input type="text"/></p> <p><input type="button" value="cancelar"/> <input type="button" value="enviar"/></p>
---	---	---

LIMA - PERÚ

Fuente: Open-Sec

Figura N° 4

UBICACIÓN DE OPEN-SEC EN GOOGLE MAPS



Fuente: Google Map Maker

- Orión ubicada en la Av. Paseo de la República 3195 Of. B, San Isidro - Lima – Perú

Figura N° 5

UBICACIÓN DE ORION EN GOOGLE MAPS



Fuente: Google Map Maker

3.1.4. Promoción

No utilizan ningún tipo de técnica promocional. Ésta más bien se desarrolla de acuerdo a la creación de una página web la cual describiera a la empresa y a los servicios que brindan.

3.2. Análisis del Mercado Proveedor

3.2.1. Criterios de Selección

Para la selección de los proveedores se evaluará el costo – beneficio que ofrecerá cada uno de ellos. Entre los proveedores están:

- Aquellos que nos proporcionarán el hardware.
- Aquellos que nos proporcionarán el software.
- Aquellos que nos proporcionarán los muebles y enseres.
- Aquellos que nos proporcionarán el servicio de internet.

Para la selección de los proveedores se requerirá que estos cumplan con estándares altos de calidad, teniendo como criterios:

- Calidad de los productos, con un peso de 0.25.
- Precio de los productos, con un peso de 0.25.
- Calidad del servicio de entrega, con un peso de 0.20
- Tiempo y lugar de Entrega, con un peso de 0.15.
- Garantía en los productos, con un peso de 0.15.

3.2.2. Identificación de Proveedores

Hardware

- **Hardtech Solutions** se dedica a la comercialización de equipos de cómputo, laptops, impresoras, reparación de computadoras, instalación de redes, sistemas eléctricos, instalación de locutorios telefónicos, instalación de sistemas de seguridad, venta y comercialización de alarmas, instalación de antenas inalámbricas, elaboración de muebles para oficina, instalación de pozos a tierra, alquiler de equipos de video conferencia, servicio de ploteos, etc. 
- **Grupo Upgrade** es una compañía que se fundó en Noviembre del Año 2001, bajo la dirección de su Presidente el Ing. Jaime Candia Aguilar, desde sus inicios la organización tuvo muy presente los controles de calidad frente a la estandarización de modelos que se encapsulan en beneficio de sus clientes, tomando en cuenta indicadores que alcancen la satisfacción de los mismos. 
- **COMPURED** es una organización peruana que se dedica a la comercialización de equipos de cómputo, además de tener también un rubro de soporte y reparación de los mismos. COMPURED fue fundada en 1999, y en la actualidad cuenta con un amplio stock de productos que se caracterizan por su alta calidad y buen precio. 

- **REDCOM SAC** es una Empresa peruana comercializadora de equipos de computo, fundada en el 2009, cuenta con un stock de productos que guardan una optima relación precio-calidad, asegurando a los clientes que compran en REDCOM SAC la mejor garantía post-venta.

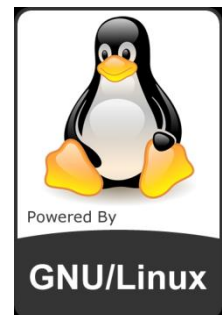


Software

- **Microsoft Corporation** es una empresa multinacional estadounidense, fundada en 1975 por Bill Gates y Paul Allen. Dedicada al sector de la informática, con sede en Redmond, Washington, Estados Unidos. Microsoft desarrolla, fabrica, licencia y produce software y equipos electrónicos. Siendo sus productos más usados el sistema operativo Microsoft Windows y la suite Microsoft Office, los cuales tienen una importante posición entre los ordenadores personales.



- **GNU/Linux** es uno de los términos empleados para referirse a la combinación del núcleo o kernel libre similar a Unix denominado Linux, que es usado con herramientas de sistema GNU. Su desarrollo es uno de los ejemplos más prominentes de software libre; todo su código fuente puede ser utilizado, modificado y redistribuido libremente por cualquiera bajo los términos de la GPL (Licencia Pública General de GNU) y otra serie de licencias libres.



- **MySQL** es un sistema de gestión de base de datos relacional, multihilo y multiusuario con más de seis millones de instalaciones. MySQL AB —desde enero de 2008 una subsidiaria de Sun Microsystems y ésta a su vez de Oracle Corporation desde abril de 2009— desarrolla MySQL como software libre en un esquema de licenciamiento dual.



- **Oracle Corporation** es una de las mayores compañías de software del mundo. Sus productos van desde bases de datos (Oracle) hasta sistemas de gestión. Cuenta además, con herramientas propias de desarrollo para realizar potentes aplicaciones, como Oracle Designer, Oracle JDeveloper y Oracle Developer Suite Su CEO actual es Larry Ellison.



Proveedores de muebles y enseres.

- **Saga Falabella** es una cadena de tiendas por departamentos en Perú perteneciente a Falabella. Nace en 1995 luego que la chilena Falabella



adquirió la totalidad de las acciones de la Sociedad Andina de Grandes Almacenes, S.A. (SAGA). Esta última se había formado en 1984 luego que empresarios locales adquirieron las operaciones de la norteamericana Sears Roebuck en Perú. Actualmente opera quince establecimientos en siete ciudades y es líder del sector en el mercado peruano.

- **Sodimac**, sigla de Sociedad Distribuidora de Materiales de Construcción, es una empresa chilena dedicada al rubro de la construcción y al mejoramiento del hogar, perteneciente al holding Falabella y está presente también en países como Perú, Colombia y Argentina.



Proveedores de telefonía e internet.

- **Telefónica** es un operador de servicios de telecomunicaciones: Telefonía fija, Telefonía móvil, y de ADSL, es una



multinacional con sede central en Madrid, España, está entre las tres compañías de telecomunicaciones más grandes e importantes del mundo.

- **Telmex** es la compañía líder de telecomunicaciones en América Latina, con operaciones en México, Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú y Estados Unidos.



3.2.3. Selección de Proveedores

La selección de proveedores se realizará a través de un estudio de mercado, que permita conocer las cotizaciones y el reconocimiento de la calidad que cada uno pueda ofrecer, de tal forma que la empresa pueda elegir a uno o más proveedores de una misma línea de productos.

Cuadro N° 9

SELECCIÓN DE PROVEEDORES									
Producto	Empresa		Peso					Total	
			Calidad	Precio	Servicio	Tiempo	Garantía		
			0.25	0.25	0.20	0.15	0.15		1.00
HARDWARE	Hardtech	V	4	2	1	1	3		
		P	1.00	0.50	0.20	0.15	0.45	2.30	
	Grupo Upgrade	V	3	3	2	3	3		
		P	0.75	0.75	0.40	0.45	0.45	2.80	
	Compured	V	3	2	3	1	4		
		P	0.75	0.50	0.60	0.15	0.60	2.60	
	Redcom	V	2	3	2	3	5		
		P	0.50	0.75	0.40	0.45	0.75	2.85	
	SISTEMA OPERATIVO	Microsoft	V	1	0	2	4	1	
			P	0.25	0.00	0.40	0.60	0.15	1.40
Linux		V	4	4	4	4	4		
		P	1.00	1.00	0.80	0.60	0.60	4.00	
BASE DE DATOS	MySQL	V	4	4	3	4	3		
		P	1.00	1.00	0.60	0.60	0.45	3.65	
	Oracle	V	3	0	2	4	4		
		P	0.75	0.00	0.40	0.60	0.60	2.35	
MUEBLES Y ENSERES	Saga Falabella	V	3	2	0	0	3		
		P	0.75	0.50	0.00	0.00	0.45	1.70	
	Sodimac	V	3	4	2	2	4		
		P	0.75	1.00	0.40	0.30	0.60	3.05	
TELEFONIA E INTERNET	Telefónica	V	3	1	3	3	3		
		P	0.75	0.25	0.60	0.45	0.45	2.50	
	Telmex	V	4	3	3	4	4		
		P	1.00	0.75	0.60	0.60	0.60	3.55	

Fuente: Elaboración Propia

Capítulo IV: Estudio Técnico

Capítulo IV: Estudio Técnico

1. Especificaciones Técnicas del Producto

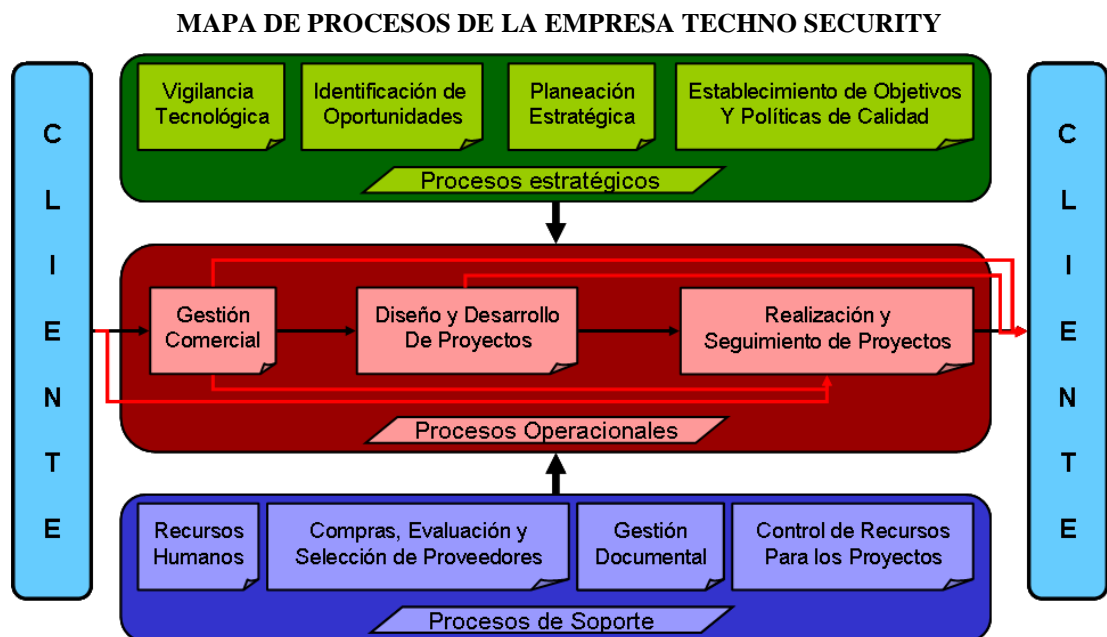
El servicio de seguridad informática dependerá en primer lugar del servicio requerido, normalmente, el primer servicio solicitado es el de Consultoría, para darle un chequeo completo a la empresa, la cantidad de información recopilada por parte del personal especialista será utilizada como marco referencial de la documentación a ser entregada, este punto da inicio al análisis del sistema, la identificación de fallas de seguridad en cada una de las entidades, la ponderación de las fallas, el diseño de alternativas de solución en base al informe entregado, la empresa cliente vera si es necesario el desarrollo de un nuevo sistema o el mantenimiento del sistema actual, adicionalmente se ofrece el servicio de auditoría y help desk, con el fin de dar un seguimiento a la Solución entregada y lo satisfecho que se encuentra el cliente con respecto a esta..

2. Ingeniería Básica

2.1. Descripción de Procesos

Dentro de la empresa se encontrará una diversidad de procesos y sub-procesos. Para llevar un mejor control de estos procesos se les debe clasificar, de un modo que se sepa si el proceso es vital, estratégico, da soporte y en el peor de los casos, no agrega valor a la empresa, es por ello que se realiza un mapa de procesos presentado a continuación:

Gráfico N° 18



2.1.1. Procesos Estratégicos

- Vigilancia Tecnológica

Es una forma sistemática de captación y análisis de información científico-tecnológica que sirve de apoyo en los procesos de toma de decisiones.

Se detectan fuentes de información esenciales para hacer frente a las decisiones tecnológicas, se extrae información relevante sobre tendencias tecnológicas, novedades, invenciones, potenciales socios o competidores, aplicaciones tecnológicas emergentes, a la vez que se contemplan aspectos regulatorios y de mercado que pueden condicionar el éxito de una innovación tecnológica. Toda esta información codificada y analizada brinda la posibilidad de trazar planes y formular estrategias tecnológicas, minimizando la incertidumbre.

Gráfico N° 19

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE VIGILANCIA TECNOLÓGICA



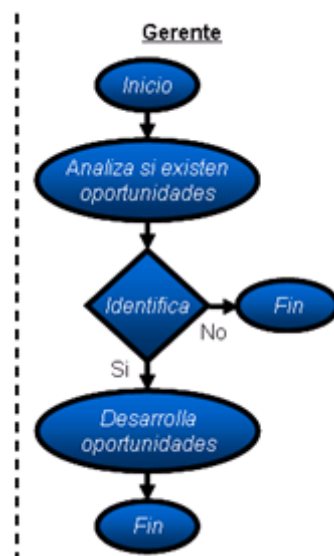
Fuente: Elaboración Propia

- Identificación de Oportunidades

Proceso por el cual se realiza un estudio de los cambios que se dan repentinamente dentro de las sociedades, oportunidades de innovar que puedan encontrarse en incongruencias, procesos que necesitan adaptarse a nuevas necesidades, cambios en la industria y en el mercado, cambios demograficos, etc. Detectando e identificando posibles oportunidades a desarrollarse.

Gráfico N° 20

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES



Fuente: Elaboración Propia

- Planeación Estratégica

Declara la visión y la misión de la empresa, se analiza la situación externa y interna de ésta, se establecen los objetivos generales, y se formulan las estrategias y planes estratégicos necesarios para alcanzar dichos objetivos.

Considera un enfoque global de la empresa, por lo que se basa en objetivos y estrategias generales, así como en planes estratégicos, que afectan una gran variedad de actividades, pero que parecen simples y genéricos.

Gráfico N° 21

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA



Fuente: Elaboración Propia

- Establecer Objetivos y Políticas de Calidad

Proceso que se inicia con el establecimiento del plan estratégico, el cual establece las estrategias, tácticas. Teniendo en cuenta lo que la empresa establece como plan estratégico, el proceso busca entrelazar las lo que se ha establecido con lo que comprende a normas de calidad, en este caso de la ISO 27002.

Gráfico N° 22

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE ESTABLECER OBJETIVOS Y POLÍTICAS DE CALIDAD



Fuente: Elaboración Propia

2.1.2. Procesos Operacionales

- Gestión comercial

Refiere al proceso de identificación de posibles clientes y la recopilación de la mayor cantidad posible de Información sobre los mismos para poder dar valor a la oferta. La empresa debe trabajar para conocer las necesidades de los mismos y así poder adelantar una oferta y mejorar la calidad en la atención.

Al hablar de mejorar la oferta se refiere a poder brindar soluciones a los clientes que se adecuen perfectamente a sus necesidades.

Gráfico N° 23

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE GESTIÓN COMERCIAL



Fuente: Elaboración Propia

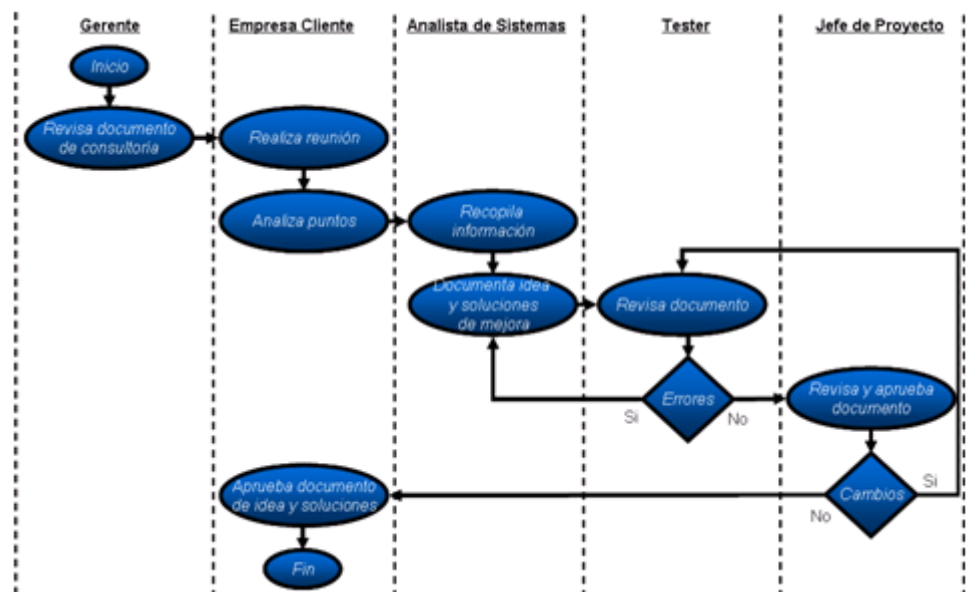
○ Sub-Proceso de Consultoría

Este proceso consiste en hacer estudios o investigaciones a los procesos de la empresa cliente, con la finalidad de encontrar ideas o posibles soluciones a sus procesos para que estos puedan mejorarse o automatizarse.

El objetivo del proceso es proponer nuevas ideas o soluciones a la empresa cliente en base a realidad de sus procesos, teniendo como entrada documentos de la situación actual de los procesos de la empresa cliente y como salida el documento de ideas y soluciones de mejora de los procesos de la empresa cliente.

Gráfico N° 24

FLUJOGRAMA DEL SUB-PROCESO DE CONSULTORÍA



Fuente: Elaboración Propia

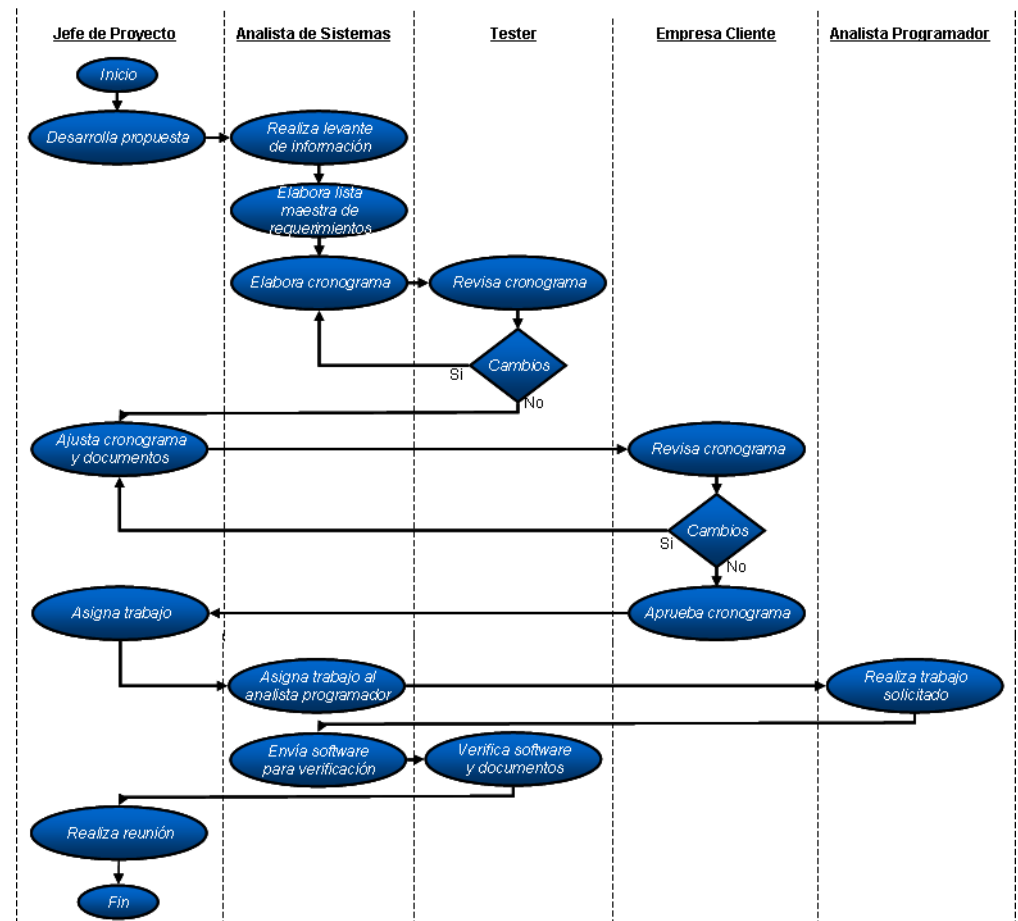
- Desarrollo de Proyectos

El proceso de Desarrollo de Software consiste en las actividades que tiene que hacer personal de la empresa (Jefe de Proyectos, Analista de Sistemas, Analista Programador y Tester) para poder desarrollar un software a medida de acuerdo a los requerimientos y ajustes que la empresa cliente desee. El alcance del Software a desarrollar puede cambiar al inicio y como máximo a la mitad del desarrollo de software (siempre y cuando no repercuta en mucho tiempo).

El objetivo es desarrollar un software a medida para la empresa cliente, Teniendo como entrada el Project Charter (acta de Proyecto) y como salida el software empaquetado con todas las funciones previamente definidas en el Project Charter.

Gráfico N° 25

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE DESARROLLO DE PROYECTOS



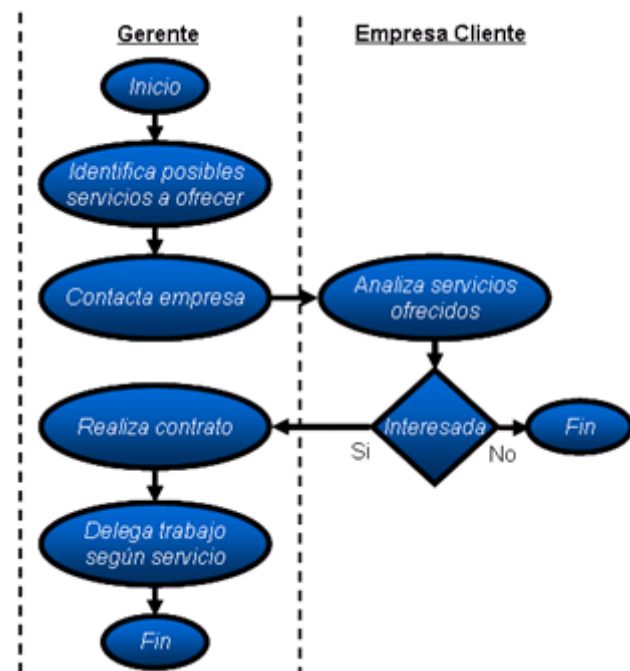
Fuente: Elaboración Propia

- Realización y Seguimiento de Proyectos

Una vez desarrollado y debidamente entregado el software se ofrecen servicios de auditoría, help desk y de mantenimiento, los cuales serán brindados según la empresa lo solicite y en base a recomendaciones establecidas en el proceso de Consultoría.

Gráfico N° 26

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE REALIZACIÓN Y SEGUIMIENTO DE PROYECTOS



Fuente: Elaboración Propia

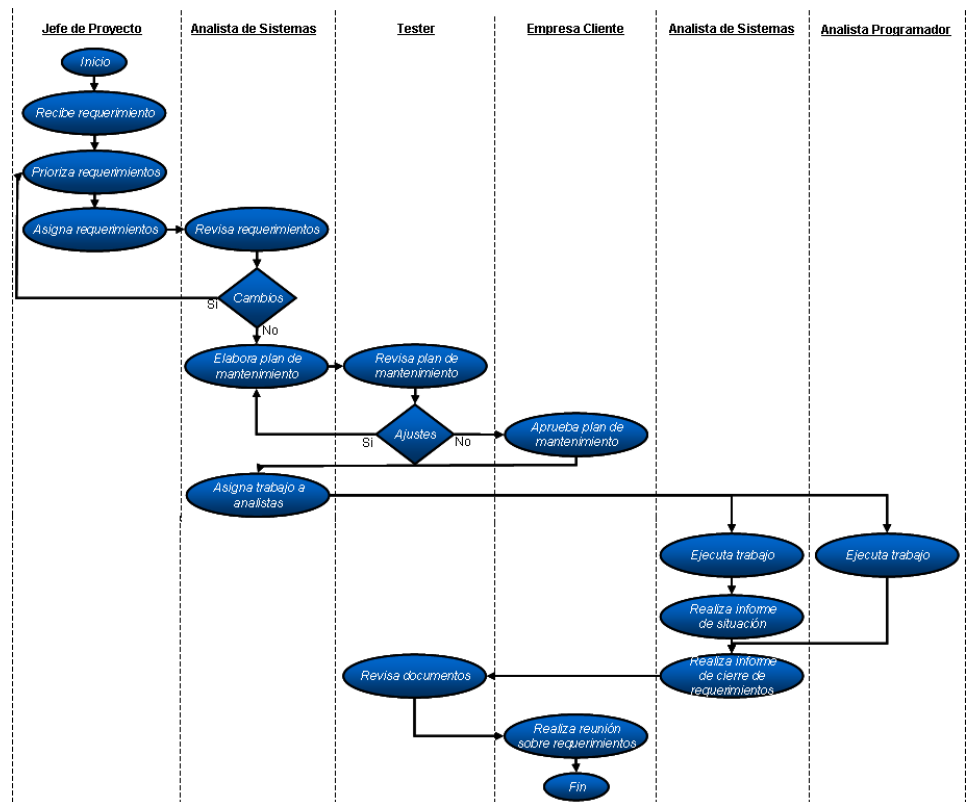
○ Sub-Proceso de Mantenimiento

El proceso de Mantenimiento de Software consiste en las actividades que tiene que hacer personal de la empresa (Jefe de Proyectos, Analista de Sistemas, Analista Programador y Tester) para poder cumplir los requerimientos dados por la empresa cliente.

El objetivo del proceso es desarrollar la cantidad de requerimientos que la empresa cliente le solicite a la empresa, teniendo como entrada la lista de requerimientos por parte de la empresa cliente y como salida el software y documentación actualizada en base a los requerimientos.

Gráfico N° 27

FLUJOGRAMA DEL SUB-PROCESO DE MANTENIMIENTO



Fuente: Elaboración Propia

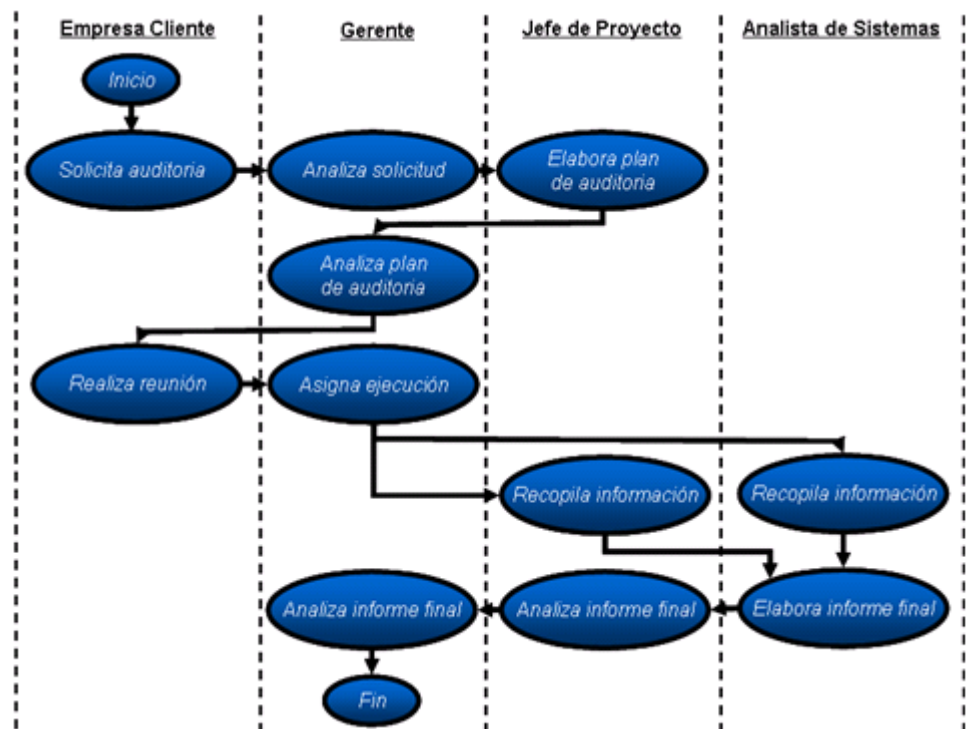
○ Sub-Proceso de Auditoría

Este proceso consiste en realizar un informe detallado de que como la empresa cliente está poniendo en práctica sus procesos, en otras palabras como se realizan los procesos.

El objetivo del proceso es verificar que las actividades definidas anteriormente se estén realizando, teniendo como entrada el proceso a evaluar y como salida el Porcentaje de aprobación de la auditoría.

