



UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE  
Laureate International Universities®

**FACULTAD DE ESTUDIOS DE LA EMPRESA**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN**

**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA  
EMPRESA QUE COMERCIALIZARÁ EL PRODUCTO **UBIEE POWERPILL  
FE-3**, PARA EMPRESAS DE TRANSPORTE DE PASAJEROS,  
INTERPROVINCIAL E INTERDEPARTAMENTAL, EN LA CIUDAD DE  
TRUJILLO.**

**PLAN DE TESIS**

**PARA OBTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTOR**

Br. Rodríguez Estrada, Fredy Jhoel

**ASESOR**

Ms. Arzani Bracamonte, Julio César

Trujillo – Perú

Octubre, 2011

## PRESENTACIÓN

### Señores Miembros del Jurado:

En cumplimiento con las disposiciones establecidas por el Ministerio de Educación y el Reglamento de Títulos de la Universidad Privada del Norte, me es grato someter a vuestra consideración el presente trabajo titulado:

**Estudio de Pre-Factibilidad para la Instalación de una Empresa que Comercializará el Producto UBiee PowerPill FE-3, para Empresas de Transporte de Pasajeros, Interprovincial e Interdepartamental, en la Ciudad de Trujillo,** con la finalidad de obtener el Título de Licenciado en Administración.

El trabajo de investigación tiene como objetivo determinar la viabilidad económica y financiera, para la constitución ulterior de una empresa dedicada a la comercialización del producto **UBiee PowerPill FE-3**, en la ciudad de Trujillo. El proyecto consiste en implementar un establecimiento donde se comercialice el aludido producto, que es un catalizador de combustión, que tiene como características y atributos principales el ahorro significativo en el consumo de combustible, diesel o gasolina, de hasta un 35% progresivamente; asimismo, se debe mencionar, el ahorro significativo en costos de mantenimiento, en beneficio del vehículo, así como la reducción significativa en la emisión de gases contaminantes de hasta un 73%, progresivamente.

Es propicia la oportunidad para expresar mi agradecimiento a la plana docente que estuvo a cargo de nuestra formación académica, a cada uno de ellos va un sincero y profundo reconocimiento por las enseñanzas, consejos y orientaciones que contribuyeron en mi formación profesional.

**Trujillo, Octubre del 2011**

Atentamente.

-----  
Fredy Jhoel Rodríguez Estrada  
Bachiller en Administración de Empresas

## ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

PRESENTACIÓN

### **1. Capítulo I**

1.1 Resumen Ejecutivo .....	1
1.2 Abstract.....	2

### **2. Capítulo II: Generalidades**

2.1. Nombre de la Empresa y Marca Distintiva .....	4
2.2. Concepto del Negocio.....	4
2.3. Sector – Industria .....	4
2.4. Justificación .....	4
2.5. Posibles Barreras de Entrada y Salida .....	5
2.6. Objetivos del Estudio.....	6
2.7. Horizonte de Evaluación.....	6
2.8. Cronología del Proyecto .....	7
2.9. Ejecutores .....	8

### **3. Capítulo III: Estudio de Mercado**

3.1. Análisis del Entorno.....	10
3.1.1. Macro Entorno .....	10
3.1.1.1. Factores Legales.....	10
3.1.1.2. Factores Económicos .....	10
3.1.1.3. Factores Políticos .....	14
3.1.1.4. Factores Demográficos .....	16
3.1.1.5. Factores Climáticos.....	18
3.2. Investigación de Mercado .....	19
3.2.1. Metodología a Emplear.....	19
3.2.2. Fuentes de Información.....	21
3.2.3. Definición y Caracterización del Cliente y del Consumidor .....	21
3.2.4. Segmentación.....	21
3.2.5. Análisis de la Demanda .....	22
3.2.5.1. Producto Básico, Real y Aumentado .....	22
3.2.5.2. Demanda Histórica y Actual.....	22
3.2.5.3. Variables que Afectan a la Demanda.....	23
3.2.5.4. Demanda Proyectada .....	24
3.2.6. Análisis de la Oferta.....	24
3.2.6.1. Identificación de la Competencia .....	24
3.2.6.2. Oferta Histórica y Presente.....	24
3.2.6.3. Variable que Afectan a la Oferta .....	24
3.2.6.4. Oferta Proyectada .....	25
3.2.7. Deducción del Mercado .....	25
3.2.7.1. Proyección del Mercado Potencial, Disponible y Efectivo .....	25
3.2.7.2. Mercado Objetivo Proyectado .....	26
3.3. Análisis de la Comercialización .....	27
3.3.1. Marketing Mix Usado por la Competencia .....	27
3.3.1.1. Cualidad Intrínseca.....	27
3.3.1.2. Costo para el Cliente .....	27
3.3.1.3. Conveniencia.....	27
3.3.1.4. Comunicación .....	27

