



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**Plan de negocios para la implementación de una consultora en logística para
mypes en la ciudad de Lima**

Trabajo de Investigación para optar el grado académico de

Bachiller en Administración de Empresas

Presentado por:

Rodrigo Conza Llantoy

LIMA- PERÚ

2019



ANEXO 6

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

Fecha: 26 / 03 / 2019

Facultad	Ciencias Empresariales		
Carreras de CPE			
Ingeniería de Sistemas de Información y Gestión			
Administración de Empresas		<input checked="" type="checkbox"/>	
Integrantes:			
Código	Alumno	Correo electrónico	Teléfono
	Rodrigo Conza Llantoy		

Título del trabajo de investigación:

"Plan de negocios para la implementación de una consultora en logística para mypes en la ciudad de Lima"

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,

Profesor del curso
Mg. Frederic Henri Pradal Sapin

*Este documento puede ser enviado por correo electrónico

DEDICATORIA

El presente trabajo lo dedico a mi familia por toda lamotivacion y apoyo que me brindan en cada momento para llegar al objetivo de culminar con exito mi carrera profesional.

AGRADECIMIENTOS

Agradesco principalmente a Dios por bendecirme en terminar mi carrera profesional y a mis padres por su comprensión y apoyo durante la elaboración de este plan de negocio.

INDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	01
AGRADECIMIENTOS	02
INDICE DE TABLAS	05
INDICE DE CUADROS.....	05
Resumen Ejecutivo	06
ABSTRACT.....	07
CAPITULO I. IDEA DE NEGOCIO.....	08
1.1 Formulación de la Idea de Negocio	08
1.1.2 Descripción de la Necesidad Insatisfecha	08
1.1.3 Servicio a Ofrecer	09
1.1.4 Mercado Objetivo	09
1.2 Análisis de la Oportunidad.....	10
1.3 Presentación del Modelo de Negocio	10
CAPITULO II. ANALISIS DEL ENTORNO	12
2.1 Análisis de la Industria.....	12
2.1.1 Factor Político Y Legal.....	12
2.1.2 Factor Económicos y Financiero	12
2.1.3 Factor Socioeconómico.....	13
2.1.4 Factor Tecnológico	14
2.1.5 Factor Cultural	14
2.2 Análisis del Mercado	14
2.2.1 Rivalidad entre Competidores.....	15
2.2.2 Amenaza de nuevos competidores	15
2.2.3 Amenaza de productos sustitutos	16
2.2.4 Poder de negociación de clientes	16
2.2.5 Poder de negociación con proveedores	16
2.3 Estimación de la Demanda.....	17
CAPITULO III. PLANEAMIENTO ESTRATEGICO	19
3.1 Análisis Foda	19
3.3 Misión	20
3.4 Visión.....	20
3.5 Objetivos Estratégicos	20
3.6 Fuentes Generadoras De Ventajas Competitivas	20
CAPITULO IV. PLAN DE MARKETING.....	22
4.1 Objetivos De Marketing.....	22
4.2 La Mezcla De Marketing	22
4.2.1 Descripción Del Servicio	22
4.2.2 Estrategia Del Precio.....	23
4.2.3 Estrategias De Plaza.....	24
4.2.4 Estrategias De Promoción.....	24
4.2.5 Estrategias De Procesos	25
4.2.6 Estrategias Pro Actividad.....	25
4.2.7 Estrategias Servicio Al Cliente	25
4.2.8 Estrategias De Posicionamiento.....	26
CAPITULO V. PLAN DE OPERACIONES.....	27

5.1 Objetivos De Operaciones	27
5.1.1 Etapa 0 / Año 1	27
5.1.2 Etapa 1 / Año 1	28
5.1.3 Etapa 2 / Año 1	29
5.2 Estrategias de Crecimiento	30
5.3 Alcance de las operaciones	30
CAPITULO VI DISEÑO DE ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS	31
6.1 Diseño De La Estructura	31
6.1.1 Administración y Finanzas	31
6.1.2 Gestión de Operaciones	31
6.1.3 Ventas y Marketing	32
6.2 Régimen Laboral.....	32
6.3 Manual de organización de Funciones.....	32
6.4 Estrategia De Reclutamiento, Selección Y Contratación De Personal	33
6.5 Estrategia De Inducción, Capacitación Y Evaluación Del Personal.....	34
6.6 Estrategias de motivación y desarrollo del personal.....	34
CAPITULO VII PLAN FINANCIERO.....	35
7.1 Presupuestos de Ventas e Ingresos	35
7.2 Presupuesto de Costos.....	36
7.3 Análisis Económico Financiero	38
7.3.1 Flujo de caja proyectado	39
7.3.2 Balance general Proyectado	41
CAPITULO VIII. EVALUACION FINANCIERA	42
8.1 Presupuesto de Financiamiento.....	42
8.2 Calculo del punto de equilibrio	43
8.3 Tasa Interna de Retorno	43
CAPITULO IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	45
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	47