Gráfico N° 28

FLUJOGRAMA DEL SUB-PROCESO DE AUDITORÍA



Fuente: Elaboración Propia

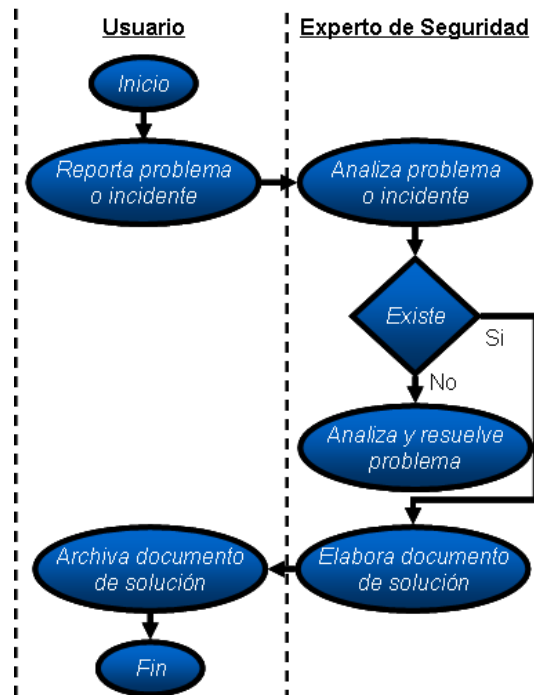
○ Sub-Proceso de Help Desk

Este proceso consiste en dar solución a problemas o incidentes que ocurren dentro de la empresa o en una empresa cliente.

El objetivo del proceso es Solucionar problemas o incidentes de la empresa o empresa cliente, teniendo como entrada un Problema o incidente y como salida una Solución apropiada para dicho problema o incidente.

Gráfico N° 29

FLUJOGRAMA DEL SUB-PROCESO DE HELP DESK



Fuente: Elaboración Propia

2.1.3. Procesos de soporte

- Recursos Humanos

Comprende:

- Identificación, análisis y descripción de puestos
- Reclutamientos y selección de personal
- Entrenamiento y desarrollo de personal
- Evaluación del desempeño
- Registros y control de personal; fallas, atrasos, disciplinas, etc.
- Elaboración de estadísticas del personal.
- Administración de salarios

Gráfico N° 30

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE RECURSOS HUMANOS



Fuente: Elaboración Propia

- Compras, Evaluación y Selección de Proveedores

Se deben determinar con rigor los requisitos de los productos a comprar.

Se debe seleccionar a los proveedores en función de su capacidad para proporcionar productos que satisfagan los requisitos de la organización.

La comunicación de los requisitos al proveedor seleccionado debe ser clara y precisa, diseñando un método que asegure una transmisión completa.

La organización asegura de que los productos comprados cumplen los requisitos solicitados. La intensidad de los controles aplicados durante la inspección puede variar desde un simple control administrativo de entrada, hasta la realización de controles de verificación de especificaciones “in situ”.

Se deben llevar a cabo actividades de evaluación continua con los proveedores. La evaluación de los proveedores no solo proviene de los procesos de inspección, sino también puede provenir de cualquier otro proceso del que se obtenga información sobre el proveedor y sus productos.

Gráfico N° 31

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE COMPRAS, EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE PROVEEDORES



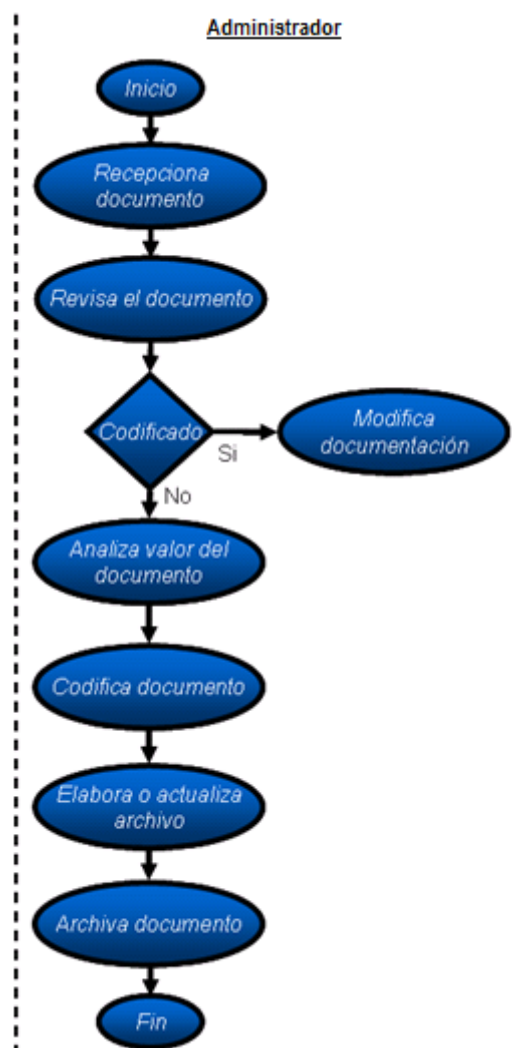
Fuente: Elaboración Propia

Gestión Documental

Utilizado para administrar el flujo de documentos de todo tipo en la organización, permite la recuperación de información, determinar el tiempo que los documentos deben guardarse, eliminar los que ya no sirven y asegurar la conservación indefinida de los documentos más valiosos, aplicando principios de racionalización y economía.

Gráfico N° 32

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE GESTIÓN DOCUMENTAL



Fuente: Elaboración Propia

- Control de Recursos Para los Proyectos

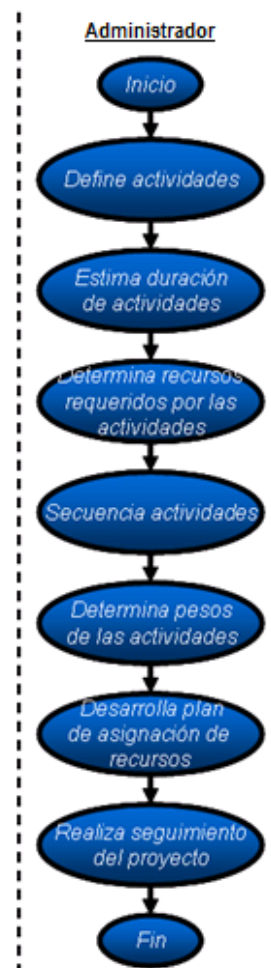
Se debe manejar las herramientas fundamentales de planificación y control de recursos.

Comprende:

- Definición de actividades El "Charter del Proyecto".
- Estimación de la duración de actividades, determinación de las necesidades de recursos, creación de tablas de recursos.
- Secuenciar las actividades Redes PERT y CPM, relaciones entre actividades, solapamiento, tiempos de retraso "lead" y "lag".
- Determinación de pesos de actividades, la curva "S". Criterios de medición de avance.
- Desarrollo del plan, asignación de los recursos.
- Seguimiento del Proyecto Control del plan, actualización y seguimiento.

Gráfico N° 33

FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE CONTROL DE RECURSOS PARA LOS PROYECTOS



Fuente: Elaboración Propia

2.1.4. Identificación de Cuellos de Botella

Debido a que el servicio de seguridad informática está conformado por diferentes procesos, los cuales son a selección de la empresa, cada proceso cuenta con un cuello de botella. El cuello de botella está identificado como la actividad que más días toma para cada proceso.

Cuadro N° 10

CUELLO DE BOTELLA DE CONSULTORÍA			
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO	MEDIDA
Revisar Documento de Consultoría	Gerente	4	días
Realizar Reunión	Empresa Cliente	3	días
Analizar Puntos	Empresa Cliente	3	días
Recopilar Información	Analista de Sistemas	25	días
Elaborar Documento de Ideas y Soluciones de Mejora	Analista de Sistemas	7	días
Revisar Documento de ideas	Tester	5	días
Revisar y Aprobar Documento	Jefe de Proyectos	4	días
Aprobar Documento de Ideas y Soluciones de Mejora	Empresa Cliente	4	días
Total		55	días

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 11

CUELLO DE BOTELLA DE DESARROLLO DE PROYECTOS			
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO	MEDIDA
Desarrollar Propuesta	Jefe de Proyectos	10	días
Realizar Levantamiento de Información	Analista de Sistemas	20	días
Elaborar Lista Maestra de Requerimientos	Analista de Sistemas	10	días
Elaborar Cronograma	Analista de Sistemas	5	días
Revisar Cronograma	Tester	3	días
Ajustar Cronograma y Documentos	Jefe de Proyectos	4	días
Revisar Cronograma	Empresa Cliente	5	días
Aprobar Cronograma	Empresa Cliente	5	días
Asignar Trabajo	Jefe de Proyectos	1	días
Asignar Trabajo Analista Programador	Analista de Sistemas	1	días
Realizar Trabajo Solicitado	Analista Programador	80	días
Enviar Software para verificación	Analista de Sistemas	1	días
Verificar Software y documentos	Tester	10	días
Realizar Reunión	Jefe de Proyectos	5	días
Total		160	días

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 12

CUELLO DE BOTELLA DE AUDITORÍA			
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO	MEDIDA
Solicitar Auditoría	Empresa Cliente	1	días
Analizar Solicitud	Gerente	5	días
Elaborar Plan de Auditoría	Jefe de Proyectos	5	días
Analizar Plan de Auditoría	Gerente	3	días
Realizar Reunión	Empresa Cliente	1	días
Asignar Ejecución	Jefe de Proyectos	1	días
Recopilar Información	Jefe de proyectos	8	días
Recopilar Información	Analista de Sistemas	8	días
Elaborar Informe Final	Analista de Sistemas	5	días
Analizar Informe Final	Gerente	2	días
Analizar Informe Final	Empresa Cliente	1	días
Total		40	días

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 13

CUELLO DE BOTELLA DE MANTENIMIENTO			
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO	MEDIDA
Recibir Requerimientos	Jefe de Proyectos	1	días
Priorizar Requerimientos	Jefe de Proyectos	1	días
Asignar Requerimientos	Jefe de Proyectos	1	días
Revisar Requerimientos	Analista de Sistemas	2	días
Elaborar Plan de Mantenimiento	Analista de Sistemas	5	días
Revisar Plan de Mantenimiento	Tester	1	días
Enviar Plan de Mantenimiento	Analista de Sistemas	1	días
Revisar Plan de Mantenimiento	Tester	2	días
Aprobar Plan de Mantenimiento	Empresa Cliente	2	días
Asignar Trabajo a Analistas	Jefe de Proyectos	1	días
Ejecutar Trabajo	Analista de Sistemas	10	días
Realizar Informe de Situación	Analista de Sistemas	5	días
Ejecutar Trabajo	Analista Programador	13	días
Realizar Informe de Cierre de Requerimientos	Analista de Sistemas	5	días
Revisar Documentos	Tester	2	días
Realizar Reunión de Requerimientos	Jefe de Proyectos	1	días
Total		53	días

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 14

CUELLO DE BOTELLA DE HELP DESK			
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO	MEDIDA
Reportar Problema o Incidente	Usuario	1	hora
Analizar Problema o Incidente	Experto en Seguridad	1	días
Analizar y Resolver el Problema	Experto en Seguridad	1	días
Elaborar Documento de Solución	Experto en Seguridad	2	días
Archivar Documento de Solución	Usuario	1	días
Total		6	días

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 15

RESUMEN DE CUELLOS DE BOTELLA				
PROCESO	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO	MEDIDA
Consultoría	Recopilar Información	Analista de sistemas	32	días
	Elaborar Documento de ideas y soluciones de mejora			
Desarrollo de software	Realizar Trabajo Solicitado	Analista programador	80	días
Auditoría	Recopilar Información	Analista de sistemas	13	días
	Elaborar Informe Final			
Mantenimiento	Ejecutar trabajo	Analista de sistemas	15	días
	Realizar informe de situación			
Help desk	Analizar Problema o Incidente	Experto en seguridad	4	días
	Analizar y Resolver el Problema			
	Elaborar Documento de Solución			

Fuente: Elaboración Propia

Para poder brindar más servicios al año, se pretende contratar un analista de sistemas y un analista programador adicional, de modo que ya sea repartiendo el trabajo o trabajando en paralelo.

2.2. Descripción de Tecnologías

2.2.1. Descripción de Maquinarias, Equipos y Herramientas

Cuadro N° 16

ACTIVO FIJO					
EQUIPO	ÍTEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Computadora Nro. 1	Marca	Ensamblada	6	S/. 1,130.00	S/. 6,780.00
	Case	ATX 44.10cm x 27.40cm x 62.10cm			
	Placa madre	PCCHIPS FG7050 V/S/R			
	Procesador	INTEL CELERON DC E3300 2.5GHZ			
	Memoria RAM	DIMM KING 1GB DDR2 800MHZ			
	Disco duro	SAM 160GB SATA 7200			
	Tarjeta red	Integrada			
	Tarjeta sonido	Integrada			
	Tarjeta video	Integrada			
	Fuente	ALLIED 350W CJ			
	Monitor	LG LCD 18.5"			
	Teclado	Multimedia USB			
	Mouse	Genius Óptico USB			
Potencia	70w				

ACTIVO FIJO					
EQUIPO	ÍTEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Computadora Nro. 2	Marca	Ensamblada	1	S/. 1,130.00	S/. 1,130.00
	Case	V.1.1 ATX, 44.10cm x 27.40cm x 62.10cm			
	Placa madre	INTEL DH55TC S/V/R CJ			
	Procesador	INTEL CORE I5 650 3.2GHZ			
	Memoria RAM	DIMM KING 2GB DDR3 1333MHZ			
	Disco duro	SAM 320GB SATA 7200			
	Tarjeta red	Integrada			
	Tarjeta sonido	SI 5.1 Channel high definition audio			
	Tarjeta video	Integrada			
	Fuente	ALLIED 350W CJ			
	Monitor	LG LCD 18.5"			
	Teclado	Multimedia USB			
	Mouse	Genius Óptico USB			
	Potencia	70w			
Laptop	Marca	Hacer	2	S/. 1,130.00	S/. 2,260.00
	Procesador	INTEL CORE 2 duo processor T6500			
	Memoria RAM	4 GB			
	Disco duro	320 GB			
	Tarjeta red	Integrada			
	Tarjeta sonido	Integrada			
	Tarjeta video	INTEL GMA 4500MHD			
	Batería	6-cell Li-ion			
	Monitor	LCD 15.6" HD Hacer CineCrystal			
	Web Cam	Hacer Crystal Eye			
	Potencia	50w			
Servidor	Marca	DELL	2	S/. 3,500.00	S/. 7,000.00
	Case	T610 Tower Server 44.10cm x 27.40cm x 62.10cm			
	Placa madre	Intel 5520 (Tylersberg)			
	Procesador	Intel® Xeon® E5503, 2.0Ghz, 4M Cache, 800MHZ			
	Memoria RAM	DIMM KING 2GB DDR3 1333MHZ			
	Disco duro	SAM 160GB SATA 7200			
	Tarjeta red	dual port embedded Broadcom NetXtreme IITM 5709c			
	Tarjeta video	Matrox G200 , 8MB			
	Fuente	2 hot plug redundant PSUs 570W			
	Teclado	Multimedia USB			
	Mouse	Genius Óptico USB			
	Potencia	50w			
Router	Marca	Cisco	1	S/. 170.00	S/. 170.00
	Modelo	WRT54G			
	Estándares	IEEE 802.3, IEEE 802.3u, IEEE 802.11g, IEEE 802.11b			
	Canales	11 canales			
	Tipo de cables	CAT 5			
	Potencia	15w			

ACTIVO FIJO					
EQUIPO	ÍTEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Switch	Marca	Cisco	1	S/. 720.00	S/. 720.00
	Dimensiones	44.5cm x 24.2cm x 4.4cm			
	Peso	3 Kg.			
	Memoria Flash	8 MB			
	Cantidad de puertos	24 x Ethernet 10Base-T, Ethernet 100Base-TX			
	Velocidad de transferencia	100 Mbps			
	Protocolo de interconexión	Ethernet, Fast Ethernet			
	Protocolo de gestión remota	SNMP 1, SNMP 2, RMON 1, RMON 2, RMON 3, RMON 9, Telnet, SNMP 3, HTTP			
	Modo comunicación	Semidúplex, dúplex pleno			
	Alimentación	CA 120/230 V CA 110/220 V ± 10% (50/60 Hz)			
	Potencia	15w			
Cañón multimedia	Marca	Epson	1	S/. 1,170.00	S/. 1,170.00
	Sistema de proyección	Epson 3LCD, 3-chip technology			
	Numero de píxeles	480,000 puntos (800 x 600) x 3			
	Salida de luz blanca	2200 lumens			
	Salida de luz de color	2200 lumens			
	Resolución nativa	800 x 600 (SVGA)			
	Tipo de lámpara	E-TORL™ 170 W UHE			
	Reproducción de colores	16.77 millones de colores			
	Potencia	15w			
	TOTAL				

Fuente: Elaboración Propia

2.2.2. Descripción de Mobiliario y Software

- Mobiliario

Cuadro N° 17

ACTIVO FIJO					
EQUIPO	ÍTEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Escritorios de trabajo	Material	Melamine	8	S/. 179.90	S/. 1,439.20
	Dimensiones	75 x 70cm x 110cm			
Escritorio gerencial	Material	Vidrio templado y metal	1	S/. 584.91	S/. 584.91
	Dimensiones	150cm x 75cm x 80cm			
Sillas de trabajo	Material	Plástico, espuma y tela	8	S/. 98.91	S/. 791.28
Silla gerencial	Material	Cuero, metal y espuma	1	S/. 533.70	S/. 533.70
Juego de mesa	Material	Caoba	1	S/. 1,720.00	S/. 1,720.00
	Dimensiones	200cm x 95cm x 80cm			

ACTIVO FIJO					
EQUIPO	ÍTEM	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Sofá	Material	Cuero, madera y espuma	4	S/. 300.00	S/. 1,200.00
	Dimensiones	50cm x 50cm x 40cm			
Archivador	Material	Melamine	3	S/. 173.60	S/. 520.80
	Dimensiones	60cm x 25cm x 162cm			
Pizarra	Material	Acrílico	1	S/. 50.00	S/. 50.00
	Dimensiones	125cm x 2cm x 80cm			
Extintor	6 Kg.		3	S/. 80.90	S/. 242.70
TOTAL					S/. 6,524.97

Fuente: Elaboración Propia

- Software

Cuadro N° 18

ACTIVO FIJO				
CONCEPTO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Sistema Operativo	Ubuntu 10.04 LTS	1	S/. 0.00	S/. 0.00
Servidor	CentOS 5.3.	2	S/. 0.00	S/. 0.00
Office	OpenOffice 3.2.1	7	S/. 0.00	S/. 0.00
Base de datos	MySQL Community Server 5.1.47	1	S/. 0.00	S/. 0.00
Plataforma de desarrollo de software	NetBeans IDE 6.9	1	S/. 0.00	S/. 0.00
TOTAL				S/. 0.00

Fuente: Elaboración Propia

2.2.3. Detalle sobre Terrenos, Inmuebles e Instalaciones Fijas

El local que se contará para realizar las operaciones tanto administrativas como de comercialización, tendrá un área de 150m² (20m x 7.5m).

El centro de operaciones contará con cinco áreas principales distribuidas en dos pisos: un área destinada a la recepción de los clientes, el área donde se encontrará el equipo de trabajo, un área donde se ubicarán los dispositivos hardware, un área de conferencias, y el área de oficinas.

Cuadro N° 19

DETALLE SOBRE ASIGNACIÓN DE ÁREAS

Descripción	Área	Medida
Primer Piso		
Cochera	17.35	Metros ²
Sala de conferencias	39.19	Metros ²
Oficina administrador	9.6	Metros ²
Oficina gerente	10.5	Metros ²
Cocina	8.81	Metros ²
Baño primer piso	3.9	Metros ²
Patio	7.5	Metros ²
Área de telecomunicaciones	13.35	Metros ²
Total Primer Piso	110.2	Metros ²
Segundo Piso		
Área de trabajo	29.81	Metros ²
Oficina Jefe de Proyecto	12.33	Metros ²
Baño segundo piso	3.9	Metros ²
Archivo	10.5	Metros ²
Almacen	13.35	Metros ²
Total segundo piso	69.89	Metros ²
Total	180.09	Metros ²

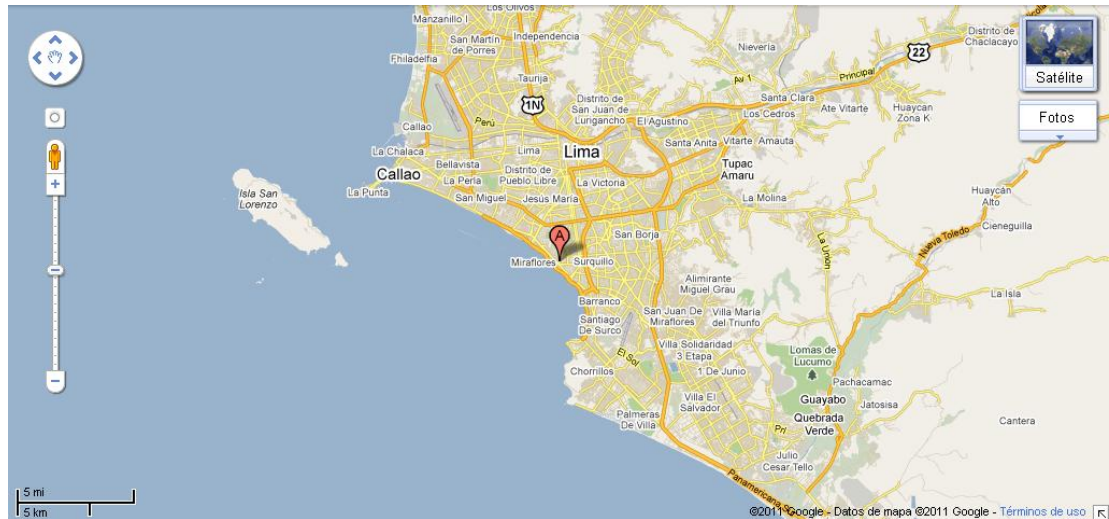
Fuente: Elaboración Propia

3. Centro de Operaciones

3.1. Macro Localización

La empresa estará localizada en la Provincia de Lima, Departamento de Lima.

Figura N° 6



Fuente: Google Map Maker

3.2. Micro Localización

Cuadro N° 20

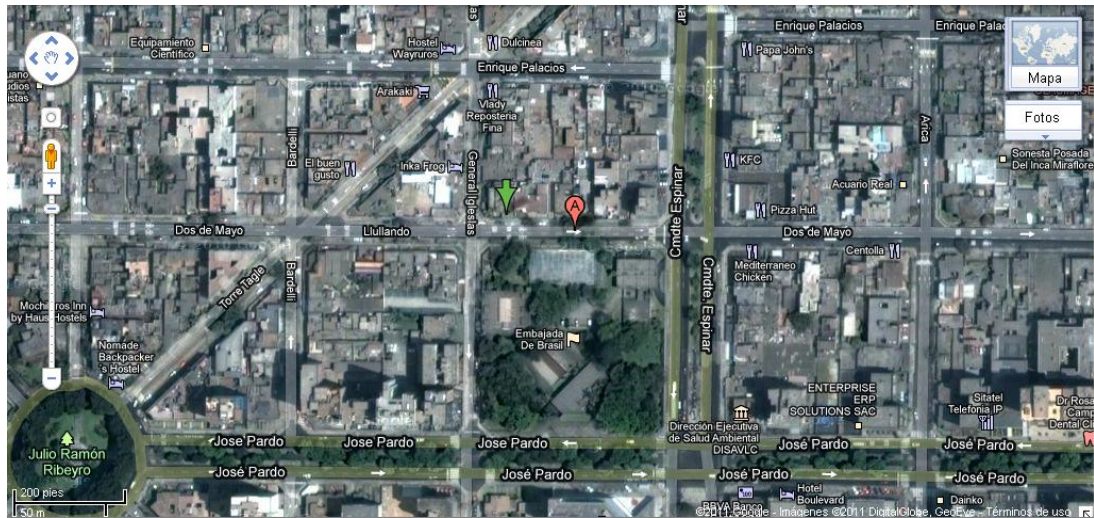
EVALUACIÓN DE MICRO LOCALIZACIÓN							
Factor	Peso	Distrito Miraflores		Distrito Chaclacayo		Distrito Los Olivos	
		Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Cercanía de Clientes	0.25	4	1	1	0.25	2	0.5
Precio de Local	0.3	2	0.6	2	0.6	3	0.9
Seguridad	0.25	4	1	2	0.5	2	0.5
Tamaño del Local	0.2	3	0.6	4	0.8	4	0.8
Total	1		3.2		2.15		2.7

Fuente: Elaboración Propia

El método cualitativo por puntos define como conveniente que la empresa desarrolle sus actividades en la Calle 2 de Mayo Miraflores ya que cuenta con una gran seguridad, con un precio relativamente elevado pero con una gran cercanía a los clientes.

La localización exacta es: Calle 2 de Mayo #826, Distrito de Miraflores.

