



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
CONSULTORA EN EL MERCADO VIRTUAL PARA LA COLOCACIÓN DE  
MONEDAS BITCOINS”**

Trabajo de investigación para optar el grado académico de  
Bachiller en Administración de Empresas

Presentado por:

Sherley Carolina Medina Aguilar  
Stefany Gutiérrez Vega  
Miluska Reyes Centeno  
Rayssa Solanngé Campana Masías  
Karen Albirena Mallma

Lima – Perú

2018



**ANEXO 6**

**RESULTADO DEL INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN  
PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER**

Fecha: 3 / 12 / 2018

<b>Facultad</b>	Ciencias Empresariales		
<b>Carreras de CPE</b>			
Ingeniería de Sistemas de Información y Gestión	<input type="checkbox"/>		
Administración de Empresas (mención finanzas)	<input checked="" type="checkbox"/>		
<b>Integrantes:</b>			
<b>Código</b>	<b>Alumno</b>	<b>Correo electrónico</b>	<b>Teléfono</b>
	Sherley Carolina Medina Aguilar		
	Stefany Gutiérrez Vega		
	Miluska Reyes Centeno		
	Rayssa Solanngé Campana Masías		
	Karen Albirena Mallma		

**Título del trabajo de investigación:**

“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSULTORA EN EL MERCADO VIRTUAL PARA LA COLOCACIÓN DE MONEDAS BITCOINS”

El Jurado revisor concluye que el **Trabajo de Investigación** para optar el Grado de Bachiller es:

- Aprobado (13 – 15)
- Aprobado – Muy Buena (16 – 18)
- Aprobado – Sobresaliente (19 – 20)
- Desaprobado (0 – 12)

Calificándola con nota de: 13 en letras ( Trece )

**Comentario/sugerencias/recomendaciones/observaciones:**

- Trabajo aprobado

**Atentamente,**

**Jurado Revisor**  
Mg. Frederic Henri Pradal Sapin

\*Este documento puede ser enviado por correo electrónico

### **Dedicatoria**

Dedicamos el presente plan de negocios a nuestras familias por todo el apoyo brindado durante el transcurso de la carrera.

### **Agradecimientos**

Agradecemos a Dios por la vida que nos fue dada, por permitirnos llegar hasta este punto y darnos la capacidad para realizar el presente plan de trabajo.

## ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL .....	v
ÍNDICE DE TABLAS .....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS .....	vii
ÍNDICE DE ECUACIONES.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO .....	viii
ABSTRACT .....	ix
CAPÍTULO I. IDEA DE NEGOCIO .....	10
1.1 Formulación de la idea de negocio .....	10
1.2 Análisis de la oportunidad .....	11
1.3 Presentación del modelo de negocio .....	12
CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO .....	14
2.1. Análisis de la industria .....	14
2.2 Análisis del Mercado.....	15
2.3. Estimación de la demanda.....	16
CAPÍTULO III. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO.....	17
3.1. Análisis FODA.....	17
3.2. Misión.....	18
3.3. Visión .....	18
3.4. Objetivos estratégicos.....	18
3.5. Estrategia genérica .....	18
3.5.1 Estrategias de Ventas.....	18
3.5.2 Estrategias de desarrollo del producto.....	19
3.5.3 Estrategias de diferenciación .....	20
3.6. Fuentes de ventaja competitivas.....	20
3.7. Alianzas estratégicas .....	20
CAPÍTULO IV. PLAN DE MARKETING .....	21
4.1. Estrategias generales de Marketing.....	21
4.2. Políticas de precio.....	22

4.3. E-mail marketing .....	23
4.4 Ecommerce y Scommerce .....	24
CAPÍTULO V. PLAN DE OPERACIONES.....	24
5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones .....	24
5.2. Estrategias de Crecimiento .....	26
5.3. Alcance de las operaciones .....	26
CAPÍTULO VI. DISEÑO DE LA ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS .....	27
6.1 Diseño de la Estructura.....	27
6.2. Plan de Recursos Humanos .....	28
CAPÍTULO VII. PROYECCIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS .....	29
7.1 Puesta en Marcha .....	29
7.2. Estados Financieros proyectados .....	30
7.2.1. Ingresos proyectados.....	30
7.2.2. Costo de Ventas proyectado.....	32
7.3 Balance General .....	33
7.4 Flujo de Caja .....	34
CAPÍTULO VIII. EVALUACIÓN FINANCIERA .....	36
8.1 Valor Neto Actual .....	36
8.2 Rentabilidad .....	37
8.3 Punto de Equilibrio .....	38
8.4 Tasa Interna de Retorno .....	39
CAPÍTULO IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	40
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	42

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Precio por hora según Honorarios Profesionales .....	22
Tabla 2 Tabla de precios por Tipo de Servicios .....	22
Tabla 3. Precios de Planes de Servicios .....	23
Tabla 4. Precios de los servicios a Ofrecer .....	25
Tabla 5. Precios de los Planes de Servicios.....	26
Tabla 6. Estructura Organizativa .....	27
Tabla 7. Puesta En Marcha .....	29
Tabla 8. Compra de Mobiliario .....	30
Tabla 9. Presupuesto de Ventas .....	31
Tabla 10. Costo de Ventas Proyectado .....	32
Tabla 11 Estado de Resultados Proyectado .....	33
Tabla 12. Balance General.....	34
Tabla 13 Flujo de Caja Proyectado .....	35
Tabla 14. Consideraciones Generales .....	36

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Producción del sector servicios prestados a empresas.....	15
Figura 2. Distribución física de la oficina .....	25
Figura 3. Estructura organizativa de la empresa .....	28

## ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 1. Valor Neto Actual (VAN) .....	37
Ecuación 2. Rentabilidad sobre el patrimonio .....	37
Ecuación 3. Rentabilidad sobre ventas .....	38
Ecuación 4 Punto de Equilibrio.....	39
Ecuación 5 Formula Tasa Interna de Retorno.....	39

## RESUMEN EJECUTIVO

El Bitcoin es considerado como una novedosa red de pagos y un nuevo tipo de moneda, por lo que se puede decir, que es dinero digital, con el que se puede realizar cualquier tipo de transacción económica como con cualquiera otra moneda, pero no tiene una autoridad central o banco que emita o respalde la gestión de las transacciones, la emisión de los bitcoins es ejecutada en forma masiva vía internet, su diseño es público, no tiene un dueño y ningún país o estado puede atribuirse su propiedad y personas de cualquier parte del mundo puede participar y utilizarla, sin importar su ubicación física.

Dentro de las características del Bitcoin se encuentran los múltiples usos que se le pueden dar y los cuales no están contemplados en sistemas de pagos previos, adicionalmente para su utilización no se requiere pagos de comisiones, lo que permite realizar transacciones de forma muy eficaz y económica, además cuenta con una altísima seguridad criptográfica.

Son todas estas propiedades y características propias del Bitcoin las que la hacen atractiva al usuario y lo que ha incentivado el crecimiento en su utilización a nivel global. Sin embargo en el Perú, hasta el 2017, su crecimiento había sido más bien lento y había un gran desconocimiento en la población en general sobre lo que era el Bitcoin y su utilización, esto ha ido cambiando durante el 2018 dando lugar a una oportunidad de negocio, para una empresa que brinde servicios de consultoría y asesoría en todo lo concerniente a esta criptomoneda, ya que de acuerdo a los estados financieros proyectados para el primer año sería necesario facturar 1,752 horas para cubrir los gastos operativos y 2.244 horas para generar una utilidad de 7,949.00 soles.

## ABSTRACT

Bitcoin is considered as an innovative payment network and a new type of currency, so it can be said, that it is digital money, with which any type of economic transaction can be made as with any other currency, but it does not have a central authority or bank that issues or backs the management of transactions, the issuance of bitcoins is executed in bulk via the Internet, its design is public, it does not have an owner and no country or state can attribute its ownership and people from anywhere of the world can participate and use it, regardless of their physical location.

Within the characteristics of Bitcoin are the multiple uses that can be given and which are not contemplated in previous payment systems, additionally for its use no commission payments are required, which allows transactions to be carried out very efficiently and economically. , also has a very high cryptographic security.

It is all these properties and characteristics of Bitcoin that make it attractive to the user and what has encouraged growth in its use globally. However, in Peru, until 2017, its growth had been rather slow and there was a great ignorance in the population in general about what was Bitcoin and its use, this has been changing during 2018 giving rise to an opportunity to business, for a company that provides consulting and advisory services in everything related to this cryptocurrency, since according to the projected financial statements for the first year it would be necessary to invoice 1,752 hours to cover operating expenses and 2,244 hours to generate a profit of 7,949.00 soles.

