



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA
EMPRESA DE OUTSOURCING DE SERVICIOS GENERALES PARA EMPRESAS
UBICADAS EN LA CIUDAD DE LIMA”

Trabajo de investigación para obtener el grado de bachiller en
Administración de Empresas

Presentado por:

Gaona Martínez, Marco Antonio.

Cusi Meléndez, Abigail Loida.

Oyanguren Cisneros, Miluska Fátima.

Campos Chuquillanqui, Carlos.

Mayhuire Bravo, Sandra.

Lima – Perú

2019

ANEXO 6

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

Fecha: 23 / 01 / 2019

Facultad	Ciencias Empresariales		
Carreras de CPE			
Ingeniería de Sistemas de Información y Gestión	<input type="checkbox"/>		
Administración de Empresas	<input checked="" type="checkbox"/>		
Integrantes:			
Código	Alumno	Correo electrónico	Teléfono
	Gaona Martínez, Marco Antonio.		
	Cusi Meléndez, Abigail Loida.		
	Oyanguren Cisneros, Miluska Fátima		
	Campos Chuquillanqui, Carlos.		
	Mayhuire Bravo, Sandra.		

Título del trabajo de investigación:

“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA DE OUTSOURCING DE SERVICIOS GENERALES PARA EMPRESAS UBICADAS EN LA CIUDAD DE LIMA”

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

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

Calificándola con nota de: 15 en letras (QUINCE)

Comentario/sugerencias/recomendaciones/observaciones:

- Trabajo aprobado

Atentamente,



Profesor del curso
Mg. Frederic Henri Pradal Sapin

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CONTENIDO.....	ii
ÍNDICE DE TABLAS	v
ÍNDICE DE ECUACIONES.....	v
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	v
RESUMEN EJECUTIVO	vi
ABSTRACT.....	vii
CAPÍTULO I. IDEA DE NEGOCIO	8
1.1. Formulación de la idea de negocio.....	8
1.1.1 Descripción de la necesidad insatisfecha	9
1.1.2 Producto a ofrecer	9
1.1.3 Mercado Objetivo.....	10
1.2. Análisis de la oportunidad.....	10
1.3. Presentación del modelo de negocio	11
CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO	13
2.1. Análisis de la industria, del mercado y estimación de la demanda (Análisis externo).....	13
2.1.1. Análisis de la industria	13
2.1.2. Análisis del Mercado.....	14
2.1.3. Estimación de la demanda.....	15
CAPÍTULO III. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO.....	18
3.1. Análisis FODA.....	18
3.1.1. Fortalezas	18
3.1.2. Oportunidades	19
3.1.3. Debilidades.....	19
3.1.4. Amenazas	19
3.2. Misión	19
3.3. Visión	19
3.4. Objetivos estratégicos	19
3.5. Estrategias genéricas	20
3.5.1. Estrategias de Ventas	20
3.5.2. Estrategias de desarrollo del producto.....	20
3.5.3. Estrategias de diferenciación.....	21
3.6. Fuentes de ventaja competitivas.....	21

3.7. Alianzas estratégicas	21
CAPÍTULO IV. PLAN DE MARKETING	22
4.1. Estrategias generales de Marketing	22
4.2 Políticas de Precio	23
4.3 Descripción del Producto	23
CAPÍTULO V. PLAN DE OPERACIONES	24
5.1 Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones	24
5.2. Estrategias de crecimiento.....	28
5.3. Alcance de las operaciones	28
CAPÍTULO VI. DISEÑO DE LA ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS	28
6.1. Diseño de la estructura	28
6.2 Plan de Recursos Humanos	29
CAPÍTULO VII. PROYECCIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	30
7.1. Plazos y gastos de puesta en marcha.....	30
7.2. Estados de resultados proyectados	32
7.2.1 Presupuesto de venta	32
7.2.2. Costo de Venta Proyectado	34
7.2.3 Proyección de los Gastos.....	35
7.3 Estado de Resultados Proyectado.....	36
7.4. Flujo de Caja	37
CAPÍTULO VIII. EVALUACIÓN FINANCIERA	38
8.1 Valor Actual Neto	38
8.2 Rentabilidad	39
8.4 Tasa Interna de Retorno	40
CAPÍTULO IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	42
9.1. Conclusiones	42
9.2 Recomendaciones.....	42
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	43