3.3.2. Análisis del Mercado Proveedor.....	27
3.3.2.1. Identificación y Caracterización .....	27
3.3.2.2. Criterios de Selección .....	28
3.3.2.3. Evaluación y Selección .....	28
3.3.3. Canales y Medios .....	29
3.3.3.1. Identificación de Canales y Medios .....	29
3.3.3.2. Caracterización de Actores según Canal y Medio .....	29
3.3.3.3. Condiciones de Acceso .....	29
3.3.3.4. Criterios de Selección .....	30
3.3.3.5. Evaluación y Selección de Canales y Medios .....	30
<b>4. Capítulo IV: Estudio Técnico</b>	
4.1. Especificaciones Técnicas del Producto .....	32
4.2. Ingeniería Básica.....	34
4.2.1. Descripción de Procesos.....	34
4.2.1.1. Mapa de Procesos.....	34
4.2.1.2. Proceso de Producción .....	38
4.2.1.3. Proceso de Comercialización .....	39
4.2.1.4. Otros Procesos y/o Subprocesos: .....	40
4.2.1.4.1. De Gestión Estratégica .....	40
4.2.1.4.2. De Control y Supervisión .....	40
4.2.1.4.3. De Gestión Ambiental .....	40
4.2.2. Producción y Capacidad .....	40
4.2.2.1. Tiempo de Ciclo.....	40
4.2.2.2. Balance en Línea .....	40
4.2.2.3. Posibles Cuellos de Botella.....	41
4.2.2.4. Programa de Producción por Tipo de Producto .....	41
4.2.2.5. Capacidad Máxima y Normal .....	41
4.2.2.6. Criterios y Porcentajes de Ocupabilidad .....	42
4.2.3. Descripción de Tecnologías.....	43
4.2.3.1. Maquinaria y Equipo.....	43
4.2.3.2. Mobiliario y Herramientas .....	45
4.2.3.3. Software y Similares .....	45
4.3. Centro de Operaciones.....	45
4.3.1. Macro y Micro-Localización .....	45
4.3.2. Descripción de Terrenos, Inmuebles e Instalaciones Fijas .....	47
4.3.3. Diseño de Edificaciones e Instalaciones .....	48
<b>5. Capítulo V: Estudio Legal</b>	
5.1. Forma Societaria.....	50
5.2. Tasas Municipales.....	50
5.2.1. Licencias y Permisos .....	50
5.2.2. Anuncios Publicitarios y Similares.....	52
5.3. Legislación Laboral y Tributaria .....	52
5.4. Otros Aspectos Legales .....	55
5.4.1. Registro de Marca.....	55
5.4.2. Regulación Sanitaria y Ambiental .....	57
5.4.3. Base Legal de Exportación/Importación .....	57
<b>6. Capítulo VI: Estudio Organizacional</b>	
6.1. Planeamiento Estratégico.....	59
6.1.1. Misión.....	59
6.1.2. Visión .....	59
6.1.3. Objetivos Estratégicos .....	59