## **CAPÍTULO I. IDEA DE NEGOCIO**

### **1.1 Formulación de la idea de negocio**

La Bitcoin es una moneda electrónica descentralizada cuyo lanzamiento se realizó en 2009. Las transacciones realizadas con este tipo de dinero virtual son de acceso público y cualquiera persona u organismo puede comprobar los movimientos realizados durante un periodo de tiempo o desde sus inicios hasta la actualidad. Estas monedas se acumulan en monederos virtuales, los cuales están ligados a una clave oficial y una particular. La primera se emplea, entre otras cosas, para conseguir la dirección de un monedero al cual lograr remitir el dinero; mientras que la segunda solamente se conoce por el propietario y admite utilizar las monedas bajo su propiedad (Cisneros, 2013).

Según Cisneros, (2013) al realizar una transacción, esta es compartida en la red P2P entre todos los usuarios. Cada 10 minutos aproximadamente, todas las transacciones son actualizadas, ordenadas y guardadas en bloques. El autor de tal bloque es un cliente de la red que consigna la cabida computacional de su computadora a elaborar procedimientos matemáticos que proporcionan como efecto una serie de símbolos. Por la prestación de este servicio, por cada bloque que se produce, la red le concede una cantidad concreta de Bitcoins al prestador del servicio.

Lo atractivo de las Bitcoins es poder realizar transacciones económicas entre empresas, personas o prestadoras de servicios, con ello se puede reducir costos, mejorar la eficacia de los procesos y obtener beneficios con la creación de información constante para que diversas empresas se posicionen en otros mercados, dando lugar a la generación de nuevos empleos, enmarcado en una perspectiva de reducción de la pobreza existente y mejorar la calidad de vida.

Con el transcurrir del tiempo las compañías han requerido adecuarse e implementar mejoras en sus procesos para adaptarse a los avances tecnológicos y al entorno donde se desenvuelve, lo que ha permitido incursionar y

desarrollarse a la par de los avances tecnológicos, permitiéndoles tener ventajas competitivas. Frente a este escenario, las monedas virtuales están enfocadas en reemplazar las operaciones que se realizan en efectivo o vía bancaria, que se utilizan comúnmente para cobrar y pagar servicios; así como también, representar la principal moneda de financiamiento.

La meta principal del Bitcoin es la reducción de procesos y actividades que conviertan las operaciones más eficientes y eficaces a los usuarios que las emplean, y con ello facilitar el crecimiento de las empresas que las adquieran. Por lo tanto, las bitcoins son un mecanismo financiero que permite disminuir y agilizar procesos en las operaciones, además de reducir los costos, lo que la convierte en un instrumento de vinculación financiera entre microempresas, aumentando los beneficios para los involucrados en las mismas (Sánchez y Terán, 2018).

En este sentido, surge la necesidad de crear una empresa en el Perú que brinde asesoría especializada en el tema de la moneda virtual en estudio, sus transacciones, beneficios y riesgos; una empresa consultora que oriente a sus clientes a desarrollar estrategias para obtener mayores beneficios y ventajas competitivas mediante la utilización de las criptomonedas.

La empresa consultora, contando con la información de los servicios, los consumidores, del prestador de servicios y la dinámica del mercado, brindará la asesoría necesaria y atinada que realmente, por el uso del Bitcoin, reduzca los gastos generados por el servicio prestado por los bancos o elementos externos que causen costos innecesarios en las transacciones económicas (Sánchez y Terán, 2018). Por lo tanto, el presente estudio posee como propósito realizar un plan de negocios de una empresa consultora que brinde asesoría al mercado peruano para la colocación de la moneda virtual Bitcoin.

## **1.2 Análisis de la oportunidad**

Las Criptomonedas son una tecnología que permite la transferencia de valores entre dos partes sin la necesidad de que haya un intermediario; su uso se ha convertido es una realidad y en el transcurrir del tiempo más negocios y más

personas las están utilizando como una forma de inversión para las empresas y como un medio de pago por la adquisición de materiales o por la prestación de servicios.

Con el transcurrir de los meses y gracias a la globalización, se observa cómo en Perú se ha ido incrementando el uso del Bitcoin, la alta rentabilidad que ofrece esta moneda virtual hace posible que su uso continúe aumentando con el paso del tiempo, generando una oportunidad de negocio para una empresa de asesoría que brinde a sus clientes servicios sobre cómo comprar, almacenar, invertir y recuperar esta criptomoneda además que le ayude a generar las estrategias necesarias para obtener los mayores y mejores resultados posibles.

### **1.3 Presentación del modelo de negocio**

Lo novedoso del uso del Bitcoin y el poco conocimiento con el que cuenta el grueso de la población sobre la forma de adquisición y uso, crean en el mercado la oportunidad de negocio para una empresa se encargue de analizar estrategias financieras basadas en ayudar a los consumidores a establecer, optimizar y extender el costo de sus ahorros a través de la inversión en Bitcoin.

La evidente complejidad sobre el uso hace mucho más seguro recurrir a servicios de asesoría que ayuden a planificar y dar seguimientos a las inversiones asociadas a esta nueva moneda.

La empresa tendrá por nombre The Bitcoin Service y ofrecerá servicios de asesoría que faciliten la adquisición pagos e inversión en Bitcoin con características de eficiencia, amabilidad y oportunidad, brindará una alternativa distinta a los que actualmente se ofrecen en el mercado el cual se caracterizará por un servicio del tamaño del consumidor a través de la identificación de sus requerimientos (consultoría) y la implementación de estrategias de inversión (acompañamiento). Esta característica en el servicio ofrecido, reforzada con el conocimiento de los integrantes, convierte a esta propuesta en una atractiva oportunidad de negocios.

A fin de poder lograr la penetración y posicionamiento en el mercado se realizarán campañas comerciales que involucren medios digitales tales como:

- Mailing.
- Página Web.
- Redes Sociales.

Adicionalmente se utilizarán:

- Material publicitario (POP).
- Visitas personalizadas a posibles clientes.
- Publicaciones en revistas y artículos de prensa.

La empresa The Bitcoin Service estará estructurada en tres áreas:

- El departamento de Consultoría: Liderado por un especialista en el área de finanzas, inversiones y Bitcoin quien se encargará de brindar los servicios de asesorías y consultorías a los clientes.
- El departamento de Administración y Finanzas, encargado de vigilar por la realización de las reglas implementadas, reportar la rentabilidad de la empresa, llevar los libros contables, pagar las deudas, manejar el banco y la caja, entre otros.
- El departamento de ventas, cuya actividad principal será la comercialización de los servicios ofrecidos el marketing y las comunicaciones, gran parte de este trabajo será realizando utilizando medios digitales y visitando las empresas o potenciales clientes en Lima.

## CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO

### **Análisis de la industria, del mercado y estimación de la demanda (Análisis externo)**

#### **2.1. Análisis de la industria**

El sector servicio es uno de los sectores de más importancia en los países desarrollados, el mismo está conformado por todas aquellas actividades que no implican la producción de bienes materiales. Las empresas de este sector se dedican a ofrecer servicios de consultoría o asesoría, así como también, distribuir lo que producen los otros dos sectores industriales.

Con el transcurrir del tiempo se evidencia cómo se ha incrementado el número de empresas y personas que contratan los servicios de consultores y asesores para apoyarse a incursionar o consolidarse en el mercado, simplemente para sobrevivir y poder seguir funcionando. Las empresas de consultoría han ido obteniendo mayor participación dentro de las empresas a las que ofrecen sus servicios, esto debido a que cuentan con amplios conocimientos sobre las industrias y sus mercados específicos.

Estos conocimientos les permiten valorar la problemática de sus clientes y formular soluciones acertadas y objetivas con mayor índice de éxito, lo que ha resultado en que poco a poco los empresarios peruanos hayan aceptado la importancia que tienen las empresas consultoras y como su aporte ayuda a aprovechar las oportunidades y a cubrir los niveles de exigencias del mercado.

Una parte fundamental en el papel que desempeñan las empresas de consultoría es la de adaptación de los procesos internos de las empresas, así como el adiestramiento del personal en todos los niveles a fin de garantizar que los cambios implementados se traduzcan en un incremento de la productividad, de forma eficaz y eficiente.

## 2.2 Análisis del Mercado

Durante los últimos años la industria de la consultoría empresarial se ha fortalecido en el Perú contando con la presencia de prestigiosas firmas consultoras extranjeras; en el sector de la consultoría empresarial, las empresas del país han venido utilizando nuevas tácticas para captar clientes y a usar herramientas acordes a la realidad de la empresa peruana.

Según información publicada por el INEI (2018), para mayo del mismo año, el área Servicios Prestados a Compañías aumentó en 3,81% comparándola con igual mes del año anterior, por el progreso de acciones profesionales científicas y sistemáticas, acciones de actividades comerciales y de soporte, agencias de viajes y operarios turísticos y divulgación y exploración de mercados; como consecuencias de la Encuesta Mensual de Servicios Prestados a Empresas que abarcó una muestra de 2 mil 42 compañías.