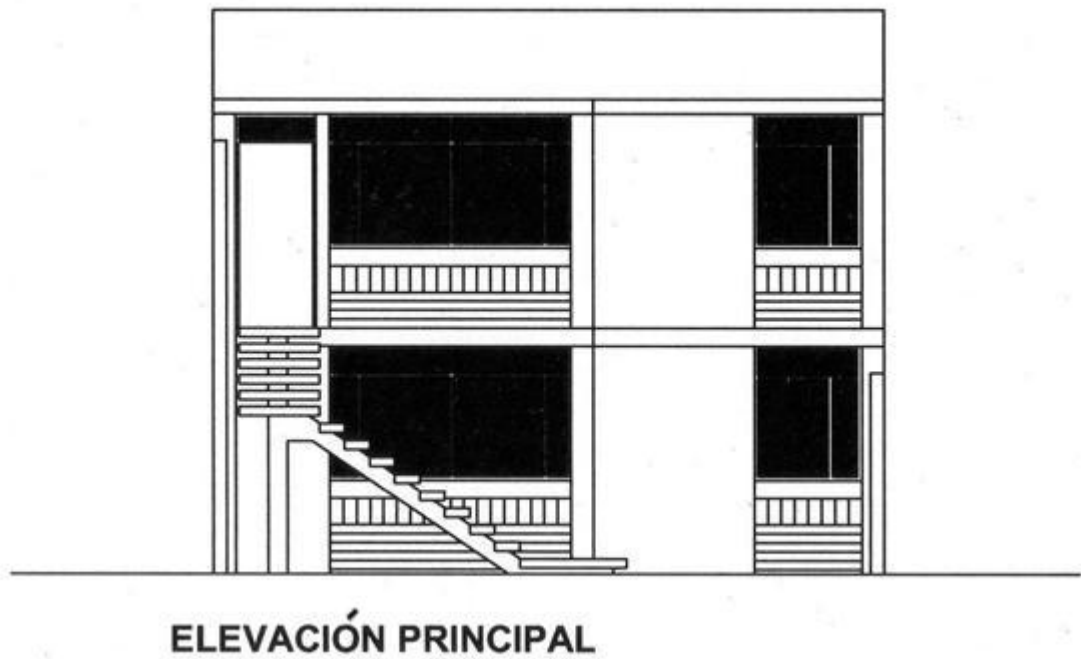
Figura N° 7



Fuente: Google Map Maker

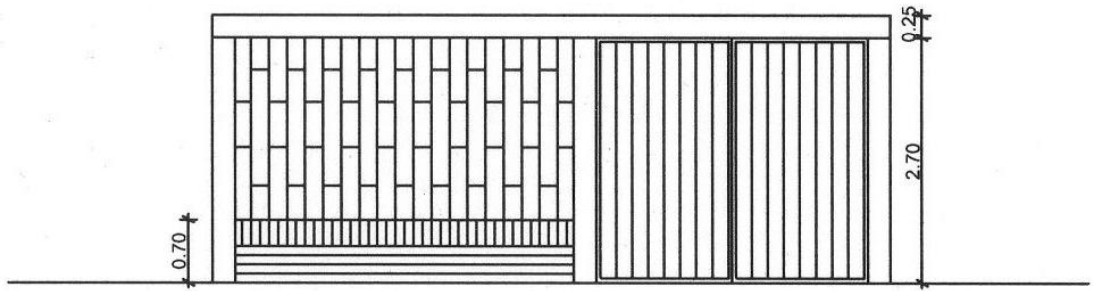
3.3. Diseño de Edificaciones e Instalaciones

Figura N° 8



Fuente: Elaboración Propia

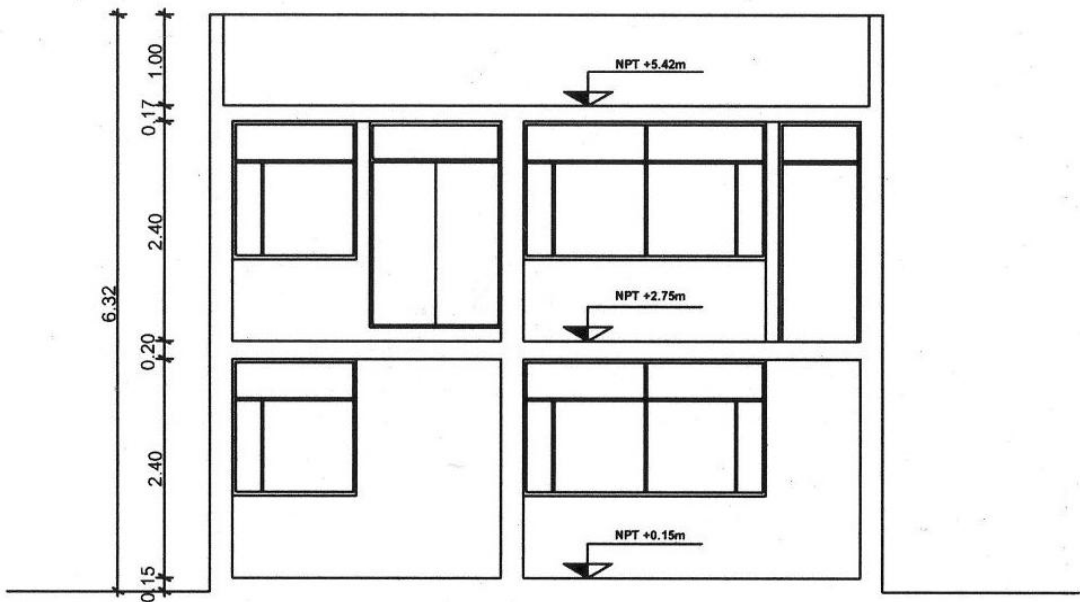
Figura N° 9



FACHADA

Fuente: Elaboración Propia

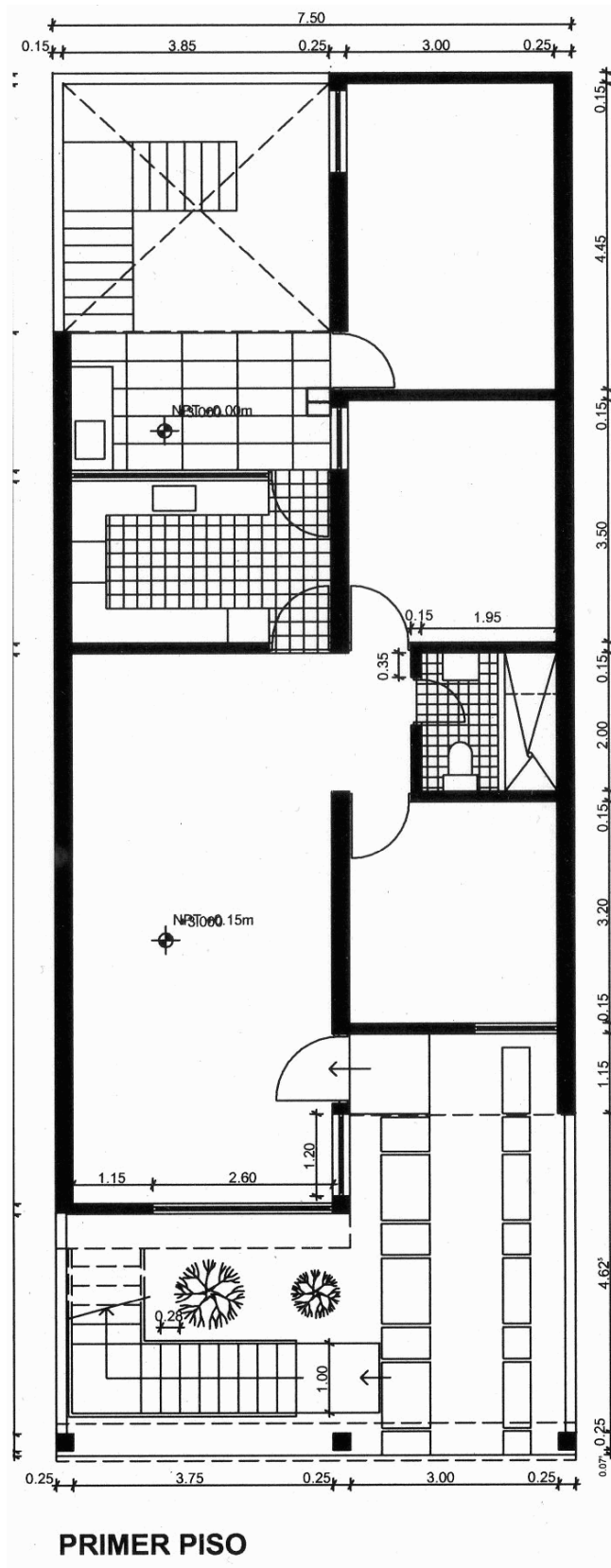
Figura N° 10



CORTE

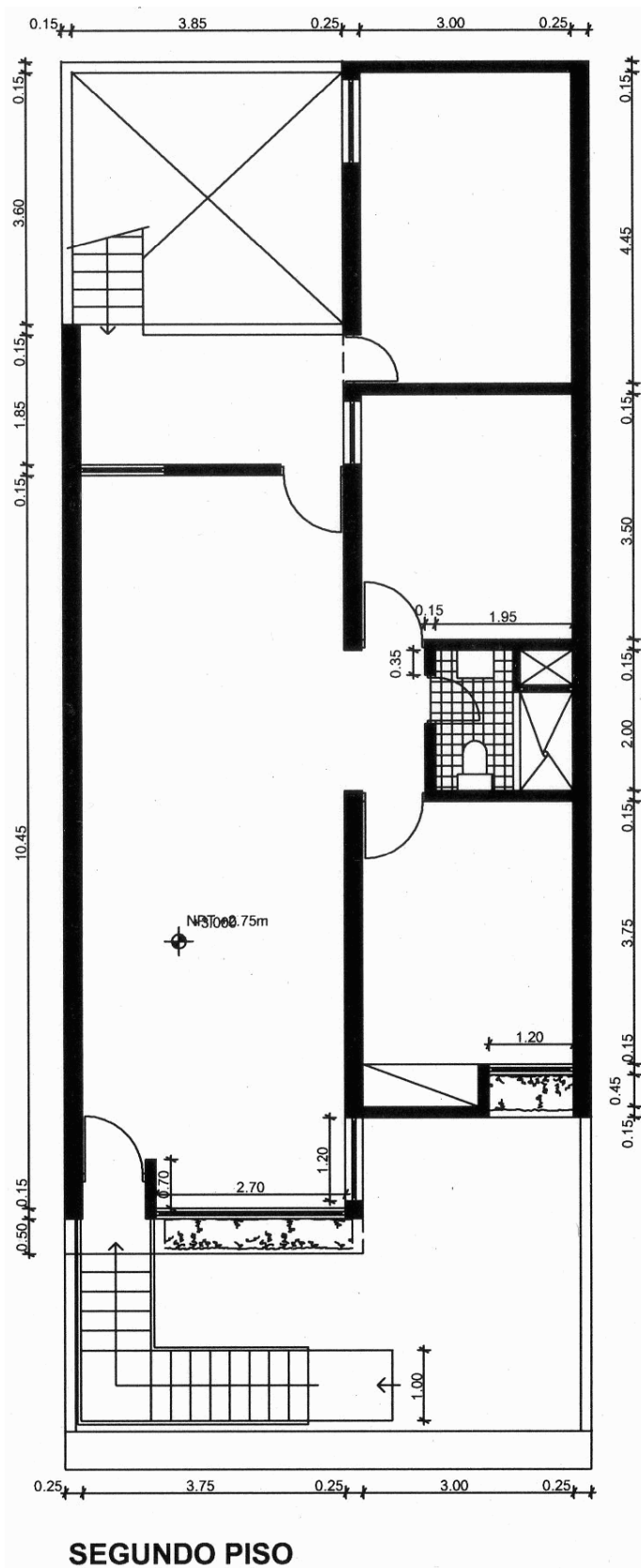
Fuente: Elaboración Propia

Figura N° 11



Fuente: Elaboración Propia

Figura N° 12



Fuente: Elaboración Propia

4. Capacidad Instalada del Proyecto

4.1. Capacidad Máxima

La capacidad máxima está elaborada por servicio, en base al cuello de botella de cada uno de los servicios, bajo el supuesto que no se brinda ningún otro servicio.

Cuadro N° 21

IDENTIFICACIÓN DE CUELLO DE BOTELLA				
PROCESO	ACTIVIDAD	RESPONSABLE	TIEMPO	MEDIDA
Consultoría	Recopilar Información	Analista de Sistemas	16	días
	Elaborar Documento de ideas y soluciones de mejora			
Desarrollo de software	Realizar Trabajo Solicitado	Analista Programador	40	días
Auditoría	Recopilar Información	Jefe de Proyectos	8	días
Mantenimiento	Ejecutar trabajo	Analista de Sistemas	7.5	días
	Realizar informe de situación			
Help desk	Analizar Problema o Incidente	Experto en Seguridad	4	días
	Analizar y Resolver el Problema			
	Elaborar Documento de Solución			

Fuente: Elaboración Propia

4.2. Criterios y Porcentaje de Ocupabilidad

Cuadro N° 22

DÍAS LABORADOS POR SERVICIO A CAPACIDAD MÁXIMA (AÑO 1)				
CONCEPTO	RESPONSABLE	NUMERO DE DÍAS	NÚMERO DE SERVICIOS	TOTAL DÍAS
Consultoría	Analista de Sistemas	16.0	10	160
	Gerente General	4.0		40
	Jefe de Proyectos	4.0		40
	Tester	5.0		50
Desarrollo de software	Analista de Sistemas	18.5	3	56
	Analista Programador	40.0		120
	Jefe de Proyectos	20.0		60
	Tester	13.0		39
Auditoría	Analista de Sistemas	6.5	6	39
	Gerente General	11.0		66
	Jefe de Proyectos	13.0		78
Mantenimiento	Analista de Sistemas	14.0	3	42
	Analista Programador	6.5		20
	Jefe de Proyectos	5.0		15
	Tester	5.0		15
Help desk	Experto en Seguridad	4.0	70	280

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 23

DÍAS LABORADOS POR SERVICIO A CAPACIDAD MÁXIMA (AÑO 5)				
CONCEPTO	RESPONSABLE	NUMERO DE DÍAS	NÚMERO DE SERVICIOS	TOTAL DÍAS
Consultoría	Analista de Sistemas	14.5	11	160
	Gerente General	3.6		40
	Jefe de Proyectos	3.6		40
	Tester	4.5		50
Desarrollo de software	Analista de Sistemas	18.5	3	56
	Analista Programador	40.0		120
	Jefe de Proyectos	20.0		60
	Tester	13.0		39
Auditoría	Analista de Sistemas	5.6	7	39
	Gerente General	9.4		66
	Jefe de Proyectos	11.1		78
Mantenimiento	Analista de Sistemas	14.0	3	42
	Analista Programador	6.5		20
	Jefe de Proyectos	5.0		15
	Tester	5.0		15
Help desk	Experto en Seguridad	3.6	77	280

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 24

PORCENTAJE DE OCUPABILIDAD LABORANDO A CAPACIDAD MÁXIMA (AÑO 1)			
CONCEPTO	CAPACIDAD MÁXIMA	SERVICIOS BRINDADOS	% DE OCUPABILIDAD
Consultoría	10	10	100%
Desarrollo de software	3	3	100%
Auditoría	6	6	100%
Mantenimiento	3	3	100%
Help desk	70	70	100%

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 25

PORCENTAJE DE OCUPABILIDAD LABORANDO A CAPACIDAD MÁXIMA (AÑO 5)			
CONCEPTO	CAPACIDAD MÁXIMA	SERVICIOS BRINDADOS	% DE OCUPABILIDAD
Consultoría	11	11	100%
Desarrollo de software	3	3	100%
Auditoría	7	7	100%
Mantenimiento	3	3	100%
Help desk	77	77	100%

Fuente: Elaboración Propia

Capítulo V: Estudio Legal

Capítulo V: Estudio Legal

1. Forma Societaria

- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada:

La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada es una persona jurídica de derecho privado, constituida por voluntad unipersonal, con patrimonio propio distinto al de su titular, que se constituye para el desarrollo exclusivo de actividades económicas de pequeña empresa

- De la Constitución de la Empresa:

La empresa se constituirá por escritura pública otorgada en forma personal por quien la constituye y deberá ser inscrita en el Registro Mercantil.

La inscripción es la formalidad que otorga personalidad jurídica a la empresa, considerándose el momento de la inscripción como el de inicio de las operaciones.

En la escritura pública de constitución de la empresa se expresará:

- El nombre, nacionalidad, estado civil, nombre del cónyuge si fuera casado, y domicilio del otorgante.
- La voluntad del otorgante de constituir la Empresa y de efectuar sus aportes
- La denominación y domicilio de la Empresa
- El objeto, señalándose clara y precisamente los negocios y operaciones que lo constituyen
- Que la empresa circunscriba sus actividades a aquellos negocios u operaciones lícitas cuya descripción detallada constituye su objeto social. Se entiende que están incluidos en el objeto social, todos los actos relacionados con éste y que coadyuven a la realización de sus fines empresariales, aunque no estén expresamente indicados en el pacto social o en su estatuto.
- El valor del patrimonio aportado, los bienes que lo constituyen y su valorización
- El capital de la Empresa
- El régimen de los órganos de la Empresa
- El nombramiento del primer gerente o gerentes
- Las otras condiciones lícitas que se establezcan

- De los Requisitos

Son requisitos para la Constitución:

- Formato de solicitud de inscripción debidamente llenado y suscrito.
- Copia del documento de identidad del presentante, con la constancia de haber sufragado en las últimas elecciones o haber solicitado la dispensa respectiva.
- Escritura pública otorgada personalmente por el titular.
- Pago de derechos registrales.
- Otros, según calificación registral y disposiciones vigentes.

Cuadro N° 26:

COSTOS INCURRIDOS		
LUGAR	CONCEPTO	COSTO
SUNARP	Búsqueda de índice	S/. 6.00
SUNARP	Reserva de nombre	S/. 18.00
Notaria	Escritura pública	S/. 625.00
SUNARP	Constitución	S/. 18.00
TOTAL		S/. 667.00

Fuente: Elaboración Propia

2. Tasas Municipales

2.1. Licencia de Funcionamiento

La tasa por licencia de funcionamiento deberá reflejar el costo real del procedimiento vinculado a su otorgamiento, el cual incluye los siguientes conceptos a cargo de la municipalidad:

- La solicitud de licencia de funcionamiento con carácter de declaración jurada, que incluya:
 - La identificación del solicitante.
 - Datos del establecimiento.
 - Actividades económicas.
 - Condición del local.
 - Datos del propietario (en caso de que el local no sea propio)

- Declaración Jurada de Observancia de las Condiciones de Seguridad, o Inspección Técnica de Seguridad de Defensa Civil de Detalle (o Multidisciplinaria) según corresponda. Para el caso de locales de hasta 100 metros cuadrados y con capacidad de almacenamiento no mayor al 30% del área total del local. Adicionalmente podrían exigirse estos requisitos:
 - Copia simple de la autorización sectorial en el caso de aquellas actividades que la requieran como requisito para obtener la licencia de funcionamiento.
 - Copia simple de la autorización expedida por el Instituto Nacional de Cultura.
- Los documentos a presentarse son:
 - Declaración jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad.
 - Vigencia de Poder del Representante legal, si es persona jurídica.
 - Certificado de inspección Técnica de detalle o multidisciplinaria de Gobierno Regional según corresponda.
 - Certificado de Inspección Técnica de Seguridad de Defensa Civil.
 - Plan de Seguridad de Defensa Civil.
 - Plano de Ubicación – Localización (Escala 1/500).
 - Plano de Arquitectura Acotado (Escala 1/50)
 - Certificación de medición de puesta a tierra (firmado por Electricista o Mecánico Electricista).
 - Plano de señalización y evacuación (Escala 1/100).
 - Certificado de prueba Hidrostática de Extintor.

La tasa por licencia de funcionamiento deberá reflejar el costo real del procedimiento vinculado a su otorgamiento, el cual incluye los siguientes conceptos a cargo de la municipalidad:

Cuadro N° 27

COSTO INCURRIDO		
LUGAR	CONCEPTO	COSTO
Municipalidad de Miraflores	Pago de derecho	S/. 415.84

Fuente: Elaboración Propia

2.2. Anuncios Publicitarios y otros

Los requisitos para los anuncios publicitarios, según la Subgerencia de Licencias y Comercialización dados por la Municipalidad de Miraflores son:

- Solicitud de Publicidad Exterior, con carácter de Declaración Jurada.
- Autorización del propietario del inmueble.
- Fotografía a color que muestre el conjunto arquitectónico.
- Fotografía que muestre el elemento de publicidad en fotomontaje.
- Arte final a escala y memoria descriptiva del elemento.
- Contar con Licencia de Funcionamiento vigente.
- Carta de Responsabilidad y Seguridad, por la instalación del elemento de publicidad exterior firmada por ingeniero electricista.
- Memoria descriptiva de las instalaciones eléctricas.
- Pago por derecho de trámite (adjuntar recibo)

Cuadro N° 28

COSTO INCURRIDO		
LUGAR	CONCEPTO	COSTO
Municipalidad de Miraflores	Pago de derecho	S/. 416.81

Fuente: Elaboración Propia

3. Legislación Laboral y Tributaria

La Legislación laboral y tributaria estará de acuerdo al régimen al que se asocie la E.I.R.L. Se pretende incorporarse dentro del Régimen General ya que este al exigir estados financieros, estos servirán de apoyo para que la empresa sea sujeto de crédito por parte de las diversas entidades financieras.

Los trabajadores de una micro empresa tienen los siguientes beneficios, que son obligaciones de la empresa:

- Remuneración Mínima Vital (RMV).
- Jornada de trabajo de 8 horas.
- Descanso semanal y en días feriados.
- Remuneración por trabajo en sobretiempo.
- Descanso vacacional de 15 días calendarios.
- Seguridad social en salud a través del SIS (Seguro Integral de Salud).
- Pensión Social.
- Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración).

En cuanto a los beneficios en pensiones, el Estado ha creado el Sistema de Pensiones Sociales; de carácter obligatorio para las pequeñas empresas; con una cuenta individual para registrar los aportes de cada afiliado; la que será administrada por la entidad escogida por el trabajador.

Respecto al pago tributario, la empresa estará sujeta al Régimen General de Renta donde se pagará anualmente el Impuesto a la Renta que es del 30% dando inicialmente pagos mensuales a cuenta del 2% el cual cambiara mediante a la determinación de un coeficiente que resulta de la división del pago de Impuesto a la Renta entre las Ventas del año anterior.

Cuadro N° 29

COMPARACIÓN DE MICROEMPRESA Y PEQUEÑA EMPRESA		
CONCEPTO	RÉGIMEN D. LEG 1086	
	MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Características	De 1 hasta 10 trabajadores	De 1 hasta 100 trabajadores
	Ingresos anuales hasta 150 UIT	Ingresos anuales no mayores a 1,700 UIT
Remuneración mínima	RMV S/. 550	RMV S/. 550
Jornada-horario	8 horas diarias ó 48 horas semanales	8 horas diarias ó 48 horas semanales
Descanso semanal	24 horas	24 horas
Vacaciones	15 días al año	15 días al año
Despido injustificado	10 remuneraciones diarias por año. Tope: 90 remuneraciones	20 remuneraciones diarias por año. Tope: 120 remuneraciones
CTS	No aplica	½ sueldo por año,
Gratificaciones	No aplica	2 gratificaciones al año de ½ sueldo cada una
Asignación familiar	No aplica	No especifica
Utilidades	No aplica	De acuerdo al D. LEG 892
Póliza de seguro	No aplica	Régimen General (a partir de los 4 años)
Seguro social	Empleador aportará el 50%	Empleador 9%
	El Estado aportará el 50%	
Pensiones	Empleador aportará el 50%	13% ONP o AFP
	El Estado aportará el 50%	
Régimen tributario	RER 1.5 mensual	Impuesto a la Renta 30%
	DJ Anual, (IGV de 19% de ser el caso)	IGV 19%
		Depreciación acelerada 3 años, desde el 2009

Fuente: Elaboración Propia

4. Otros Aspectos Legales, de Salud, Ambientales, etc.

4.1. Registro de Marca

Antes de realizar la solicitud para el registro de la marca se tiene que hacer una búsqueda de antecedentes, que tiene como requisitos:

- La solicitud.
- El pago respectivo:
 - Denominativa (1 cl.) S/. 44.38.
 - Denominativa (2 cl.) S/. 53.96.
 - Figurativa (1 cl.) S/. 57.16.
 - Figurativa (2 cl.) S/. 69.58.

Una vez obtenida la búsqueda de antecedentes se procederá a realizar la solicitud para el registro de la marca, donde se piden los siguientes requisitos:

- 5 reproducciones de 5 cm. X 5 cm. A color o blanco y negro.
- Descripción de acuerdo a solicitud.
- El pago respectivo de S/. 486.35.
- De ser el solicitante una persona jurídica:
 - Copia de Escritura Pública de Constitución y copia de Poder.
 - Publicación de aviso en el diario oficial El Peruano.

Cuadro N° 30

COSTOS INCURRIDOS		
LUGAR	CONCEPTO	COSTO
INDECOPI	Búsqueda de Antecedentes	S/. 44.38
INDECOPI	Registro de Marca de Producto y/o Servicio	S/. 486.35

Fuente: Elaboración Propia

Se debe tener en cuenta que para llenar la solicitud para el registro de la marca, según el clasificador NIZA la empresa se encuentra ubicada en la clase 42 que es “Servicios científicos y tecnológicos así como servicios de investigación y diseño relativos a ellos; servicios de análisis y de investigación industrial; diseño y desarrollo de ordenadores y software”.

4.2. Regulación de Seguridad

Como requisito para poder obtener la licencia de Funcionamiento, es necesario obtener el certificado de Inspección Técnica en Seguridad de Defensa Civil para áreas desde 100 m² hasta 500 m².

Teniendo como documentos requeridos:

- Solicitud de ITSDC según formato numerado. (Original y dos copias)
- Plan de seguridad de Defensa Civil.
- Plano de Ubicación – Localización (Escala 1/500).
- Plano de arquitectura – acotado (Escala 1/50).
- Derecho de pago en caja para la inspección de verificación por el monto de S/. 141.45.
- Certificado de medición de puesta a tierra.
- Copia de certificado RPIN de extintores.
- Plano de señalización y evacuación (Escala 1/50).

Cuadro N° 31

COSTO INCURRIDO		
LUGAR	CONCEPTO	COSTO
Municipalidad de Miraflores	Inspección de Verificación	S/. 556.20

Fuente: Elaboración Propia

Capítulo VI: Estudio Organizacional

Capítulo VI: Estudio Organizacional

1. Planeamiento Estratégico

1.1. Misión:

Techno Security es una empresa de seguridad informática inspirada en principios éticos y valores, creadora y difusora de cultura, saber y conocimiento, promotora del cambio, dedicada a la satisfacción integral de los clientes, para que ellos hagan de nuestro servicio un instrumento de su propia realización.

1.2. Visión:

Al 2017, liderar en el servicio de seguridad informática en el país y ser reconocida como espacio promotor y generador de desarrollo.

1.3. Objetivos Estratégicos y Tácticos:

Cuadro N° 32

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	OBJETIVOS TÁCTICOS
Tener más del 50% de participación del mercado de seguridad informática.	<ul style="list-style-type: none">● Implementación de una campaña de publicidad a través de Internet.● Implementación de una campaña de visita a empresas.
Tener a más del 90% de clientes satisfechos.	<ul style="list-style-type: none">● Brindar un servicio acorde con las necesidades de cada cliente● Brindar un servicio post-venta que dará un feedback.
Construir una empresa que cuente con buenas prácticas mediante la certificación en la ISO 27002.	<ul style="list-style-type: none">● Accionar mediante las buenas prácticas de la ISO 27002.● Certificar a la empresa con la ISO 27002.

Fuente: Elaboración Propia

1.4. Análisis FODA

Cuadro N° 33

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Se contará con un hacklab. 2. Se tendrá la ISO 27002 3. Garantizaremos la confidencialidad de los datos brindados por el cliente. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser una empresa desconocida para el mercado. 2. Largos procesos de desarrollo de los servicios. 3. Conflictos entre especialistas.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. La necesidad de las empresas por proteger su información esta desatendida. 2. Mercado insatisfecho por el servicio brindado por la competencia. 3. Pocas empresas especializadas en seguridad informática en el sector financiero. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se competirá con empresas con trayectoria. 2. Poco personal calificado. 3. Las empresas no valoran la importancia de la seguridad informática.

Fuente: Elaboración Propia

- Fortalezas

- Se contará con un hacklab.

Se busca aventajar a la competencia contando con un hacklab el cual sirva como un centro de entrenamiento e investigación para el personal de la empresa.

- Se tendrá la ISO 27002

Se busca aventajar a la competencia contando con una ISO la cual sirva como una referencia de seriedad y credibilidad para los clientes.

- Garantizaremos la confidencialidad de los datos brindados por el cliente.

Se garantiza la confidencialidad de los datos mediante técnicas de archivo, gestión y confidencialidad de datos en la empresa.

- Oportunidades

- La necesidad de las empresas por proteger su información esta desatendida.

Las empresas tienen la necesidad de proteger su información ante cualquier intruso.

- Mercado insatisfecho por el servicio brindado por la competencia

Si bien es cierto, las empresas que cuentan con el servicio de seguridad informática, no están satisfechas con respecto a sus proveedores.

- Pocas empresas especializadas en seguridad informática en el sector financiero.

Hay empresas que brindan seguridad informática, pero brindan de una manera genera, no son especialistas en el sector al cual se pretende incursionar.

- Debilidades

- Ser una empresa desconocida para el mercado.

El ser una nueva empresa la coloca en una desventaja al ser desconocida para los clientes, ante lo cual se ve forzada en invertir esfuerzos para que los clientes no solo la tomen en cuenta, sino compren sus servicios.

- Largos procesos de desarrollo de los servicios.

Al ser una nueva empresa y al contratar a personal que no está acostumbrado a trabajar conjuntamente, se ha previsto que en un inicio los procesos de desarrollo de los servicios serán largos, estos se irán disminuyendo en base a una mejora continua.

- Conflictos entre especialistas.

Ya que para dar solución a un problema existen varias maneras se puede dar que existan conflictos entre los mismos especialistas.

- Amenazas
 - Se competirá con empresas con trayectoria.

No solo el ser una empresa desconocida afecta a la empresa sino que a su vez compite ante otras empresas que ya son conocidas y cuentan con trayectoria dentro del mercado.

- Escasez de personal calificado.

Se pueden dictar carreras dedicadas a seguridad informática, pero no basta con los conocimientos sino con habilidades y actitudes del personal, el cual lo hace escaso.

- Las empresas no valoran la importancia de la seguridad informática.

Las empresas saben que deben proteger su información, no le toman la adecuada importancia a los medios y métodos para proteger a la misma, ya que pueden resultar muy costosos o a su criterio pueden llegar a ser un gasto y no una inversión.

- Estrategias

Cuadro N° 34

	<p>FORTALEZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se contará un hacklab. 2. Se tendrá la ISO 27002 3. Garantizaremos la confidencialidad de los datos brindados por el cliente. 	<p>DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ser una empresa desconocida para el mercado. 2. Largos procesos de desarrollo de los servicios. 3. Conflictos entre especialistas.
<p>OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La necesidad de las empresas por proteger su información esta desatendida. 2. Mercado insatisfecho por el servicio brindado por la competencia 3. Pocas empresas especializadas en seguridad informática. 	<p>ESTRATEGIA FO</p> <p>F1, O1 Brindar servicios de investigación de fallas a empresas que cuenten con programas de seguridad para su información.</p> <p>F2, O2 Utilizar el ISO 27002 como un valor agregado para ofrecerlo a las empresas, que buscaban un servicio de calidad en otras entidades y no lo consiguieron.</p>	<p>ESTRATEGIA DO</p> <p>D2, O3 Hacer un proceso de mejora continua la cual permitirá a la empresa reducir sus tiempos de desarrollo de los servicios.</p> <p>D1, O2 Hacer campañas intensas de marketing para que empresas que estén insatisfechas con los servicios brindados por sus proveedores, crean que la oferta de mercado es baja.</p>
<p>AMENAZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Se competirá con empresas con trayectoria. 2. Escasez de personal calificado. 3. Las empresas no valoran la importancia de la seguridad informática. 	<p>ESTRATEGIA FA</p> <p>F2, A1 Capacitar al personal que pueda cumplir con el estándar ISO 27002, y nos de valor agregado en el mercado ante las diversas empresa del medio.</p> <p>F1, A2 Se utilizara el hacklab como lugar de aprendizaje de modo que el personal calificado no sea tan escaso.</p>	<p>ESTRATEGIA DA</p> <p>D1, A1 Marketear a la empresa para atraer a los clientes de otras empresas.</p> <p>D3, A2 Se asignara como máximo un especialista para cada proyecto.</p>

Fuente: Elaboración Propia

2. Plan de Mercadotecnia

2.1. Mercado Meta

Lo conforman todas las empresas del sector financiero del Perú.

