



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA OUTSOURCING
DE FORMACIÓN EMPRESARIAL ESPECIALIZADA EN RECURSOS HUMANOS”

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

Presentado por:

Flor Beatriz Francia Parinango

Daniela Cecilia Inoñan Hernández

Lima – Perú

2019



ANEXO 6

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

Fecha: 16 / 05 / 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
	Flor Francia		
	Daniela Inoñan		

Título del trabajo de investigación:

"PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA OUTSOURCING DE FORMACIÓN EMPRESARIAL ESPECIALIZADA EN RECURSOS HUMANOS"

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 type="checkbox"/>
Aprobado – Sobresaliente (19 – 20)	<input type="checkbox"/>
Desaprobado (0 – 12)	<input type="checkbox"/>

Calificándola con nota de: 14 en letras (catorce)

Comentario/sugerencias/recomendaciones/observaciones:

Trabajo aprobado.

Atentamente,

Profesor del curso
Mg. Frederic Henri Pradal Sapin

*Este documento puede ser enviado por correo electrónico

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE CONTENIDO	ii
ÍNDICE DE TABLAS	v
ÍNDICE DE ECUACIONES	vi
ÍNDICE DE FIGURA	vi
RESUMEN EJECUTIVO	vii
ABSTRACT	ix
CAPÍTULO I. IDEA DE NEGOCIO	11
1.1. Formulación de la idea de negocio	11
1.1.1 Descripción de la necesidad desatendida	12
1.1.2 Producto a ofrecer	14
1.1.3 Mercado Objetivo.....	15
1.2. Análisis de la oportunidad	16
1.3. Presentación del modelo de negocio.....	17
CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	21
2.1. Análisis de la industria, del mercado y estimación de la demanda (Análisis externo).....	21
2.1.1. Análisis de la industria	21
2.1.2. Análisis del Mercado	25
2.1.3. Estimación de la demanda	27
CAPÍTULO III. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO.....	30
3.1. Análisis FODA	30
3.1.1. Fortalezas.....	30
3.1.2. Oportunidades.....	30
3.1.3. Debilidades	31
3.1.4. Amenazas.....	31
3.2. Misión	31
3.3. Visión.....	32
3.4. Objetivos estratégicos	32
3.5. Valores institucionales	33
3.6. Estrategias genéricas.....	33

3.6.1. Estrategias de Ventas.....	33
3.6.2. Estrategias de desarrollo del producto.....	34
3.6.3. Estrategias de diferenciación.....	35
3.7. Fuentes de ventaja competitivas	36
3.8. Alianzas estratégicas.....	36
CAPÍTULO IV. PLAN DE MARKETING	37
4.1 Estrategias generales de Marketing	37
4.2 Políticas de Precio.....	41
4.3 Descripción del Producto.....	46
CAPÍTULO V. PLAN DE OPERACIONES	48
5.1 Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones	48
5.2. Estrategias de crecimiento	53
5.3. Alcance de las operaciones	54
CAPÍTULO VI. DISEÑO DE LA ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS	55
6.1. Diseño de la estructura.....	55
6.2 Plan de Recursos Humanos.....	56
CAPÍTULO VII. PROYECCIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	57
7.1. Plazos y gastos de puesta en marcha	57
7.2. Estados de Resultados.....	59
7.2.1 Presupuesto de venta	60
7.2.2 Proyección de los Gastos	60
7.3 Estado de Resultados Proyectado	62
7.4. Flujo de Caja.....	63
7.5 Valor Actual Neto y TIR	64
7.6 Análisis de sensibilidad	66
7.6 Estructura de financiamiento y estructura de capital	69
CAPÍTULO VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
9.1. Conclusiones	70
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	72

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Portafolio de servicios del Outsourcing contable. ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 2. Crecimiento estimado América Latina en 2019... ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 3. Población estimada al 30 de junio, por años calendario y sexo, según departamentos, 2015-2017 ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 4. Cantidad de Multilatinas en los principales países de latino América ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 5. Cálculo de Demanda estimada ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 6. Paquete dorado ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 7. Paquete Platinum..... ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 8. Presupuesto de Nómina ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 9. Presupuesto inicial Gastos de Inicio..... 57	57
Tabla 10. Cronograma de Actividades 58	58
Tabla 11. Compra de Activos fijos..... 59	59
Tabla 12. Ingresos operativos..... 60	60
Tabla 13. Gastos de Nómina Proyectados 61	61
Tabla 14. Gastos Proyectados..... 61	61
Tabla 15. Presupuesto de Marketing 62	62
Tabla 16. Estado de Resultados Proyectados 62	62
Tabla 17. Flujo de Caja Proyectado 63	63
Tabla 18. Balance General..... 64	64
Tabla 19. Cálculo de la VAN ¡Error! Marcador no definido.	
Tabla 20. Ventas en un Escenario pesimista 66	66
Tabla 21. Flujo de caja proyectado escenario pesimista 67	67