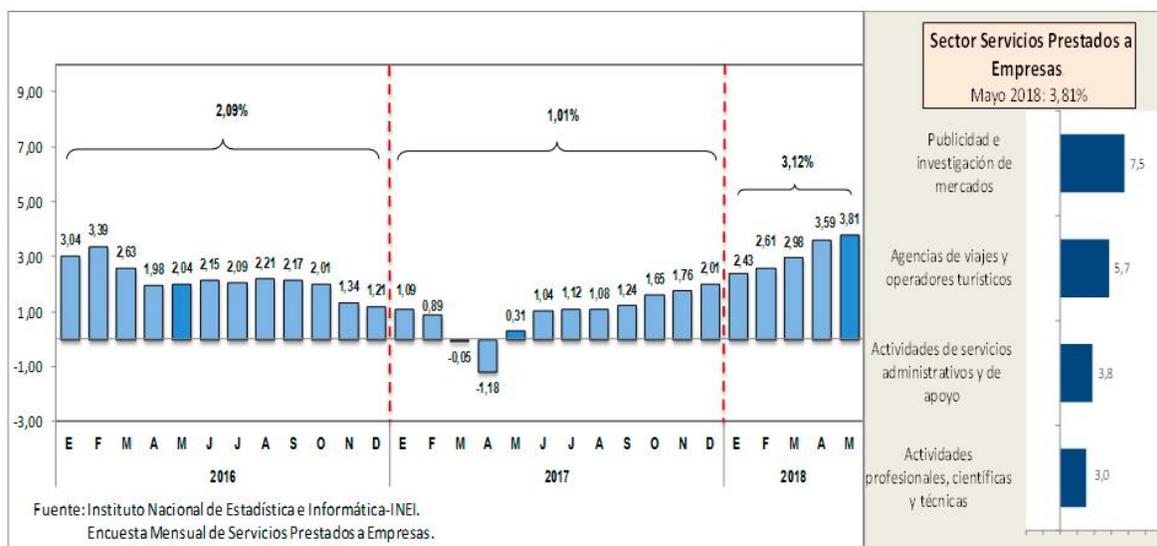


Figura 1. Producción del sector servicios prestados a empresas.

Fuente: INEI (2018)

El tipo de empresa que se está planteando depende del mercado meta, es decir, de quienes serán sus clientes, pudiendo tener desde consultoría estratégica o de negocio de grandes empresas enfocadas en aumentar su competitividad en el mercado hasta consultorías particulares. Hoy en días, los servicios más solicitados por las empresas corresponden a asesorías sobre el ámbito tributario, de reestructuración empresarial y asesoría legal.

Por su parte, el crecimiento en el uso del Bitcoin y el desconocimiento por parte de un considerable número de posibles clientes crean un escenario positivo en el cual personas o empresas van a demandar la presencia de una empresa consultora que les asesore sobre las mejores opciones con respecto a esta Criptomoneda.

### **2.3. Estimación de la demanda**

A finales del 2017 el portal Perú21 publicó en su artículo Bitcoin: ¿Cómo avanza la adopción de esta Criptomoneda en el Perú? “Perú se encuentra relegado en el uso de este commodity digital”; sin embargo, a medida que han transcurrido los meses se ha visto cómo esta moneda virtual ha venido despertando interés en la población.

De acuerdo al diario virtual La Republica (2018) en su artículo Bitcoins: operaciones en Perú superaron los S/2,5 millones indica que:

“La alta rentabilidad que ofrece el Bitcoin viene despertando el interés de inversionistas a nivel global...Tal es así que en Perú se tranzaron hasta S/ 2.5 millones en bitcoins en una sola semana, convirtiéndose en un monto histórico de transacciones en nuestro país”.

El mercado de servicios de consultoría de criptomonedas es relativamente nuevo y ha sido durante el último año donde se ha observado el incremento en el uso del Bitcoin, existen relativamente pocas empresas de consultorías dedicadas a brindar apoyo en el área en todo el Perú, lo que crea una oportunidad de negocio.

## CAPÍTULO III. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

### 3.1. Análisis FODA

#### Fortalezas

- Contar con personal con amplia experiencia en el área financiera y del manejo de Criptomonedas.
- Ser una de las primeras empresas de consultoría de Bitcoin en el Perú.
- Personal actualizado sobre el comportamiento del mercado.
- Contar con tecnología de última generación.
- Personal altamente comprometido.

#### Oportunidades

- Creciente interés por la adquisición de la moneda.
- Desconocimiento por parte de la competencia acerca del servicio de consultoría sobre la adquisición y uso del Bitcoin.
- Reducido número de empresas peruanas dedicadas exclusivamente al servicio de consultoría en el uso del Bitcoin.

#### Debilidades.

- No contar con un historial de operaciones que brinde el respaldo.
- Falta de información de un alto porcentaje de la población sobre la existencia y uso de las criptomonedas.
- Estar dedicada exclusivamente al servicio de asesorías del Bitcoin.

#### Amenazas

- La implementación de regulaciones sobre el uso del Bitcoin dentro del país.
- La apertura de nuevas empresas de consultorías y las ya existentes en el mercado.

### **3.2. Misión**

Acompañar el crecimiento de nuestros clientes a través de asesoría y soluciones de negocio adecuadas a su realidad, basados en la experiencia y preparación de nuestros expertos profesionales.

### **3.3. Visión**

Ser un referente nacional en Consultorías y Asesorías de criptomonedas en especial del Bitcoin.

### **3.4. Objetivos estratégicos**

- Establecer una estructura organizacional con sus diferentes funciones.
- Dar a conocer los servicios de asesoría ofrecidos.
- Mantenerse constantemente actualizados en cuanto a las fluctuaciones del Bitcoin.
- Brindar herramientas a las empresas o personas que le permitan tomar las mejores decisiones en cuanto a su inversión.
- Lograr el reconocimiento como empresa de servicios de consultoría y asesoría en manejo de Bitcoin.

### **3.5. Estrategia genérica**

#### **3.5.1 Estrategias de Ventas**

Como parte de las estrategias de comercialización se considera se realizar contactos directos a través de Mailing, visitas a las empresas (venta personal) y llamadas por parte del departamento ventas, donde de manera cordial y amable se darán a conocer los productos y las ventajas de contratar los servicios ofrecidos.

Se anuncia la producción de una página web de la empresa que sea de fácil acceso para los clientes interesados en la adquisición de los servicios y mostrar de

manera ágil y eficiente el portafolio de productos ofrecidos, además de ofrecer servicios de post venta en línea y de chat para asesorías inmediatas a clientes que hayan contratado los servicios.

Las redes sociales como Facebook y Twitter se han transformado en poderosos instrumentos de estructuración de los negocios, ya que se estima que por lo menos el 30% de la población mundial está conectada a las redes sociales. Por este motivo se prevé crear cuentas de la empresa en ambas redes a fin de promocionar los servicios ofrecidos.

### **3.5.2 Estrategias de desarrollo del producto**

La creación de los planes de consultoría se realizarán en base a las necesidades del cliente y sus capacidades de inversión, el mismo será elaborado por un equipo de especialistas de la materia, se estableció que los principales servicios a ofrecer serán los que se muestran a continuación, y en base a ellos se constituirán los planes de servicios.

- **Comprar Bitcoin**

Se ofertarán consultorías sobre como comprar Bitcoin de manera segura. Se evaluarán diversas plataformas de compra, la seguridad y conveniencia para cada situación en particular.

- **Como Almacenar Bitcoin de Forma Segura**

Se evaluará la estrategia con la que cuenta el cliente actualmente para el atesoramiento de Bitcoin, los monederos que utiliza y la seguridad de los mismos. En caso de ser necesario, se ofrecerá asesoramiento sobre cual monedero sería más conveniente y como transferir los Bitcoin al mismo.

- **Estrategia de Inversión**

Se brindará asesoría de cómo disminuir la volatilidad del portafolio. La diversificación informada puede ayudar a disminuir el riesgo sin perder de vista nuevas oportunidades.

- **Recuperar Bitcoin Cash y Bitcoin Gold**

Ambas criptomonedas derivadas de Bitcoin subieron mucho de precio en los últimos meses. Ofreceremos ayuda para recuperar esas criptomonedas de forma segura, sin ponerlas en riesgo.

- **Novedades en Criptomonedas**

Estaremos al tanto de las novedades más importantes en el mercado de criptomonedas. Tendremos acceso a diversos medios de información y filtraremos el contenido para enviar al cliente solo lo más destacado.

### **3.5.3 Estrategias de diferenciación**

A fin de marcar una diferencia con respecto a la competencia, The Bitcoin Service realizará un análisis de precios en el mercado que permita realizar los cálculos de precios de cada servicio y ofrecerlos con un margen relativamente menor al promedio buscando captar parte del mercado desatendido.

