



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Plan de negocio para la creación de una empresa de consultoría para  
procesos de importación y exportación en Lima**

Plan de negocio para optar el grado académico de  
Bachiller en Administración de Empresas

**Presentado por:**

Deisy Catherin Martínez Jara

Linda Laura Avalos Castro

Consuelo Celeste Hung Paredes

Luzmila Pangalima Paz

Lima – Perú

2019



**ANEXO 6**

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

Fecha: 10/03/2019

<b>Facultad</b>	Ciencias Empresariales		
<b>Carreras de pre grado</b>			
Ingeniería de Sistemas Empresariales		Ingeniería de Sistemas de Información y Gestión - CPE	
Ingeniería Económica y de Negocios		Administración de Empresas - CPE	<input checked="" type="checkbox"/>
Administración de Negocios Internacionales			
Administración de Empresas			
Marketing y Administración			
<b>Código</b>	<b>Alumno</b>	<b>Correo electrónico</b>	<b>Teléfono</b>
100022876	Deisy Catherin Martínez Jara	catherin.martinezj@gmail.com	
100036692	Linda Laura Avalos Castro	avalosc.16@gmail.com	
100000350	Consuelo Celeste Hung Paredes	chungparedes@gmail.com	
100027425	Luzmila Pangalima Paz	luzmilappaz@gmail.com	

**Título del trabajo de investigación:**

Plan de Negocio para la Creación de una Empresa de Consultoría para procesos de Importación y Exportación en Lima

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

Aprobado (13 – 15)	<input type="checkbox"/>
Aprobado – Muy Buena (16 – 18)	<input checked="" type="checkbox"/>
Aprobado – Sobresaliente (19 – 20)	<input type="checkbox"/>
Desaprobado (0 – 12)	<input type="checkbox"/>

Calificándola con nota de: 18 en letras { Dieciocho }

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

Trabajo aprobado

Atentamente,

  
 Dr. Israel Barrutia Barreto  
 Catedrático Investigador  
 CAL # 023182  
 Profesor del curso  
 Dr. Israel Barrutia Barreto

\*Este documento puede ser enviado por correo electrónico

### **DEDICATORIA**

Este plan de negocios está dedicado a nuestras familias, nuestros amigos y allegados y a todas aquellas personas que nos han brindado apoyo a lo largo de carrera universitaria.

### **AGRADECIMIENTOS**

Gracias a Dios por darnos la vida, gracias por permitirnos llegar hasta este momento, gracias a nuestros padres por ser nuestro pilar de apoyo y gracias a nuestros hermanos y demás familiares por estar a nuestro lado en cada momento.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTOS .....	iv
ÍNDICE DE TABLAS .....	vii
Resumen Ejecutivo .....	ix
ABSTRACT .....	x
CAPÍTULO I. IDEA DE NEGOCIO.....	11
<b>1.1. Formulación de la idea de negocio</b> .....	11
<b>1.1.1 Descripción de la necesidad insatisfecha</b> .....	13
<b>1.1.2 Producto a ofrecer</b> .....	14
<b>1.1.3 Mercado Objetivo</b> .....	15
<b>1.2. Análisis de la oportunidad</b> .....	16
<b>1.3. Presentación del modelo de negocio</b> .....	17
CAPÍTULO II. Análisis del entorno.....	21
2.1. Análisis del entorno.....	21
<b>2.1.1. Factores económicos</b> .....	21
<b>2.1.2. Factores socioeconómicos</b> .....	32
<b>2.1.3. Factores políticos y legales</b> .....	37
<b>2.1.4. Factores tecnológicos</b> .....	40
<b>2.1.5. Factores ambientales</b> .....	43
2.2. Sondeo de mercado .....	44
2.3. Análisis de la industria .....	47
<b>2.3.1. Análisis FODA</b> .....	48
2.3. Estimación de la demanda .....	49
CAPÍTULO III. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO .....	52
<b>3.1. Misión</b> .....	52
3.2. Visión.....	52
3.3. Objetivos estratégicos .....	52
3.4. Estrategias del negocio .....	53
3.5. Fuentes de ventaja competitivas .....	53
CAPÍTULO IV. PLAN DE MARKETING .....	55
4.1. Objetivos del marketing.....	55

4.2. Descripción del producto o servicio .....	55
4.3. Estrategia de precio .....	57
4.4. Estrategia de plaza.....	57
4.5. Estrategia de promoción .....	58
4.6. Estrategia de servicio al cliente .....	59
4.7. Estrategia de posicionamiento .....	59
<b>CAPÍTULO V. PLAN DE OPERACIONES .....</b>	<b>61</b>
5.1. Actividades previas al inicio de operaciones .....	61
<b>5.1.1. Diseño y prueba de servicio .....</b>	<b>61</b>
<b>5.1.2. Aspectos técnicos del servicio .....</b>	<b>64</b>
<b>5.1.3. Determinación de la ubicación de la empresa.....</b>	<b>65</b>
<b>5.1.4. Diseño y distribución de las instalaciones .....</b>	<b>66</b>
<b>5.1.5. Fases previas a las operaciones .....</b>	<b>69</b>
<b>CAPÍTULO VI. DISEÑO DE LA ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS .....</b>	<b>71</b>
6.1. Diseño de la estructura .....	71
6.2. Estrategias de reclutamiento, selección y contratación de personal.....	81
6.3. Estrategias de inducción, capacitación y evaluación de personal .....	81
6.4. Estrategias de motivación y desarrollo del personal .....	81
6.5. Política de remuneraciones y compensaciones.....	82
<b>CAPÍTULO VII. Plan financiero.....</b>	<b>83</b>
7.1. Datos, supuestos y políticas económicas y financieras .....	83
7.2. Plan de ventas .....	83
7.3. Análisis de costos .....	87
7.4. Punto de equilibrio .....	89
7.5. Adquisición de materiales e insumos para los servicios .....	90
7.6. Inversión inicial .....	92
7.7. Proyección de flujo de caja.....	93
7.8. Estados de ganancias y pérdidas proyectadas .....	93
7.9. Balance general proyectado .....	94
7.10. Análisis de rentabilidad, TIR, VAN .....	95
7.11 Cronograma.....	97
<b>CAPÍTULO VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>98</b>
Conclusiones.....	98
Recomendaciones .....	100

