



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE INGENIERÍA

CARRERA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

“PROYECTO DE INVERSIÓN: CONSULTORÍA EN CONTRATACIONES ESTATALES DIRIGIDA A PEQUEÑAS EMPRESAS DE SERVICIOS EN GENERAL DEL SECTOR PRIVADO DE LIMA CENTRO”

Tesis para optar el título profesional de:

Ingeniero Industrial

Autores:

Br. Elizabeth Depaz Varillas
Br. Minnelly Cindy Chuquillanqui Hinostraza

Asesor:

MBA. Ing. Juan Alejandro Ortega Saco

Lima – Perú

2016

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 1.	MARCO TEORICO	13
1.1.	ENTORNO Y CONDICIONES GENERALES	13
1.1.1.	Entorno Mundial	16
1.1.2.	Entorno Nacional.....	17
1.1.3.	La Realidad Política del Perú.....	18
1.1.4.	La Realidad Económica de Lima	21
CAPÍTULO 2.	MERCADO OBJETIVO Y SUS PROYECCIONES	25
2.1.	ENFOQUE DE LA IDEA DE NEGOCIO	25
2.2.	DEMANDA POTENCIAL.....	25
2.3.	EL SEGMENTO DE NUESTRO MERCADO OBJETIVO.....	26
2.3.1.	Segmentación geográfica	26
2.3.2.	Segmentación socio económico	27
2.4.	TENDENCIA ESPERADA DE LA DEMANDA DEL SERVICIO.....	28
2.5.	TENDENCIA DEL MERCADO	28
2.6.	DIFERENCIAS DE NUESTRO PRODUCTO FRENTE A LA COMPETENCIA	28
2.6.1.	Ventajas Comparativas	28
2.6.2.	Ventajas Competitivas	28
2.7.	ANÁLISIS FODA DE NUESTRO NEGOCIO.....	29
2.7.1.	Análisis de Oportunidades	29
2.7.2.	Análisis de Amenazas.....	29
2.7.3.	Análisis de Fortalezas	29
2.7.4.	Análisis de Debilidades	30
2.8.	COMPARACIÓN FRENTE A LA COMPETENCIA	30
2.9.	MEJORAS EN EL TIEMPO INCLUIDAS EN EL NEGOCIO	30
2.10.	PLANES PARA EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA.....	30
CAPÍTULO 3.	INVESTIGACION DE MERCADO.....	31
3.1.	LOS CLIENTES	31
3.1.1.	Cientes potenciales	31
3.1.2.	Consumidor final	31

3.2.	EL MERCADO POTENCIAL.....	31
3.3.	LA OFERTA EN EL MERCADO	31
3.4.	LA DEMANDA ESPERADA	32
3.5.	HÁBITOS DE CONSUMO.....	33
3.6.	LA COMPETENCIA Y SUS VENTAJAS.....	33
3.6.1.	Nuestros Competidores	33
3.7.	ESTIMACIÓN DE LA PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO Y DE LAS VENTAS	34
3.7.1.	Servicios que se estima vender en el primer año	34
CAPÍTULO 4.	PLAN DE MARKETING	35
4.1.	ESTRATEGIA DE INGRESO AL MERCADO Y CRECIMIENTO	35
4.1.1.	Estrategia de servicio.....	35
4.1.2.	Estrategia de precios	35
4.1.3.	Estrategia de promoción y publicidad.....	35
4.1.4.	Estrategia de distribución.....	36
4.2.	CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO.....	36
4.3.	SERVICIO	36
4.3.1.	Marca	36
4.3.2.	Eslogan	36
4.3.3.	Presentación	36
4.4.	BONDADES O VENTAJAS DEL PRODUCTO.....	37
4.5.	POLÍTICA DE PRECIOS.....	37
4.6.	INICIO DE VENTAS DEL SERVICIO	37
4.7.	TÁCTICAS DE VENTAS	37
4.8.	OBJETIVOS DE VENTAS EN EL CORTO Y MEDIANO PLAZO.....	37
4.8.1.	Corto plazo.....	37
4.8.2.	Mediano plazo.....	38
4.9.	ESTRATEGIAS PARA EL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS.....	38
4.9.1.	Estrategias de crecimiento vertical	38
4.9.2.	Estrategias de crecimiento horizontal	39
CAPÍTULO 5.	SISTEMA DE VENTAS Y DISTRIBUCION.....	40
5.1.	SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN.....	40
5.1.1.	Mayorista.....	40
5.1.2.	Minorista.....	40