2.2. Producto

El producto que ofrecerá el proyecto al mercado se define como los servicios de consultoría, desarrollo de software, mantenimiento de software, auditoría y help desk. Se pondrá énfasis en la capacitación al personal ya que (según la Encuesta Global 2007 de Seguridad & Privacidad de la consultora Deloitte) el 80% de los ataques se debe a errores relacionados con el factor humano y no a temas específicos de tecnología, además contaremos con un hacklab el cual servirá como centro de investigación y desarrollo de las capacidades del personal para encontrar fallas, así mismo la empresa busca desarrollar sus diferentes procesos en base a ISO 27002

- Componentes del producto:

- Composición física:

Al ser un servicio, este es intangible.

- Presentación:

El contenido del bien se expone al público consumidor, mediante un informe en papel y para el caso de los procesos que tienen como resultado un software, este es presentado en un CD.

- Forma de uso:

El documento brindado sirve como referencia para tomar decisiones dentro de la empresa, en caso del software, este es instalado en cada computadora de la organización y será utilizado de acuerdo al manual proporcionado.

- Empaque:

El empaque está constituido por el folder plastificado de la empresa el cual sirve como protección del documento, en el caso del software el CD vendrá dentro de una caja de CD's el cual servirá como protección:

- Etiqueta:

Se adhiere al fólder que protege al informe y a la caja del CD que contiene el software.

- Logotipo:

Se toma en cuenta la imagen del candado que indica seguridad, el color negro el cual significa y da una imagen de seriedad. El tipo de letras indica versatilidad y el que este en mayúsculas aduce a importancia. La línea roja refiere una base, seguridad, confianza, que hay un esquema en la mente.

Figura N° 13



Fuente: Elaboración Propia

- Servicio de extensión:

Se brindara el servicio de capacitación a los empleados solo en el caso de que la empresa adquiriera el servicio de desarrollo o mantenimiento de software.

2.3. Precio

El precio de los servicios debe están en relación con el logro de las metas organizacionales y de marketing y las cuales están orientadas a las ganancias ya que se quiere tener un rendimiento deseado y una maximización de los beneficios. Es por ello que estos han sido determinados mediante el método de “Mark –Up” a través del cual el análisis de precios está en función a los costos de producción más un margen de utilidad razonable que permita cubrir las expectativas de crecer en el mercado, y que a la vez estos precios sean competitivos en el mercado.

Cuadro N° 35

CONCEPTO	CVU	CFU	CTU	MG 30%	VV	IGV 18%	PV	PVR
Consultoria	S/.8,432.58	S/.16,479.52	S/.24,912.10	S/.7,473.63	S/.32,385.73	S/.5,829.43	S/.38,215.16	S/.38,300.00
Desarrollo de software	S/.19,280.44	S/.41,198.80	S/.60,479.24	S/.18,143.77	S/.78,623.01	S/.14,152.14	S/.92,775.15	S/.92,800.00
Auditoria	S/.7,062.08	S/.13,389.61	S/.20,451.69	S/.6,135.51	S/.26,587.20	S/.4,785.70	S/.31,372.90	S/.31,400.00
Mantenimiento	S/.8,245.42	S/.14,419.58	S/.22,665.00	S/.6,799.50	S/.29,464.50	S/.5,303.61	S/.34,768.11	S/.34,800.00
Help desk	S/.912.55	S/.4,119.88	S/.5,032.43	S/.1,509.73	S/.6,542.16	S/.1,177.59	S/.7,719.75	S/.7,800.00

Fuente: Elaboración Propia

2.4. Plaza

La variable plaza incluye todas las decisiones respecto a dónde, cómo y cuándo ofrecer el producto a los consumidores. Si bien es cierto se contara con una Website mediante a la cual puedan acceder los potenciales clientes para obtener información de la empresa, los servicios que brinda y medios de contacto. Un estudio de micro localización vio conveniente que el desarrollo de las actividades de la empresa tenga como domicilio el distrito de Miraflores en la calle 2 de Mayo #826, calle paralela a la Av. José Pardo.

Cuadro N° 36

EVALUACIÓN DE MICRO LOCALIZACIÓN							
Factor	Peso	Distrito Miraflores		Distrito Chaclacayo		Distrito Los Olivos	
		Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Cercanía de Clientes	0.25	4	1	1	0.25	2	0.5
Precio de Local	0.3	2	0.6	2	0.6	3	0.9
Seguridad	0.25	4	1	2	0.5	2	0.5
Tamaño del Local	0.2	3	0.6	4	0.8	4	0.8
Total	1		3.2		2.15		2.7

Fuente: Elaboración Propia

2.5. Promoción

El conjunto de actividades destinadas a estimular la compra y el consumo, es transmisión de información del vendedor al comprador mediante estrategias de jalar, cuyo objetivo es dirigir las actividades de mercadotecnia, hacia los consumidores finales con el fin de inducirlos a adquirir nuestro servicio.

Se planea usar la venta personal el cual será realizado por el gerente general el cual buscara atraer la atención de los clientes potenciales animándolos a adquirir nuestro servicio.

Como segundo medio se pretende contar con un sistema CRM el cual permita hacer un seguimiento a los clientes que la empresa tenga y en base a sus recomendaciones y recolectar datos de posibles clientes.

2.6. Estrategias de Entrada en el Mercado

- Especialización:

La empresa busca especializarse en el sector financiero, de una manera que mediante al conocimiento especializado y la mejora continua aventaje a sus competidores mediante al mayor conocimiento sobre las necesidades de cada empresa del sector.

- Creación de un hacklab.

La creación de un hacklab permitirá tener un espacio netamente dedicado a la investigación y pruebas, lo cual busca dar la confianza necesaria como para que una gran empresa adquiera nuestros servicios.

- Desarrollo del servicio:

Al contar con un personal certificado por empresas de gran prestigio, se busca dar la confianza necesaria como para que una gran empresa adquiera nuestros servicios.

2.7. Posicionamiento del Producto

- Posicionamiento basado en la diferenciación del producto:

- El producto que se ofrece cuenta con un hacklab especializado para la investigación donde se pueden simular ataques a la empresa en cuestión y desarrollar planes de acción.
- Se busca certificar tanto a la empresa con la ISO 27002 como a los trabajadores con las diversas certificaciones respecto los temas que manejen.

- Posicionamiento orientado hacia un segmento:

- Busca dirigirse a los diversos tipos de empresas financieras ya que estas manejan datos y procedimientos muy similares.

3. Equipo de Trabajo

3.1. Descripción de Cargos y Perfiles

- Gerente :

- Cargo:

Administra el flujo de proyectos; realiza la vigilancia tecnológica, crea y mantiene buenas relaciones con los gerentes y proveedores; revisa los documentos de consultaría, dirige la relación con la empresa cliente, realizando el contacto y el contrato, determinando sus intereses y las actividades a realizar para satisfacer sus peticiones,

- Perfil:

Ingeniero de Sistemas con certificación PMI, experiencia mínima de 12 meses en cargo operativo del área de gerencia.

- Competencias:

- Capacidad de liderazgo.
- Tener espíritu crítico.
- Habilidades para buscar, detectar y aprovechar oportunidades tecnológicas
- Capacidad de análisis y de síntesis.
- Capacidad de comunicación.
- Espíritu de lucha, perseverancia y confianza.
- Aptitud para analizar informes financieros y entender el movimiento del mismo.
- Interacción social, ser un líder y organizado.
- El conocimiento y el manejo del riesgo financiero y el riesgo en la programación de los proyectos.
- Manejar las relaciones técnico-económicas de los proyectos y sus impactos en el medio ambiente.
- Manejar con habilidad los conocimientos y técnicas financieras y económicas para la evaluación de los proyectos.
- Las condiciones de liderazgo para llevar a término los objetivos de los proyectos

- Administrador:

- Cargo:

Responsable de planificar y desarrollar metas a corto y largo plazo, así como hacer cumplir el logro de los objetivos que la organización ha planteado; analizando las operaciones desarrolladas que ayuden a identificar oportunidades, las cuales brindan soporte a la planeación estratégica

Dirigir de manera eficiente los recursos con los que dispone la empresa (humana, física, financiera y tecnológica). Tratar con los trabajadores para el buen desempeño, así como encargarse de la planilla de estos; finalmente deberá informar a la gerencia sobre el progreso de cada uno de los departamentos así como el personal.

- Perfil:

Licenciado en Administración que tenga conocimientos de computación e informática a un nivel intermedio.

- Competencias:

- Motivación para dirigir.
- Capacidad de liderazgo.
- Tener espíritu crítico.
- Visión de planeador, habilidad de comunicación y la habilidad para organizar, dirigir y controlar de una manera efectiva los recursos.
- Manejar las técnicas operativas para el análisis y toma de decisiones necesarias en el cumplimiento de los objetivos.
- Manejar las técnicas de las relaciones interpersonales dentro de la organización y de los equipos de personas que desarrollan los proyectos.
- Normativa legal referente a la contratación y/o compra de equipamiento, insumos o servicios.

- Jefe de Proyecto:

- Cargo:

Responsable de los aspectos de la planificación de operaciones de los segmentos de la empresa. Organiza el trabajo en conjunto a realizar, planifica recursos, tiempos, y plazos de entrega internos y externos. Busca optimizar el logro de los objetivos programando, elaborando, formulando y controlando y supervisando la ejecución de las actividades. Además, está llamado a plantear ideas innovadoras, desarrollo de propuestas con respecto a los productos ofrecidos tomando en cuenta los requerimientos plasmados en el documento de consultaría.

- Perfil:

Ingeniero Industrial, con conocimientos de informática.

- Competencias:

- Responsabilidad para cumplir con los compromisos que se adquieren.
- Anteponer los intereses organizacionales a los intereses particulares.
- Coordinar y planificar el trabajo y esfuerzos adicionales con el fin de cumplir con las expectativas de los usuarios
- Orientar el trabajo a la consecución de los objetivos del grupo
- Tener disposición a colaborar con otros.
- Ser innovador y práctico, buscar nuevas alternativas de solución.

- Analista de Sistemas:

- Cargo:

Efectúa la captura de requerimientos y el análisis de los sistemas informáticos, a fin de proponer mejoras o soluciones y/o el desarrollo de nuevo software adaptado a las necesidades del organismo.

- Perfil:

No inferior a 21 años con título universitario correspondiente a Carreras de Sistemas y que cuente con una experiencia mínima de 2 años en análisis y/o programación de sistemas.

De preferencia estudios de especialización relativos a su competencia. Poseer certificaciones relativas a la temática expedidas por Instituciones reconocidas.

- Competencias:

- Entender los sistemas de información de las organizaciones, realizando diagnósticos de problemas
- Entender en la Instalación y mantenimiento de sistemas diseñados bajo diferentes entornos (Sistemas Operativos y Lenguajes de Programación).
- Realizar estudios de factibilidad, planeamiento, diagnóstico, análisis, diseño, implementación, pruebas y seguimiento de los sistemas de información.
- Realizar modelos de datos lógicos de las aplicaciones
- Desarrollar prototipos de la aplicación a construir.
- Conocer metodologías de diseño y documentación de aplicaciones
- Conocer metodologías de control de calidad de aplicaciones

- Analista Programador :

- Cargo:

Responsable de programar los sistemas de información del organismo a partir de especificaciones, garantizando en términos de oportunidad y calidad, su correcto funcionamiento

- Perfil:

No inferior a 21 años con título universitario correspondiente a Carreras de Sistemas o afines y que cuente con una experiencia mínima de 1 año en programación y desarrollo de sistemas.

- Competencias:
 - Conocer Lenguajes de Programación
 - Capacidad para investigar, evaluar y proponer el uso de nuevos productos de software para el desarrollo de sistemas informáticos
 - Conocer documentación de análisis, diagramas de flujos de datos, diseño de modelos de entidad relación, herramientas de documentación, etc.

- Experto en seguridad:
 - Cargo:

Responsable del aspecto de seguridad del sistema a desarrollar. Debe también crear un marco de gestión adecuado y coherente con la información crítica de la organización, al igual que el diseño de arquitecturas y desarrollo de los sistemas de información corporativos.

 - Perfil:

No inferior a 25 años con título universitario correspondiente a Carreras de Sistemas o afines y que cuente con una experiencia mínima de 3 años en áreas de seguridad informática.

 - Competencias:
 - Conocer los aspectos de seguridad física, lógica y de las comunicaciones.
 - Conocer el desarrollo y la implementación de políticas y procedimientos de seguridad.
 - Conocer los planes de continuidad de las operaciones.
 - Conocer los requerimientos de seguridad de las redes informáticas.
 - Conocer la normativa legal aplicable a los requerimientos de seguridad.
 - Normativa nacional e internacional en materia de seguridad informática.

- Tester:
 - Cargo:

Es responsable de la revisión final de funcionamiento y calidad del producto, u desempeño y defectos, informando los hallazgos al responsable.

- Perfil:

Persona que tenga nociones de sistemas y seguridad informática.

- Competencias:

- Habilidades para analizar y sintetizar información
- Habilidades para operar una PC.
- Facilidad de expresión.
- Habilidades para captar instrucciones orales y escritas.
- Debe seguir instrucciones orales y escritas.
- Comprender y captar con exactitud los requerimientos solicitados por los usuarios.

3.2. Tareas, Funciones y Responsabilidades

- Gerente :

- Tareas

- Facilitador de recursos: Definir y asignar los recursos para cada unidad. La segunda es la de estar atento y predispuesto a facilitar cualquier otro recursos que los distintos sectores puedan necesitar para cumplir su misión.
- Interrelación con medio: Tiene la responsabilidad de desarrollar y mantener un fluido contacto con el contexto. El objetivo perseguido no es otro que permitir a la empresa cambiar e interrelacionarse con el mundo que la rodea.

- Funciones:

- Revisar los documentos de consultaría.
- Establecer objetivos y pautas de desarrollo de los proyectos.
- Intrapreneur: Ser un emprendedor en cuanto oportunidad pueda aprovechar o crear en el camino para el negocio.
- Negociar con las personas asuntos para llegar a un acuerdo y dar soluciones de tal manera que beneficien a ambas partes.
- Manejar las relaciones técnico-económicas de los proyectos y sus impactos en el medio ambiente.

- Responsabilidades:
 - Planificar y controlar los recursos para los proyectos
 - Definición pura de la autoridad formal.
 - Liderazgo: Responsable directo del logro de los objetivos que la organización se ha planteado. Para ello se le brinda de los recursos necesarios, entre los cuales (constituyéndose en el más importante) se lo responsabiliza por la conducción de un grupo de hombres.
- Administrador:
 - Tareas:
 - Realizar el contacto y el contrato, determinando los intereses y las actividades a realizar para satisfacer las peticiones
 - Dirigir de una manera efectiva y óptima el factor humano y los recursos físicos y financieros de una organización en el desarrollo de los proyectos.
 - Funciones:
 - Planear, organizar, dirigir y coordinar el desarrollo de las actividades del Área de Administración
 - Participar en la elaboración y la ejecución del Plan Estratégico de la empresa y elaborar y ejecutar el Plan Operativo Anual del Área de Administración.
 - Diseñar, proponer, gestionar y ejecutar las políticas para la administración de los procesos de Personal correspondiente a todas las unidades del Área de Administración.
 - Intervenir en la elaboración de normas y disposiciones administrativas relativas al ámbito de su competencia.
 - Responsabilidades:
 - Evaluación del desempeño del personal.
 - Pagos de servicios
- Jefe de Proyecto:
 - Tareas:
 - Planificación y desarrollo de proyectos conforme a un procedimiento documentado.
 - Administrar la relación de confianza con los clientes.

- Funciones:
 - Formulación de proyectos de innovación tecnológica.
 - Fomentar el rediseño de los procesos implícito con el cambio tecnológico.
 - Planificar y propiciar las actividades de capacitación en el uso de tecnologías de acuerdo a un procedimiento estándar.

- Responsabilidades:
 - Evaluación del desempeño del personal a su cargo basado en principios de calidad.
 - Asegurar la calidad de los productos y servicios desarrollados por el personal a su cargo.
 - Asegurar la implantación de los proyectos que lidera.

- Analista Programador:
 - Tareas:
 - Analizar y diseñar sistemas estableciendo las especificaciones de diseño correspondientes.
 - Elaborar la documentación correspondiente para los programadores y controlar su desarrollo.
 - Participar y coordinar funcionalmente las implementaciones
 - Participar en el desarrollo de planes y programas de capacitación informática para el organismo.
 - Capacitar a usuarios.

 - Funciones:
 - Detectar los problemas o carencias de los sistemas, analizarlos y proponer soluciones.
 - Diseñar el modelo de datos que sustentará la nueva aplicación.
 - Intervenir en el proceso de control de calidad, interactuando con el área que define el desarrollo y diseñando escenarios de prueba junto con los usuarios
 - Asesorar en licitaciones para la compra o contratación de productos y servicios, participando asimismo en el análisis técnico de las propuestas.
 - Asesorar a usuarios y profesionales sobre el soporte informático vinculado a sus áreas específicas

- Responsabilidades:
 - Analizar y diseñar sistemas estableciendo las especificaciones de diseño.
 - Realizar la captura de requerimientos detallando las necesidades del usuario y validarlas con él.
 - Desarrollar las pruebas individuales y técnicas de la aplicación.
 - Acompañar a los usuarios en las pruebas funcionales.
 - Dar soporte de primer nivel durante los primeros meses de implementación de la nueva aplicación.
- Programador de Sistemas
 - Tareas:
 - Colaborar en la confección de manuales de usuarios de los sistemas.
 - Colaborar en la atención y capacitación de los usuarios en los sistemas implementados.
 - Funciones:
 - Llevar a cabo la programación, prueba y mantenimiento de los sistemas de información que le sean encomendados.
 - Documentar adecuadamente los programas desarrollados
 - Responsabilidades:
 - Estudiar y mantenerse actualizado sobre nuevos productos de aplicación y desarrollo.
- Experto en seguridad:
 - Tareas:
 - Definir procedimientos para el control de cambios a los procesos operativos documentados, los sistemas e instalaciones de procesamiento de información, y verificar su cumplimiento, de manera que no afecten la seguridad de la información.
 - Definir y documentar una norma clara con respecto al uso del correo electrónico y redes.
 - Desarrollar mecanismos y procedimientos adecuados de concientización de usuarios en materia de seguridad, controles de acceso al sistema y administración de cambios.

- Funciones:
 - Establecer criterios de seguridad para la aprobación de nuevos sistemas de información, actualizaciones y nuevas versiones, contemplando la realización de las pruebas necesarias antes de su puesta en marcha.
 - Definir procedimientos para el manejo de incidentes de seguridad y para la administración de los medios de almacenamiento.
 - Verificar el cumplimiento de las normas, procedimientos y controles de seguridad establecidos.
- Responsabilidades:
 - Supervisar los aspectos de seguridad de los mecanismos de distribución y difusión de información.
 - Supervisar el desarrollo y documentación de controles para la detección y prevención del acceso no autorizado, la protección contra software malicioso y para garantizar la seguridad de los datos y los servicios conectados en las redes.
- Tester:
 - Tareas:
 - Examen del desempeño del producto final.
 - Funciones:
 - Revisión final de funcionamiento y calidad, desempeño y defectos del producto final antes de ser entregado.
 - Responsabilidades:
 - Asegurar que el software permita la interacción usuario-máquina a través del lenguaje natural.

3.3. Mecanismo de Reclutamiento y Selección

Esta empresa necesita personal realmente calificado para los cargos ya presentados. Es por ello que se necesita un buen proceso de reclutamiento, que permitirá atraer los candidatos potencialmente calificados y capaces de ocupar los cargos respectivos.

- El reclutamiento externo se hará a través de:
 - Anuncios en la pagina web de la empresa.
 - Anuncios en las pagina de clasificados.
 - Anuncios en universidades.

- El proceso incluirá:
 - Pruebas psicotécnica y examen psicológico aptitudes y habilidades para el trabajo.
 - Evaluación técnica especializada para el cargo que postula.
 - Entrevista.

3.4. Programa de Capacitación y Evaluación de Personal

- Capacitación:

Desde el momento de la creación de la empresa y durante la contratación de nuevo personal se realizara una inducción, de modo que se identifique al 100% con los objetivos de la empresa y conozca bien la metodología del desempeño de sus actividades.

Dentro del plan anual siempre se tendrán en cuenta:

 - Charlas y/o capacitaciones correspondientes al rubro de su especialidad de desempeño.
 - Asistencia a la conferencia anual de Infosecurity

- Evaluación de Personal:
 - Se hará semestralmente de acuerdo a observación de resultados y desempeño de cada uno de los miembros de la empresa.
 - La retroalimentación servirá para que cada miembro logre mejorar cada aspecto de su desempeño.
 - Se realizaran tanto evaluaciones de 360° como de 180° según sea necesario

3.5. Política Salarial y Fijación de Sueldos

Cuadro N° 37

CONCEPTO	NUMERO DE TRABAJADORES	SUELDO MENSUAL	CTS	ESSALUD	TOTAL MENSUAL	SUELDO ANUAL
MANO DE OBRA DIRECTA						
Tester	1	S/.3,500.00	S/.291.67	S/.315.00	S/.4,106.67	S/.52,780.00
Analista programador	2	S/.4,000.00	S/.333.33	S/.360.00	S/.9,386.67	S/.116,640.00
Analista de sistemas	2	S/.4,500.00	S/.375.00	S/.405.00	S/.10,560.00	S/.131,220.00
Experto en seguridad	1	S/.5,000.00	S/.416.67	S/.450.00	S/.5,866.67	S/.75,400.00
Jefe de proyectos	1	S/.6,000.00	S/.500.00	S/.540.00	S/.7,040.00	S/.90,480.00
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA					S/.36,960.00	S/.466,520.00
MANO DE OBRA INDIRECTA						
ADMINISTRACION						
Gerente	1	S/.10,000.00	S/.833.33	S/.900.00	S/.11,733.33	S/.150,800.00
Administrador	1	S/.3,500.00	S/.291.67	S/.315.00	S/.4,106.67	S/.52,780.00
SERVICIOS DE TERCEROS						
Asesoría Contable	1	S/.500.00			S/.500.00	S/.6,000.00
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA					S/.4,606.67	S/.209,580.00
TOTAL					S/.41,566.67	S/.676,100.00

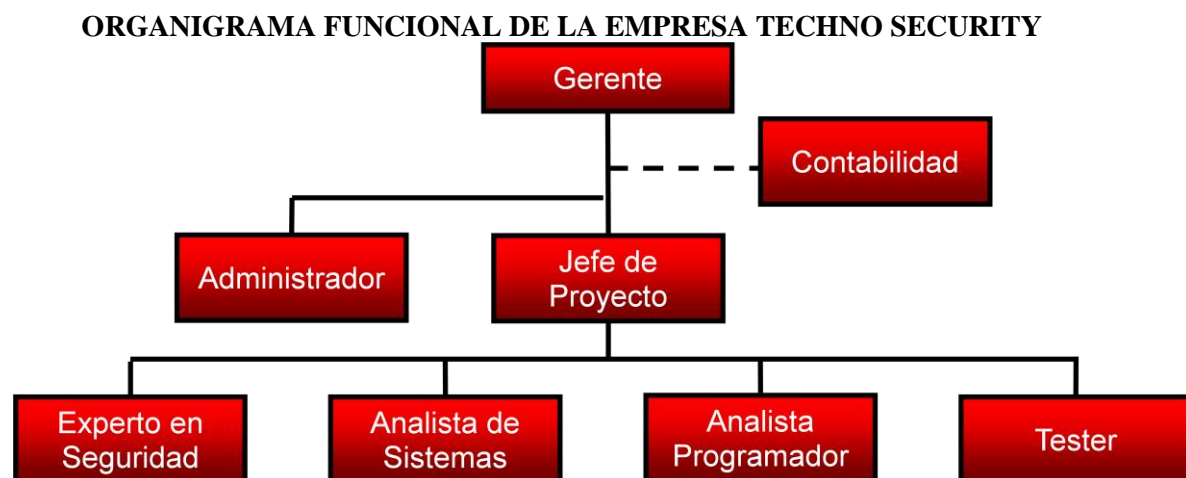
Fuente: Elaboración Propia

4. Tipo de Organización

4.1. Organigrama Funcional

Se presenta el siguiente organigrama que muestra como estara estructurada la organizacion, se pretende que este organigrama tenga una vigencia aproximada de cinco años ya que a partir de dicho tiempo se pretende salir a otros paises de la region America del Sur.

Gráfico N° 34



Fuente: Elaboración Propia

4.2. Nombre o Marca Distintiva

“Techno Security”

Figura N° 14



Fuente: Elaboración Propia

Capítulo VII: Estudio de Costos

Capítulo VII: Estudio de Costos

1. Inversiones

1.1. Inversión en Activo Fijo Tangible

En el cuadro N° 38 se muestra la inversión y la vida útil por cada uno de los ítems del activo fijo tangible, esto es tomado de acuerdo a lo estipulado por la SUNAT.

Cuadro N° 38

ACTIVO FIJO TANGIBLE	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL	VIDA ÚTIL
INMUEBLE					
Local	Calle 2 de Mayo #826	1	S/. 550,000.00	S/. 550,000.00	10 años
TOTAL INMUEBLE				S/. 550,000.00	
MUEBLES Y ENSERES					
Escritorios de trabajo	Melamine	8	S/. 179.90	S/. 1,439.20	10 años
Escritorio gerencial	Escritorio L GF16	1	S/. 584.91	S/. 584.91	10 años
Sillas de trabajo	POC 12	8	S/. 98.91	S/. 791.228	10 años
Silla gerencial	Jenny de cuero negro	1	S/. 533.70	S/. 533.70	10 años
Juego de mesa	Caoba	1	S/. 1,720.00	S/. 1,720.00	10 años
Sofá para una persona	Cuero, madera y espuma	4	S/. 300.00	S/. 1,200.00	10 años
Archivador	Melamine 60x25x162	3	S/. 173.60	S/. 520.80	10 años
Pizarra acrílica		1	S/. 50.00	S/. 50.00	10 años
Extintor	6 Kg.	3	S/. 80.90	S/. 242.70	10 años
TOTAL MUEBLES Y ENSERES				S/. 6,524.97	
EQUIPOS DIVERSOS					
Computadora de escritorio	Ensamblada para Tester	1	S/. 1,130.00	S/. 1,130.00	4 años
	Ensamblada para Analista de sistemas	2	S/. 1,130.00	S/. 2,260.00	4 años
	Ensamblada para Analista programador	3	S/. 1,130.00	S/. 2,260.00	4 años
	Ensamblada para Jefe de proyecto	1	S/. 1,130.00	S/. 1,130.00	4 años
	Ensamblada para Experto en seguridad	1	S/. 2,300.00	S/. 2,300.00	4 años
Computadora portátil	Acer Aspire para el Gerente de Proyectos	1	S/. 1,700.00	S/. 1,700.00	4 años
	Acer Aspire para el Gerente General	1	S/. 1,700.00	S/. 1,700.00	4 años
Servidor	Dell PowerEdge T610	2	S/. 3,500.00	S/. 7,000.00	4 años
Router	Cisco Linksys WRT54GL	1	S/. 170.00	S/. 170.00	4 años
Switch	Cisco Catalyst 2950	1	S/. 720.00	S/. 720.00	4 años
Cañón multimedia Multifuncional (Fax - Impresora - Scanner)	Epson EX21	1	S/. 1,170.00	S/. 1,170.00	4 años
Televisor LCD	Canon MX 330	1	S/. 314.10	S/. 314.10	4 años
Televisor LCD	AOC 22"	1	S/. 719.10	S/. 719.10	4 años
Teléfono fijo	Siemens Gigaset S790	2	S/. 200.00	S/. 400.00	4 años
Teléfono móvil	Nokia 2600	2	S/. 100.00	S/. 200.00	4 años
TOTAL EQUIPOS DIVERSOS				S/. 20,913.20	
TOTAL ACTIVO FIJO TANGIBLE				S/. 580,255.79	

Fuente: Elaboración Propia

1.2. Inversión en Activo Fijo Intangible

En el cuadro N° 39 se muestra la inversión que se va a realizar en el activo fijo intangible el cual no representa un gran porcentaje con respecto a la inversión en activo fijo total.

No se considera inversión en software ya que se pretende utilizar software libre y este no tiene costo.

Cuadro N° 39

ACTIVO FIJO INTANGIBLE	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Estudios definitivos		1	S/. 2,500.00	S/.2,500.00
Constitución y organización de empresas	Búsqueda de índice	1	S/.6.00	S/.6.00
	Reserva de nombre	1	S/.18.00	S/.18.00
	Escritura pública	1	S/.625.00	S/.625.00
	Constitución	1	S/.18.00	S/.18.00
	Licencia de funcionamiento	1	S/.415.84	S/.415.84
	Licencia de aviso publicitario	1	S/.416.81	S/.416.81
	Búsqueda de antecedentes	1	S/.44.38	S/.44.38
	Inspección de verificación	1	S/.556.20	S/.556.20
Registro de marca	Registro de marca de producto y/o servicio	1	S/.486.35	S/.486.35
	Publicación en el diario oficial El Peruano	1	S/.320.00	S/.320.00
TOTAL ACTIVO FIJO INTANGIBLE				S/.5,406.58

Fuente: Elaboración Propia

1.3. Inversión en Capital de Trabajo

En el cuadro N° 40 se muestra la distribución de la inversión y la reinversión del capital de trabajo que es el recurso económico destinado al funcionamiento inicial y permanente del negocio a lo largo del horizonte de evaluación del proyecto.