Referencias bibliográficas .....	101
ANEXOS .....	102

### ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Perú: Intercambio Comercial 2017-2018. (Millones US\$). .....	22
Tabla 2. Perú: Exportaciones por sectores económicos .....	24
Tabla 3. Perú: Importaciones por sector y producto.....	25
Tabla 4. Importación FOB, según uso o destino económico y sector, 2011-2017 (Millones de US\$).....	27
Tabla 5. Exportación FOB, según principales productos, 2011-2017 (Millones US\$).....	28
Tabla 6. Producto interno bruto según actividad económica, 2007-2016. ....	29
Tabla 7. Percepción acerca de las regulaciones que afectan negativamente a las empresas en materia laboral (porcentaje). ....	39
Tabla 8. Percepciones acerca de las regulaciones que afectan negativamente a las empresas en materia laboral, por sector económico (porcentaje). ....	40
Tabla 9. Percepción acerca de las regulaciones que afectan negativamente a las empresas en materia ambiental, por estrato (porcentaje). ....	44
Tabla 10. Perú: Empresas, según segmento empresarial, 2015-16. ....	50
Tabla 11. Perú: Empresas, según región, 2015-16.....	50
Tabla 12. Cálculo de Demanda estimada .....	51
Tabla 13. Inversión fija tangible: Maquinaria y equipo para el inicio de las operaciones. ....	67
Tabla 14. Inversión fija tangible: Herramientas tecnológicas para el inicio de las operaciones. ....	68
Tabla 15. Inversión fija tangible: Mobiliario de oficina.....	68
Tabla 16. Lista de Servicios Ofrecidos y Precios para el primer año. ....	70
Tabla 17. Remuneración de los trabajadores del proyecto. ....	82
Tabla 18. Precio unitario por horas. ....	84
Tabla 19. Precio de Ventas proyectado .....	84
Tabla 20. Costo de Venta proyectado.....	85
Tabla 21. Presupuesto en horas estimadas Acumuladas.....	86
Tabla 22. Presupuesto de ventas acumulado.....	87

Tabla 23. Costo de ventas acumulado .....	87
Tabla 24. Presupuesto de Marketing .....	88
Tabla 25. Nomina proyectada .....	89
Tabla 26. Punto de Equilibrio .....	89
Tabla 27. Comprobación del PE .....	90
Tabla 28. Adquisición de materiales e insumos para los servicios .....	91
Tabla 29. Depreciación de activos .....	91
Tabla 30. Gastos de puesta en marcha.....	92
Tabla 31. Flujo de caja proyectado a 5 años .....	93
Tabla 32. Estado de ganancias y pérdidas proyectadas .....	93
Tabla 33. Balance General de la empresa .....	94
Tabla 34. Cronograma de actividades .....	97



## RESUMEN EJECUTIVO

Durante los últimos quince años en el Perú el termino *Outsourcing* o tercerización se ha hecho cada día más frecuente y en la actualidad un porcentaje considerable de empresas tercerizan por lo menos uno de sus procesos con la finalidad de agilizar procesos y garantizar que sus ejecutivos se dedican a la acción primordial de la compañía, este crecimiento en el sector de servicios de tercerización ha favorecido que en el país se creen diversas empresas con alternativas de servicios hacia el sector industrial a fin de permitirle al pequeño y mediano empresario minimizar gastos, agilizar procesos y dedicarse a la actividad principal de la empresa.

Debido al crecimiento económico y a la firma de acuerdos comerciales entre Perú y diversos países, tanto las importaciones como las exportaciones se han visto favorecidas presentando un crecimiento sostenido durante los últimos años, no solo por parte del sector industrial o comercial, sino también por parte del ciudadano común, sin embargo, se observa que aún existe un gran desconocimiento sobre los procesos necesarios para importar o exportar.

Este desconocimiento crea una oportunidad de negocios para una empresa consultora para el área de Importaciones y Exportaciones, establecida en la ciudad de Lima.

La inversión de 38,630.00 Soles y la facturación de 506,322.00 Soles durante el primer año generarán una ganancia neta libre de impuestos de 30,182,00 con una rentabilidad de las ventas del 5.25 % y una VAN positiva de 368,835.00 Soles.

## ABSTRACT

During the last fifteen years in Peru the term Outsourcing or outsourcing has become more frequent every day and today a considerable percentage of companies outsource at least one of their processes in order to streamline processes and ensure that their executives are dedicated to the main activity of the company, this growth in the sector of outsourcing services has favored that in the country several companies are created with alternative services to the industrial sector in order to allow small and medium business to minimize expenses, streamline processes and devote to the main activity of the company.

Due to the economic growth and the signing of trade agreements between Peru and several countries, both imports and exports have been favored showing a sustained growth in recent years, not only by the industrial or commercial sector, but also by the The common citizen, however, observes that there is still a great lack of knowledge about the processes necessary to import or export. This lack of knowledge creates a business opportunity for a consulting company for the Imports and Exports area, established in the city of Lima.

The investment of 38,630.00 Soles and the turnover of 506,322.00 Soles during the first year will generate a net profit free of taxes of 30,182.00 with a return on sales of 5.25% and a positive NPV of 368,835.00 Soles.