### **3.6. Fuentes de ventaja competitivas**

Las ventajas competitivas están dadas por las capacidades de los consultores de la empresa, los cuales cuentan con amplia experiencia en el manejo del Bitcoin lo que les permitirá detectar las oportunidades de inversión de forma inmediata y crear planes que se adapten a cada cliente. Adicionalmente, la empresa contará con una página Web que le permitirá al cliente tener un contacto directo e inmediato con la empresa a fin de solucionar cualquier inconveniente en menor tiempo.

### **3.7. Alianzas estratégicas**

Se considera la posibilidad de asociarse con un contador colegiado a fin de ofrecer servicios en cuanto a la contabilidad de las transacciones realizadas con el Bitcoin, de esta manera se le estará brindando al cliente un servicio completo en cuanto a esta criptomoneda.

## **CAPÍTULO IV. PLAN DE MARKETING**

Los servicios de consultoría que ofrecerá The Bitcoin Service estarán dirigidos al público en general y a las empresas en Perú, sin limitantes, cada servicio estará orientado a las necesidades de cada cliente.

### **4.1. Estrategias generales de Marketing**

Los servicios ofrecidos se dividirán en dos categorías:

- Consultorías Permanentes, las cuales le permitirán al cliente poder realizar diversas asesorías durante un número de horas preestablecido por el periodo de 6 meses.
- Consultorías Puntuales, estas asesorías como su nombre lo indica son casos precisos que tendrán un costo por ese solo momento.

Estos servicios se ofrecerán en ciudad de Lima y, como estrategia de publicidad, se tiene previsto presentar a la empresa como la mejor opción en materia de manejo del Bitcoin garantizando atención eficiente, amable y oportuna.

Es fundamental crear una imagen corporativa, diseñar un eslogan y un logo, que permitan identificar la marca y a la empresa, lo que facilitará el posicionamiento en el mercado y será más atractivo en las redes sociales; además de la entrega del material publicitario a los clientes potenciales, con la finalidad de asegurar la operación de la empresa.

De igual manera y a fin de atraer una cantidad considerable de usuarios, se tiene previsto que un consultor representante de ventas visite las medianas y pequeñas empresas de Lima para ofrecer los servicios de asesoría.

Se garantizará el cumplimiento de los acuerdos y los plazos establecidos con los clientes con el fin de crear, mantener y fortalecer las relaciones públicas con los clientes. Adicionalmente, se propiciará las buenas recomendaciones dentro de la industria.

#### 4.2. Políticas de precio

Los precios de los servicios estarán determinados por el tipo de servicio prestado, la cantidad de horas requeridas y el tipo de consultor requerido. En la tabla 1 se detallan los cálculos de los precios de ventas por tipo de consultor, en la tabla 2 se señala el cómputo del precio de venta por tipo de servicio y en la tabla 3 los precios por planes de servicios.

Tabla 1. Precio por hora según Honorarios Profesionales.

Descripción	Nivel de Educación	Formación	Experiencia	Salario Mensual	Salario por Hora	Precio de Venta por hora
Consultor Senior II SII	Magister / Doctor	Lic. en Finanzas con experiencia en mercado de valores y Criptomonedas	8 años	8,000.00	38.46	65.38
		Economista con experiencia en Mercados de Valores y Criptomoneda	8 años	8,000.00	38.46	65.38
		Ingeniero en sistema con Mg. En Finanzas y experiencia en manejo de Criptomonedas	8 años	8,000.00	38.46	65.38
Consultor Senior I SI	Especialista	Lic. en Finanzas con conocimiento en manejos de criptomonedas	5 años	4,000.00	19.23	32.69
Consultor Junior JR	Especialista	Licenciado en Finanzas	2 años	3,500.00	16.83	28.61

Tabla 2 Tabla de precios por Tipo de Servicios

Act	Servicio	Costo / Hr	Contr. Marg	Precio p/ Hr	Tipo de Recurso
-----	----------	------------	-------------	--------------	-----------------

1	Compra de Bitcoin	38.46	26.92	65.38	SII
2	Como Almacenar Bitcoin de forma segura	38.46	26.92	65.38	SII
3	Como utilizar el Bitcoin	57.69	40.38	98.08	SII - SI
4	Estrategias de Inversión	57.69	40.38	98.08	SII - SI
5	Recuperar Bitcoin Cash y Bitcoin Gold	19.23	13.46	32.69	SI
6	Cursos especializados	16.83	11.78	28.61	JR

Tabla 3. Precios de Planes de Servicios

**Plan Bitcoin I**

Act	Servicio	Horas	Precio p/ Hr	Total Paquete	Tipo de Recurso
1	Compra de Bitcoin	12.00	65.38	784.62	SII
2	Estrategias de Inversión	12.00	98.08	1,176.92	SI
<b>Total Plan Bitcoin I</b>				<b>1,961.54</b>	

**Plan Bitcoin II**

Act	Servicio	Horas	Precio p/ Hr	Total Paquete	Tipo de Recurso
1	Compra de Bitcoin	12.00	65.38	784.62	SII
2	Como Almacenar Bitcoin de forma segura	12.00	65.38	784.62	SII
3	Como utilizar el Bitcoin	24.00	98.08	2,353.85	SII - SI
4	Estrategias de Inversión	24.00	98.08	2,353.85	SII - SI
5	Recuperar Bitcoin Cash y Bitcoin Gold	12.00	32.69	392.31	SI
<b>Total Plan Bitcoin II</b>				<b>6,669.23</b>	

### 4.3. E-mail marketing

Se espera a través de esta herramienta establecer una comunicación frecuente con el cliente que permita incrementar las ventas, conocido como “e-mailing”, consiste en el envío de datos por medio del correo electrónico y estará orientado a aquellos usuarios que solicitaron su envío.

Este tipo de estrategias donde el cliente da su autorización para recibir información, es de las cuales se espera generar mayores retornos y los mejores resultados publicitarios.

#### **4.4 Ecommerce y Scommerce**

Los términos e-commerce, s-commerce, m-commerce, f-commerce, giran en torno a la idea de adquirir productos y servicios a través de internet mediante el móvil o las redes sociales, básicamente lo que buscan es ofrecer una experiencia más personalizada en el proceso de compra.

Debido a la naturaleza del Bitcoin se hace favorable el uso de esta herramienta que servirá para llamar la atención de posibles clientes y ofrecer servicios acordes al perfil.

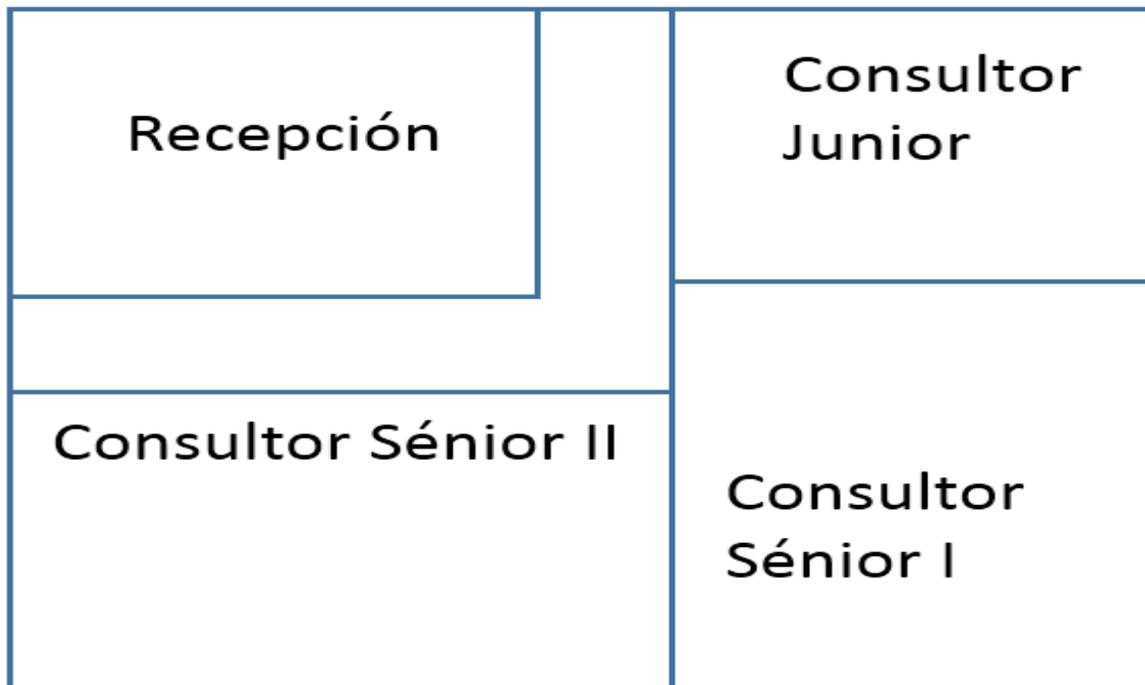
### **CAPÍTULO V. PLAN DE OPERACIONES**

#### **5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones**

**5.1.1. Primera Etapa.-** Se llevará a cabo al inicio del primer año se iniciará con la creación y registro de la empresa, alquiler de la oficina, compra de equipos de oficina y mobiliario. Esta primera contempla el acuerdo entre los socios para la constitución de la empresa, se contratan los servicios de una empresa outsourcing a fin de que realicen el registro de la firma, se arrienda la oficina la cual estará ubicada en la zona de Jesús María. El espacio del local alquilado será remodelado para adaptarlo a las diferentes áreas que comprenden la empresa, así se tiene que la distribución física quedará de la siguiente manera:

- Área de recepción, donde se le dará la bienvenida a los clientes y visitantes antes de direccionarlo a las diferentes dependencias de la empresa.
- El área de consultoría, este espacio físico será dividido en las 2 áreas de servicios de consultoría a saber:
  - Consultor Senior II,
  - Consultor Senior I – Consultor Junior.