5.2.	ESTRATEGIA DE VENTAS	40
5.2.1.	Canales de ventas	40
5.2.2.	Sistemas de Entrega.....	40
CAPÍTULO 6.	PLAN DE OPERACIONES Y PRODUCCIÓN	41
6.1.	INICIO DE OPERACIONES DE LA EMPRESA.....	41
6.2.	LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.....	41
6.2.1.	Ubicación de centro de operaciones.....	42
6.3.	CARACTERÍSTICAS DEL CENTRO DE PRODUCCIÓN.....	42
6.3.1.	Equipamiento	42
6.3.2.	Maquinarias.....	42
6.4.	DIAGRAMA DE OPERACIONES DE PROCESO	43
CAPÍTULO 7.	INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS TANGIBLES.....	44
7.1.	INVERSIÓN EN TERRENOS	44
7.1.1.	Inversión en Construcción del local.....	44
7.1.2.	Inversión en Muebles y Enseres.....	44
7.1.3.	Inversión en Vehículos.....	44
7.1.4.	Inversión Maquinaria y equipo	44
7.1.5.	Inversión de Herramientas.....	44
7.1.6.	Inversión Activos – Software.....	45
7.1.7.	Inversiones Diferidas	45
7.2.	CAPITAL DE TRABAJO.....	45
7.2.1.	Presupuesto de Ingresos y Egresos.....	45
7.2.2.	Presupuesto de Ingresos de Venta.....	46
7.2.3.	Presupuesto de Costos.....	46
7.2.4.	Mano de Obra Directa.....	46
7.3.	COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	47
7.4.	COSTOS FIJOS – OBLIGACIONES LABORALES.....	47
7.5.	COSTOS FIJOS – MATERIALES Y EQUIPOS.....	47
7.6.	COSTOS FIJOS –SERVICIOS VARIOS.....	48
7.7.	COSTOS FIJOS –COMBUSTIBLE.....	48
7.8.	COSTOS FIJOS- MANTENIMIENTO	48
7.9.	COSTOS FIJOS – SEGUROS VEHICULARES.....	48
7.10.	DEPRECIACIÓN ANUAL.....	49
CAPÍTULO 8.	PLAN FINANCIERO.....	50

8.1.	INGRESOS GENERADO DURANTE LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO.....	50
8.1.1.	Ingresos Diarios	50
8.1.2.	Ingresos Semanales	50
8.1.3.	Ingresos Mensuales	50
8.1.4.	Ingresos Anuales	50
8.1.5.	Ingresos durante todo el periodo	51
8.2.	EGRESOS GENERADOS DURANTE EL PROYECTO.....	51
8.2.1.	Costos de Producción	51
8.2.2.	Costos Fijos	52
8.2.3.	Costos Variables	52
8.2.4.	Costos Laborales	52
8.2.5.	Costos Indirectos	53
8.2.6.	Costos Directos.....	53
8.2.7.	Impuesto a la Renta.....	54
8.2.8.	Impuesto General a las Ventas.....	54
8.3.	FINANCIAMIENTO	55
8.4.	VALOR ACTUAL NETO (VAN)	55
8.5.	TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	55
8.6.	FLUJO DE CAJA ANUAL	56
8.7.	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	56
8.8.	COSTO DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL	56
CAPÍTULO 9.	RESULTADOS OBTENIDOS EN EL PROYECTO.....	57
9.1.	CONCLUSIONES	57
9.2.	RECOMENDACIONES	57
CAPÍTULO 10.	ANEXOS	60
	Anexo n.º 10-1. Anuario Estadístico Mype 2015	61
	Anexo n.º 10-2. Formato de encuesta realizada.....	62