6.1.3.1.	Institucionales .....	59
6.1.3.2.	De Marketing .....	59
6.1.3.3.	Operacionales.....	60
6.1.3.4.	Financieros .....	60
6.1.3.5.	Recursos Humanos.....	60
6.1.3.6.	Sociales .....	60
6.1.4.	Análisis FODA .....	60
6.1.5.	Matriz EFE y EFI .....	61
6.1.6.	Estrategias de Entrada y Crecimiento.....	62
6.1.7.	Estructura Organizacional .....	63
6.2.	Plan de Mercadotecnia.....	63
6.2.1.	Cualidad Intrínseca .....	63
6.2.2.	Costo para el Cliente .....	64
6.2.3.	Conveniencia .....	64
6.2.4.	Comunicación.....	64
6.2.5.	Posicionamiento .....	64
6.3.	Equipo de Trabajo.....	65
6.3.1.	Descripción de Posiciones .....	65
6.3.2.	Manual de Organización y Funciones .....	65
6.3.3.	Proceso de Reclutamiento y Selección.....	70
6.3.4.	Plan de Desarrollo del Personal y Monitoreo .....	70
6.3.5.	Política Salarial y Fijación de Sueldos .....	71
<b>7.</b>	<b>Capítulo VII: Estudio de Costos</b>	
7.1.	Inversiones .....	75
7.1.1.	Inversiones en Activo Fijo .....	75
7.1.2.	Inversiones en Activo Intangible.....	75
7.1.3.	Inversión en Capital de Trabajo.....	76
7.2.	Costos y Gastos Proyectados.....	77
7.2.1.	Materia Prima Directa .....	77
7.2.2.	Mano de Obra Directa .....	78
7.2.3.	Costos y Gastos Indirectos de Fabricación.....	79
7.2.4.	Gastos de Administración.....	79
7.2.5.	Gastos de Ventas .....	80
7.2.6.	Otros Gastos: Pre Operativos .....	81
7.2.7.	Depreciación del Activo Fijo.....	81
7.2.8.	Amortización de Intangibles.....	81
7.3.	Financiamiento .....	82
7.3.1.	Estructura de Capital .....	82
7.3.2.	Alternativas de Financiamiento Externo .....	82
7.3.3.	Elección de Fuente(s) de Financiamiento.....	82
7.3.4.	Amortización de Deuda.....	83
7.4.	Ingresos Proyectados.....	83
7.4.1.	Ingresos por Ventas .....	83
7.4.2.	Recuperación del Capital de Trabajo.....	84
7.4.3.	Valor de Desecho Neto.....	84
<b>8.</b>	<b>Capítulo VIII: Evaluación Económica</b>	
8.1.	Supuestos Generales .....	86
8.2.	Flujo de Caja Proyectado .....	87
8.2.1.	Flujo de Caja Operativo .....	87
8.2.2.	Flujo de Capital .....	87
8.2.3.	Flujo de Caja Económico .....	88
8.2.4.	Flujo de Deuda .....	88
8.2.5.	Flujo de Caja Financiero .....	88

8.3. Determinación de la Tasa de Descuento .....	89
8.3.1. Costo de Oportunidad de Capital .....	89
8.3.2. Costo Promedio Ponderado de Capital.....	90
8.4. Estados Proyectados.....	90
8.4.1. Balance general .....	90
8.4.2. Estado de Ganancias y Pérdidas.....	91
8.5. Rentabilidad .....	91
8.5.1. Indicadores de Rentabilidad .....	91
8.5.2. Punto de Equilibrio para el Horizonte del Proyecto.....	92
8.5.3. Periodo de Recuperación de Capital .....	93
8.6. Análisis Sensibilidad.....	93
8.6.1. Variables de Entrada .....	93
8.6.2. Análisis Unidimensional .....	94
8.6.3. Análisis Multidimensional .....	94
8.7. Factores Críticos de Riesgo y Éxito.....	95
8.7.1. Descripción .....	95
8.7.2. Plan de Contingencias y Aseguramiento.....	96
<b>9. Capítulo IX: Conclusiones .....</b>	<b>98</b>
<b>10. Capítulo X: Recomendaciones.....</b>	<b>100</b>
11. Referencias	
Bibliografía.....	101
Linkografía .....	102
12. Anexos	