La distribución de las diferentes áreas dentro del local alquilado quedará como se señala en la figura 1.



**Figura 2. Distribución física de la oficina**

**5.1.2. Segunda etapa.-** Esta etapa se llevará a cabo también el primer año y se realizará la determinación de servicios y planes de servicios a ofrecer, valor y montos de ventas de los servicios. Durante este período se definen cuáles serán los servicios que se le ofrecerán a los clientes a fin de complacer los requerimientos que hay en el mercado, de igual manera se crearán por lo menos dos planes de servicios, por medio de los cuales se le realizarán a los clientes atractivas ofertas mediante de un pago único el cual cubrirá cierta cantidad de horas de servicios, de acuerdo al plan ofrecido.

**Tabla 4. Precios de los servicios a Ofrecer**

Act	Servicio	Costo / Hr	Contr. Marg	Precio p/ Hr	Tipo de Recurso
1	Compra de Bitcoin	38.46	26.92	65.38	SII
2	Como Almacenar Bitcoin de forma segura	38.46	26.92	65.38	SII
3	Como utilizar el Bitcoin	57.69	40.38	98.08	SII - SI
4	Estrategias de Inversión	57.69	40.38	98.08	SII - SI
5	Recuperar Bitcoin Cash y Bitcoin Gold	19.23	13.46	32.69	SI
6	Cursos especializados	16.83	11.78	28.61	JR

Tabla 5. Precios de los Planes de Servicios.

<b>Plan Bitcoin I</b>					
<b>Act</b>	<b>Servicio</b>	<b>Horas</b>	<b>Precio p/ Hr</b>	<b>Total Paquete</b>	<b>Tipo de Recurso</b>
1	Compra de Bitcoin	12.00	65.38	784.62	SII
2	Estrategias de Inversión	12.00	98.08	1,176.92	SI
<b>Total Plan Bitcoin I</b>				<b>1,961.54</b>	
<b>Plan Bitcoin II</b>					
<b>Act</b>	<b>Servicio</b>	<b>Horas</b>	<b>Precio p/ Hr</b>	<b>Total Paquete</b>	<b>Tipo de Recurso</b>
1	Compra de Bitcoin	12.00	65.38	784.62	SII
2	Como Almacenar Bitcoin de forma segura	12.00	65.38	784.62	SII
3	Como utilizar el Bitcoin	24.00	98.08	2,353.85	SII - SI
4	Estrategias de Inversión	24.00	98.08	2,353.85	SII - SI
5	Recuperar Bitcoin Cash y Bitcoin Gold	12.00	32.69	392.31	SI
<b>Total Plan Bitcoin II</b>				<b>6,669.23</b>	

## 5.2. Estrategias de Crecimiento

Se tiene previsto durante el primer año realizar una intensa campaña publicitaria apoyada principalmente en medios digitales que permita a la empresa darse a conocer y captar a los posibles clientes, el uso de e-Mailing, el marketing móvil y el e-commerce serán las principales herramientas utilizadas que permitirán a la empresa captar el 15% del mercado existente durante el primer año.

## 5.3. Alcance de las operaciones

La empresa The Bitcoin Service contará con la sede de operaciones en la capital de Lima, y estará ubicada en el Municipio de Lince, lo que permitirá a los consultores desplazarse a cualquier otro distrito de la ciudad a fin de poder abarcar la mayor cantidad posible de clientes, de igual manera se contará con una

página Web que le permitirá ofrecer asesorías virtuales con las cuales permitirán llegar a un espectro más amplio de la población.

## CAPÍTULO VI. DISEÑO DE LA ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS

### 6.1 Diseño de la Estructura

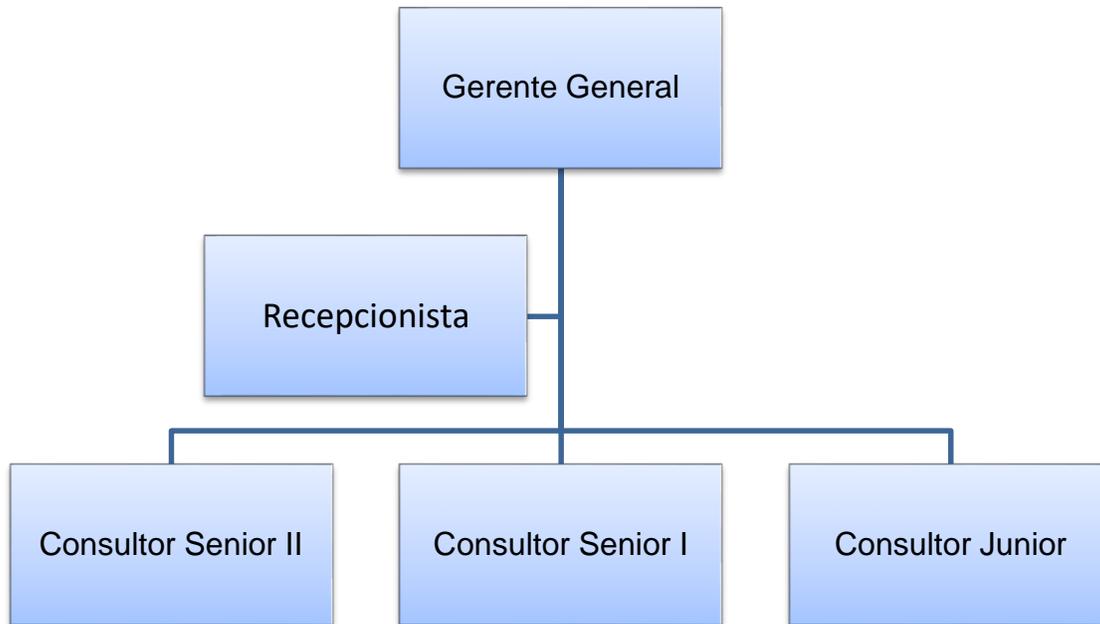
Se tiene previsto iniciar operaciones con un total de 4 personas los cuales conformarán las distintas áreas de la consultora, es importante señalar que los socios principales serán los consultores Senior y acordaron que uno de ellos ejercería de Gerente General y tendría adicional a sus honorarios profesionales un salario por realizar esas funciones. Se estima que la empresa irá adaptando su estructura acorde a las necesidades del mercado y al crecimiento de la misma con lo cual la nómina inicial incrementará hasta llegar a 8 personas a partir del tercer año.

A continuación, en la tabla 6 se muestra la estructura de la empresa para cada uno de los primeros 5 años de funcionamiento.

Tabla 6. Estructura Organizativa

	1ER AÑO	2do AÑO	3er AÑO	4to AÑO	5to AÑO
Departamento/ Cargo	Nro de Pers.				
<b>Total Nomina</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>8</b>
Gerente General	1	1	1	1	1
Recepcionista	1	1	1	1	1
<b>Operaciones</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>
Consultor Senior II SII	1	1	2	2	2
Consultor Senior I SI	1	1	2	2	2
Consultor Junior JR	1	1	2	2	2

De igual manera, en la figura 3 se señala el organigrama de la empresa a partir del segundo año de trabajo.



**Figura 3. Estructura organizativa de la empresa**

## 6.2. Plan de Recursos Humanos

A continuación se muestra el plan de crecimiento previsto en las diferentes áreas de la empresa:

- Gerencia General; este cargo será ejercido por uno de los socios previo acuerdo entre ellos.
- Consultor Senior II; se prevé que luego de dos años consecutivos de trabajo el consultor Senior I sea promovido y pase a desempeñarse como Consultor Senior II.
- Consultor Senior I; debido al crecimiento de la empresa y a los ascensos dentro de la misma se contempla que en el tercer año de funcionamiento se contraten dos nuevos consultores.