Este punto es importante resaltar que el factor de desfase es el porcentaje de capital de trabajo con el que se debe iniciar el proyecto, considerando un capital de trabajo necesario para 3 meses operacionales debido a que los procesos de desarrollo son largos.

Cuadro N° 40

DESCRIPCIÓN	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Costos de Producción		S/.385,572.71	S/.385,764.62	S/.404,850.88	S/.405,052.41	S/.405,258.92
Gastos Administrativos		S/.272,381.48	S/.272,404.82	S/.285,568.28	S/.285,592.80	S/.285,617.93
Gastos de Ventas		S/.35,517.25	S/.35,667.25	S/.37,296.86	S/.37,454.45	S/.37,615.99
Total de Costos y Gastos		S/.693,471.43	S/.693,836.68	S/.727,716.02	S/.728,099.66	S/.728,492.84
Variaciones del Capital de Trabajo	S/.693,471.43	S/.365.26	S/.33,879.34	S/.383.64	S/.393.18	
Factor de Desfase	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	
TOTAL SIN IGV	S/.173,367.86	S/.91.31	S/.8,469.83	S/.95.91	S/.98.29	
Costos de Producción		S/.387,051.03	S/.387,279.41	S/.406,403.04	S/.406,642.86	S/.406,888.60
Gastos Administrativos		S/.274,203.72	S/.274,231.50	S/.287,399.50	S/.287,428.68	S/.287,458.59
Gastos de Ventas		S/.35,517.25	S/.35,667.25	S/.37,296.86	S/.37,454.45	S/.37,615.99
Total de Costos y Gastos		S/.696,772.00	S/.697,178.16	S/.731,099.40	S/.731,525.99	S/.731,963.18
Variaciones del Capital de Trabajo	S/.696,772.00	S/.406.16	S/.33,921.25	S/.426.59	S/.437.19	
Factor de Desfase	0.25	0.25	0.25	0.25	0.25	
TOTAL CON IGV	S/.174,193.00	S/.101.54	S/.8,480.31	S/.106.65	S/.109.30	

Fuente: Elaboración Propia

2. Costos y Gastos Projectados

2.1. Materia Prima Directa

En el cuadro N° 41 se muestra el presupuesto de los materiales directos, este es mínimo ya que el software, o informes solo es necesario papel para elaborar el informe.

Cuadro N° 41

MATERIALES DIRECTOS	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Papel	S/. 390.00	S/. 397.80	S/. 405.76	S/. 413.87	S/. 422.15
Tinta	S/. 39.00	S/. 39.78	S/. 40.58	S/. 41.39	S/. 42.21
Anillado	S/. 184.00	S/. 187.68	S/. 191.43	S/. 195.26	S/. 199.17
CD	S/. 6.00	S/. 6.12	S/. 6.24	S/. 6.37	S/. 6.49
TOTAL MATERIALES DIRECTOS	S/. 580.00	S/. 591.60	S/. 603.43	S/. 615.50	S/. 627.81

Fuente: Elaboración Propia

2.2. Mano de Obra Directa

En el cuadro N° 42 se muestra el presupuesto de la mano de obra directa, esta considera el porcentaje de ocupabilidad con respecto al tiempo en proyectos.

Cuadro N° 42

MANO DE OBRA DIRECTA	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Tester	S/. 17,997.11	S/. 17,997.11	S/. 18,896.97	S/. 18,896.97	S/. 18,896.97
Analista programador	S/. 53,348.46	S/. 53,348.46	S/. 56,015.88	S/. 56,015.88	S/. 56,015.88
Analista de sistemas	S/. 127,563.05	S/. 127,563.05	S/. 133,941.20	S/. 133,941.20	S/. 133,941.20
Experto en seguridad	S/. 69,219.67	S/. 69,219.67	S/. 72,680.66	S/. 72,680.66	S/. 72,680.66
Jefe de proyectos	S/. 57,254.56	S/. 57,254.56	S/. 60,117.29	S/. 60,117.29	S/. 60,117.29
Gerente	S/. 52,409.18	S/. 52,409.18	S/. 55,029.64	S/. 55,029.64	S/. 55,029.64
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 377,792.03	S/. 377,792.03	S/. 396,681.63	S/. 396,681.63	S/. 396,681.63

Fuente: Elaboración Propia

2.3. Gastos Indirectos de Fabricación

En el cuadro N° 43 se muestra el presupuesto de los materiales indirectos, considerando un 80% de los servicios.

Cuadro N° 43

MATERIALES INDIRECTOS	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Luz	S/. 4,800.00	S/. 4,920.00	S/. 5,043.00	S/. 5,169.08	S/. 5,298.30
Internet	S/. 3,840.00	S/. 3,936.00	S/. 4,034.40	S/. 4,135.26	S/. 4,238.64
TOTAL MATERIALES INDIRECTOS	S/. 8,640.00	S/. 8,856.00	S/. 9,077.40	S/. 9,304.34	S/. 9,536.94

Fuente: Elaboración Propia

2.4. Gastos de Administración

En el cuadro N° 44 se muestra el presupuesto de los gastos administrativos considerando un 20% de los servicios y el complemento de la ocupabilidad del personal que se ocupa en proyectos, este gasto es considerado como gasto administrativo ya que este tiempo es desperdiciado.

También considera el 70% del complemento del tiempo del gerente que no ocupa en proyectos.

Cuadro N° 44

PRESUPUESTO GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Tester	S/. 34,782.89	S/. 34,782.89	S/. 36,522.03	S/. 36,522.03	S/. 36,522.03
Analista programador	S/. 63,291.54	S/. 63,291.54	S/. 66,456.12	S/. 66,456.12	S/. 66,456.12
Analista de sistemas	S/. 3,656.95	S/. 3,656.95	S/. 3,839.80	S/. 3,839.80	S/. 3,839.80
Experto en seguridad	S/. 6,180.33	S/. 6,180.33	S/. 6,489.34	S/. 6,489.34	S/. 6,489.34
Jefe de proyectos	S/. 33,225.44	S/. 33,225.44	S/. 34,886.71	S/. 34,886.71	S/. 34,886.71
Gerente	S/. 68,873.57	S/. 68,873.57	S/. 72,317.25	S/. 72,317.25	S/. 72,317.25
Administrador	S/. 52,780.00	S/. 52,780.00	S/. 55,419.00	S/. 55,419.00	S/. 55,419.00
Luz	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
Agua	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
Internet	S/. 960.00	S/. 960.00	S/. 960.00	S/. 960.00	S/. 960.00
Asesoría contable	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00	S/. 6,000.00
Arbitrios	S/. 840.00	S/. 840.00	S/. 840.00	S/. 840.00	S/. 840.00
Útiles de escritorio	S/. 600.00	S/. 615.00	S/. 630.38	S/. 646.13	S/. 662.29
Mantenimiento del local	S/. 500.00	S/. 512.50	S/. 525.31	S/. 538.45	S/. 551.91
Imprevistos	S/. 113.00	S/. 113.28	S/. 113.56	S/. 113.85	S/. 114.14
IGV de gastos administrativos	S/. 1,822.24	S/. 1,826.68	S/. 1,831.22	S/. 1,835.88	S/. 1,840.66
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 274,203.72	S/. 274,231.50	S/. 287,399.50	S/. 287,428.68	S/. 287,458.59

Fuente: Elaboración Propia

2.5. Gastos de Ventas

En el cuadro N° 45 se muestra el presupuesto de gastos de ventas, este considera el 30% del complemento del tiempo del gerente que no ocupa en proyectos.

Cuadro N° 45

PRESUPUESTO GASTOS DE VENTAS	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Gerente	S/. 29,517.25	S/. 29,517.25	S/. 30,993.11	S/. 30,993.11	S/. 30,993.11
Movilidad	S/. 6,000.00	S/. 6,150.00	S/. 6,303.75	S/. 6,461.34	S/. 6,622.88
IGV de gastos de ventas	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
TOTAL GASTO DE VENTAS	S/. 35,517.25	S/. 35,667.25	S/. 37,296.86	S/. 37,454.45	S/. 37,615.99

Fuente: Elaboración Propia

2.6. Depreciación del Activo Fijo

En el cuadro N° 46 se muestra el costo total, la tasa de depreciación, la vida útil, la depreciación anual y el valor residual del Activo fijo.

Cuadro N° 46

CONCEPTO	DEPRECIACIÓN				
	TOTAL	TASA	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR RESIDUAL
Local	S/. 466,101.69	10%	10 años	S/.46,610.17	S/.233,050.85
Escritorios de trabajo	S/. 1,219.66	10%	10 años	S/.121.97	S/.609.83
Escritorio gerencial	S/. 495.69	10%	10 años	S/.49.57	S/.247.84
Sillas de trabajo	S/. 670.58	10%	10 años	S/.67.06	S/.335.29
Silla gerencial	S/. 452.29	10%	10 años	S/.45.23	S/.226.14
Juego de mesa	S/. 1,457.63	10%	10 años	S/.145.76	S/.728.81
Sofá para una persona	S/. 1,016.95	10%	10 años	S/.101.69	S/.508.47
Archivador	S/. 441.36	10%	10 años	S/.44.14	S/.220.68
Pizarra acrílica	S/. 42.37	10%	10 años	S/.4.24	S/.21.19
Extintor	S/. 205.68	10%	10 años	S/.20.57	S/.102.84
Computadora de escritorio	S/. 957.63	25%	4 años	S/.239.41	S/-
	S/. 1,915.25	25%	4 años	S/.478.81	S/-
	S/. 1,915.25	25%	4 años	S/.478.81	S/-
	S/. 957.63	25%	4 años	S/.239.41	S/-
	S/. 1,949.15	25%	4 años	S/.487.29	S/-
Computadora portátil	S/. 1,440.68	25%	4 años	S/.360.17	S/-
	S/. 1,440.68	25%	4 años	S/.360.17	S/-
Servidor	S/. 5,932.20	25%	4 años	S/.1,483.05	S/-
Router	S/. 144.07	25%	4 años	S/.36.02	S/-
Switch	S/. 610.17	25%	4 años	S/.152.54	S/-
Cañón multimedia	S/. 991.53	25%	4 años	S/.247.88	S/-
Multifuncional (Fax - Impresora - Scanner)	S/. 266.19	25%	4 años	S/.66.55	S/-
Televisor LCD	S/. 609.41	25%	4 años	S/.152.35	S/-
Teléfono fijo	S/. 338.98	25%	4 años	S/.84.75	S/-
Teléfono móvil	S/. 169.49	25%	4 años	S/.42.37	S/-
Total	S/. 491,742.19			S/.52,119.98	S/.236,051.94

Fuente: Elaboración Propia

2.1. Depreciación Anual Proyectada

En el cuadro N° 47 se muestra el monto a depreciar anualmente por cada uno de los conceptos así como el total a depreciar.

Cuadro N° 47

CONCEPTO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	1	2	3	4	5
Local	S/. 46,610.17	S/. 46,610.17	S/. 46,610.17	S/. 46,610.17	S/. 46,610.17
Escritorios de trabajo	S/. 121.97	S/. 121.97	S/. 121.97	S/. 121.97	S/. 121.97
Escritorio gerencial	S/. 49.57	S/. 49.57	S/. 49.57	S/. 49.57	S/. 49.57
Sillas de trabajo	S/. 67.06	S/. 67.06	S/. 67.06	S/. 67.06	S/. 67.06
Silla gerencial	S/. 45.23	S/. 45.23	S/. 45.23	S/. 45.23	S/. 45.23
Juego de mesa	S/. 145.76	S/. 145.76	S/. 145.76	S/. 145.76	S/. 145.76
Sofá para una persona	S/. 101.69	S/. 101.69	S/. 101.69	S/. 101.69	S/. 101.69
Archivador	S/. 44.14	S/. 44.14	S/. 44.14	S/. 44.14	S/. 44.14
Pizarra acrílica	S/. 4.24	S/. 4.24	S/. 4.24	S/. 4.24	S/. 4.24
Extintor	S/. 20.57	S/. 20.57	S/. 20.57	S/. 20.57	S/. 20.57
Computadora de escritorio	S/. 239.41	S/. 239.41	S/. 239.41	S/. 239.41	S/. -
	S/. 478.81	S/. 478.81	S/. 478.81	S/. 478.81	S/. -
	S/. 478.81	S/. 478.81	S/. 478.81	S/. 478.81	S/. -
	S/. 239.41	S/. 239.41	S/. 239.41	S/. 239.41	S/. -
	S/. 487.29	S/. 487.29	S/. 487.29	S/. 487.29	S/. -
Computadora portátil	S/. 360.17	S/. 360.17	S/. 360.17	S/. 360.17	S/. -
	S/. 360.17	S/. 360.17	S/. 360.17	S/. 360.17	S/. -
Servidor	S/. 1,483.05	S/. 1,483.05	S/. 1,483.05	S/. 1,483.05	S/. -
Router	S/. 36.02	S/. 36.02	S/. 36.02	S/. 36.02	S/. -
Switch	S/. 152.54	S/. 152.54	S/. 152.54	S/. 152.54	S/. -
Cañón multimedia	S/. 247.88	S/. 247.88	S/. 247.88	S/. 247.88	S/. -
Multifuncional (Fax - Impresora - Scanner)	S/. 66.55	S/. 66.55	S/. 66.55	S/. 66.55	S/. -
Televisor LCD	S/. 152.35	S/. 152.35	S/. 152.35	S/. 152.35	S/. -
Teléfono fijo	S/. 84.75	S/. 84.75	S/. 84.75	S/. 84.75	S/. -
Teléfono móvil	S/. 42.37	S/. 42.37	S/. 42.37	S/. 42.37	S/. -
TOTAL	S/. 52,119.98	S/. 52,119.98	S/. 52,119.98	S/. 52,119.98	S/. 47,210.40

Fuente: Elaboración Propia

2.2. Amortización de Intangibles

En el cuadro N° 48 se lista los conceptos y sus respectivos montos a amortizar.

Cuadro N° 48

CONCEPTO	TOTAL
Estudios definitivos	S/. 2,118.64
Búsqueda de índice	S/. 5.08
Reserva de nombre	S/. 15.25
Escritura pública	S/. 529.66
Constitución	S/. 15.25
Licencia de funcionamiento	S/. 352.41
Licencia de aviso publicitario	S/. 353.23
Búsqueda de antecedentes	S/. 37.61
Inspección de verificación	S/. 471.36
Registro de marca de producto y/o servicio	S/. 412.16
Publicación en el diario oficial El Peruano	S/. 271.19
Total	S/. 4,581.85

Fuente: Elaboración Propia

2.3. Amortización Anual Proyectada

En el cuadro N° 49 se lista los conceptos y los montos respectivos anuales a amortizar así como el monto total a amortizar.

Cuadro N° 49

CONCEPTO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	1	2	3	4	5
Estudios definitivos	S/. 423.73	S/. 423.73	S/. 423.73	S/. 423.73	S/. 423.73
Búsqueda de índice	S/. 1.02	S/. 1.02	S/. 1.02	S/. 1.02	S/. 1.02
Reserva de nombre	S/. 3.05	S/. 3.05	S/. 3.05	S/. 3.05	S/. 3.05
Escritura pública	S/. 105.93	S/. 105.93	S/. 105.93	S/. 105.93	S/. 105.93
Constitución	S/. 3.05	S/. 3.05	S/. 3.05	S/. 3.05	S/. 3.05
Licencia de funcionamiento	S/. 70.48	S/. 70.48	S/. 70.48	S/. 70.48	S/. 70.48
Licencia de aviso publicitario	S/. 70.65	S/. 70.65	S/. 70.65	S/. 70.65	S/. 70.65
Búsqueda de antecedentes	S/. 7.52	S/. 7.52	S/. 7.52	S/. 7.52	S/. 7.52
Inspección de verificación	S/. 94.27	S/. 94.27	S/. 94.27	S/. 94.27	S/. 94.27
Registro de marca de producto y/o servicio	S/. 82.43	S/. 82.43	S/. 82.43	S/. 82.43	S/. 82.43
Publicación en el diario oficial El Peruano	S/. 54.24	S/. 54.24	S/. 54.24	S/. 54.24	S/. 54.24
Total	S/. 916.37	S/. 916.37	S/. 916.37	S/. 916.37	S/. 916.37

Fuente: Elaboración Propia

3. Financiamiento

3.1. Estructura de Capital

En el cuadro N° 50 se muestra la inversión total que es de S/. 762,462.91, monto el cual el 70% será aporte propio y el 30% financiado a través de préstamos bancarios.

Cuadro N° 50

DESCRIPCIÓN	MONTO DE CAPITAL	%
Aporte propio	S/. 533,724.04	70%
Préstamo	S/. 228,738.87	30%
Total	S/. 762,462.91	100%

Fuente: Elaboración Propia

3.2. Alternativas de Financiamiento Externo

En el cuadro N° 51 se lista las alternativas de financiamiento externo de 3 instituciones financieras y así elegir una tasa de interés conveniente.

Cuadro N° 51

BANCO	CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO FIJO
	CEA	CEA
BBVA	40.54%	25.00%
Scotiabank	39.86%	15.00%
BCP	25.00%	27.82%

Fuente: Elaboración Propia

3.3. Fuente de Financiamiento Elegida

El cuadro N° 52 muestra la opción elegida para cada tipo de préstamo debido a que la tasa es preferencial frente a las otras entidades evaluadas.

Cuadro N° 52

BANCO	CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO FIJO
	CEA	CEA
Elección	BCP	Scotiabank
Tasa	25.00%	15.00%

Fuente: Elaboración Propia

3.4. Cuadros de Amortización de la Deuda

En los cuadros N° 53 y N° 54 se presentan el plan financiero en términos nominales y el plan financiero en términos reales respectivamente, estos cuadros muestran la suma de los pagos para cada uno de los préstamos.

Cuadro N° 53

CUOTA EN TÉRMINOS NOMINALES TOTAL						
DESCRIPCIÓN	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	0	1	2	3	4	5
Intereses		S/. 39,614.85	S/. 32,227.98	S/. 23,385.27	S/. 12,781.40	S/. 6,836.56
Amortización		S/. 39,971.03	S/. 47,357.90	S/. 56,200.60	S/. 39,632.26	S/. 45,577.09
Cuota		S/. 79,585.87	S/. 79,585.87	S/. 79,585.87	S/. 52,413.66	S/. 52,413.66
Saldo	S/. 228,738.87	S/. 188,767.85	S/. 141,409.95	S/. 85,209.35	S/. 45,577.09	

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 54

CUOTA EN TÉRMINOS REALES TOTAL						
DESCRIPCIÓN	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO	AÑO
	0	1	2	3	4	5
Intereses		S/. 39,533.41	S/. 32,095.61	S/. 23,241.34	S/. 12,676.62	S/. 6,766.58
Amortización		S/. 39,888.85	S/. 47,163.38	S/. 55,854.71	S/. 39,307.36	S/. 45,110.54
Cuota		S/. 79,422.26	S/. 79,258.99	S/. 79,096.05	S/. 51,983.98	S/. 51,877.12
Saldo	S/. 228,738.87	S/. 188,379.79	S/. 140,829.14	S/. 84,684.92	S/. 45,203.46	

Fuente: Elaboración Propia

4. Ingresos Proyectados

4.1. Ingresos por Ventas

En el cuadro N° 55 se muestra el ingreso proyectado por cada servicio teniendo en cuenta el total de servicios a brindar y el precio de venta por servicio.

Cuadro N° 55

DESCRIPCIÓN	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Servicio de consultoría	S/. 383,000.00	S/. 390,660.00	S/. 398,473.20	S/. 406,442.66	S/. 414,571.52
Servicio de desarrollo de software	S/. 278,400.00	S/. 283,968.00	S/. 289,647.36	S/. 295,440.31	S/. 301,349.11
Servicio de auditoría	S/. 188,400.00	S/. 192,168.00	S/. 196,011.36	S/. 199,931.59	S/. 203,930.22
Servicio de mantenimiento	S/. 104,400.00	S/. 106,488.00	S/. 108,617.76	S/. 110,790.12	S/. 113,005.92
Servicio de help desk	S/. 546,000.00	S/. 556,920.00	S/. 568,058.40	S/. 579,419.57	S/. 591,007.96
Total de ingresos	S/. 1,500,200.00	S/. 1,530,204.00	S/. 1,560,808.08	S/. 1,592,024.24	S/. 1,623,864.73
IGV de los ingresos	S/. 228,844.07	S/. 233,420.95	S/. 238,089.37	S/. 242,851.16	S/. 247,708.18

Fuente: Elaboración Propia

4.2. Recuperación de Capital de Trabajo

En el cuadro N° 56 se aprecia que en año 0, se necesitara un capital inicial de S/. 175,193.00. A partir del año 1 hasta el año 4 se muestra el incremento requerido para el capital de trabajo.

Cuadro N° 56

DESCRIPCIÓN	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Capital de trabajo inicial	S/.-174,193.00					
Capital de trabajo incremental		S/.-101.54	S/.-8,480.31	S/.-106.65	S/.-109.30	
Recuperación del capital de trabajo						S/.182,990.80

Fuente: Elaboración Propia

Capítulo VIII

Evaluación

Económica

Capítulo VIII Evaluación Económica

1. Supuestos Generales

Los cálculos han sido desarrollados en Nuevos Soles, considerando la inflación del país, según el Banco Central de Reserva del Perú 2.50% a lo largo del horizonte de tiempo del planeamiento.

La tasa de crecimiento del sector financiero es 2.00% según la Súper Intendencia de Banca, Seguros y AFP. El impuesto a la Renta, IGV, Beneficios Sociales han sido estimados en base a la normativa existente a la fecha.

El COK real se calculo utilizando el modelo CAPM (Costo de Capital), esta tasa ha sido convertida a su correspondiente valor nominal.

Con respecto a la remuneración se considera 14 sueldos por año y un incremento del 5% en el tercer año.

Cuadro N° 57

ITEM	VALOR
Inflación Anual	2.50%
Inflación Mensual	0.21%
Impuesto a la Renta	30.00%
Impuesto General a las Ventas	18.00%
EsSalud	9.00%
CTS	8.33%
TEM Préstamo	1.98%
Incremento en Capacidad de Producción	2.00%
Incremento de Sueldos *	5.00%
Número de Sueldos Año	14
Crecimiento del Sector Financiero	2%
Imprevistos	2%
Factor de Capital de Trabajo	3/12
Ventas a Contado	60%
Compras a Contado	100%
Reducción del Precio	0%
Elevación de Materiales Directos	0%

Fuente: Elaboración Propia

2. Flujo de Caja Proyectado

2.1. Módulo del Impuesto General a las Ventas

En el cuadro N° 58 se presenta el módulo del IGV para cálculos posteriores. El Balance Operativo es la Suma del IGV de ingresos y el IGV de costos Operativos, siendo el crédito fiscal el IGV que respalda la adquisición de bienes y/o servicios en el año 0. Teniendo así el IGV por pagar al final de cada periodo.

Cuadro N° 58

	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Igv de ingresos		S/. -228,844.07	S/. -233,420.95	S/. -238,089.37	S/. -242,851.16	S/. -247,708.18
Igv de activo fijo	S/. 89,338.33					
Igv de costos operativos		S/. 3,300.57	S/. 3,341.47	S/. 3,383.38	S/. 3,426.33	S/. 3,470.34
Balance operativo		S/. -225,543.50	S/. -230,079.48	S/. -234,705.99	S/. -239,424.83	S/. -244,237.84
Crédito fiscal	S/. 89,338.33					
Igv por pagar		S/. -136,205.17	S/. -230,079.48	S/. -234,705.99	S/. -239,424.83	S/. -244,237.84

Fuente: Elaboración Propia

2.2. Flujo de Caja Anual Financiado y Proyectado

En el cuadro N° 59 se presenta el Flujo de Caja anual Financiado, que refleja a los ingresos y egresos de efectivo que se producirán a lo largo de los 5 años, presentando saldos acumulados positivos al final de cada periodo.

Cuadro N° 59

	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Ingresos operativos		S/.1,050,140.00	S/.1,521,202.80	S/.1,551,626.86	S/.1,582,659.39	S/.1,614,312.58
Ventas al contado		S/.1,050,140.00	S/.1,071,142.80	S/.1,092,565.66	S/.1,114,416.97	S/.1,136,705.31
Cobranzas realizadas			S/.450,060.00	S/.459,061.20	S/.468,242.42	S/.477,607.27
Egresos	S/.-585,662.37	S/.-978,547.16	S/.-1,082,562.25	S/.-1,121,379.71	S/.-1,137,527.52	S/.-1,154,011.13
Costos de inversión						
Activo fijo tangible	S/.-580,255.79					
Activo fijo intangible	S/.-5,406.58					
Costos de producción						
Costos directos al contado		S/.-378,411.03	S/.-378,423.41	S/.-397,325.64	S/.-397,338.52	S/.-397,351.66
Costos indirectos al contado		S/.-8,640.00	S/.-8,856.00	S/.-9,077.40	S/.-9,304.34	S/.-9,536.94
Pago de costos directos al crédito						
Pago de costos indirectos al crédito						
Costos de operación						
Gastos administrativos		S/.-274,203.72	S/.-274,231.50	S/.-287,399.50	S/.-287,428.68	S/.-287,458.59
Gastos de ventas		S/.-35,517.25	S/.-35,667.25	S/.-37,296.86	S/.-37,454.45	S/.-37,615.99
Impuesto general a las ventas		S/.-136,205.17	S/.-230,079.48	S/.-234,705.99	S/.-239,424.83	S/.-244,237.84
Impuesto a la renta		S/.-145,569.99	S/.-155,304.61	S/.-155,574.32	S/.-166,576.70	S/.-177,810.11
Flujo de caja	S/.-585,662.37	S/.71,592.84	S/.438,640.55	S/.430,247.15	S/.445,131.87	S/.460,301.45
Préstamo recibido	S/.228,738.87					
Aporte de capital	S/.533,724.04					
Amortización		S/.-39,971.03	S/.-47,357.90	S/.-56,200.60	S/.-39,632.26	S/.-45,577.09
Intereses		S/.-39,614.85	S/.-32,227.98	S/.-23,385.27	S/.-12,781.40	S/.-6,836.56
Flujo de caja financiado	S/.176,800.54	S/.-7,993.03	S/.359,054.68	S/.350,661.27	S/.392,718.22	S/.407,887.79
Saldo inicial		S/.176,800.54	S/.168,807.51	S/.527,862.19	S/.878,523.46	S/.1,271,241.68
Saldo acumulado	S/.176,800.54	S/.168,807.51	S/.527,862.19	S/.878,523.46	S/.1,271,241.68	S/.1,679,129.47

Fuente: Elaboración Propia

2.3. Flujo de Caja Operativo

En el cuadro N° 60 se presenta el Flujo de Caja Operativo que refleja las salidas de efectivo operacionales que se producirán a lo largo de los 5 años. El Flujo Operativo muestra saldos positivos porque los ingresos por concepto de ventas superan a los egresos.

Cuadro N° 60

FLUJO DE CAJA OPERATIVO	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
TOTAL DE INGRESOS	S/.1,050,140.00	S/.1,521,202.80	S/.1,551,626.86	S/.1,582,659.39	S/.1,614,312.58
Costos de Producción	S/.-385,572.71	S/.-385,764.62	S/.-404,850.88	S/.-405,052.41	S/.-405,258.92
Gastos Administrativos	S/.-272,381.48	S/.-272,404.82	S/.-285,568.28	S/.-285,592.80	S/.-285,617.93
Gastos de Ventas	S/.-35,517.25	S/.-35,667.25	S/.-37,296.86	S/.-37,454.45	S/.-37,615.99
Impuesto General a las Ventas	S/.-136,205.17	S/.-230,079.48	S/.-234,705.99	S/.-239,424.83	S/.-244,237.84
Impuesto a la Renta	S/.-145,569.99	S/.-155,304.61	S/.-155,574.32	S/.-166,576.70	S/.-177,810.11
TOTAL DE EGRESOS	S/.-975,246.59	S/.-1,079,220.78	S/.-1,117,996.33	S/.-1,134,101.19	S/.-1,150,540.79
FLUJO OPERATIVO	S/.74,893.41	S/.441,982.02	S/.433,630.53	S/.448,558.20	S/.463,771.79

Fuente: Elaboración Propia

2.4. Flujo de Capital

En el cuadro N° 61 se presenta el Flujo de Capital, el cual considera las salidas de efectivo producidas por las inversiones del proyecto. Desde el año 0 hasta el año 4 los flujos son negativos y en el año 5 el flujo es positivo debido a la recuperación de capital de trabajo y el valor residual de los activos.