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cantidad de Empresas en Perú	16
Tabla 2 Micro, Pequeñas y Medianas Empresas por Región 2016	16
Tabla 3 Cálculo de Demanda Estimada.....	17
Tabla 4 Insumos y Servicios a Ofrecer.....	25
Tabla 5 Precios Insumos.....	26
Tabla 6 Precios de Servicios a Ofrecer.....	27
Tabla 7 Estructura de Nómina.....	28
Tabla 9 Puesta en Marcha.....	30
Tabla 10 Cronograma de actividades	31
Tabla 11 Compra de Activos Fijos.....	31
Tabla 12 Presupuesto de Ventas.....	33
Tabla 13 Costo De Ventas	34
Tabla 14 Gastos de Nómina Proyectados	35
Tabla 15 Gastos Proyectados.....	36
Tabla 16 Estado de Resultados Proyectados	36
Tabla 17 Flujo de Caja Proyectado.....	37
Tabla 18 Balance General.....	37
Tabla 19 Cálculo de la VAN	39

ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 1. Valor Neto	38
Ecuación 2. Valor Actual Neto.....	38
Ecuación 3 Formula de Rentabilidad.....	39
Ecuación 4 Cálculo Índice Retorno Sobre la Inversión.....	40
Ecuación 5 Cálculo Rentabilidad sobre las Ventas	40
Ecuación 6 Formula de la TIR.....	40

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Distribución Física del Local	25
---	----

RESUMEN EJECUTIVO

Las empresas de *outsourcing* se fundamentan en una relación entre un prestador de servicios externo experto y una empresa, donde el prestador se encarga de desarrollar varias labores que conciernen a la organización, a fin de que la empresa se dedique al 100% a la función principal y la razón de ser de la misma. Las empresas *outsourcing* se han convertido en tendencia y su utilización se ha maximizado al punto que en Europa, Asia y América del Norte las empresas tienen por lo menos uno de sus procesos tercerizados, siendo la región Latinoamericana donde se aprecian mejor sus mayores ventajas.

Durante los últimos años la economía en el Perú ha tenido un desarrollo constante y sostenido que aunado a los bajos índices inflacionarios y a tasas cambiarias estables han favorecido la creación de un considerable número de Micro, Pequeñas y Medianas empresas, hasta el punto de que actualmente las MIPYME representan más del 90% de las empresas del país y emplean más el 75% de la mano de obra capacitada del país, sin embargo, estas empresas se caracterizan por tener unas estructuras con menos de 50 personas.

Esta característica de las MIPYME crea una oportunidad de negocios para una empresa *outsourcing* dedicada a prestar servicios de Servicios Generales Varios que les permita a los gerentes y ejecutivos de las PYME dedicarse a las actividades fundamentales de la empresa.

La inversión de 14,275 Nuevos Soles y la facturación de 124,193 Nuevos Soles durante el primer año generarán una ganancia neta libre de impuestos de 7,132 Nuevos Soles, con una rentabilidad de las ventas del 5,74% y una VAN positiva de 26,102 Nuevos Soles.

ABSTRACT

The outsourcing companies are based on a relationship between an expert external service provider and a company, where the provider is responsible for developing one or more functions that belong to the company, so that the company is 100% dedicated to the main function and the *raison d'être* of it. Outsourcing companies have become a trend and their use has been maximized to the point that in Europe, Asia and North America companies have at least one of their processes outsourced, with the Latin American region where their greatest advantages are best appreciated.

During the last years the economy in Peru has had a constant and sustained growth that together with the low inflationary indexes and stable exchange rates have favored the creation of a considerable number of Micro, Small and Medium Enterprises, to the point that currently the MSMEs represent more than 90% of the companies in the country and employ more than 75% of the skilled workforce of the country, however, these companies are characterized by having structures with less than 50 people.

This feature of the MIPYME creates a business opportunity for an outsourcing company dedicated to providing Miscellaneous General Services that allows managers and executives of SMEs to engage in the fundamental activities of the company.

The investment of 14,275 Nuevos Soles and the invoicing of 124,193 Nuevos Soles during the first year generated a net gain free of taxes of 7,132 Nuevos Soles, with a return on sales of 5.74% and a positive NPV of 26,102 Nuevos Soles.