## CAPÍTULO VII. PROYECCIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

### 7.1 Puesta en Marcha

En total se estima una inversión inicial de 30,350.00 Nuevos Soles para cubrir la puesta en marcha de la empresa (Tabla 7), se tiene previsto un término de un par de meses para el comienzo de las operaciones, durante los primeros 15 días del primer mes se realizará el registro Mercantil de la sociedad la cual está regida bajo los parámetros de una PYME, a partir de la tercera semana se espera alquilar la oficina, para luego proceder con las remodelaciones requeridas para llevar a cabo las operaciones.

Al principio del segundo mes se tiene previsto la compra de los muebles y equipos de oficina (Tabla 8); también se realizará la contratación del personal indispensable para comenzar a funcionar, y debido al crecimiento en la operación se contempla la contratación de personal para el tercer año a fin de poder cubrir la demanda de los servicios, estas contrataciones conllevan la adquisición de nuevos mobiliarios durante ese año.

Tabla 7. Puesta En Marcha

Actividades de la puesta en marcha	Meses		
	1er mes	2do mes	Total
Formación de la sociedad	1,400.00		1,400.00
Patente Municipal		1,600.00	1,600.00
Arriendo Oficinas	1,000.00	1,000.00	2,000.00
Deposito en Garantía	1,000.00		1,000.00
Compra de equipos de oficina (Tabla 8)	14,270.00		14,270.00
Servicios públicos	100.00	100.00	200.00
Materiales de Oficina y Aseo		100.00	100.00
Servicio de Internet		280.00	280.00
Gasto en medios digitales		2,000.00	2,000.00
Marketing		2,500.00	2,500.00
			-
<b>Total Gastos Puesta en Marcha</b>	<b>17,770.00</b>	<b>7,580.00</b>	<b>25,350.00</b>

Tabla 8. Compra de Mobiliario

<b>Mobiliario y equipos de oficina</b>						
	<b>Año 1</b>		<b>14,270</b>	<b>Año 3</b>		<b>4,900</b>
<b>Descripción/ Departamento</b>	<b>Cant</b>	<b>Precio Und</b>	<b>Total</b>	<b>Cant</b>	<b>Precio Und</b>	<b>Total</b>
<b>Gerencia General/ Recepción</b>			<b>7,800</b>	<b>-</b>		<b>-</b>
Escritorios	2	980	1,960			
Sillas	2	250	500			
Computadoras	2	1,180	2,360			
Impresoras		1,060	-			
Teléfonos	1	295	295			
Central Telf.	1	2,500	2,500			
Router	1	185	185			
<b>Consultores</b>			<b>6,470</b>	<b>6</b>		<b>4,900</b>
Escritorios	2	980	1,960	2	996.37	1,993
Sillas	2	250	500	2	254.18	508
Computadoras	2	1,180	2,360	2	1,199.71	2,399
Impresoras	1	1,060	1,060		1,077.70	-
Teléfonos	2	295	590		299.93	-

## 7.2. Estados Financieros proyectados

### 7.2.1. Ingresos proyectados

A fin de proyectar los Estados Financieros es necesario proyectar los ingresos, para ello se elaboró un presupuesto de ventas para el primer quinquenio, tomando en consideración que los ingresos de la empresa se generen a través de la prestación de servicios de consultorías, los cuales serán facturados por hora. En la tabla 9 se muestran las horas que se tienen previstas facturar por tipo de actividad.

Tabla 9. Presupuesto de Ventas

Servicios		1er Año		2do Año		3er Año		4to Año		5to Año	
Act	Precio Hr.	Hrs	Soles	Hrs	Soles	Hrs	Soles	Hrs	Soles	Hrs	Soles
1	61.30	253	15,508	278	17,059	334	20,471	384.05	23,542	442	27,073
2	61.30	272	16,673	299	18,340	359	22,008	412.90	25,310	475	29,106
3	89.90	221	19,869	243	21,856	292	26,227	335.48	30,161	386	34,685
4	89.90	257	23,105	283	25,416	339	30,499	390.13	35,074	449	40,335
5	28.61	109	3,118	120	3,430	144	4,116	165.46	4,733	190	5,443
6	20.43	160	3,269	176	3,596	211	4,315	242.88	4,963	279	5,707
<b>Total</b>		<b>1,272</b>	<b>81,543</b>	<b>1,399</b>	<b>89,697</b>	<b>1,679</b>	<b>107,636</b>	<b>1,931</b>	<b>123,782</b>	<b>2,221</b>	<b>142,349</b>

**Planes de Servicios**
**Plan Bitcoin I**

Act											
1	61.30	108	6,620	119	7,282	143	8,739	163.94	10,049	205	12,562
2	89.90	108	9,710	119	10,681	143	12,817	163.94	14,739	205	18,424
<b>Total PB I</b>		<b>216</b>	<b>16,330</b>	<b>238</b>	<b>17,963</b>	<b>285</b>	<b>21,555</b>	<b>328</b>	<b>24,789</b>	<b>410</b>	<b>30,986</b>

**Plan Bitcoin II**

Act											
1	61.30	108	6,620	119	7,282	143	8,739	163.94	10,049	205	12,562
2	61.30	108	6,620	119	7,282	143	8,739	163.94	10,049	205	12,562
3	89.90	216	19,419	238	21,361	285	25,633	327.89	29,478	410	36,848
4	89.90	216	19,419	238	21,361	285	25,633	327.89	29,478	410	36,848
5	28.61	108	3,089	119	3,398	143	4,078	163.94	4,690	205	5,862
<b>Total PB II</b>		<b>756</b>	<b>55,168</b>	<b>832</b>	<b>60,685</b>	<b>998</b>	<b>72,822</b>	<b>1,148</b>	<b>83,745</b>	<b>1,435</b>	<b>104,682</b>

**Gran Total**

<b>2,244</b>	<b>153,041</b>	<b>2,468</b>	<b>168,345</b>	<b>2,962</b>	<b>202,014</b>	<b>3,406</b>	<b>232,316</b>	<b>4,065</b>	<b>278,017</b>
--------------	----------------	--------------	----------------	--------------	----------------	--------------	----------------	--------------	----------------

### 7.2.2. Costo de Ventas proyectado

Basados en el presupuesto de ventas y tomando en consideración el precio por hora de los honorarios profesionales de cada consultor se procedió a elaborar el costo de Ventas proyectado el cual se muestra en la tabla 10 que se encuentra a continuación.

Tabla 10. Costo de Ventas Proyectado

Servicios		1er Año		2do Año		3er Año		4to Año		5to Año	
Act	Prec. Hr.	Hrs	Soles								
1	36.06	253	9,123	278	10,035	334	12,042	384	13,848	442	15,925
2	36.06	272	9,808	299	10,788	359	12,946	413	14,888	475	17,121
3	52.88	221	11,688	243	12,856	292	15,428	335	17,742	386	20,403
4	52.88	257	13,591	283	14,950	339	17,941	390	20,632	449	23,726
5	16.83	109	1,834	120	2,018	144	2,421	165	2,784	190	3,202
6	12.02	160	1,923	176	2,115	211	2,538	243	2,919	279	3,357
<b>Total</b>		<b>1,272</b>	<b>47,966</b>	<b>1,399</b>	<b>52,763</b>	<b>1,679</b>	<b>63,316</b>	<b>1,931</b>	<b>72,813</b>	<b>2,221</b>	<b>83,735</b>

#### Planes de Servicios

##### Plan Bitcoin I

Act	Prec. Hr.	Hrs	Soles	Hrs	Soles	Hrs	Soles	Hrs	Soles	Hrs	Soles
1	36.06	108	3,894	119	4,284	143	5,140	164	5,911	205	7,389
2	36.06	108	3,894	119	4,284	143	5,140	164	5,911	205	7,389
<b>Total PB I</b>		<b>216</b>	<b>7,788</b>	<b>238</b>	<b>8,567</b>	<b>285</b>	<b>10,281</b>	<b>328</b>	<b>11,823</b>	<b>410</b>	<b>14,779</b>

##### Plan Bitcoin II

Act	Prec. Hr.	Hrs	Soles	Hrs	Soles	Hrs	Soles	Hrs	Soles	Hrs	Soles
1	36.06	108	3,894	119	4,284	143	5,140	164	5,911	205	7,389
2	36.06	108	3,894	119	4,284	143	5,140	164	5,911	205	7,389
3	52.88	216	11,423	238	12,565	285	15,078	328	17,340	410	21,675
4	52.88	216	11,423	238	12,565	285	15,078	328	17,340	410	21,675
5	16.83	108	1,817	119	1,999	143	2,399	164	2,759	205	3,448
<b>Total PB II</b>		<b>756</b>	<b>32,452</b>	<b>832</b>	<b>35,697</b>	<b>998</b>	<b>42,837</b>	<b>1,148</b>	<b>49,262</b>	<b>1,435</b>	<b>61,578</b>

<b>Gran Total</b>	<b>2,244</b>	<b>88,207</b>	<b>2,468</b>	<b>97,027</b>	<b>2,962</b>	<b>116,433</b>	<b>3,406</b>	<b>133,898</b>	<b>4,065</b>	<b>160,091</b>
-------------------	--------------	---------------	--------------	---------------	--------------	----------------	--------------	----------------	--------------	----------------

Partiendo de los resultados anteriores se procedió a elaborar los estados de Resultados proyectado para los siguientes 5 años, los cuales se observan en la tabla 11; de los mismos se desprende que para generar S/7,949.00 de ganancia después de utilidades es necesario facturar 2.244 horas de asesorías.