Cuadro N° 61

FLUJO DE CAPITAL	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Inversión En Activo Fijo Tangible	S/.-580,255.79					
Inversión En Activo Fijo Intangible	S/.-5,406.58					
Capital de Trabajo Inicial	S/.-174,193.00					
Capital De Trabajo Incremental		S/.-101.54	S/.-8,480.31	S/.-106.65	S/.-109.30	
Recuperación Del Capital De Trabajo						S/.182,990.80
Valor Residual						S/.236,051.94
FLUJO DE CAPITAL	S/.-759,855.37	S/.-101.54	S/.-8,480.31	S/.-106.65	S/.-109.30	S/.419,042.74

Fuente: Elaboración Propia

2.5. Flujo de Caja Económico

En el cuadro N° 62 se presenta el Flujo de Caja Económico, que es la sumatoria del Flujo Operativo y el Flujo de Capital, mostrando la venta del proyecto en función de la inversión total requerida independiente como esta sea financiada.

Cuadro N° 62

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujo de Capital	S/.-759,855.37	S/.-101.54	S/.-8,480.31	S/.-106.65	S/.-109.30	S/419,042.74
Flujo Operativo		S/74,893.41	S/441,982.02	S/433,630.53	S/448,558.20	S/463,771.79
TOTAL FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	S/.-759,855.37	S/74,791.87	S/433,501.71	S/433,523.88	S/448,448.91	S/882,814.53

Fuente: Elaboración Propia

2.6. Servicio de Deuda

En el cuadro N° 63 se muestra el monto total que se pagara por el financiamiento solicitado por los 5 años del proyecto. En cuanto al escudo fiscal se deriva de un menor pago de impuestos al deducirse los intereses de la base imponible de 30% (Impuesto a la Renta).

Cuadro N° 63

AMORTIZACIÓN DE DEUDA	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Saldo Inicial	S/228,738.87	S/228,738.87	S/188,767.85	S/141,409.95	S/85,209.35	S/45,577.09
Amortización		S/.-39,971.03	S/.-47,357.90	S/.-56,200.60	S/.-39,632.26	S/.-45,577.09
Interés		S/.-39,614.85	S/.-32,227.98	S/.-23,385.27	S/.-12,781.40	S/.-6,836.56
Escudo Fiscal		S/11,884.45	S/9,668.39	S/7,015.58	S/3,834.42	S/2,050.97
Saldo Final	S/228,738.87	S/188,767.85	S/141,409.95	S/85,209.35	S/45,577.09	
PRINCIPAL + INTERESES	S/228,738.87	S/.-67,701.42	S/.-69,917.48	S/.-72,570.29	S/.-48,579.24	S/.-50,362.69

Fuente: Elaboración Propia

2.7. Flujo de Caja Financiero

En el cuadro N° 64 se presenta el Flujo de Caja Financiero, que muestra el efecto del financiamiento sobre los resultados económicos del proyecto.

Cuadro N° 64

FLUJO DE CAJA FINANCIERO	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Flujo de Caja Económico	S/.-759,855.37	S/74,791.87	S/433,501.71	S/433,523.88	S/448,448.91	S/882,814.53
Desembolso de (a)	S/228,738.87	S/.-67,701.42	S/.-69,917.48	S/.-72,570.29	S/.-48,579.24	S/.-50,362.69
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	S/.-531,116.50	S/7,090.45	S/363,584.23	S/360,953.59	S/399,869.67	S/832,451.84

Fuente: Elaboración Propia

3. Tasa de Descuento

3.1. Costo de Oportunidad de Capital (KOC)

Para hallar el costo de oportunidad de capital se utilizo el modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model), cuya fórmula es la siguiente:

$$R_f + \beta (R_m - R_f) + R_{\text{pais}} \sigma$$

Donde:

R_f: Tasa libre de riesgo (bonos tesoro americano) = 3.04%

β: Beta apalancado = 1.18%

R_m: Rendimiento de Mercado S&P = 3.96%

R_{pais} σ: Riesgo país ajustado = 3.00%

Fuentes:

<http://economia.terra.com.pe/>

<http://www.bcrp.gob.pe/>

<http://www.stern.nyu.edu/>

<http://www.scotiabank.com.pe/>

- El R_f es tomado desde el año 1928 al 2009, según la variación de los cambios económicos.
- El R_m se toma como dato a través de la página de Demodaran
- El beta ha sido tomado como dato según el sector Computer Software/Svcs con 1.02
- El Embi+ o Riesgo País se toma como dato de los reportes económicos al mes de Setiembre del 2011, del Banco Scotiabank
- El promedio aritmetico es mas compatible con la estructura de promedios y varianzas empleadas en el modelo CAPM y lo consideran mejor predictor para el retorno del siguiente periodo

Así se tiene que el COK Real es de 11.61%

Cuadro N° 65

Sector	Beta
Healthcare Information	0.91
Bonos Tesoro EE.UU. - 5 años (%)	3.04%
Rendimiento S&P500 5 años	3.96%
Spread - Embi+ Perú (pbs)	3.00%
L	2.50
Participación Laboral Exigida	0.00%

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 66

ITEM	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	
Deuda	S/. 228,738.87	S/. 188,379.79	S/. 140,829.14	S/. 84,684.92	S/. 45,203.46		
Capital	S/. 533,724.04	S/. 533,724.04	S/. 533,724.04	S/. 533,724.04	S/. 533,724.04	S/. 533,724.04	
Beta apalancado	1.33	1.27	1.21	1.13	1.08	1.02	
Cok para el Proyecto	11.75%	11.70%	11.65%	11.58%	11.53%	11.47%	
COK Promedio							11.61%

Fuente: Elaboración Propia

3.2. Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)

La determinación del CPPC se realiza para cada año en base a:

$(\text{Deuda} \times \text{Tasa Nominal Anual } 20.00\% + \text{Capital} \times \text{COK}) / (\text{Deuda} + \text{Capital})$; para luego obtener un valor promedio único de 11.58%, que es la tasa de rentabilidad del promedio del costo de endeudamiento y el costo de capital propio.

Cuadro N° 67

CÁLCULO DEL CPPC	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	
Deuda	S/.228,738.87	S/.188,767.85	S/.141,409.95	S/.85,209.35	S/.45,577.09		
Capital	S/.533,724.04	S/.533,724.04	S/.533,724.04	S/.533,724.04	S/.533,724.04	S/.533,724.04	
Costo Promedio Ponderado de Capital	11.66%	11.65%	11.64%	11.63%	11.63%	11.61%	
CPPC Promedio							11.64%

Fuente: Elaboración Propia

4. Estados Proyectados

4.1. Balance General

El cuadro N° 68 muestra el balance anual proyectado comprendiendo por las partidas del Activo, Pasivo y Patrimonio.

Analizando el Activo, se observa que la partida Caja y Bancos tiene un crecimiento anual debido a los ingresos por actividades de la empresa. Para la partida de Depreciación y Amortización acumulada se obtiene de la aplicación del método de depreciación lineal para el Activo Fijo Tangible e Intangible.

Analizando el Pasivo, la deuda a largo plazo es por concepto del financiamiento externo.

Analizando el Patrimonio, el Capital Social se mantiene y las Utilidades Acumuladas van incrementando ya que no se reparten.

La cuenta Clientes muestra es el 30% del costo del servicio hasta que este se culmine.

La cuenta Proveedores se mantiene en cero ya que se considera un pago del 100% al contado.

Cuadro N° 68

	AÑO 00	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja y Bancos	S/.176,800.54	S/.168,807.51	S/.527,862.19	S/.878,523.46	S/.1,271,241.68	S/.1,679,129.47
Clientes		S/.450,060.00	S/.459,061.20	S/.468,242.42	S/.477,607.27	S/.487,159.42
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	S/.176,800.54	S/.618,867.51	S/.986,923.39	S/.1,346,765.89	S/.1,748,848.95	S/.2,166,288.89
ACTIVO NO CORRIENTE						
Activo Fijo Tangible	S/.491,742.19	S/.491,742.19	S/.491,742.19	S/.491,742.19	S/.491,742.19	S/.491,742.19
Activo Fijo Intangible	S/.4,581.85	S/.4,581.85	S/.4,581.85	S/.4,581.85	S/.4,581.85	S/.4,581.85
Cargas Diferidas	S/.89,338.33					
Dep. y Amort. Acumulada		S/-.53,036.35	S/-.106,072.70	S/-.159,109.05	S/-.212,145.40	S/-.260,272.17
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	S/.585,662.37	S/.443,287.69	S/.390,251.34	S/.337,214.99	S/.284,178.64	S/.236,051.87
TOTAL ACTIVO	S/.762,462.91	S/.1,062,155.20	S/.1,377,174.73	S/.1,683,980.88	S/.2,033,027.60	S/.2,402,340.76
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Proveedores						
TOTAL PASIVO CORRIENTE						
PASIVO NO CORRIENTE						
Deuda a Largo Plazo	S/.228,738.87	S/.188,767.85	S/.141,409.95	S/.85,209.35	S/.45,577.09	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	S/.228,738.87	S/.188,767.85	S/.141,409.95	S/.85,209.35	S/.45,577.09	
TOTAL PASIVO	S/.228,738.87	S/.188,767.85	S/.141,409.95	S/.85,209.35	S/.45,577.09	
PATRIMONIO						
Capital Social	S/.533,724.04	S/.533,724.04	S/.533,724.04	S/.533,724.04	S/.533,724.04	S/.533,724.04
Utilidades Acumuladas		S/.339,663.31	S/.702,040.74	S/.1,065,047.49	S/.1,453,726.46	S/.1,868,616.73
TOTAL PATRIMONIO	S/.533,724.04	S/.873,387.35	S/.1,235,764.78	S/.1,598,771.53	S/.1,987,450.50	S/.2,402,340.76
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/.762,462.91	S/.1,062,155.20	S/.1,377,174.73	S/.1,683,980.88	S/.2,033,027.60	S/.2,402,340.76

Fuente: Elaboración Propia

4.2. Estados de Ganancias y Pérdidas

El cuadro N° 69 presenta el Estado de Ganancias y Pérdidas Anual Proyectado que muestra los resultados de la gestión del proyecto, donde la Utilidad Neta se va incrementando a lo largo de los 5 años de planeamiento.

Cuadro N° 69

	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05
Ventas netas	S/. 1,271,355.93	S/. 1,296,783.05	S/. 1,322,718.71	S/. 1,349,173.09	S/. 1,376,156.55
Costo de producción	S/. -385,572.71	S/. -385,764.62	S/. -404,850.88	S/. -405,052.41	S/. -405,258.92
Utilidad bruta	S/. 885,783.23	S/. 911,018.43	S/. 917,867.83	S/. 944,120.68	S/. 970,897.63
Gastos administrativos	S/. -272,381.48	S/. -272,404.82	S/. -285,568.28	S/. -285,592.80	S/. -285,617.93
Gastos de ventas	S/. -35,517.25	S/. -35,667.25	S/. -37,296.86	S/. -37,454.45	S/. -37,615.99
Utilidad operativa	S/. 577,884.50	S/. 602,946.37	S/. 595,002.69	S/. 621,073.42	S/. 647,663.71
Depreciación activo fijo	S/. -52,119.98	S/. -52,119.98	S/. -52,119.98	S/. -52,119.98	S/. -47,210.40
Amortización intangibles	S/. -916.37	S/. -916.37	S/. -916.37	S/. -916.37	S/. -916.37
Uaai	S/. 524,848.15	S/. 549,910.02	S/. 541,966.34	S/. 568,037.08	S/. 599,536.94
Gastos financieros netos	S/. -39,614.85	S/. -32,227.98	S/. -23,385.27	S/. -12,781.40	S/. -6,836.56
Utilidad antes de impuestos	S/. 485,233.31	S/. 517,682.04	S/. 518,581.07	S/. 555,255.67	S/. 592,700.37
Impuesto a la renta	S/. -145,569.99	S/. -155,304.61	S/. -155,574.32	S/. -166,576.70	S/. -177,810.11
Utilidad neta	S/. 339,663.31	S/. 362,377.43	S/. 363,006.75	S/. 388,678.97	S/. 414,890.26

Fuente: Elaboración Propia

5. Rentabilidad

5.1. VANE, VANF, TIRE y TIRF

El presente cuadro N° 70 muestra el VAN y TIR económico y financiero en términos reales y nominales.

El TIRE y el TIRF real es de 33.91% y 40.29% respectivamente, representando la tasa de interés o rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil

Siendo el CPPC de 11,64% y el COK de 11,61%, el VANE y el VANF con la tasa del COK son mayores a los calculados con el CPPC, ya que este último es mayor que el COK.

El VANF es menor al VANE calculando con ambas tasas, debido a que el VANF mide la rentabilidad considerando el pago del financiamiento de la deuda.

En cuanto al TIRE y TIRF superan el COK y el WACC, lo que quiere decir que resulta mucho más rentable invertir en el proyecto a otros tipos de inversiones en el mercado.

La TIRF es mayor a la TIRE, lo que indica que el financiamiento externo ha contribuido a que el proyecto sea más rentable.

El VANE real mostro un resultado de S/.675,613.66 para las tasa COK esto es la suma actualizada al presente de todos los beneficios y costos del proyecto. El presente resultado mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios después de recuperada la inversión.

Cuadro N° 70

TASA	INDICADOR	NOMINAL	REAL
COK	VANE	S/.765,504.60	S/.676,594.52
	VANF	S/.764,897.24	S/.676,057.71
WACC	VANE	S/.764,394.84	S/.675,613.66
	VANF	S/.763,910.75	S/.675,185.80
	TIRE	37.25%	33.91%
	TIRF	43.79%	40.29%

Fuente: Elaboración Propia

5.2. Periodo de Recuperación de Capital

El cuadro N° 71 muestra el periodo de recuperación de capital, que es en dos años y once meses de iniciadas las operaciones.

Cuadro N° 71

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo de Caja Económico	S/-.759,855.37	S/.74,791.87	S/.433,501.71	S/.433,523.88	S/.448,448.91	S/.882,814.53
Flujo de Caja Económico Actualizado		S/.74,769.32	S/.433,240.29	S/.433,131.79	S/.447,908.21	S/.881,484.21
SALDO	S/-.759,855.37	S/-.685,086.05	S/-.251,845.76	S/.181,286.03	S/.629,194.24	S/.1,510,678.45

Fuente: Elaboración Propia

5.3. Análisis Costo – Beneficio (B/C)

El cuadro N° 72 muestra que el proyecto genera un índice de 2.99, lo que significa que por cada Nuevo Sol invertido, el proyecto genera una ganancia de 2.99 Nuevos Soles.

Cuadro N° 72

RELACIÓN BENEFICIO - COSTO	Salidas	Entradas	B / C
Flujo de Caja Económico	S/.-759,855.37	S/2,270,533.82	2.99

Fuente: Elaboración Propia

5.4. Punto de Equilibrio

El cuadro N° 73 muestra el punto de Equilibrio de las unidades y de las ventas, siendo en promedio 49 en unidades y S/. 595,465.25 en ventas.

Cuadro N° 73

Periodo	AÑO 01	AÑO 02	AÑO 03	AÑO 04	AÑO 05	Promedio
Costos Fijos	S/.400,549.92	S/.393,336.39	S/.399,286.76	S/.388,865.00	S/.378,197.25	S/.392,047.06
Costos Variables	S/.385,572.71	S/.385,764.62	S/.404,850.88	S/.405,052.41	S/.405,258.92	S/.397,299.91
Producción	92	94	96	98	100	96
Costo Variable Medio	S/.4,191.01	S/.4,110.88	S/.4,229.67	S/.4,148.80	S/.4,069.53	S/.4,149.98
Costos Totales	S/.786,122.63	S/.779,101.01	S/.804,137.64	S/.793,917.41	S/.783,456.17	S/.789,346.97
Ingresos Totales	S/.1,125,785.94	S/.1,141,478.44	S/.1,167,144.39	S/.1,182,596.38	S/.1,198,346.44	S/.1,163,070.32
Precio Medio	S/.12,236.80	S/.12,164.09	S/.12,193.73	S/.12,112.90	S/.12,033.55	S/.12,148.21
PE Unidades	49.78	48.84	50.14	48.83	47.49	49.02
PE Ventas	S/.609,194.28	S/.594,120.76	S/.611,345.83	S/.591,439.45	S/.571,452.05	S/.595,465.25

Fuente: Elaboración Propia

6. Análisis Sensibilidad

6.1. Análisis Unidimensional de las Variables Críticas

Los siguientes cuadros muestran el análisis unidimensional para conocer la sensibilidad del proyecto. Para realizar dichos análisis se tomaron en cuenta las siguientes variables:

- Reducción de precios.
- Elevación de precios de materiales directos
- Incremento de capacidad de producción
- Impuesto general a las ventas
- Inflación anual.

El proyecto presenta una sensibilidad ante la reducción de precio ya que los cuadros muestran una reducción considerable en el VAN Económico Real

Si bien es cierto que el Porcentaje de Reducción de Precio disminuye considerablemente el VAN económico Real según se ve en el Cuadro N° 74 la empresa está en capacidad de reducir su precio hasta en un 24.11%.

Cuadro N° 74

Porcentaje de Reducción de Precio	8%	12%	16%	20%	24.11%
VAN Económico Real	S/.286,211.03	S/.215,147.44	S/.144,083.84	S/.73,020.24	S/. -

Fuente: Elaboración Propia

El Cuadro N° 75 muestra que el Porcentaje de Elevación de Materiales Directos no impacta de manera significativa en el VAN Económico Real.

Cuadro N° 75

Porcentaje de Elevación de Materiales Directos	20%	30%	40%	50%	44991%
VAN Económico Real	S/.428,038.56	S/.427,888.73	S/.427,738.90	S/.427,589.07	S/. -

Fuente: Elaboración Propia

El Cuadro N° 76 muestra que el Porcentaje de Decremento en Capacidad de Producción impacta de manera significativa en el VAN Económico Real.

Cuadro N° 76

Porcentaje de Decremento en Capacidad de Producción	-2%	-3%	-4%	-5%	-17.10%
VAN Económico Real	S/.515,457.53	S/.477,057.24	S/.439,296.13	S/.402,166.13	S/. -

Fuente: Elaboración Propia

El Cuadro N° 77 muestra que el Porcentaje de Impuesto General a las Ventas no impacta de manera significativa en el VAN Económico Real.

Cuadro N° 77

Porcentaje de Impuesto General a las Ventas	16%	17%	18%	19%	231.86%
VAN Económico Real	S/.430,248.52	S/.435,660.60	S/.428,338.22	S/.421,631.39	S/. -

Fuente: Elaboración Propia

El Cuadro N° 78 muestra que el Porcentaje de Inflación Anual no impacta de manera significativa en el VAN Económico Real.

Cuadro N° 78

Porcentaje de Inflación Anual	1.5%	2%	2.5%	3%	217.93%
VAN Económico Real	S/. 450,405.13	S/. 439,208.09	S/. 428,338.22	S/. 417,784.49	S/. -

Fuente: Elaboración Propia

6.2. Variables de Entrada

Las variables de entrada para realizar el análisis multidimensional son:

- Porcentaje de Inflación Anual = 2.5%, con una variación del 0.5%
- Porcentaje de Reducción de Precio = 0%, con una variación del 4%
- Porcentaje de Impuesto General a las Ventas = 18%, con una variación del 1%
- Porcentaje de Impuesto a la Renta = 30%, con una variación del 5%
- Porcentaje de Ventas a Contado = 100%, con una variación del 5%
- Porcentaje de Compras a Contado = 100%, con una variación del 10%

6.3. Reporte del Análisis Multidimensional de VANF

El cuadro N° 79 muestra el análisis multidimensional del VAN Financiero en términos Reales utilizando como tasa de descuento al WACC.

En el análisis se observa que la tasa Inflación Anual no impacta tan significativamente como el Porcentaje de Reducción de Precio, el cual a partir de 24% hace que el VANF Real sea negativo.

Cuadro N° 79

VAN Financiero Real	S/.675,185.80	Porcentaje de Inflación Anual				
		1.5%	2%	2.5%	3%	3.5%
Porcentaje de Reducción de Precio	4%	S/.601,008.64	S/.586,156.11	S/.571,736.72	S/.557,735.85	S/.544,139.45
	8%	S/.492,362.52	S/.480,146.72	S/.468,287.64	S/.456,773.24	S/.445,591.94
	12%	S/.383,716.40	S/.374,137.33	S/.364,838.56	S/.355,810.63	S/.347,044.42
	16%	S/.275,070.28	S/.268,127.94	S/.261,389.49	S/.254,848.02	S/.248,496.90
	20%	S/.166,424.15	S/.162,118.55	S/.157,940.41	S/.153,885.41	S/.149,949.39
	24%	S/.57,778.03	S/.56,109.16	S/.54,491.33	S/.52,922.80	S/.51,401.87
	28%	S/-.50,868.09	S/-.49,900.23	S/-.48,957.74	S/-.48,039.81	S/-.47,145.65

Fuente: Elaboración Propia

6.4. Reporte del Análisis Multimencional de TIRF

El cuadro N° 80 muestra el análisis multidimensional del TIR Financiero en términos Reales utilizando como tasa de descuento al WACC.

Los escenarios mostrados son para el TIR Financiero Real variando el Porcentaje de Impuesto General a las Ventas y el Porcentaje de Impuesto a la Renta

Cuadro N° 80

TIR Financiero Real	Porcentaje de Impuesto General a las Ventas					
	40.29%	16%	17%	18%	19%	20%
Porcentaje de Impuesto a la Renta	15%	51.72%	51.25%	51.35%	50.88%	51.00%
	20%	48.03%	47.58%	47.66%	47.22%	47.32%
	25%	44.33%	43.91%	43.98%	43.56%	43.65%
	30%	40.63%	40.23%	40.29%	39.89%	39.96%
	35%	36.92%	36.54%	36.59%	36.21%	36.27%
	40%	33.20%	32.85%	32.88%	32.53%	32.57%
	45%	29.47%	29.14%	29.16%	28.83%	28.86%

Fuente: Elaboración Propia

El cuadro N° 81 muestra el análisis multidimensional del TIR Financiero en términos Reales utilizando como tasa de descuento al WACC.

Los escenarios mostrados son para el TIR Financiero Real variando el Porcentaje de Ventas a Contado y el Porcentaje de Compras a Contado

Cuadro N° 81

TIR Financiero Real	Porcentaje de Ventas a Contado					
	40.29%	90%	85%	80%	75%	70%
Porcentaje de Compras a Contado	90%	60.45%	54.80%	49.57%	44.74%	40.29%
	80%	60.45%	54.80%	49.57%	44.74%	40.29%
	70%	60.45%	54.80%	49.57%	44.74%	40.29%
	60%	60.45%	54.80%	49.57%	44.74%	40.29%
	50%	60.45%	54.80%	49.57%	44.74%	40.29%
	40%	60.45%	54.80%	49.57%	44.74%	40.29%
	30%	60.45%	54.80%	49.57%	44.74%	40.29%

Fuente: Elaboración Propia

7. Factores Críticos de Riesgo y Éxito

7.1. Descripción

Riesgo:

- Disminución de la demanda de servicios a ofrecer.
- Preferencia por los servicios brindados por la competencia
- Ingreso de nuevos competidores
- Inestabilidad política

Éxito:

- Posicionamiento de la marca en el mercado.
- Aceptación de los servicios por parte de los clientes
- Cumplimiento de los objetivos trazados
- Buen manejo en el trato con los clientes

7.2. Plan de Contingencias

- Se tendrá como primera opción el buscarán nuevos mercados fuera del país, a nivel Latino América dando una prioridad a la Región Sudamérica con países como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú., Uruguay y Venezuela. Esto permitirá captar nuevos clientes, buscando siempre satisfacer de manera integral sus requerimientos.
- Como segunda opción se buscarán nuevos mercados no solo a nivel de Entidades Financieras, sino de otro tipo de instituciones que tengan una alta necesidad de asegurar su información.
- Como tercera opción se tendrá la disminución de precios en caso de nuevos competidores

Capítulo IX: Conclusiones

Capítulo IX: Conclusiones

- De acuerdo a las encuestas se tiene que la demanda actual de servicios de seguridad informática es de 830 al año. Si bien es cierto que cada servicio tiene una diferente frecuencia de compra, el estudio de mercado ha evidenciado que el promedio anual es de 2 veces al año, siendo la capacidad máxima del proyecto 92 servicios. En el primer año se tendrá un 18.04% de participación del proyecto sobre el mercado objetivo, creciendo a una tasa de 5% llegando a cubrir en el quinto año el 19.62%.
- Mediante una identificación de evaluación de los activos fijos tangibles, intangibles y capital de trabajo entre otros, se ha podido conocer la inversión necesaria para la puesta en marcha del proyecto que asciende a un monto de S/.762,462.91.
- La implementación de una empresa que brinde servicios de seguridad informática especializada en el sector financiero es viable económica y financieramente debido a que el VANE Real es S/.675,613.66 y a un VANF Real de S/.675,185.80, tomando en cuenta el costo promedio ponderado de capital. La rentabilidad del proyecto es de TIRE Real de 33.91% desde la óptica del inversionista.
- Luego de la asignación de costos, análisis presupuestal y optimización de los recursos se pudo obtener una rentabilidad superior a la de 11.61% esperada. Esto se ve reflejado en la TIRE Real que presenta un resultado de 33.91%.

Capítulo X: Recomendaciones

Capítulo X: Recomendaciones

Considerando los resultados obtenidos del presente Estudio de Pre-Factibilidad, que nos evidencia un alto grado de aceptación de la idea de negocio y un buen nivel de rentabilidad del proyecto, se recomienda lo siguiente:

- Ejecutar el proyecto.
- Mantener la calidad del servicio, siempre optando por investigar y desarrollar nuevas tendencias y tecnologías que brinden al cliente la confianza, garantía y respaldo.
- Mantener comunicación constante con los clientes, captando sus opiniones y sugerencias para poder cubrir sus requerimientos y expectativas en cuanto a la variedad de servicios de calidad.
- Mantener comunicación efectiva con el personal para evitar y resolver cualquier tipo de conflicto relacionado al desenvolvimiento de las operaciones de la empresa.
- Por ser un proyecto rentable, aplicar estrategias de crecimiento mediante la penetración dentro del mercado y desarrollar nuevos mercados mediante la expansión a otros países de la región Sudamérica.
- Poner en práctica la reducción de utilización de papel mediante la entrega de documentos en formato digital, el reúso de equipos o parte de equipos mediante a la repotenciación de maquinas y no la compra de nuevas.

Bibliografía

Bibliografía

Libros

- [L01] Baca Urbina Gabriel. (2001) Evaluación de Proyectos. 4ta Ed. México, Mc Graw-Hill.
- [L02] Kotler, Philip; Keller, Kevin Lane. (2006) Dirección de Marketing 12va Ed. México Prentice Hall
- [L03] Cordoba Padilla, Marcial (2008) Formulación y Evaluación de Proyectos. 1era Ed. Bogotá, Ecoe
- [L04] Stoner, James; Freeman, Edward; Gilbert, Daniel. (1996) Administración. 6ta Ed. México Prentice Hall
- [L05] Hill, Charles; Jones, Gareth. (2006) Administración Estratégica 7ma Ed. México Prentice Hall
- [L06] Sapag Chain, Nassir; Sapag Chain, Reinaldo (2001) Preparación y Evaluación de Proyectos. 4ta Ed. Santiago de Chile, Mc Graw-Hill.

Trabajos de Investigación

- [T01] Lic. Armas Aguilar, Giuliana. “Estudio de pre-factibilidad para la instalación de una empresa comercial de repuestos para transporte pesado en la ciudad de Trujillo”, Tesis de la escuela de Estudios de la Empresa – Carrera de Administración de la Universidad Privada del Norte – Trujillo, Perú, 2010.