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 3.1	:	Tasas de crecimiento del PBI 1999 – 2010 en el Perú .....	11
CUADRO N° 3.2	:	Directorio de Empresas de Transporte de Pasajeros Interprovincial e Interdepartamental Regular: DIC. – 2010 .....	20
CUADRO N° 3.4	:	Datos de consumo de Pastillas por Unidad de Transporte .....	23
CUADRO N° 3.5	:	Segmentación Inicial - Número de Empresas de Transporte de Pasajeros ...	23
CUADRO N° 3.6	:	Demanda Presente (En número de productos al año) .....	23
CUADRO N° 3.7	:	Demanda Proyectada a 5 años (En número de productos al año) .....	24
CUADRO N° 3.7	:	Mercado Potencial (En número de productos al año) .....	25
CUADRO N° 3.8	:	Mercado Disponible (En número de productos al año).....	
CUADRO N° 3.9	:	Mercado Efectivo (En número de productos al año) .....	26
CUADRO N° 3.7	:	Mercado Objetivo (En número de productos al año) .....	26
CUADRO N° 3.7	:	Identificación de Proveedores .....	28
CUADRO N° 3.8	:	Selección de Proveedores .....	29
CUADRO N° 4.1	:	Composición / Ingredientes .....	32
CUADRO N° 4.2	:	Datos Físicos / Químicos .....	32
CUADRO N° 4.3	:	Radioactividad Tóxica .....	33
CUADRO N° 4.4	:	Datos Sobre Incendio Y Explosión .....	33
CUADRO N° 4.5	:	Tipo de Producto .....	41
CUADRO N° 4.6	:	Datos para hallar la Capacidad Máxima .....	41
CUADRO N° 4.7	:	Capacidad Máxima .....	42
CUADRO N° 4.8	:	Capacidad Normal .....	42
CUADRO N° 4.9	:	Criterios y Porcentajes de Ocupabilidad .....	42
CUADRO N° 4.10	:	Equipos de comunicación .....	43
CUADRO N° 4.11	:	Equipos de Seguridad .....	43
CUADRO N° 4.12	:	Equipos – Hardware .....	44
CUADRO N° 4.13	:	Mobiliario .....	45
CUADRO N° 4.14	:	Evaluación de Factores de Micro – Localización .....	46
CUADRO N° 4.15	:	Descripción de Terreno .....	47

CUADRO N° 5.1	:	Constitución de empresa .....	50
CUADRO N° 5.2	:	Detalle de total de gastos – Tasas Municipales .....	51
CUADRO N° 5.3	:	Inspección técnica de defensa civil- básica .....	51
CUADRO N° 5.3	:	Anuncios publicitarios .....	52
CUADRO N° 5.4	:	Tipos de Empresa según ley 28015 .....	52
CUADRO N° 5.5	:	Libros de contabilidad .....	55
CUADRO N° 5.6	:	Libros de planillas .....	55
CUADRO N° 5.7	:	Costo de Registro de Marca - Búsqueda de antecedentes .....	56
CUADRO N° 5.8	:	Costo de Registro de Marca Detalle de total de gastos – Registro de Marca .....	56
CUADRO N° 6.1	:	La Matriz De Evaluación De Los Factores Internos (EFI) .....	61
CUADRO N° 6.2	:	La Matriz De Evaluación De Los Factores Externos (EFE) .....	62
CUADRO N° 6.3	:	Equipo de Trabajo .....	65
CUADRO N° 6.4	:	Presupuesto y Gastos de Personal .....	73
CUADRO N° 7.1	:	Inversiones en Activo Fijo (En Nuevos Soles) .....	75
CUADRO N° 7.2	:	Inversiones en Activo Intangible (En Nuevos Soles) .....	76
CUADRO N° 7.3	:	Inversión y Reinversión en Capital de Trabajo (CT) (En Nuevos Soles) ....	76
CUADRO N° 7.4	:	Resumen de las Inversiones (En Nuevos Soles) .....	77
CUADRO N° 7.5	:	Presupuesto total de Materiales Directos (En Nuevos Soles) .....	77
CUADRO N° 7.6	:	Presupuesto total de Materiales Directos por Producto (En Nuevos Soles) .	77
CUADRO N° 7.7	:	Presupuesto total de Materiales Indirectos (En Nuevos Soles) .....	78
CUADRO N° 7.8	:	Personal de Administración (En Nuevos Soles) .....	78
CUADRO N° 7.9	:	Personal de Ventas (En Nuevos Soles) .....	78
CUADRO N° 7.10	:	Presupuesto Global Personal (En Nuevos Soles) .....	79
CUADRO N° 7.11	:	Costos y Gastos Indirectos se Fabricación (En Nuevos Soles) .....	79
CUADRO N° 7.12	:	Presupuesto Gastos Administrativos (En Nuevos Soles) .....	80
CUADRO N° 7.13	:	Presupuesto Gastos de Venta (En Nuevos Soles) .....	80
CUADRO N° 7.14	:	Presupuesto de Costo de Producción (En Nuevos Soles) .....	81
CUADRO N° 7.15	:	Depreciación del Activo Fijo y Amortización de Intangibles (En Nuevos Soles) .....	81