Tabla 11 Estado de Resultados Proyectado

	1er año	2do año	3er año	4to año	5to año
<b>ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO A 5 AÑOS</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO</b>					
<b>Ingresos por Ventas</b>	<b>153,041</b>	<b>168,345</b>	<b>202,014</b>	<b>232,316</b>	<b>278,017</b>
Cantidad de Horas a facturar	2,244	2,468	2,962	3,406	4,065
Precio Promedio de Venta	68	68	68	68	68
<b>Costo de producción</b>	<b>101,285</b>	<b>110,321</b>	<b>130,707</b>	<b>153,994</b>	<b>181,937</b>
Mano de obra Directa	88,207	97,027	116,433	139,719	167,663
Arriendo Local	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Depreciación de Mobiliario	1,078	1,294	2,274	2,274	2,274
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>51,756</b>	<b>58,024</b>	<b>71,307</b>	<b>78,322</b>	<b>96,079</b>
<b>Gastos de Operación</b>					
Gastos de Marketing y medios digitales	13,362	16,577	16,963	17,358	17,763
Sueldos y salarios	29,300	36,000	50,400	57,000	60,000
Gastos puesta en marcha	7,500				
Depreciación de Mobiliarios	1,300	1,560	1,560	1,560	1,560
Materiales de oficina	1,100	1,228	1,258	1,290	1,322
Servicios públicos	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
<b>total Gastos de Operación</b>	<b>40,400</b>	<b>39,988</b>	<b>54,418</b>	<b>61,050</b>	<b>64,082</b>
<b>Utilidad Antes de impuesto</b>	<b>11,356</b>	<b>18,036</b>	<b>16,889</b>	<b>17,273</b>	<b>31,998</b>
Impuesto sobre la renta	3,407	5,411	5,067	5,182	9,599
<b>Utilidad después de impuestos</b>	<b>7,949</b>	<b>12,625</b>	<b>11,822</b>	<b>12,091</b>	<b>22,398</b>

### 7.3 Balance General

El Balance General correspondiente al primer año mostrado en la tabla 12 se puede notar que la inversión inicial se utilizó básicamente en la adquisición de mobiliarios y equipos y en el arrendamiento de la oficina donde funcionará la empresa, de igual manera se observa que las horas facturadas por concepto de asesorías fueron cobradas en su totalidad de contado, no generando de esta manera cuentas por cobrar. Además, no se generan cuentas por pagar durante estos primeros 5 años ya que los servicios prestados son entregados al cliente

casi de manera inmediata, así como los demás gastos o desembolsos en los que incurre la empresa lo que implica que no se generan cuentas por pagar.

Tabla 12. Balance General

<b>BALANCE GENERAL</b>	
	<b>Año 1</b>
<b>ACTIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>	
Cuentas por Cobrar	
<b>Total activos Corrientes</b>	-
<b>Activos Fijos</b>	
Mobiliarios y equipos de oficina	14,270.00
Depreciación acumulada	-2,378.33
Deposito en Garantía Arrendamientos	1,000.00
<b>Total activos Fijos</b>	12,891.67
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>12,891.67</b>
<b>PASIVOS</b>	
<b>Pasivos Corrientes</b>	
Cuentas por pagar	
<b>Pasivos No Corrientes</b>	
Préstamos Bancarios	
<b>TOTAL PASIVOS</b>	
<b>CAPITAL</b>	
Capital Neto	
Aporte Capital Social	12,891.67
<b>Total Capital Neto</b>	<b>12,891.67</b>
<b>TOTAL PASIVO + CAPITAL</b>	<b>12,891.67</b>

#### 7.4 Flujo de Caja

De acuerdo con los datos obtenidos del Estado de Resultados proyectado y el Balance General del primer año se procedió a elaborar el flujo de caja proyectado mostrado en la tabla 13, donde se observa que la empresa durante cada uno de

los 5 años la empresa contará con la liquidez suficiente para cubrir sus gastos no necesitando financiamiento de terceros, sin embargo, no será sino hasta el tercer año donde se pueda recuperar la totalidad de la inversión Inicial.

Tabla 13 Flujo de Caja Proyectado

**Flujo de Caja Proyectado a 5 años**

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		1er año	2do año	3er año	4to año	5to año
Ingresos por Ventas		153,041	168,345	202,014	232,316	278,017
Cuentas por Cobrar						
Aporte Puesta en Marcha						
Otros Ingresos						
<b>Total Ingresos</b>	<b>0</b>	<b>153,041</b>	<b>168,345</b>	<b>202,014</b>	<b>232,316</b>	<b>278,017</b>
Egresos						
Pago Proveedores (Honorarios)		-88,207	-97,027	-116,433	-133,898	-160,091
Pago Proveedores ( Alquileres)		-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000
Sueldos y Salarios		-29,300	-36,000	-50,400	-57,000	-60,000
Gastos de Ventas		-13,362	-16,577	-16,963	-17,358	-17,763
Gastos de Administración		-2,300	-2,428	-2,458	-2,490	-2,522
<b>Total Gastos</b>	<b>0</b>	<b>-145,169</b>	<b>-164,031</b>	<b>-198,254</b>	<b>-222,746</b>	<b>-252,376</b>
Inversión	-25,350					
<b>Total Egresos</b>	<b>-25,350</b>	<b>-145,169</b>	<b>-164,031</b>	<b>-198,254</b>	<b>-222,746</b>	<b>-252,376</b>
<b>Flujo de Caja Neto</b>	<b>-25,350</b>	<b>7,872</b>	<b>4,314</b>	<b>3,760</b>	<b>9,570</b>	<b>25,641</b>
<b>Flujo de Caja Acumulado</b>	<b>-25,350</b>	<b>-17,478</b>	<b>-13,164</b>	<b>-9,404</b>	<b>166</b>	<b>25,807</b>

## CAPÍTULO VIII. EVALUACIÓN FINANCIERA

Se requieren 25,350.00 Nuevos soles para poner en marcha la empresa de Servicios de Consultoría y Asesoría de Bitcoin, esta inversión será realizada en su totalidad por capital propio de los socios quienes además se desempeñarán como los consultores de la firma. Adicionalmente, no está previsto el financiamiento bancario ni utilizar créditos de proveedores, la inversión inicial se utilizará básicamente para el arrendamiento y remodelación de la oficina donde funcionará la empresa y en la compra de muebles de oficina para la misma.

En la Tabla 14 se muestran las consideraciones generales que se tomaron en consideración para realizar los diversos cálculos y proyecciones.

Tabla 14. Consideraciones Generales

Descripción	Estimación	Fuente de información
<b>Supuestos generales</b>		
IPC	1.60%	Según el BCP
Tasa de crecimiento de la industria	25-30%	Según el Confief
Tasa de Descuento	2.96%	Según el BCP
Índice de Inflación	2.50%	Según el BCP
Periodo de depreciación de los equipos	60 meses lineal	Principio contable
Periodo de depreciación de mobiliarios y enseres	60 meses lineal	Principio contable
<b>Supuestos de Producción y Operaciones</b>		
Días hábiles de trabajo en el mes	26	Legislación Peruana
Horas promedios a facturar por mes	187	Estimación propia
Horas promedio mensual por Consultor	62	Estimación propia

### 8.1 Valor Neto Actual

De acuerdo con el autor Rocabert (2007) el VAN calcula el deseo de un plan en términos absolutos, computa la cuantía completa el aumento del capital como resultado del plan. Este autor indica que una formula generalmente utilizada para el cómputo del valor presente neto es la mostrada en la ecuación 1.

Ecuación 1. Valor Neto Actual (VAN)

$$VAN_{(t)} = \left( \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n} \right) - INV_0$$

Donde:

FC= Flujo de Caja esperado para cada periodo

i= tasa de descuento o costo de la inversión

INV= Inversión inicial

Al aplicar la fórmula a los resultados obtenidos en los estados de resultados proyectados tenemos que el VAN de la empresa fue de 20,487 soles positivos lo que indica que es factible la inversión de capital en esta empresa y que se garantiza la recuperación del mismo en el transcurso de los años proyectados.