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla n.º 6-1. Inversión en Muebles y Enseres	44
Tabla n.º 6-2. Inversión en Equipos	44
Tabla n.º 6-3. Inversiones Diferidas	45
Tabla n.º 6-4. Capital de Trabajo	45
Tabla n.º 6-5. Presupuestos de Ingresos y Egresos	45
Tabla n.º 6-6. Presupuesto de Ingresos de Ventas	46
Tabla n.º 6-7. Presupuesto de Costos	46
Tabla n.º 6-8. Mano de Obra Directa	46
Tabla n.º 6-9. Costos Fijos - Obligaciones Laborales	47
Tabla n.º 6-10. Costos Fijos - Materiales y Equipos	47
Tabla n.º 6-11. Costos Fijos – Servicios Varios al Mes	48
Tabla n.º 6-12. Costos Fijos – Mantenimiento Anual.....	48
Tabla n.º 6-13. Depreciación Anual	49
Tabla n.º 8-1. Ingresos Diarios	50
Tabla n.º 8-2. Ingresos Semanales.....	50
Tabla n.º 8-3. Ingresos Mensuales	50
Tabla n.º 8-4. Ingresos Anuales.....	50
Tabla n.º 8-5. Ingresos durante todo el periodo.....	51
Tabla n.º 8-6. Egresos Generados durante el proyecto.....	51
Tabla n.º 8-7. Costos Fijos.....	52
Tabla n.º 8-8. Costos Laborales.....	52
Tabla n.º 8-9. Costos Indirectos.....	53
Tabla n.º 8-10. Impuesto a la Renta (27 %).....	54
Tabla n.º 8-11. Impuesto General a las Ventas (Neto).....	54
Tabla n.º 8-12. Financiamiento	55
Tabla n.º 8-13. Valor Actual Neto (VAN).....	55
Tabla n.º 8-14. Tasa Interna de Retorno (TIR)	55
Tabla n.º 8-15. Flujo de Caja Anual	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura n.º 1-1. Sistema de Contratación Pública	13
Figura n.º 1-2. Fases de la Contratación Pública	14
Figura n.º 1-3. Topes para cada proceso de selección para la contratación de bienes, servicios y obras – Régimen General. Año Fiscal 2016 y en soles	14
Figura n.º 1-4. Empresas por segmento empresarial, 2015	15
Figura n.º 1-5 Características de las Mypes	15
Figura n.º 1-6. Valor Adjudicado a la Mype en el Régimen General de Contratación – Año 2014.....	16
Figura n.º 1-7 Perú: Empresas, según segmento empresarial, 2014 – 15.....	18
Figura n.º 1-8 Área Interdistrital de Lima	22
Figura n.º 1-9. Perú: Microempresas, según región, 2014 - 15.....	23
Figura n.º 1-10. Perú: Pequeña Empresas, según región, 2014 - 15.....	24
Figura n.º 2-1. Lima Metropolitana: Empresas por segmento empresarial, según Área Interdistrital, 2015.....	26
Figura n.º 2-2. Perú: Empresas de Servicios, según segmento empresarial, 2014 - 15.....	27
Figura n.º 2-3. Lima Metropolitana: Empresas de Servicios, según actividad económica, 2014 - 15	27
Figura n.º 3-1. Comparativo del Valor Adjudicado a la Mype y su participación en el Régimen General de Contratación	32
Figura n.º 6-1. Ubicación geográfica del proyecto	41
Figura n.º 6-2. Flujograma del Servicio.....	43

RESUMEN

La evolución de la Mypes en estos últimos años ha hecho que se vuelvan un mercado muy atractivo para todo tipo de empresas proveedoras de bienes y servicios. Por tal motivo, este proyecto de consultoría se dirige a ellas con el fin de brindarles soporte de gestión integral que les permita expandir su mercado accediendo al sistema de contrataciones estatales.

