



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**CARRERA PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Plan de negocios para la creación de una empresa de capacitación  
profesional para las áreas de ventas y caja**

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

Presentado por:

Campos Ruiz, María Lucero.  
López Ramos, David Eusebio.  
López Huamán, Yuliana Margarita.  
Paredes Polanco, Emerson.  
Zavala Astorray, Angelo Sebastiani.

Lima – Perú

2019



**ANEXO 6**

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

Fecha: 7 / 02 / 2019

<b>Facultad</b>	Ciencias Empresariales		
<b>Carreras de CPE</b>			
Ingeniería de Sistemas de Información y Gestión			
Administración de Empresas		<input checked="" type="checkbox"/>	
<b>Integrantes:</b>			
<b>Código</b>	<b>Alumno</b>	<b>Correo electrónico</b>	<b>Teléfono</b>
	Campos Ruiz, María Lucero.		
	López Ramos, David Eusebio.		
	López Huamán, Yuliana Margarita.		
	Paredes Polanco, Emerson.		
	Zavala Astorray, Angelo Sebastiani.		

**Título del trabajo de investigación:**

. Plan de Negocios para la creación de una empresa de capacitación profesional para las áreas de ventas y caja.

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: 15 en letras (quince)

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

- buen análisis
- Trabajo aprobado

Atentamente,

\_\_\_\_\_  
**Profesor del curso**  
Mg. Frederic Henri Pradal Sapin

\*Este documento puede ser enviado por correo electrónico

## **DEDICATORIA**

El presente plan de negocios está dedicado a nuestras familias quienes han sido nuestro apoyo primordial desde el inicio de nuestros días hasta el día de hoy.

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradecemos a la Universidad Científica del Sur, a Dios y a nuestros profesores.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTOS .....	iv
ÍNDICE DE TABLAS .....	vi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	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
1.1.1 Descripción de la necesidad insatisfecha.....	11
1.1.2 Producto a ofrecer.....	11
1.1.3 Mercado Objetivo .....	13
1.2 Análisis de la oportunidad.....	13
1.3 Presentación del modelo de negocio .....	14
CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO .....	17
2.1. Análisis de la industria, del mercado y estimación de la demanda (Análisis externo) ..	17
2.1.1 Análisis de la Industria .....	17
2.1.2. Análisis del mercado .....	18
2.1.3. Estimación de la demanda .....	18
CAPÍTULO III. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO .....	22
3.1. Análisis FODA.....	22
3.2 Misión.....	23
3.3 Visión .....	23
3.4 Objetivos estratégicos .....	23
3.5. Estrategias Genéricas .....	23
3.5.1 Estrategias de Ventas.....	23
3.5.3 Estrategias de diferenciación .....	25
3.6. Fuentes de ventajas competitivas .....	25
CAPÍTULO IV. PLAN DE MARKETING.....	26
4.1. Estrategias generales de Marketing.....	26
4.2. Políticas de precio .....	28

CAPÍTULO V. PLAN DE OPERACIONES.....	29
5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones.....	29
CAPÍTULO VI. DISEÑO DE LA ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS ....	33
6.1 Diseño de la Estructura .....	33
6.2. Plan de Recursos Humanos .....	34
CAPÍTULO VII. PROYECCIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS .....	35
7.2. Estados Financieros proyectados .....	36
Precios .....	36
Costos .....	36
Depreciación.....	36
Impuestos.....	37
Nóminas.....	37
7.2.1. Ingresos proyectados .....	37
7.2.2. Costo de Ventas proyectado y gastos operativos.....	38
7.2.3 Estado de Resultado Proyectado.....	41
7.2.4 Flujo de Caja.....	42
7.2.5. Balance General.....	43
CAPÍTULO VIII. EVALUACIÓN FINANCIERA .....	45
8.1 Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	45
8.2 Valor Neto Actual .....	46
8.3 Punto de Equilibrio.....	47
CAPÍTULO IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	49
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	51

### ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Stock y Variación Neta de Empresas por Trimestres; 2016-2018.....	19
Tabla 2 Mipyme Formales Según regiones 2012-2016 .....	20
Tabla 3 Cálculo de la demanda estimada.....	21
Tabla 4 Cálculo de precios de ventas.....	28
Tabla 5 Cronograma de actividades.....	29
Tabla 6 Inversión Inicial .....	35
Tabla 7 Presupuesto en horas y Nuevo Soles .....	38

Tabla 8 Costo de Ventas .....	39
Tabla 9 Gastos Operativos en Nuevos Soles .....	39
Tabla 10 Gastos de Administración y Gerencia en Nuevos Soles.....	40
Tabla 11 Presupuesto de Marketing.....	40
Tabla 12 Nómina proyectada.....	41
Tabla 13 Estado de Resultados .....	42
Tabla 14 Flujo de Caja Proyectado.....	43
Tabla 15 Balance General.....	44
Tabla 16 Cálculo VAN .....	47
Tabla 17 Punto de Equilibrio.....	48

### **ÍNDICE DE ILUSTRACIONES**

Figura 1 Análisis FODA .....	22
Figura 2 Distribución Local .....	32
Figura 3. Organigrama .....	33

### **ÍNDICE DE ECUACIONES**

Ecuación 1 Formula de la Tasa Interna de Retorno.....	45
Ecuación 2 Formula Valor Actual Neto.....	46
Ecuación 3 Formula del Punto de Equilibrio.....	48

## RESUMEN EJECUTIVO

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) en la actualidad representan más del 95% del sector empresarial del Perú y generan más del 75% de los empleos formales del país, su característica principal es que todas ellas tienen menos de 50 empleados. Esta característica ocasiona que muchas de ellas no cuentan con el personal capacitado que le permita dar una capacitación de altura a sus nuevos ingresos y mantener actualizados al personal fijo de plantilla, esto trae como consecuencia que el sector tenga un elevado porcentaje de rotación de personal.

Esta falta de personal que dicte capacitación especializada y el elevado porcentaje de rotación de personal en las áreas de caja y ventas, crea una oportunidad de negocios para una empresa que ofrezca servicios de capacitación profesional para las áreas de caja y ventas, que es lo que se plantea en el siguiente plan de negocios.

La inversión de 42,407 Nuevos Soles y la facturación de 2,298 horas de capacitación generarán 17,956 Nuevos Soles de ganancia libre de impuesto durante el primer año de funcionamiento, con una tasa de retorno del 55% y una VAN positiva de 64,627 Nuevos soles, lo que indica que la inversión será recuperada durante los cuatro años proyectados.



## ABSTRACT

The micro, small and medium enterprises (MSMEs) currently represent more than 95% of the business sector of Peru and generate more than 75% of formal jobs in the country, its main feature is that they all have less than 50 employees. This characteristic means that many of them do not have the trained personnel that allows them to provide high-level training to their new income and to keep the permanent staff on a regular basis, this has the consequence that the sector has a high percentage of staff turnover.

This lack of personnel to provide specialized training and the high percentage of staff turnover in the Cash and Sales areas creates a business opportunity for a company that offers professional training services for the Cash and Sales areas, which is what It is proposed in the following business plan.

The investment of 42,407 Nuevos Soles and the turnover of 2,298 hours of training will generate 17,956 Nuevos Soles of tax-free profit during the first year of operation, with a rate of return of 55% and a positive NPV of 64,627 Nuevos Soles, which indicates that the investment will be recovered during the four projected years