Tabla 22. Calculo del VAN y TIR escenario pesimista	67
Tabla 23. Ventas escenario optimista.....	68
Tabla 24. Flujo de caja proyectado escenario optimista.....	68
Tabla 25. Calculo del VAN y TIR escenario optimista.....	68
Tabla 26. Estructura de financiamiento.....	69
Tabla 27. Estructura de capital	69

ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 1. Valor Neto	65
Ecuación 2. Valor Actual Neto.....	65

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Publicidad de La empresa Outsourcing servicios Contables todo Perú.....	18
Figura 2: Umbral de rentabilidad.....	42
Figura 3: Elasticidad del Precio.....	43
Figura 4. Estructura organizativa Outsourcing Servicios Contable todo Perú	56

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo final comprende la creación de un plan de negocio para la creación de una empresa Outsourcing de Recursos Humanos, enfocada en la selección y formación de personal, porque de acuerdo al estudio realizado por Global Research Marketing (2018), notan que el 60% de las organizaciones peruanas tienen la intención de tercerizar los procedimientos de trabajo y los servicios en los próximos años. Entre los servicios más mencionadas se encuentran la inscripción de la fuerza laboral (33.5%) y la organización de finanzas o "finanzas" (28.9%), en consecuencia, observando un sector empresarial extremadamente atractivo para trabajar y hacer negocio

Human Resources Consulting SAC es la visión de 2 personas de negocios, en vista de la firme convicción de que en una situación financiera como la que estamos viviendo últimamente, descrita por un rápido ritmo de progreso, y una economía prácticamente estable donde La viabilidad de las asociaciones pasa progresivamente a expandir la abundancia de información de sus representantes, convirtiéndolos en un componente clave para el logro de ellos.

En consecuencia, la misión fundamental de nuestra organización es "apoyar a las asociaciones y los individuos para que alcancen sus propósitos, mediante la búsqueda, determinación, valoración y preparación, brindando acuerdos personalizados a las exigencias particulares de la clientela, lo que se suma para mejorar su rentabilidad e intensidad". En este sentido, cubriremos las necesidades actuales del mercado para reforzarnos en él.

Para representar y construir esta oportunidad de negocios, hemos hecho este acuerdo de negocios, donde desglosamos y desarrollamos los métodos y técnicas propuestas en la

asociación. En pocas palabras, las páginas que lo acompañan han examinado el caso particular de la ejecución de Consultoría de Recursos Humanos, desglosando la naturaleza y la asociación y las estrategias de la organización, mostrando su razonabilidad especializada, comercial, monetaria y relacionada con el dinero. Debe notarse que la estrategia comercializable estructurada se ha realizado continuando un juicio de exagerada prudencia para certificar la razonabilidad de la organización al mismo tiempo, tan compleja como la actual.

En este plan de negocio se plantea una inversión de S / 52,366.00, la facturación de negocio de S /. 983,037.76 en el primer año producirá un ingreso por ventas de S /. 220,198.43 y un VAN positivo de S / 396,349.0.

.

.

ABSTRACT

The present final work includes the development of a business plan for the creation of a company Human Resources Outsourcing, focus on the selection and training of personnel, because according to the study conducted by Global Research Marketing (2018), they note that 60 Peruvian organizations intend to outsource work procedures and services in the coming years. Among the most services are the registration of the workforce (33.5%) and the organization of finance or "finance" (28.9%), in this case, observing an extremely attractive sector to work and do business.

Human Resources Consulting SAC is the vision of 2 business people, in view of the firm conviction that in a financial situation like the one we are experiencing today, described by a rapid pace of progress, and a stable economy where the viability of the Progressive associations to expand the abundance of information of their representatives, becoming a key component for the achievement of them.

Consequently, the fundamental mission of our organization is "to support associations and individuals to achieve their objectives, through the search, determination, evaluation and preparation, the agreements to the particular needs of each client, which is added to improve its profitability, in this sense, the current needs of the market are covered to reinforce it.

To represent and build this business opportunity, we have made this business agreement, where we break down and develop the methods and techniques proposed in the partnership. In short, the pages that accompany it have examined the particular case of the implementation of the Human Resources Consulting, breaking down the nature and the association and the strategies of the organization, the exchange of specialized, commercial, monetary and related

information. money. It should be noted that the marketable strategy has been made following a criterion of extreme prudence to ensure the reasonableness of the organization at the same time, as complex as the current one.

In this business plan an investment of S / 52,366.00 is proposed, the business turnover of S / 983,037.76 in the first year will produce a tax-free net profit of S / 220,198.43 and a positive VPN of S / 7, 849, 065