CUADRO N° 7.16	:	Estructura de Capital (En Nuevos Soles)	.....82
CUADRO N° 7.17	:	Alternativas de Financiamiento Externo (En Nuevos Soles)	.....82
CUADRO N° 7.18	:	Elección de Fuente(s) de Financiamiento (En Nuevos Soles)	.....83
CUADRO N° 7.19	:	Plan Financiero en Términos Reales (En Nuevos Soles)	.....83
CUADRO N° 7.20	:	Plan Financiero en Términos Nominales (En Nuevos soles)	.....83
CUADRO N° 7.21	:	Presupuesto de Ingreso (En Nuevos Soles)	.....84
CUADRO N° 7.22	:	Estructura de Precios (En Nuevos Soles)	.....84
CUADRO N° 7.23	:	Recuperación del Capital de Trabajo (En Nuevos Soles)	.....84
CUADRO N° 7.24	:	Valor de Desecho Neto (En Nuevos Soles)	.....84
CUADRO N° 8.1	:	Supuestos Generales	.....87
CUADRO N° 8.2	:	Flujo de Caja Operativo (En Nuevos Soles)	.....87
CUADRO N° 8.3	:	Flujo de Capital (En Nuevos Soles)	.....88
CUADRO N° 8.4	:	Flujo de Caja Económico (En Nuevos Soles)	.....88
CUADRO N° 8.5	:	Evaluación Financiera (En Nuevos Soles)	.....88
CUADRO N° 8.6	:	Flujo de Caja Financiero (En Nuevos Soles)	.....89
CUADRO N° 8.7	:	Indicadores Financieros	.....89
CUADRO N° 8.8	:	Cálculo del COK	.....89
CUADRO N° 8.9	:	Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC)	.....90
CUADRO N° 8.10	:	Balance General (En Nuevos Soles)	.....90
CUADRO N° 8.11	:	Estado de Ganancias y Pérdidas (En Nuevos Soles)	.....91
CUADRO N° 8.12	:	VANE, TIRE	.....92
CUADRO N° 8.13	:	Punto de Equilibrio para el Horizonte del Proyecto (En Nuevos Soles)	.....92
CUADRO N° 8.14	:	Periodo de Recuperación de Capital (PRK) (En Nuevos Soles)	.....93
CUADRO N° 8.15	:	Relación Beneficio-Costo (B/C) (En Nuevos Soles)	.....93
CUADRO N° 8.16	:	Variables de Entrada	.....93
CUADRO N° 8.17	:	Análisis Unidimensional de las Variables Críticas (En Nuevos Soles)	.....94
CUADRO N° 8.18	:	Análisis Multidimensional de las Variables Críticas (En Nuevos Soles)	.....94

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N° 2.1	: Cronología del Proyecto .....	7
FIGURA N° 5.1	: Proceso de Adquisición de Producto .....	35
FIGURA N° 5.2	: Proceso de Almacenamiento del Producto .....	37
FIGURA N° 5.3	: Proceso de Comercialización del Producto .....	39
FIGURA N° 5.4	: Localización .....	45
FIGURA N° 5.5	: Localización de Empresa .....	46
FIGURA N° 6.1	: Organigrama de la Empresa .....	63