INDICE DE TABLAS

TABLA #01 Negocios En Lima Metropolitana	17
TABLA #02 Sectores De Negocios En Lima	18
TABLA #03 Estimación De La Demanda	18
TABLA #04 Estrategia Competitiva	21
TABLA #05 Precio	23
TABLA #06 Precio	29
TABLA #07 Ingresos Mensuales.....	35
TABLA #08 Ventas Proyectadas Al Mes	35
TABLA #09 Ventas Proyectadas Anualmente	36
TABLA #10 Costos Fijos	36
TABLA #11 Costos Variables	37
TABLA #12 Cuadro De Implementación.....	37
TABLA #13 Estado De Resultados Proyectado	38
TABLA #14 Primer Semestre.....	38
TABLA #15 Segundo Semestre.....	39
TABLA #16 Flujo De Caja Proyectado 1er Semestre	39
TABLA #17 Flujo De Caja Proyectado 2do Semestre	40
TABLA #18 Balance General.....	41
TABLA #19 Préstamos Del Banco	42
TABLA #20 Pago De Financiamiento.....	42

INDICE DE CUADROS

CUADRO #01 Servicios De Consultoría	22
CUADRO #02 Canal De Distribución.....	24
CUADRO #03 Distribución De La Oficina	28
CUADRO #04 Organigrama De La Empresa.....	31
CUADRO #05 Formula De La Tasa Interna De Retorno	43

RESUMEN EJECUTIVO

Las micro y pequeñas empresas representan en la actualidad uno de los soportes más importantes del desarrollo de la economía, ya que tienen un nivel alto en generar ingresos monetarios. Esto se debe, en el caso de Perú que los negocios están conformados principalmente de las mypes, además, más del 97% del sector empresarial se encuentran en este entorno, que a su vez tienen una participación del más del 50% en el PBI de la economía. Cabe mencionar, que una cantidad aproximada del 52% se encuentra aún en la informalidad.

Por otro lado, se tiene que tomar en cuenta que un promedio del más del 50% de los negocios entre ellos las micro y pequeñas empresas se dan de baja o retroceden del mercado y solo un porcentaje en promedio del 6.67% logra sobrevivir y lograr el crecimiento esperado, de acuerdo a este estudio una de las prioridades que tienen las empresas es mejorar el nivel de gestión y competencias logísticas.

Es importante mencionar, que el presente plan de negocios pretende incrementar la rentabilidad de las mypes en la ciudad de Lima con ello se tendrá como resultado mejoras en la toma de decisiones, la reducción de costos ocultos innecesarios que afectan a las empresas y la reducción en pérdidas de ingresos por las roturas de stock. Así mismo, la ciudad de Lima tiene el mayor número de mypes de todo el país, ya que, concentra la mayor demanda significativa la cual justifica la oferta de los servicios y consultoría que brinda la empresa. Finalmente, el punto de equilibrio del plan de negocios alcanza un mínimo de S/. 3442 al mes, el beneficio-costo es de S/. 20.22 y el periodo de la inversión tienen una recuperación en un año, esto quiere decir que el proyecto es viable y muestra rentabilidad.

ABSTRACT

Micro and small companies currently represent one of the most important supports for the development of the economy, since they have a high level of income generation. This is due, in the case of Peru that the businesses are mainly made up of the MEPS, in addition, more than 97% of the business sector is in this environment, which in turn have a participation of more than 50% in GDP. The economy. It should be mentioned that an approximate amount of 52% is still in informality.

On the other hand, it must be taken into account that an average of more than 50% of the businesses, among them micro and small companies, cancel or retreat from the market and only an average percentage of 6.67% manages to survive and achieve expected growth, according to this study one of the priorities that companies have is to improve the level of management and logistics skills.

It is important to mention that the present business plan aims to increase the profitability of the mypes in the city of Lima, which will result in improvements in decision-making, the reduction of unnecessary hidden costs that affect companies and the reduction in loss of income due to stock breakages. Likewise, the city of Lima has the highest number of mypes in the entire country, since it concentrates the greatest significant demand, which justifies the offer of services and consultancy provided by the company. Finally, the balance point of the business plan reaches a minimum of S/. 3442 per month, the benefit-cost is S/. 20.22 And the period of the investment have a recovery in one year, this means that the project is viable and shows profitability.