Revistas

- [R01] Pc World ,Edición año 2011
- [R02] Actualidad Empresarial, Edición 2011

Direcciones de Internet

- [URL01] <http://www.inei.gob.pe/>
- [URL02] <http://www.sbs.gob.pe>
- [URL03] <http://www.sunat.gob.pe/>
- [URL04] <http://www.mintra.gob.pe/>
- [URL05] <http://www.miraflores.gob.pe/>
- [URL06] <http://www.bcrp.gob.pe/>
- [URL07] <http://www.viabcp.com>
- [URL08] <http://www.bbvabancocontinental.com>
- [URL09] <http://www.interbank.com.pe/>
- [URL10] <http://www.scotiabank.com.pe/>
- [URL11] <http://maps.google.es/>
- [URL12] <http://www.losandes.com.pe/Nacional/20090706/24253.html>
- [URL13] <http://www.companiesandmarkets.com/Summary-Market-Report/global-it-security-market-forecast-to-2013-317613.asp>
- [URL14] http://www.pcworld.com/article/172450/security_software_sales_expected_to_climb.html

Anexos

ANEXO 01

Resultado de Encuestas

(Dirigida a Gerentes o Jefes de Sistemas de las diversas entidades financieras del Perú)

Cuadro N° 82

Entidad	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9	P 10	P 11	P 12	P 13	P 14	P 15	P 16	P 17
Bancos																	
Banco de Comercio	A	A	C	B	B	C	B	C	A	A	C	A	C	A	A	A	D
Banco Falabella Perú	A	A	C	B	B	A	B	B	A	A	D	A	D	A	B	A	C
Banco Financiero	A	A	D	A	A	B		D	A	A	C	A	C	A	B	A	C
Banco Interamericano de Finanzas	A	A	D	A	A	A		B	A	A	D	A	D	A	B	A	C
Banco Ripley	A	A	D	B	B	B	A	A	A	A	D	A	D	A	C	B	D
Banco Santander Perú	A	A	C	A	A	C		C	A	A	C	A	C	A	B	A	B
Citibank	A	A	D	B	B	B	B	B	A	A	D	A	D	A	A	A	C
Deutsche Bank Perú	A	A	D	A	A	A		B	A	A	C	A	C	A	C	B	D
HSBC Bank Perú	A	A	D	A	A	B		C	A	A	D	A	D	A	C	A	C
Interbank	A	A	D	B	B	B	A	B	A	A	D	A	D	A	A	A	C
Mibanco	A	A	C	A	A	C		C	A	A	D	A	D	A	B	A	C
Scotiabank	A	A	D	A	A	C		B	A	A	D	A	C	A	B	A	C
Financieras																	
Financiera Confianza	E	B						D	A	A	D	A	D	A	B	A	D
Financiera Crear	E	B						A	A	A	D	A	D	A	C	B	B
Financiera Edyficar	E	B						B	A	A	D	A	D	A	A	A	B
Financiera Efectiva	E	A	B	B	D	C	A	B	A	A	D	A	D	A	A	A	B
Financiera TFC	E	B						D	A	A	D	A	D	A	C	A	D
Financiera Universal	E	A	B	B	C	B	B	D	A	A	C	A	C	A	C	B	B
Financiera Uno	E	B						B	A	A	C	A	C	A	B	A	B
Cajas Municipales																	
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Arequipa	B	B						D	B	A	C	A	C	A	A	A	A
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Del Santa	B	B						B	A	A	D	A	D	A	A	A	B
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Ica	B	B						B	B	A	B	A	C	A	B	A	B
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Maynas	B	B						C	A	A	C	A	C	A	C	A	C
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Paita	B	B						A	A	A	D	A	D	A	A	A	A
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Pisco	B	B						D	A	A	D	A	B	A	C	A	D
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Piura	B	A	B	B	D	C	A	A	A	A	C	A	C	A	A	A	A
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Sullana	B	B						C	A	A	B	A	C	A	B	A	B
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Tacna	B	B						A	A	A	C	A	B	A	A	A	B
Caja Municipal de Ahorro y Crédito Trujillo	B	B						B	A	A	D	A	D	A	B	A	B
Caja Municipal de Crédito Popular de Lima	B	B						B	A	A	D	A	C	A	C	A	B

Entidad	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9	P 10	P 11	P 12	P 13	P 14	P 15	P 16	P 17
Cajas Rurales																	
Caja Rural de Ahorro y Crédito Cajamarca	B	A	B	B	E	C	B	C	A	A	C	A	D	A	A	A	B
Caja Rural de Ahorro y Crédito Nuestra Gente	B	B						B	A	A	C	A	D	A	A	A	C
Caja Rural de Ahorro y Crédito Chavín	B	B						D	A	A	C	A	C	A	C	A	D
Caja Rural de Ahorro y Crédito Los Andes	B	A	B	B	E	B	B	A	A	A	C	A	C	A	C	A	D
Caja Rural de Ahorro y Crédito Profinanzas	B	B						D	B	A	A	A	A	B	C	A	D
Caja Rural de Ahorro y Crédito Prymera	B	B						C	B	A	A	A	D	A	B	A	B
Caja Rural de Ahorro y Crédito Señor de Luren	B	A	B	B	D	B	A	A	A	A	B	A	B	A	C	A	B
Caja Rural de Ahorro y Crédito Sipán	B	B						D	A	A	C	A	B	A	A	A	B
Edpymes																	
Acceso Crediticio	C	A	A	B	D	A	B	B	B	A	C	A	C	A	B	A	A
Credijet	C	A	B	B	D	B	A	A	A	A	C	A	C	A	B	A	A
Micasita	C	B						C	B	A	A	A	C	A	B	A	B
Nueva Visión	C	B						A	B	A	A	A	B	A	C	B	D
Pro Negocios	C	B						C	B	A	B	A	B	A	A	A	B
Proempresa	C	A	A	B	E	A	B	C	B	A	B	A	B	A	B	A	B
Raíz	C	B						C	B	A	C	A	C	A	B	A	C
Solidaridad	C	B						A	A	A	D	A	D	A	B	A	B
Empresas de Arrendamiento Financiero																	
Leasing Total	E	B						B	B	A	D	A	D	A	B	A	B
Mitsui Masa Leasing	E	B						C	B	A	B	A	B	A	A	A	A
Empresas Afianzadora y de Garantías																	
Fogapi	E	B						D	A	A	B	A	B	A	A	A	B
Empresas de Servicios Fiduciarios																	
Fiduciaria GBC	E	B						A	B	A	C	A	C	A	A	A	C
La Fiduciaria	E	B						B	A	A	A	A	A	A	B	A	B
Empresas Administradoras Hipotecarias																	
Incasa	E	B						D	A	A	C	A	C	A	A	A	C
Solución	E	B						A	B	A	A	A	A	A	B	A	C

Entidad	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9	P 10	P 11	P 12	P 13	P 14	P 15	P 16	P 17
Compañías de Seguros																	
ACE	D	B						D	A	A	C	A	C	A	B	A	B
Mapfre Peru Vida	D	B						B	A	A	B	A	A	A	B	A	C
El Pacífico Vida	D	B						B	A	A	B	A	B	A	A	A	B
El Pacífico Peruano	D	B						B	A	A	B	A	A	B	A	A	C
Interseguro	D	B						C	A	A	B	B		B	C	A	B
InVita	D	B						A	A	A	B	A	D	A	B	A	D
La Positiva	D	B						D	A	A	B	A	C	A	C	B	B
La Positiva Vida	D	B						D	A	A	C	A	C	A	A	A	D
Mapfre Peru	D	B						C	A	A	B	A	B	B	C	A	D
Protecta	D	B						C	A	A	C	A	B	A	B	A	A
Rimac	D	B						A	A	A	C	A	B	A	C	B	C
Secrex	D	B						B	A	A	C	A	B	A	C	A	B
AFP																	
Horizonte	E	B						B	A	A	B	A	D	A	B	A	A
Integra	E	B						C	A	A	C	A	B	A	A	A	B
Profuturo	E	B						A	A	A	D	A	A	A	A	A	D

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO 02

Tabulación de Encuestas

(Dirigida a Gerentes o Jefes de Sistemas de las diversas entidades financieras del Perú)

Cuadro N° 83: Pregunta de Encuesta - ¿A qué tipo de institución financiera representa usted?

1) ¿A qué tipo de institución financiera representa usted?	N° Entidades
Banco	12
Caja	19
Edpymes	8
Seguros	12
Otros	17
Total	68

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 84

2) ¿Su empresa invierte en algún tipo de seguridad informática?	N° Entidades
Si	21
No	47
Total	68

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 85

3) ¿Anualmente ¿cuánto invierte usted en seguridad informática? (en Nuevos Soles)	N° Entidades
0 – 20 000	2
20 000 – 50 000	7
50 000 – 100 000	4
100 000 a más	8
Total	21

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 86

4) ¿Su seguridad informática es propia o tercerizada?	N° Entidades
Propia	7
Tercerizada	14
Total	21

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 87

5) ¿Con qué frecuencia contrata el servicio?	N° Entidades
Es permanente	7
Mensual	5
Entre 1 y 3 meses	1
Entre 3 meses y 6 meses	5
Anualmente	3
Total	21

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 88

6) ¿Por qué razón decidió invertir en este tipo de seguridad?	N° Entidades
Necesidad de protección de datos	5
Ataques pasados	9
Prevención	7
Total	21

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 89

7) ¿Está Usted conforme con el servicio prestado por su proveedor o consultor de seguridad?	N° Entidades
Sí	6
No	8
Total	14

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 90

8) ¿Qué atributos considera Usted que son importantes para la contratación de un servicio de seguridad informática?	N° Entidades
Calidad del producto	15
Posicionamiento de la empresa	22
Experiencia en el sector	17
Otros atributos técnicos	14
Total	68

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 91

9) ¿Sabía usted que hay personas con los conocimientos necesarios para vulnerar su empresa con el fin de conseguir información ya sea para su propio uso o para la venta de la misma?	N° Entidades
Sí	54
No	14
Total	68

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 92

10) ¿Cree usted que las vulnerabilidades en su empresa pueden afectar a su negocio?	N° Entidades
Sí	68
No	0
Total	68

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 93

11) ¿Qué tanto cree usted que podría afectar las vulnerabilidades en su negocio?	N° Entidades
Muy poco	6
Poco	15
Moderado	26
Mucho	21
Total	68

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 94

12) ¿Cree usted que las vulnerabilidades en su empresa pueden afectar a sus clientes y/o proveedores?	N° Entidades
Sí	67
No	1
Total	68

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 95

13) De tener sí en la pregunta anterior, ¿Qué tanto cree usted que podría afectar las vulnerabilidades a sus clientes y/o proveedores?	N° Entidades
Muy poco	6
Poco	15
Moderado	24
Mucho	22
Total	67

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 96

14) ¿Planea adquirir algún servicio de seguridad informática en su empresa?	N° Entidades
Sí	64
No	4
Total	68

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 97

15) ¿Qué opinión le merece la implementación de una empresa que brinde el servicio de seguridad informática y adicionalmente le brinde asesoramiento y capacitación?	N° Entidades
Totalmente de acuerdo.	23
De acuerdo.	26
Me es indiferente.	19
En desacuerdo.	0
Totalmente en desacuerdo.	0
Total	68

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 98

16) ¿Contrataría los servicios de esta empresa?	N° Entidades
Si	61
No	7
Total	68

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro N° 99:

17) Anualmente ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?	N° Entidades
0 – 10 000	8
10 000 – 20 000	29
20 000 – 50 000	17
50 000 – 100 000	14
Total	68

Fuente: Elaboración Propia

ANEXO 03

Solicitud de Reserva de Nombre de Persona Juridica



PERÚ

Ministerio
de Justicia

Superintendencia Nacional
de los Registros Públicos-SUNARP

SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURIDICA

SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS:

Yo,.....

Identificado con DNI. N° :....., en mi calidad de

Domiciliado en,, Distrito de,

Provincia de, ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

Solicito: RESERVA DE NOMBRE DE PERSONAS JURIDICAS PARA:

CONSTITUCION

MODIFICACION DE ESTATUTOS

PYME

NOMBRE DE LA PERSONA JURIDICA

.....

• **ABREVIATURA (OPCIONAL)**

.....

• **TIPO SOCIETARIO**

S.A.

S.R.L.

S. CIVIL

S. CIVIL DE R.L.

E.I.R.L.

ASOCIACION

COMITÉ

FUNDACION

COOPERATIVA

OTROS

- **DOMICILIO: (AV., CALLE, DISTRITO, PROVINCIA)**

.....

- **NOMBRE (s) Y APELLIDOS DE LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURIDICA EN CONSTITUCIÓN O NOMBRE DE LA PERSONA JURIDICA EN CASO DE LA MODIFICACION DE ESTATUTOS.**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....


A usted, Señor Registrador, solicito acceder a mi petición por ser de justicia.

Lima , de del 201.....

FIRMA

ANEXO 04

Solicitud para la Constitución



SUNARP
SUPERINTENDENCIA NACIONAL
DE LOS REGISTROS PUBLICOS

SOLICITUD DE PUBLICIDAD REGISTRAL

Sírvese completar con letra imprenta y mayúscula o con máquina de escribir
(Lea las instrucciones indicadas al reverso de la hoja)

1	<p>DATOS DEL SOLICITANTE</p> <p>Apellido Paterno _____ Apellido Materno _____ Nombre(s) _____</p> <p>Identificado (a) con: D.N.I. <input type="checkbox"/> L.E. <input type="checkbox"/> C.I. <input type="checkbox"/> C.E. <input type="checkbox"/> N° _____</p> <p>En representación de: _____ Denominación / Razón Social _____ RUC N° _____</p> <p>Domiciliado en: _____</p>																																
2	<p>SERVICIO SOLICITADO</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Certificado</th> <th style="width: 50%;">Otros</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>De Gravamen <input type="checkbox"/></td> <td>Vigencia de Persona Jurídica <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Registral Inmobiliario-CRI <input type="checkbox"/></td> <td>Vigencia de Poder <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Registral Prendario <input type="checkbox"/></td> <td>Vigencia de Consejo Directivo/ de Administración <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Copia literal de dominio <input type="checkbox"/></td> <td>Vigencia de Directorio/Director <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Copia literal de tomo/Ficha <input type="checkbox"/></td> <td>Vigencia de Gerente <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Copia literal de Partida electrónica <input type="checkbox"/></td> <td>Vigencia de Administrador <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Copia literal de título archivado <input type="checkbox"/></td> <td>Vigencia de Contrato <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Positivo <input type="checkbox"/></td> <td>Acreditación en el índice de verificaciones <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Negativo <input type="checkbox"/></td> <td>Otro: _____ <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Otro: _____ <input type="checkbox"/></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Certificado	Otros	De Gravamen <input type="checkbox"/>	Vigencia de Persona Jurídica <input type="checkbox"/>	Registral Inmobiliario-CRI <input type="checkbox"/>	Vigencia de Poder <input type="checkbox"/>	Registral Prendario <input type="checkbox"/>	Vigencia de Consejo Directivo/ de Administración <input type="checkbox"/>	Copia literal de dominio <input type="checkbox"/>	Vigencia de Directorio/Director <input type="checkbox"/>	Copia literal de tomo/Ficha <input type="checkbox"/>	Vigencia de Gerente <input type="checkbox"/>	Copia literal de Partida electrónica <input type="checkbox"/>	Vigencia de Administrador <input type="checkbox"/>	Copia literal de título archivado <input type="checkbox"/>	Vigencia de Contrato <input type="checkbox"/>	Positivo <input type="checkbox"/>	Acreditación en el índice de verificaciones <input type="checkbox"/>	Negativo <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>											
Certificado	Otros																																
De Gravamen <input type="checkbox"/>	Vigencia de Persona Jurídica <input type="checkbox"/>																																
Registral Inmobiliario-CRI <input type="checkbox"/>	Vigencia de Poder <input type="checkbox"/>																																
Registral Prendario <input type="checkbox"/>	Vigencia de Consejo Directivo/ de Administración <input type="checkbox"/>																																
Copia literal de dominio <input type="checkbox"/>	Vigencia de Directorio/Director <input type="checkbox"/>																																
Copia literal de tomo/Ficha <input type="checkbox"/>	Vigencia de Gerente <input type="checkbox"/>																																
Copia literal de Partida electrónica <input type="checkbox"/>	Vigencia de Administrador <input type="checkbox"/>																																
Copia literal de título archivado <input type="checkbox"/>	Vigencia de Contrato <input type="checkbox"/>																																
Positivo <input type="checkbox"/>	Acreditación en el índice de verificaciones <input type="checkbox"/>																																
Negativo <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>																																
Otro: _____ <input type="checkbox"/>																																	
3	<p>REGISTRO AL QUE CORRESPONDE EL SERVICIO SOLICITADO</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">Propiedad Inmueble</th> <th style="width: 25%;">Personas Jurídicas</th> <th style="width: 25%;">Personas Naturales</th> <th style="width: 25%;">Bienes Muebles</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Predio Urbano <input type="checkbox"/></td> <td>Sociedades <input type="checkbox"/></td> <td>Mandatos y Poderes <input type="checkbox"/></td> <td>Prenda Agrícola <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Predio Rural <input type="checkbox"/></td> <td>E.I.R.L. <input type="checkbox"/></td> <td>Testamentos <input type="checkbox"/></td> <td>Prenda Industrial <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Naves <input type="checkbox"/></td> <td>Asociaciones <input type="checkbox"/></td> <td>Sucesión Intestada <input type="checkbox"/></td> <td>Registro Vehicular <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Aeronaves <input type="checkbox"/></td> <td>Comites/Fundaciones <input type="checkbox"/></td> <td>Personal <input type="checkbox"/></td> <td>Prenda Global y Flotante <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Embarcación Pesquera <input type="checkbox"/></td> <td>Cooperativos <input type="checkbox"/></td> <td>Comerciantes <input type="checkbox"/></td> <td>Fiscal de Ventas a Plazos <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Otro: _____ <input type="checkbox"/></td> <td>Comunidades Campesinas <input type="checkbox"/></td> <td>Otro: _____ <input type="checkbox"/></td> <td>Martilleros <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>Otro: _____ <input type="checkbox"/></td> <td>Otro: _____ <input type="checkbox"/></td> <td>Otro: _____ <input type="checkbox"/></td> <td>Otro: _____ <input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table> <p>(Llenar sólo cuando la información requerida se encuentre en una Oficina Registral distinta de donde se solicita (**))</p> <p>De la Oficina Registral _____ Sede: _____</p>	Propiedad Inmueble	Personas Jurídicas	Personas Naturales	Bienes Muebles	Predio Urbano <input type="checkbox"/>	Sociedades <input type="checkbox"/>	Mandatos y Poderes <input type="checkbox"/>	Prenda Agrícola <input type="checkbox"/>	Predio Rural <input type="checkbox"/>	E.I.R.L. <input type="checkbox"/>	Testamentos <input type="checkbox"/>	Prenda Industrial <input type="checkbox"/>	Naves <input type="checkbox"/>	Asociaciones <input type="checkbox"/>	Sucesión Intestada <input type="checkbox"/>	Registro Vehicular <input type="checkbox"/>	Aeronaves <input type="checkbox"/>	Comites/Fundaciones <input type="checkbox"/>	Personal <input type="checkbox"/>	Prenda Global y Flotante <input type="checkbox"/>	Embarcación Pesquera <input type="checkbox"/>	Cooperativos <input type="checkbox"/>	Comerciantes <input type="checkbox"/>	Fiscal de Ventas a Plazos <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Comunidades Campesinas <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Martilleros <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>
Propiedad Inmueble	Personas Jurídicas	Personas Naturales	Bienes Muebles																														
Predio Urbano <input type="checkbox"/>	Sociedades <input type="checkbox"/>	Mandatos y Poderes <input type="checkbox"/>	Prenda Agrícola <input type="checkbox"/>																														
Predio Rural <input type="checkbox"/>	E.I.R.L. <input type="checkbox"/>	Testamentos <input type="checkbox"/>	Prenda Industrial <input type="checkbox"/>																														
Naves <input type="checkbox"/>	Asociaciones <input type="checkbox"/>	Sucesión Intestada <input type="checkbox"/>	Registro Vehicular <input type="checkbox"/>																														
Aeronaves <input type="checkbox"/>	Comites/Fundaciones <input type="checkbox"/>	Personal <input type="checkbox"/>	Prenda Global y Flotante <input type="checkbox"/>																														
Embarcación Pesquera <input type="checkbox"/>	Cooperativos <input type="checkbox"/>	Comerciantes <input type="checkbox"/>	Fiscal de Ventas a Plazos <input type="checkbox"/>																														
Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Comunidades Campesinas <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Martilleros <input type="checkbox"/>																														
Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>																														
4	<p>DATOS QUE PERMITAN OTORGAR EL SERVICIO SOLICITADO (**):</p> <p>Apellidos y Nombre / Denominación o Razón Social _____ N° de copias _____</p> <p>OTROS DATOS: _____</p> <p>DATOS REGISTRALES</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Todo Registro (excepto Registro de Propiedad Vehicular y Registro Fiscal de Ventas a Plazos)</th> <th style="width: 50%;">Registro de Propiedad Vehicular y Registro Fiscal de Ventas a Plazos</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><input type="checkbox"/> Partida Elect. o Ficha N° _____</td> <td><input type="checkbox"/> Placa de rodaje N° _____</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Tomo: _____ Folio: _____ Asiento: _____</td> <td><input type="checkbox"/> Motor N° _____ Serie N° (chasis): _____</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Título Archivado N°: _____ Fecha: _____</td> <td><input type="checkbox"/> Asiento o Expediente N° _____</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;">_____ de _____ del 20 _____</p> <p style="text-align: center;">Firma o huella digital del solicitante</p>	Todo Registro (excepto Registro de Propiedad Vehicular y Registro Fiscal de Ventas a Plazos)	Registro de Propiedad Vehicular y Registro Fiscal de Ventas a Plazos	<input type="checkbox"/> Partida Elect. o Ficha N° _____	<input type="checkbox"/> Placa de rodaje N° _____	<input type="checkbox"/> Tomo: _____ Folio: _____ Asiento: _____	<input type="checkbox"/> Motor N° _____ Serie N° (chasis): _____	<input type="checkbox"/> Título Archivado N°: _____ Fecha: _____	<input type="checkbox"/> Asiento o Expediente N° _____																								
Todo Registro (excepto Registro de Propiedad Vehicular y Registro Fiscal de Ventas a Plazos)	Registro de Propiedad Vehicular y Registro Fiscal de Ventas a Plazos																																
<input type="checkbox"/> Partida Elect. o Ficha N° _____	<input type="checkbox"/> Placa de rodaje N° _____																																
<input type="checkbox"/> Tomo: _____ Folio: _____ Asiento: _____	<input type="checkbox"/> Motor N° _____ Serie N° (chasis): _____																																
<input type="checkbox"/> Título Archivado N°: _____ Fecha: _____	<input type="checkbox"/> Asiento o Expediente N° _____																																

(*) Este servicio sólo se brinda cuando la información solicitada se encuentre en una oficina registral que se encuentra interconectada con aquella desde donde se solicita el servicio de publicidad de los tramitados vía Oficina Receptora.
(**) Cuando el certificado solicitado está referido a más de una persona, sírvase anexar los nombres y demás datos que considere necesarios, en una hoja bond A4 (original y copia).

INSTRUCCIONES

- Datos del Solicitante:** Indique el nombre del solicitante con su respectivo documento de identidad y domicilio.
- Servicio Solicitado:** Marque con un aspa (X) el tipo de publicidad que solicita. Por ejemplo: Si usted solicita un Certificado Negativo de cualquier índole (Testamento, Sucesión Intestada, Propiedad, etc.) marque el casillero Negativo (ver gráfico A). En el caso que solicite Certificado Negativo de Denominación o Razón Social, además deberá precisarlo en el espacio correspondiente (ver gráfico B).

Gráfico A

SERVICIO SOLICITADO	
CERTIFICADO	OTROS
De Gravamen <input type="checkbox"/>	Vigencia de Persona Jurídica <input type="checkbox"/>
Registral Inmobiliario-CRI <input type="checkbox"/>	Vigencia de Poder <input type="checkbox"/>
Registral Prendario <input type="checkbox"/>	Vigencia de Consejo Directivo/ de Administración <input type="checkbox"/>
Copia literal de dominio <input type="checkbox"/>	Vigencia de Directorio/Director <input type="checkbox"/>
Copia literal de tomo/Ficha <input type="checkbox"/>	Vigencia de Gen nra <input type="checkbox"/>
Copia literal de Partida electrónica <input type="checkbox"/>	Vigencia de Administrador <input type="checkbox"/>
Copia literal de título archivado <input type="checkbox"/>	Vigencia de Contrato <input type="checkbox"/>
Positivo <input type="checkbox"/>	Acreditación en el Índice de verificaciones <input type="checkbox"/>
Negativo <input checked="" type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>
Denominación o razón social <input type="checkbox"/>	
Otro: _____ <input type="checkbox"/>	

Gráfico B

SERVICIO SOLICITADO	
CERTIFICADO	OTROS
De Gravamen <input type="checkbox"/>	Vigencia de Persona Jurídica <input type="checkbox"/>
Registral Inmobiliario-CRI <input type="checkbox"/>	Vigencia de Poder <input type="checkbox"/>
Registral Prendario <input type="checkbox"/>	Vigencia de Consejo Directivo/ de Administración <input type="checkbox"/>
Copia literal de dominio <input type="checkbox"/>	Vigencia de Directorio/Director <input type="checkbox"/>
Copia literal de tomo/Ficha <input type="checkbox"/>	Vigencia de Gerente <input type="checkbox"/>
Copia literal de Partida electrónica <input type="checkbox"/>	Vigencia de Administrador <input type="checkbox"/>
Copia literal de título archivado <input type="checkbox"/>	Vigencia de Contrato <input type="checkbox"/>
Positivo <input type="checkbox"/>	Acreditación en el Índice de verificaciones <input type="checkbox"/>
Negativo <input checked="" type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>
Denominación o razón social <input type="checkbox"/>	
Otro: _____ <input type="checkbox"/>	

- Registro al que corresponde el servicio solicitado:** Marque con un aspa (X) el Registro en el que se encuentra la información registral que solicita. Siguiendo con el ejemplo anterior, si usted solicita un **Certificado Negativo de Testamento**, deberá marcar el casillero correspondiente al Registro de Personas Naturales y al subrecuadro relativo a **Testamentos** (ver gráfico A). En cambio, si solicita un Certificado Negativo de Denominación o Razón Social, sólo marque el casillero correspondiente al Registro de Personas Jurídicas (ver gráfico B).

Gráfico A

REGISTRO AL QUE CORRESPONDE EL SERVICIO			
Propiedad de Inmueble <input type="checkbox"/>	Personas Jurídicas <input type="checkbox"/>	Personas Naturales <input checked="" type="checkbox"/>	Bienes Muebles <input type="checkbox"/>
Predio Urbano <input type="checkbox"/>	Sociedades <input type="checkbox"/>	Mandatos y Poderes <input type="checkbox"/>	Prenda Agrícola <input type="checkbox"/>
Predio Rural <input type="checkbox"/>	E.I.R.L. <input type="checkbox"/>	Testamentos <input checked="" type="checkbox"/>	Prenda Industrial <input type="checkbox"/>
Naves <input type="checkbox"/>	Asociaciones <input type="checkbox"/>	Sucesión Intestada <input type="checkbox"/>	Registro Vehicular <input type="checkbox"/>
Aeronaves <input type="checkbox"/>	Comités / Fundaciones <input type="checkbox"/>	Personal <input type="checkbox"/>	Prenda Global y Rotativa <input type="checkbox"/>
Embarcación Pesquera <input type="checkbox"/>	Cooperativas <input type="checkbox"/>	Comerciantes <input type="checkbox"/>	Fiscal de Ventas a Plazos <input type="checkbox"/>
Otros: _____ <input type="checkbox"/>	Comunidades Campesinas <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Martillos <input type="checkbox"/>
Otro: _____ <input type="checkbox"/>			

(Llenar sólo cuando la información requerida se encuentre en una Oficina Registral distinta de donde se solicita (*))

De la Oficina Registral _____ Sede: _____

Gráfico B

REGISTRO AL QUE CORRESPONDE EL SERVICIO			
Propiedad Inmueble <input type="checkbox"/>	Personas Jurídicas <input checked="" type="checkbox"/>	Personas Naturales <input type="checkbox"/>	Bienes Muebles <input type="checkbox"/>
Predio Urbano <input type="checkbox"/>	Sociedades <input type="checkbox"/>	Mandatos y Poderes <input type="checkbox"/>	Prenda Agrícola <input type="checkbox"/>
Predio Rural <input type="checkbox"/>	E.I.R.L. <input type="checkbox"/>	Testamentos <input type="checkbox"/>	Prenda Industrial <input type="checkbox"/>
Naves <input type="checkbox"/>	Asociaciones <input type="checkbox"/>	Sucesión Intestada <input type="checkbox"/>	Registro Vehicular <input type="checkbox"/>
Aeronaves <input type="checkbox"/>	Comités / Fundaciones <input type="checkbox"/>	Personal <input type="checkbox"/>	Prenda Global y Rotativa <input type="checkbox"/>
Embarcación Pesquera <input type="checkbox"/>	Cooperativas <input type="checkbox"/>	Comerciantes <input type="checkbox"/>	Fiscal de Ventas a Plazos <input type="checkbox"/>
Otros: _____ <input type="checkbox"/>	Comunidades Campesinas <input type="checkbox"/>	Otro: _____ <input type="checkbox"/>	Martillos <input type="checkbox"/>
Otro: _____ <input type="checkbox"/>			

(Llenar sólo cuando la información requerida se encuentre en una Oficina Registral distinta de donde se solicita (*))

De la Oficina Registral _____ Sede: _____

- Datos que permitan otorgar el servicio solicitado:** Precise los datos que permitan identificar la información solicitada:
 - En el recuadro correspondiente al N° de copias, precise el número de certificados o copias del mismo tipo que desee se le expida.
 - En el caso de Testamentos, Sucesiones Intestadas, Poderes, Mandatos, Contrato o Plazos, Propiedad, Índice de Verificaciones Responsables, entre otros, escriba el nombre del testador, causante, poderdante, mandante o mandatario, contratante, titular, verificador u otro respecto de quien se solicita la publicidad.
 - Asimismo, en el caso de Testamentos o Sucesiones Intestadas, señale además, la fecha de fallecimiento del testador o causante.
 - En el caso de inmuebles, de ser necesario, indique la dirección de los mismos.
 - En el caso de solicitar certificación que acredite facultades para enajenar, señale los datos que permitan determinar con precisión la información solicitada.