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO N° 3.1	:	Encuesta de expectativas Macroeconómicas .....	11
GRAFICO N° 3.2	:	Tasa de Crecimiento del PBI .....	12
GRAFICO N° 3.3	:	Inflación y Meta de Inflación (Variación Porcentual últimos 12 meses) .....	13
GRAFICO N° 3.4	:	Precio de Combustibles .....	13
GRAFICO N° 3.5	:	Perú: Departamentos con mayor y menor población, 2007 (Miles de Habitantes) .....	16
GRAFICO N° 3.6	:	Perú: Tasa de Crecimiento Promedio Anual .....	17
GRAFICO N° 3.7	:	Perú: Provincias con mayor y menor Población .....	17
GRAFICO N° 3.8	:	Perú: Provincias con mayor y menor Población .....	18
GRAFICO N° 8.1	:	Punto de Equilibrio .....	92

## ÍNDICE DE IMAGEN

IMAGEN N° 5.1	:	Plano .....	48
---------------	---	-------------	----

# CAPÍTULO 1

## 1.1 Resumen Ejecutivo

El presente estudio tiene como objetivo determinar la viabilidad económica y financiera, para la constitución ulterior de una empresa dedicada a la comercialización del producto **UBice PowerPill FE-3**, en la ciudad de Trujillo.

La idea consiste en implementar un establecimiento donde se comercialice el producto **UBice PowerPill FE-3**, que es un catalizador de combustión, que tiene como características y atributos principales el ahorro significativo en el consumo de combustible, diesel o gasolina, de hasta un 35% progresivamente. El ahorro significativo en costos de mantenimiento, así como la reducción significativa en la emisión de gases contaminantes de hasta un 73%, progresivamente, en beneficio del vehículo, complementado estos atributos mencionados con un excelente servicio, asesoría técnica y un eficiente sistema de comercialización, tendrán como objeto de fidelizar al cliente y por ende maximizar la rentabilidad, a fin que, en un futuro próximo, la empresa llegue a ser líder en el mercado y reconocida en la ciudad de Trujillo.

Teniendo en cuenta que actualmente no existe en el mercado un producto igual o de similares características y propiedades, constituye una gran oportunidad y clara ventaja competitiva para el desarrollo del proyecto.

El segmento al cual estará dirigido el producto, será el sector de transporte de pasajeros interprovincial e interdepartamental en la Ciudad de Trujillo.

La inversión será de S/.179,364.45 (Nuevos Soles), que será financiada en un 60% con aporte propio, que asciende a la suma de S/.107,618.67 (Nuevos Soles), el restante 40% con financiamiento, que representa la suma de S/.71,745.78 (Nuevos Soles), a través de un préstamo provisto por el Banco Interbank. El periodo de recuperación de capital es de 1 año 4 meses, después de puesta en marcha del proyecto.

Como veremos en el desarrollo del proyecto el VAN económico es de S/.600,900.35 (Nuevos Soles) y un VAN financiero de S/.581,510.74 (Nuevos Soles), ambos positivos, lo que permite aceptar la viabilidad del proyecto. En referencia al Costo Promedio Ponderado del Capital 11.05 % y el TIR es 47.03%.

Dentro de la organización de la empresa se ha considerado formar una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, para la cual se ha desarrollado al detalle la organización interna, considerando que el producto actualmente es nuevo en el mercado, se ha planteado también diferentes estrategias para captar y fidelizar clientes.

El equipo de trabajo responsable de la puesta en marcha del proyecto está conformado por el Señor Fredy Jhoel Rodríguez Estrada, Bachiller en Administración de Empresas, egresado de la prestigiosa Universidad Privada del Norte, de la Ciudad de Trujillo, Departamento de la Libertad.

## 1.2 Abstract

The present study has as objective to determine the economic and financial viability for constitution of a company dedicated to the commercialization of the product **UBice PowerPill FE-3**, in Trujillo city.