El servicio que brindará la empresa consiste en un paquete integral de actividades que permitirán a nuestros clientes acceder a los distintos procesos de selección convocados por las entidades públicas, que deseen abastecer. Para ello se contará con profesionales de vasta experiencia en gestión administrativa, logística y comercial además de sólidos conocimientos en temas de contrataciones estatales. Nuestro staff de profesionales respaldará la política de calidad que seguiremos para poder ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes.

El distrito de Cercado de Lima concentra el mayor número de Mypes a nivel local por ello es el lugar idóneo para el inicio de nuestras operaciones. Se espera una cantidad considerable de demanda potencial de este mercado.

ABSTRACT

The evolution of the MYPES in recent years has made them a very attractive market for all types of companies that supply goods and services. For this reason, this consulting project is aimed at them in order to provide them with comprehensive management support that allows them to expand their market by accessing the state procurement system.

The service provided by the company consists of a comprehensive package of activities that will allow our clients to access the different selection processes convened by the public entities that wish to supply. For this will be counted on professionals with vast experience in administrative, logistics and commercial management as well as solid knowledge in matters of state contracting. Our staff of professionals will support the quality policy that we will follow in order to offer the best service to our clients.

The district of Cercado de Lima concentrates the largest number of Mypes locally so it is the ideal place to start our operations. A considerable amount of potential demand from this market is expected.

Nota de acceso:

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

REFERENCIAS

- LIBROS

Lovelock, C. (2011). *Administración de servicios (2)*. D.F. México: Pearson Educación.

García Vega, E. (2010). *Investigación de mercados para Mypes y empresas que recién empiezan*. Lima, Perú: Universidad del Pacífico.

Kotler, P. (2012). *Dirección de marketing (14)*. D. F. México: Pearson Educación.

Barney, J. (1991). “*Firm resources and sustained competitive advantage*” (17). Londres: Journal of Management.

Yamakawa, P. & Del Castillo, C. (2010). *Modelo tecnológico de integración de servicios para la Mype peruana*. Lima, Perú: Universidad ESAN.

- TESIS

Laurente, W., Pereda, G. & Sifuentes, P. (2015). *Plan de negocios para una consultora en cadena de suministros para la Mype*. (Tesis de Maestría). Lima, Perú: Universidad del Pacífico.

- PAGINA WEB

OSCE. (2015). *Estimación de la participación de la micro y pequeña empresa (Mype) en el mercado estatal - año 2014*. Recuperado de http://portal.osce.gob.pe/osce/sites/default/files/Documentos/Publicacion/Estudios/2013/Participaci%C3%B3n_MYPE_2014%20vs5_final.pdf

El Comercio. (s. f.) *Noticias de Mypes*. Recuperado de <http://elcomercio.pe/buscar/Mype>

Buenos Negocios. (2013). *3 ejemplos de cálculo de inversión inicial*. Recuperado de <http://www.buenosnegocios.com/notas/276-3-ejemplos-calculo-inversion-inicial>

Crece Negocio. (2016). *El VAN y el TIR*. Recuperado de <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>

UAEH. (2011). *Clasificación de las Inversiones*. Recuperado de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/huejutla/administracion/evaluacion%20de%20proyecto%20de%20inversion/clasificacion_de_las_inversiones.pdf

Universidad del Pacífico. (2015). *Plan de negocios para una consultora en cadena de suministros para la MYPE*. Recuperado de <http://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/1024>

OSCE. (s. f.). *Guía de cómo venderle al Estado*. Recuperado de <http://portal.osce.gob.pe/osce/content/guia-de-como-venderle-al-estado>

- NORMATIVAS

Ley 30225, *Ley de Contrataciones del Estado – LCE y su reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 350-2015-EF* (enero 09, 2016). Art. 3. OSCE. Recuperado de http://portal.osce.gob.pe/osce/sites/default/files/Documentos/legislacion/ley/Reglamento%20de%20la%20Ley%20N%C2%BA%2030225_0.pdf