## 8.2 Rentabilidad

Se puede decir que la rentabilidad representa los beneficios que se pueden obtener de una inversión, de acuerdo con Gitman (1997) rentabilidad es el nexo entre entradas y precios creados por el empleo de los activos de la compañía en acciones lucrativas. La rentabilidad de una organización puede ser valorada con referencia a las comercializaciones, a los activos, al capital o al valor accionario.

De acuerdo con este concepto se pueden aplicar las formulas señaladas en la Ecuación 2 y Ecuación 3, donde en primer caso se miden las utilidades de una empresa con respecto al patrimonio que posee mientras que en la segunda calcula la utilidad de una organización con relación a las ventas que dan.

Ecuación 2. Rentabilidad sobre el patrimonio

$$\text{El índice de retorno sobre patrimonio} = (\text{Utilidades} / \text{Patrimonio}) \times 100$$

Ecuación 3. Rentabilidad sobre ventas

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = (\text{Utilidades} / \text{Ventas}) \times 100$$

Se aplicaron ambas fórmulas a los estados de resultados proyectados obteniendo para el primer caso un índice de retorno sobre el patrimonio del 61,66% lo que indica que ese porcentaje de los activos es el utilizado en la generación de utilidad, mientras que la rentabilidad de las ventas para el primer año fue de 5,19%.

A continuación los cálculos para el primer año:

$$RI = 7,949 / 12,892 * 100 = 61,66\%$$

$$RV = 7,949 / 153,041 * 10 = 5,19\%$$

### **8.3 Punto de Equilibrio**

Mediante este índice financiero se busca determinar el punto donde las horas facturadas cubran los gastos operativos de la empresa, Pérez & Merino, (2009), señalan El equilibrio, del latín *aequilibrium*, es el momento donde dos fuerzas enfrentadas se ayudan y se devastan mutuamente. El equilibrio es la concordia entre sucesos diversos y la imparcialidad...En el punto de proporción, por consiguiente, una compañía consigue cubrir sus costos. Al aumentar sus comercializaciones, podrá situarse arriba del punto de equilibrio y conseguirá ventaja positiva. Al contrario, un desplome de sus ventas desde el punto de equilibrio traerá pérdidas.

Basados en el concepto de Pérez & Merino, se puede aplicar la fórmula mostrada en la ecuación 4.

Ecuación 4 Punto de Equilibrio

$$PE = \frac{\text{GASTOS FIJOS TOTALES}}{1 - \left( \frac{\text{COSTOS VARIABLES TOTALES}}{\text{VENTAS TOTALES}} \right)}$$

Al realizar los cálculos correspondientes, se pudo determinar que es necesario facturar 1,752 horas de Consultoría para cubrir los costos de la organización y no generar pérdidas pero tampoco ganancias.

#### 8.4 Tasa Interna de Retorno

De acuerdo con lo expresado por Harold Bierman y Seymour Smidt (1977), en su libro El presupuesto de bienes de capital, la TIR simboliza la tasa de interés más elevada que un capitalista pudiera cancelar sin desperdiciar dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomarán fiados y el préstamo (principal e interés acumulado) se cancelará con el ingreso en efectivo de la inversión a medida que se produzcan.

Estos autores indican que una de las formulas generalmente usadas para determinar la Tasa Interna de Retorno es la mostrada en la Ecuación 5.

Ecuación 5 Formula Tasa Interna de Retorno

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

Partiendo de esta fórmula se logra que la Tasa Interna de Retorno para la inversión es del 21,82%, lo que hace viable la colocación de esta empresa en el mercado.

## CAPÍTULO IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 9.1 Conclusiones

- Aunque el Bitcoin es una criptomoneda que tiene casi 10 años de haber salido al mercado, su uso es relativamente nuevo en el Perú, sin embargo según los últimos estudios realizados, durante el año 2018 ha comenzado a tener mayor aceptación a medida que pasan los meses. Esta aceptación, la carencia de conocimientos acerca de la forma de adquirirlos y sus distintos usos crean un mercado para una empresa que brinde servicios de asesorías y consultoría relacionadas a todos los concernientes a la materia.
- De acuerdo a los estados financieros proyectados y a los análisis financieros realizados se concluye que con una inversión de apenas 25,350 Nuevos soles y facturando sobre las 1,752 horas de asesoría se puede crear esta empresa y comenzar a generar ganancias desde el primer período de trabajo.
- El Flujo de caja indica que la empresa contará con la liquidez necesaria para cubrir los gastos operativos durante los 5 años proyectados sin requerir financiamiento externo y la inversión inicial será recuperada durante el tercer año de trabajo. De igual manera al aplicar las fórmulas financieras a los estados de resultados proyectados se obtuvo que la inversión inicial tendrán una TIR del 21,82% mientras que la VAN de la inversión será de 20,487 soles y la rentabilidad de las ventas será del 5,19%.
- Debido al desconocimiento general sobre las criptomonedas y en específico de Bitcoin es indispensable realizar una excelente campaña de Marketing que dé a conocer el Bitcoin a la par de promocionar la empresa y de esta forma crear interés en la población lo cual dará oportunidad de atraer nuevos clientes.

## 9.2 Recomendaciones

- Invertir en un buen y muy estructurado plan de marketing que incluya desde charlas informativas a universidades e institutos universitarios, hasta entrevistas en programas de radio y periódicos que incluyan información financiera.
- La contratación del asistente administrativo de la empresa se realizará dependiendo del avance de la empresa por lo que por lo menos el primer año será necesario contratar los servicios de un contador *outsourcing* a fin de llevar los registros financieros .
- Es indispensable que los consultores se mantengan constantemente informados sobre los últimos avances de la criptomoneda y su avance dentro del país con el objeto de asegurar la prolongación del trabajo.
- Con el paso de los años es indispensable tratar de masificar el negocio incluyendo otras criptomonedas que se encuentren en circulación con el objetivo de poder ofrecer un abanico más amplio de opciones a los clientes.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cisneros, A. (2013). *Estudio de la red Bitcoin*. (Tesis de maestría). Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona.
- Econipedia. Tasa Interna de Retorno (TIR).  
<https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>.
- El comercio. (2018) BCP: Inflación anual cerraría en 2.5% el 2018.  
<https://elcomercio.pe/economia/peru/bcp-inflacion-anual-cerraria-2-5-2018-noticia-532443>.
- EmpresaActual.com.(2010). Escuela financiera: El valor actual neto (VAN o NPV).<https://www.empresaactual.com/escuela-financiera-el-valor-actual-neto-van-o-npv/>.
- Gestiopolis. Formula del punto de equilibrio y ejemplo.  
<https://www.gestiopolis.com/formula-del-punto-de-equilibrio-y-ejemplo/>.
- Gitman, Lawrence (1997) Fundamentos de administración financiera. Editorial OUP Harla México, S.A. México. 1077 pp
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2018). *Sector servicios prestados a empresas aumentó 3,81% en mayo de 2018 y mantuvo crecimiento por décimo tercer mes consecutivo*. Recuperado de:  
<https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/sector-servicios-prestados-a-empresas-aumento-381-en-mayo-de-2018-y-mantuvo-crecimiento-por-decimo-tercer-mes-consecutivo-10874/>
- La República. (2018). Bitcoins: operaciones en Perú superaron los S/ 2.5 millones.  
<https://larepublica.pe/economia/1297047-bitcoins-operaciones-peru-superaron-s-25-millones>.
- Pérez, J. M., & Merino, M. (2009). Punto de equilibrio. Obtenido de Punto de equilibrio: <http://definicion.de/punto-de-equilibrio/>.

Perú21 (2017). Bitcoin: ¿Cómo avanza la adopción de esta criptomoneda en el Perú? <https://peru21.pe/economia/bitcoin-avanza-adopcion-criptomoneda-peru-video-388970>.

Prácticas Contables. (2012). Índice de Rentabilidad. Índice de Retorno sobre la Inversión, Rentabilidad de las Ventas. <http://prcticascontables.blogspot.com/2012/03/indice-de-rentabilidad.html>.

Rocabert, Joan Pasqual. 2007. "Los Criterios Valor Actual Neto Y Tasa Interna de Rendimiento." E-Publica - Revista Electrónica Sobre La Enseñanza de La Economía Pública, no. 1995: 1–11. [https://www.academia.edu/24835325/Los\\_criterios\\_Valor\\_Actual\\_Neto\\_y\\_Tasa\\_Interna\\_de\\_Rendimiento](https://www.academia.edu/24835325/Los_criterios_Valor_Actual_Neto_y_Tasa_Interna_de_Rendimiento).

Sánchez, A., y Terán, O. (2018). Criptomonedas, como oportunidad de negocio de microempresas del sector turístico en la zona sur oriente del Estado de México. *Revista Global Negocios*, 6(11), pp.93-104.

Sunat. (2018). Índice de precios al consumidor. <http://www.sunat.gob.pe/indicestajas/>