The idea consists of implementing an establishment to sales the product **UBice PowerPill FE-3**, which is a catalyst of combustion, which has as principal characteristics and attributes the significant saving in the consumption of diesel fuel or petrol of up to 35 % progressively, the significant saving in costs of maintenance and the significant reduction in the emission of pollutant gases of up to 73 % progressively in the vehicle, complemented by an excellent service, technical advising and an efficient system of commercialization to manage to fidelize the client and for so the profitability of the company, managing to be a company leading and recognized in the city of Trujillo.

Taking into consideration that at the time does not exist on the market an equal product or of similar characteristics and properties, it constitutes a great opportunity and clear competitive advantage for the development of the project.

The segment which the product will be directed will be the sector of interprovincial and interdepartmental passengers' transport in the city of Trujillo.

The investment will be of S/.179,364.45, which will be financed in 60 % by own contribution, which ascends to the sum of S/.107,618.67 and 40 % with financing which represents the sum of S/.71,745.78 with borrowing of the Interbank Bank. The period of capital recovery is 1 year 4 months after putting in march of the project.

Since we will see in the development of the project the VAN economically is of S/. 525,957.35 and one VAN financier of S/. 508,985.53, both positives, which allows to accept the viability of the project. In reference to the Average Cost Weighted of the Capital 11.05 % and the TIR is 45.23 %.

Inside the organization of the company, it has been considered to form an Individual Company of Limited Responsibility, for which has developed to the detail the internal organization, considering that the product nowadays is new on the market, has raised different strategies to catch and to fidelize clients.

The team of work responsible for the putting in march of the project is shaped by Mr. FredyJhoel Rodríguez Estrada graduate in Business Management, graduated from the prestigious “Universidad Privada del Norte”, from the city of Trujillo, department of La Libertad.

## **NOTA DE ACCESO**

**No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales.**

## BIBLIOGRAFÍA

- CÓRDOBA PADILLA, MARCIAL (2008) Formulación y evaluación de proyectos. 1era Ed. Bogotá, Ecoe.
- HARGER BOYD, WSTFALL, STASCH, Investigación de mercados-Texto y casos, 1997, Editorial Limusa.
- CHARLES W. L. HILL, Gareth R. Jones. Administración Estratégica.
- HEINZ KOHLER, Estadística para Negocios y Economía, Editorial CECSA. México, 1996.
- RAÚL COSS B., Análisis y Evaluación de proyectos de inversión, 1999, Editorial Limusa, Noriega editores.
- WARREN J. KEEGAN, Marketing Global, 1997, 5ta. Edición.
- STEPHEN ROBBINS, Administración, 2008, Editorial Prentice Hall.
- PHILIP KOTLER, Fundamentos de Marketing, 2003, Editorial Prentice Hall.
- RAÚL TAFUR, La Tesis Universitaria, 1995, Editorial Mantaro.
- SCOTT BESLEY, Fundamentos de Administración Financiera, 2001, 12va. Edición, Editorial Mc Graw Hill.



## LINKOGRAFÍA

- Banco Central de Reserva del Perú / [www.bcrp.gob.pe/](http://www.bcrp.gob.pe/)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática / [www.inei.gob.pe/](http://www.inei.gob.pe/)
- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercado/[www.apeim.com.pe/](http://www.apeim.com.pe/)
- Cámara de Comercio de La Libertad/[www.camaratru.org.pe/](http://www.camaratru.org.pe/)
- Banco Scotiabank del Perú/[www.scotiabank.com.pe/](http://www.scotiabank.com.pe/)
- Grupo APOYO/[www.apoyo.com/](http://www.apoyo.com/)
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria/[www.sunat.gob.pe/](http://www.sunat.gob.pe/)
- Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual/[www.indecopi.org.pe/](http://www.indecopi.org.pe/)
- Universidad Privada del Norte/[www.upnorte.edu.pe/](http://www.upnorte.edu.pe/)
- Ministerio de Trabajo/[www.mintra.gob.pe/](http://www.mintra.gob.pe/)
- <http://maps.google.es/>
- <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
- <http://finance.yahoo.com/>