Datos Registrales: marcar con una "X" la opción señalada y escriba el número correspondiente. Cuando corresponda, precise los datos registrales, según la información solicitada esté contenida en fichas, tomos, títulos archivados o, cuando corresponda a un vehículo o a un contrato inscrito en el Registro Fiscal de Ventas a Plazos.

**SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN
DE TÍTULO DE CALIFICACIÓN
RÁPIDO**

**REGISTRO DE
PERSONAS
JURÍDICAS**

Resolución Gerencial N° 010-2008-ZR-V-ST-GR.

1. ACTO MATERIA DE INSCRIPCIÓN (Marcar con X el que corresponde)		
01 DÍA HABIL		02 DIAS HABLES
<ul style="list-style-type: none"> • CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD () • RESERVA DE DENOMINACIÓN () 	<ul style="list-style-type: none"> • CONSTITUCIÓN DE ASOCIACIÓN () • RENUNCIA DE GERENTE () • NOMBRAMIENTO DE GERENTE () 	
2. ANTECEDENTE (N° tomo, folio, ficha o P.E.) :		
3. DOMICILIO DE LA EMPRESA:		
4. CONTRATANTES: NOMBRES Y APELLIDOS:		
5. DOCUMENTOS QUE PRESENTA (indicar tipo de documento que presenta y demás recaudos)		
Naturaleza del Documento	Nombre y Cargo del Notario o Funcionario que autoriza o autentifica	Fecha
Escritura Pública		
Resolución Judicial		
Resolución Administrativa		
Otros (*):		
6. DATOS DEL PRESENTANTE: NOMBRES Y APELLIDOS:		
		DNI:
Domicilio:	Correo electrónico:	
<p>En representación de (indicar si son todos los intervinientes, algunos de ellos, o un tercer Interesado, en caso de actuar como representante indicar el nombre y DNI del o los Presentados):</p>		<p>-----</p> <p>Firma del presentante</p>

ANEXO 05

Requisitos Notariales para Constitucion de E.I.R.L.

AREA DE ESCRITURAS

PUBLICAS

CONSTITUCION DE E.I.R.L.

REQUISITOS

1. DENOMINACION: BUSQUEDA DE NOMBRE DE LA EMPRESA EN LA OFICINA DE REGISTROS PUBLICOS
2. OBJETO: RELACION DETALLADA DE TODAS LAS ACTIVIDADES
3. DOMICILIO DE LA EMPRESA
4. CAPITAL DE LA EMPRESA: APORTE DINERARIO, APORTE DE BIENES NO DINERARIOS (DECLARACION JURADA DE APORTE EN BIENES E INFORME DE VALORIZACION)
5. NOMBRAMIENTO DEL TITULAR Y/O LA GERENCIA GENERAL
6. COPIA DE D.N.I. DEL TITULAR (OCUPACION, ESTADO CIVIL, DOMICILIO)
7. LIBRO DE ACTAS

ANEXO 06

Requisitos de INDECOPI para la Búsqueda de Antecedentes

Búsqueda de Antecedentes

Requisitos

Solicitud (Formatos)

Tasa Administrativa

Denominativa (1 cl.) S/. 44.38

Denominativa(2 cl.) S/ 53.96

Figurativa (1 Cl.) S/. 57.16

Figurativa (2Cl.) S/. 69.58

DEPOSITOS:

Scotiabank: 170-0186511

Bco. Crédito: 193-1161125-0-34

Bco Nación. 000-282545

ANEXO 07

Formato de INDECOPI para la Búsqueda de Antecedentes



Solicitud de Búsqueda
de Antecedentes
(Servicio Opcional)

(Marcar con un "X" la opción deseada)			
Denominativa		Figurativa	

Solicitante:

Dirección: _____ Teléfono: _____

RUC: _____ Correo: _____

(Llenar la denominación con letra clara y legible) y/o pegar figura	Clase

Importante:

1. Se deja constancia que la presente búsqueda no es definitiva para el registro de un signo, pues una vez presentada la solicitud, la Dirección de Signos Distintivos efectuará el examen correspondiente.
2. La entrega del reporte de búsqueda de antecedentes fonéticos demora aproximadamente 30 minutos, las búsquedas de antecedentes figurativos demorará tres días hábiles y las búsquedas por titular y en todas las clases se entregarán en dos días hábiles.
3. Plazo máximo para recoger los reportes: Hasta 30 días calendarios, concluido ese plazo, la información será destruida y no habrá lugar a reclamo

ANEXO 08

Requisitos de INDECOPI para el Registro de Marca

**Requisitos para Registro de Marca
Productos Servicios, Colectivas y de
Certificación, Nombre Comercial y Lema
Comercial**

Requisitos para Solicitud

- 5 reproducciones de 5 x 5 cm. a color
- o blanco y negro
- Descripción de acuerdo a
- solicitud (formato)
- Tasa Administrativa: S/. 486.35
- ** Si el solicitante es persona jurídica:
Copia de Escritura Pública de Constitución y
Copia de Poder
- ** Publicación de Aviso en el Diario Oficial

DEPOSITOS:

Scotiabank: 170-0186511
Bco. Crédito: 193-1161125-0-34
Bco Nación. 000-282545

ANEXO 09

Formato de INDECOPI para el Registro de Marca



DIRECCIÓN DE SIGNOS DISTINTIVOS

SOLICITUD DE REGISTRO DE MARCA DE PRODUCTO Y/O SERVICIO

SECCIÓN 1. SOLICITANTE											
<input type="checkbox"/> Persona Natural		<input type="checkbox"/> Persona Jurídica									
1.1. Datos del Solicitante											
Nombre o Denominación / Razón Social											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">Tipo de Documento de Identidad</td> <td style="width: 20%;">N° Documento de Identidad</td> <td style="width: 20%;">N° RUC</td> <td style="width: 30%;">NACIONALIDAD / PAÍS DE CONSTITUCIÓN</td> </tr> <tr> <td> <input type="checkbox"/> DNI <input type="checkbox"/> Otros: _____ <input type="checkbox"/> CARNET DE EXTRANJERÍA </td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>				Tipo de Documento de Identidad	N° Documento de Identidad	N° RUC	NACIONALIDAD / PAÍS DE CONSTITUCIÓN	<input type="checkbox"/> DNI <input type="checkbox"/> Otros: _____ <input type="checkbox"/> CARNET DE EXTRANJERÍA			
Tipo de Documento de Identidad	N° Documento de Identidad	N° RUC	NACIONALIDAD / PAÍS DE CONSTITUCIÓN								
<input type="checkbox"/> DNI <input type="checkbox"/> Otros: _____ <input type="checkbox"/> CARNET DE EXTRANJERÍA											
DIRECCIÓN DEL SOLICITANTE: AVENIDA, CALLE, JIRÓN N°											
DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO									
CORREO ELECTRÓNICO DEL SOLICITANTE	N° TELÉFONO	N° FAX									
<input type="checkbox"/> MARCAR ESTE RECUADRO EN CASO EXISTA MAS DE UN SOLICITANTE Y/O REPRESENTANTE. EN TAL CASO, INDIQUE LOS OTROS SOLICITANTES Y/O REPRESENTANTES EN EL ANEXO A.											
1.2 Datos del Representante o Apoderado (llenar sólo en el caso de contar con representante)											
Nombre o Denominación / Razón Social											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">Tipo de Documento de Identidad</td> <td style="width: 20%;">N° Documento de Identidad</td> <td colspan="2" style="width: 50%;">N° RUC</td> </tr> <tr> <td> <input type="checkbox"/> DNI <input type="checkbox"/> Otros: _____ <input type="checkbox"/> CARNET DE EXTRANJERÍA </td> <td></td> <td colspan="2"></td> </tr> </table>				Tipo de Documento de Identidad	N° Documento de Identidad	N° RUC		<input type="checkbox"/> DNI <input type="checkbox"/> Otros: _____ <input type="checkbox"/> CARNET DE EXTRANJERÍA			
Tipo de Documento de Identidad	N° Documento de Identidad	N° RUC									
<input type="checkbox"/> DNI <input type="checkbox"/> Otros: _____ <input type="checkbox"/> CARNET DE EXTRANJERÍA											
DIRECCIÓN DEL REPRESENTANTE EN EL PERÚ: AVENIDA, CALLE, JIRÓN N° (DOMICILIO PARA EFECTO DE NOTIFICACIONES)											
DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO									
CORREO ELECTRÓNICO DEL REPRESENTANTE EN EL PERÚ	N° TELÉFONO	N° FAX									
<input type="checkbox"/> Se adjunta documentación que acredita representación											
<input type="checkbox"/> Documentación que acredita representación ha sido presentada en el Expediente N°:											
SECCIÓN 2. DATOS RELATIVOS A LA MARCA											
2.1. Tipo de Marca											
<input type="checkbox"/> DENOMINATIVA	<input type="checkbox"/> FIGURATIVA	<input type="checkbox"/> OTROS (especificar:)									
<input type="checkbox"/> DENOMINATIVA CON GRAFÍA ESPECIAL	<input type="checkbox"/> MIXTA										

2.2. Indicación de la Marca (En caso de ser una marca denominativa consigne la denominación)	2.3. Reproducción de la Marca (En caso de marcas mixtas, figurativas, denominativas con grafía especial u otras, adjunte o inserte el facsímil)
2.4. Precise si desea proteger el color o colores como parte de la Marca: sí <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	

2.5. Lista de Productos y/o Servicios (deberá pagar una tasa de tramitación por cada clase en la que solicite el registro)

CLASE	PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

MARCAR ESTE RECUADRO SI EL ESPACIO ANTERIOR NO ES SUFICIENTE. EN TAL CASO, INDIQUE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS ADICIONALES EN EL ANEXO B.

SECCIÓN 3. REIVINDICACIÓN DE PRIORIDAD (llenar sólo en caso de tenerla)

3.1. N° de la solicitud cuya prioridad que reivindica	3.2. Fecha de presentación	3.3. País de presentación	3.4. Clase	3.5. Productos y/o Servicios respecto de los cuales reivindica prioridad(*)

*Llenar sólo en los casos que reivindique prioridad únicamente respecto de algunos de los productos o servicios de la clase.

MARCAR ESTE RECUADRO SI EL ESPACIO ANTERIOR NO ES SUFICIENTE. EN TAL CASO, INDIQUE SI SE REIVINDICA LA PRIORIDAD RESPECTO DE OTRAS SOLICITUDES EN EL ANEXO C.

3.6. Documentos relativos a la prioridad extranjera
 COPIA DE LA SOLICITUD CERTIFICADA POR LA AUTORIDAD QUE LA EXPIDIO (traducida al Español, de ser el caso)

SE ADJUNTA CON LA PRESENTE SOLICITUD

SE APORTARÁ DENTRO DEL PLAZO ESTABLECIDO EN EL ARTÍCULO 10 DE LA DECISIÓN 486

SECCIÓN 4. INTERÉS REAL PARA OPOSICIÓN ANDINA (llenar sólo de ser el caso)

4.1 Esta solicitud se presenta para acreditar el interés real de la oposición formulada en el(los) Expediente(s) N°	4.2 Clase(s)

SECCIÓN 5. FIRMA DEL SOLICITANTE O DEL REPRESENTANTE, DE SER EL CASO

 Firma (conforme aparece en su documento de identidad)

 Nombre del firmante

ANEXO 10

Costos de Inspeccion Tecnica de Seguridad

INSPECCIÓN TÉCNICA DE SEGURIDAD EN DEFENSA CIVIL DE DETALLE		Derecho de Pago
Tramos:		% UIT
		S/. 3,550
a)	Hasta 100 m2: Informe Levantamiento de Observaciones -	12.52 5.45
b)	Desde 101 m2 hasta 500m2 - Informe Levantamiento de Observaciones	15.45 5.57
c)	Desde 501 m2 hasta 800 m2 Informe Levantamiento de Observaciones -	17.88 5.5
d)	Desde 801 m2 hasta 1100 m2 Informe Levantamiento de Observaciones	21.77 6.04
e)	Desde 1101 m2 hasta 3000 m2 - Informe Levantamiento de Observaciones	26.21 8.76
f)	Desde 3001 m2 hasta 5000 m2 - Informe Levantamiento de Observaciones	28.47 9.17
g)	Desde 5001 m2 hasta 10 000 m2 Informe Levantamiento de Observaciones	37.44 9.17
h)	Desde 10 001 hasta 20 000 m2 Informe Levantamiento de Observaciones	50.74 12.43
i)	Desde 20 001 hasta 50 000 m2 Informe Levantamiento de Observaciones	61.17 15.69
j)	Desde 50 001 a más m2 Informe Levantamiento de Observaciones	65.05 15.6

Renovación del Certificado de Seguridad en Defensa Civil -		
Tramos: -		
a)	Hasta 100 m2:	12.52
b)	Desde 101 m2 hasta 500m2 -	15.45
c)	Desde 501 m2 hasta 800 m2	17.88
d)	Desde 801 m2 hasta 1100 m2	21.77
e)	Desde 1101 m2 hasta 3000 m2 -	26.21
f)	Desde 3001 m2 hasta 5000 m2 -	28.47
g)	Desde 5001 m2 hasta 10 000 m2	37.44
h)	Desde 10 001 hasta 20 000 m2	50.74
i)	Desde 20 001 hasta 50 000 m2	61.17
j)	Desde 50 001 a más m2	65.05

ANEXO 11

Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad

DECLARACION JURADA DE OBSERVANCIA DE CONDICIONES DE SEGURIDAD (Ley N° 28976)			
LOCAL		UBICADO EN	
El propietario y/o conductor del local declara bajo juramento lo siguiente:		SI	NO CORRESPONDE
1.0 ARQUITECTURA			
1.1	El ingreso/salida del local presenta un ancho libre mínimo de 0.80 m., la puerta no abre directamente sobre un desnivel y las vías de evacuación se encuentran libres de obstáculos, vidrios o espejos.		
2.0 ESTRUCTURAS			
2.1	El local no presenta sereno deterioro en paredes, columnas, techos y vigas.		
2.2	El falso techo está fijo y no es de material inflamable.		
3.0 INSTALACIONES ELECTRICAS			
3.1	El tablero eléctrico es de material no combustible (metal o resina), tiene interruptores termomagnéticos (TIM's) identificados y no utiliza llaves de cuchilla.		
3.2	El tablero eléctrico tiene interruptores diferenciales (para instalaciones nuevas a partir del 1 de julio del 2008).		
3.3	No se utiliza cable multicable en instalaciones fijas. El cableado eléctrico se encuentran protegido mediante canaletas o tubos de PVC y las cajas de paso tienen tapas.		
3.4	Los tomacorrientes tienen conexión a tierra en baños, cocina y para equipos con enchufe de tres espigas. Los tomacorrientes se encuentran en buen estado y no se utiliza adaptadores múltiples.		
3.5	Los equipos de alumbrado (focos, fluorescentes, lámparas, etc.) no presentan conexiones expuestas. Si cuenta con luces de emergencia, éstas se encuentran operativas.		
3.6	Tienen pozo de puesta a tierra y certificado de medición de la resistencia (menor o igual a 25 Ω).		
3.7	Los aparatos publicitarios con energía eléctrica tienen cableado adecuado y cuentan con conexión a tierra.		
4.0 SEGURIDAD Y PROTECCIÓN CONTRA INCENDIO			
4.1	El local cuenta con señales de seguridad (salidas, riesgo eléctrico y extintores).		
4.2	El local cuenta al menos con un extintor de polvo químico seco de 6 Kg. o un extintor por cada 25 m ² de área. Los extintores están operativos y con carga vigente.		
4.3	Los materiales y/o productos están almacenados de forma segura (evitando que se caigan) y sin obstruir las vías de evacuación.		
4.4	Las instalaciones de gas (CUI's) que utilizan balones mayores a 25 Kg. Tienen lubricas de cobre y están alejados de interruptores y tomacorrientes. Los balones de gas se ubican en lugares ventilados y alejados de cualquier fuente de calor.		
4.5	Las campanas y ductos de extracción de humo (chimeneas) se encuentran libres de grasa.		
Solicitante Recibido Fecha			

ANEXO 12

Requisitos y Costos Licencia Funcionamiento

REQUISITOS, COSTOS Y PLAZOS PARA OBTENER LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

Para iniciar el trámite de Licencia, **No es requisito** tramitar un Certificado de Zonificación o Compatibilidad de Uso considerando las siguientes categorías de Licencia:

Categoría I (Ex. Post): Para locales de hasta 100 m². y capacidad de almacenamiento no mayor del 30% del área total del local. Excepto pub-kuarokles, licorerías, discotecas, bares, ferreterías, casinos, máquinas tragamonedas, juegos de azar o giros afines a los mismos; así como aquellos cuyo desarrollo implique el almacenamiento, uso o comercialización de productos tóxicos o altamente inflamables. **El plazo máximo para emitir la Licencia es de 15 días hábiles.**

Categoría II (Ex. Ante): Para locales de más de 100 hasta 500 m². o hasta dos pisos o con un máximo de 20 computadoras. **El plazo máximo para emitir la Licencia es de 15 días hábiles.**

Categoría III (De Detalle): Para locales de más de 500 m². o más de dos pisos, o con más de 20 computadoras. Están incluidos los giros de Discotecas, Espectáculos y afines, cualquiera sea su área. **El plazo máximo para emitir la Licencia es de 15 días hábiles.**

REQUISITOS GENERALES

- SOLICITUD DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO CON CARÁCTER DE DECLARACIÓN JURADA** (solicitar en módulo o descargarlo del sitio Web www.miraflores.gob.pe).
- VIGENCIA DE PODER DEL REPRESENTANTE LEGAL**, en el caso de personas jurídicas. Tratándose de personas naturales, se requerirá **carta poder con firma legalizada**.
- INFORMAR SOBRE EL NÚMERO DE ESTACIONAMIENTOS**, de acuerdo a la Ord. 342-2011-MM y 348-2011-MM (Oficinas 1o/2o m²-zona residencial y 1o/4o m²-zona comercial. Para restaurantes 1 o/18 m² de comedor).
- DECLARACIÓN JURADA DE OBSERVANCIA DE CONDICIONES DE SEGURIDAD** (para Categoría I).
- CUMPLIR CON LOS REQUISITOS PARA INSPECCIÓN TÉCNICA DE SEGURIDAD EN DEFENSA CIVIL BÁSICA** (para Categoría II - Ex. Ante).
- INFORME TÉCNICO Y CERTIFICADO DE INSPECCIÓN TÉCNICA DE SEGURIDAD EN DEFENSA CIVIL DE DETALLE** O MULTIDISCIPLINARIA (para Categ. III - Detalle).
- COPIA SIMPLE DEL TÍTULO PROFESIONAL**, en el caso de servicios relacionados con la salud.
- COPIA SIMPLE DE LA AUTORIZACIÓN SECTORIAL RESPECTIVA**, en el caso que conforme a Ley requiera de manera previa al otorgamiento de la licencia.
- PAGO POR DERECHO DE TRÁMITE:**

Categoría I	Categoría II	Categoría III
S/ 411.53 (Cod. 1754)	S/ 415.85 (Cod. 1752)	S/ 390.56 (Cod. 1753)

EN CASO DE SOLICITAR PUBLICIDAD EXTERIOR Y TOLDO SIMPLE (ENROLLABLE SIN APOYOS VERTICALES), CONJUNTAMENTE CON LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

- SOLICITUD DE PUBLICIDAD EXTERIOR, CON CARÁCTER DE DECLARACIÓN JURADA (descargar formulario nº 1 del sitio web www.miraflores.gob.pe).
- AUTORIZACIÓN DEL PROPIETARIO DEL INMUEBLE (descargar anexo 03 del sitio web www.miraflores.gob.pe).
- AUTORIZACIÓN DE LA JUNTA DE PROPIETARIOS O LA APROBACIÓN MAYORITARIA DE LOS PROPIETARIOS (50%+1).
- FOTOGRAFÍA A COLOR QUE MUESTRE EL CONJUNTO ARQUITECTÓNICO, con el resto de inmuebles colindantes.
- FOTOGRAFÍA QUE MUESTRE EL ELEMENTO DE PUBLICIDAD EN FOTOMONTAJE en su ubicación exacta.
- ARTE FINAL A ESCALA Y MEMORIA DESCRIPTIVA DEL ELEMENTO (colores, material, dimensión y leyenda).
- ESQUEMA DE TOLDO A COLOCARSE, indicando medidas y materiales.
- CARTA DE RESPONSABILIDAD Y SEGURIDAD, POR LA INSTALACIÓN DEL ELEMENTO DE PUBLICIDAD EXTERIOR FIRMADA POR INGENIERO ELECTRICISTA para el caso de elementos iluminados y luminosos (descargar anexo 02 del sitio web www.miraflores.gob.pe).
- MEMORIA DESCRIPTIVA DE LAS INSTALACIONES ELÉCTRICAS, para elementos tipo luminosos o iluminados, firmada por un ingeniero electricista.
- PAGO POR DERECHO DE TRÁMITE:

Aviso \$/iluminación	Aviso Luminoso e iluminados	Toldo
S/ 415.08 (Cod. 1759)	S/ 415.81 (Cod. 1760)	S/ 205.96 (Cod. 1771)

EN CASO DE SOLICITAR LA AUTORIZACIÓN DEL RETIRO, CONJUNTAMENTE CON LA LICENCIA

Solo para los locales ubicados en esquina, zona residencial, con giros de restaurantes, cafeterías y con elementos móviles.

- AUTORIZACIÓN ESCRITA DEL PROPIETARIO.
- AUTORIZACIÓN DE LA JUNTA DE PROPIETARIOS O LA APROBACIÓN MAYORITARIA DE LOS COPROPIETARIOS, en caso de propiedad horizontal.
- COMPROMISO DEL CONDUCTOR DE RETIRAR LO IMPLEMENTADO, al cese de la actividad o al solo requerimiento de la Municipalidad.
- PLANO A ESCALA 1/100, donde se detallan la tipología de los elementos.
- MEMORIA DESCRIPTIVA, de la distribución a utilizar.
- PAGO POR DERECHO DE TRÁMITE S/ 193.92

- DECLARACIÓN JURADA NOTARIAL, del nuevo conductor de no tener vinculación económica, empresarial y/o familiar con la razón social que conduca el local al momento de la clausura.
- DOCUMENTO CON LA FIRMA DE POR LO MENOS VEINTE (20) VECINOS, incluyendo a todos los que se vieron afectados por el mal funcionamiento del local, manifestando su voluntad de estar conformes con la reapertura del establecimiento.
- COMPROMISO DEL CONDUCTOR DEL ESTABLECIMIENTO, de no incurrir en las mismas infracciones y vulneraciones de derechos que dieron origen a la clausura.

EN CASO DE CESIONARIOS Y DE MÁS DE UNA RAZÓN SOCIAL EN EL MISMO LOCAL

- COMPROMISO SOLIDARIO, donde los agentes económicos del establecimiento declaren bajo juramento que todas las empresas son solidariamente responsables en caso que cualquiera de ellas sea sujeta de sanción administrativa por cometer infracciones. Asimismo, conocen que una orden de clausura automáticamente comprende a todas ellas, a fin de no entorpecer la labor fiscalizadora de la Municipalidad.

CAMBIO DE LA DENOMINACIÓN - RAZÓN SOCIAL

- SOLICITUD DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO CON CARÁCTER DE DECLARACIÓN JURADA, QUE INCLUYA R.U.C. Y D.N.I. O C.E. DEL SOLICITANTE (solicitar en módulo o descargarlo del sitio Web www.miraflores.gob.pe).
- DECLARACIÓN DE FUNCIONAMIENTO ORIGINAL o, en su defecto, denuncia policial por robo o pérdida.
- COPIA DE LA ESCRITURA PÚBLICA Y FICHA REGISTRAL de cambio de nombre comercial, denominación o razón social.
- RECIBO DE PAGO POR DERECHO S/ 99.51

DUPLICADO DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

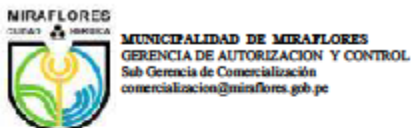
- SOLICITUD SUSCRITA POR EL TITULAR DE LA ACTIVIDAD.
- LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO ORIGINAL, en caso de deterioro, o denuncia policial por pérdida o robo.
- RECIBO DE PAGO POR DERECHO DE TRÁMITE S/ 94.72.

CESE DE ACTIVIDADES

- SOLICITUD SUSCRITA POR EL TITULAR DE LA ACTIVIDAD, o por un tercero que acredite legítimo interés.
- LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO ORIGINAL o, en su defecto, denuncia policial por robo o pérdida.

ANEXO 13

Solicitud Licencia Funcionamiento



SOLICITUD - DECLARACION JURADA PARA OBTENER LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO

SEÑOR ALCALDE DE LA MUNICIPALIDAD DE MIRAFLORES:

Yo identificado con
(Apellidos y Nombre / Razon Social) (RUC N°)
con con domicilio fiscal en
(DNI N°) (Domicilio/Districto)
y domicilio legal en debidamente representado por
(Domicilio/Districto)
..... identificado con
(Apellidos y nombres) (DNI N°)
con con Solicito se me otorgue la Licencia de
(Cargo Electrónico) (Teléfono)
Funcionamiento para desarrollar la actividad de:
(Otras y/o actividades a realizar)

Para lo cual declaro bajo juramento que los datos que proporciono en este documento son verdaderos, que actúo de buena fe y que conozco las normas legales que regulan el otorgamiento de la Licencia de Funcionamiento.

Asimismo conforme lo dispuesto por el Art. 20° de la Ley N° 27444 - Ley de Procedimiento Administrativo General, autorizo al Municipio de Miraflores a notificarme las observaciones derivadas en el transcurso del trámite de mi expediente, al correo electrónico señalado en la Declaración Jurada presentada en la fecha; comprometiéndome a la revisión diaria del mismo, para tal efecto.

I TIPO DE PROCEDIMIENTO

LICENCIA DEFINITIVA	<input type="checkbox"/>	AMPLIACION O CAMBIO DE GIRO	<input type="checkbox"/>	MODIFICACION DE AREA	<input type="checkbox"/>
LICENCIA TEMPORAL	<input type="checkbox"/>	CAMBIO DE NOMBRE COMERCIAL	<input type="checkbox"/>	CAMBIO DE RAZON SOCIAL	<input type="checkbox"/>
MODIFICACIÓN DE CUALQUIER DATO DE LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO <input type="checkbox"/>					

II UBICACIÓN DEL LOCAL

.....
(Av./Calle/Tr./Pje.) (N°/Dpto./Tda.) (Mo/LL) (Urbanización) (Teléfono)

III. CONDICION DEL LOCAL

PROPIO ARRENDADO CEDIDO OTROS (Especificar)

AREA A OCUPAR M² AREA ÚTIL PARA EL CÁLCULO DE ESTACIONAMIENTO

(área libre m² área construida m²) NIVELES OCUPADOS

IV. NOMBRE COMERCIAL:

V. USO DEL RETIRO MUNICIPAL Y/O AREA COMUN

(Solo para Restaurantes, Cafeterías, Fuentes de Soda y afines, con material desmontable y/o elementos móviles. Solo en zonas Residenciales).

VII. PUBLICIDAD EXTERIOR

Dimensiones máximas: De acuerdo a lo regulado en la Ord. 295-08-MM. Solo para anuncios Simplex, Luminosa o Iluminados.

VII. TOLDO

(Solo con apoyos únicamente a la fachada y sin apoyos verticales)

SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
LARGO ANCHO	(EN CASO DE SOLICITAR ANUNCIO	LARGO ANCHO ALTURA
N° MESAS N° SILLAS	LLENAR FORMULARIO 01 DE	UBICACIÓN
	PUBLICIDAD EXTERIOR Y ANEXO 03)	MATERIAL
		COLOR

NOTA: De comprobarse falsedad en lo declarado por el administrado, se considera no satisfecha la exigencia respectiva para todos sus efectos, procediéndose conforme a lo establecido en el Artículo 32.3 de la Ley del Procedimiento Administrativo General, Ley No. 27444, sin perjuicio de promover las acciones penales por los Delitos contra la Fe Pública del Código Penal. Y la información presentada no podrá tener enmendadura o corrección alguna.