



**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 COMERCIAL DE REPUESTOS PARA  
TRANSPORTE PESADO EN LA CIUDAD DE TRUJILLO.”**

**TESIS:  
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**AUTORAS:  
Br. GIULIANA ALEXANDRA ARMAS AGUILAR  
Br. ELDA YAKELINE REYNA ULLOA**

**ASESOR:  
Econ. ALDO MARTÍN ESQUIVEL QUIÑE**

---

**TRUJILLO – PERÚ  
2011**

## DEDICATORIA

A mis padres Norma y Luís, por ser su felicidad el objetivo de cada uno de mis retos,

A mis hermanos Norma y Michel, por su apoyo incondicional,

A mis abuelos Naty y Alfredo, por ser un ejemplo de vida.

## **AGRADECIMIENTO**

En primer lugar, agradecer a mis padres por el apoyo y confianza que depositan en mí, en cada nuevo reto que se presenta en mi camino tanto personal como profesional.

Mi gratitud a la plana docente, por haber contribuido a mi formación profesional y permitirme cada día demostrar lo aprendido en cada una de las decisiones y reconocimientos que me han permitido hoy el crecimiento profesional.

Agradecer a todas las personas que me brindaron su apoyo y demostraron colaboración.

Finalmente, agradezco a los miembros del jurado por darme la oportunidad de presentar este proyecto.

## **PRESENTACIÓN**

Sres. Miembros del Jurado:

En cumplimiento con las normas establecidas en el Reglamento de Grados y Títulos que exige la Universidad Privada del Norte, se somete a vuestra consideración el

presente proyecto titulado “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS Y BEBIDAS REFRESCANTES EN LA CIUDAD DE TRUJILLO”, con nombre comercial “LA CAVA”, con la finalidad de obtener el TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN.

Alcanzando los objetivos propuestos expongo antes ustedes el presente proyecto en el cual se aplicaron los temas aprendidos, con vuestra aprobación permitirá culminar mi carrera profesional y enfrentar la competitividad del mundo laboral.

## **ÍNDICE**

Carátula	
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Presentación .....	iv
Índice .....	v-ix
Resumen Ejecutivo .....	x

## **CAPÍTULO I: ANÁLISIS DE LA EMPRESA**

1.1 Nombre de la Empresa .....	02
1.2 Actividad de la Empresa .....	02
1.3 Logotipo.....	02
1.4 Misión del Negocio .....	03
1.5 Visión del Negocio .....	03
1.6 Objetivos Tácticos y Estratégicos .....	03
1.7 Análisis FODA .....	03
1.8 Estrategias.....	04

## **CAPÍTULO II: ANÁLISIS DEL MERCADO Y ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA**

2.1. Análisis del Entorno .....	06
2.1.1. Macroentorno.....	06
2.1.1.1. Factores Legales .....	06
2.1.1.2. Factores Económicos .....	06
2.1.1.3. Factores Políticos .....	08
2.1.1.4. Factores Demográficos .....	09
2.1.1.5. Factores Socio-Culturales .....	09
2.1.2. Microentorno.....	12
2.1.2.1. Clientes Potenciales .....	12
2.1.2.2. Consumidores .....	12
2.1.2.3. Competencia .....	13
2.1.2.4. Proveedores.....	13
2.1.2.5. Barreras de Entrada y Salida.....	13
2.2. Investigación de Mercado .....	14
2.2.1. Segmentación.....	14
2.2.2. Definición del Cliente Potencial.....	15
2.2.3. Fuentes de Información .....	15
2.2.4. Metodología a Emplear .....	15

2.2.5. Análisis de la Demanda .....	16
2.2.5.1. Producto Real.....	16
2.2.5.2. Demanda Histórica y Actual .....	16
2.2.5.3. Variables que Afectan a la Demanda .....	17
2.2.5.4. Demanda Proyectada.....	17
2.2.6. Análisis de la Oferta.....	17
2.2.6.1. Identificación de la Competencia.....	17
2.2.6.2. Oferta Histórica y Presente.....	18
2.2.6.3. Variable que Afectan a la Oferta.....	18
2.2.6.4. Oferta Proyectada .....	19
2.2.7. Deducción del Mercado Meta u Objetivo.....	19
2.2.7.1. Mercado Proyectado (Potencial–Disponible–Efectivo).....	19
2.2.7.2. Mercado Meta u Objetivo.....	21
2.3.1. Análisis del Mercado Proveedor.....	21
2.3.1.1. Criterios de Selección.....	21
2.3.1.2. Identificación de Proveedores .....	22
2.3.1.3. Selección de Proveedores.....	27

### **CAPÍTULO III: PLAN DE MARKETING**

3.1. Análisis de la Comercialización.....	29
3.1.1. Mercado Meta.....	29
3.1.2 Producto Aumentado – Valor.....	29
3.1.3. Precio – Coste.....	29
3.1.4. Plaza – Conveniencia.....	30
3.1.5. Promoción – Comunicación.....	31
3.1.6. Estrategias de Entrada en el Mercado.....	33
3.1.7. Posicionamiento del Producto.. .....	33

## **CAPÍTULO IV: PLAN DE OPERACIONES**

4.1. Especificaciones Técnicas del Producto..	35
4.2. Ingeniería Básica..	51
4.2.1. Descripción de Procesos..	51
4.2.1.1. Proceso de Abastecimiento..	51
4.2.1.2. Proceso de Comercialización.....	55
4.2.2. Descripción de Tecnologías..	59
4.2.2.1. Descripción de Maquinarias ..	59
4.2.2.2. Descripción de Mobiliario y Software..	59
4.2.2.3. Detalle sobre Terrenos, Inmuebles e Instalaciones Fijas..	60
4.3. Centro de Operaciones.....	60
4.3.1. Macro y Micro-Localización..	60
4.4. Capacidad Instalada del Proyecto.....	61
4.4.1. Capacidad Máxima.....	61
4.4.2. Criterios y Porcentaje de Ocupabilidad.....	61

## **CAPÍTULO V: ESTUDIO LEGAL**

5.1 Forma Societaria.....	64
5.2 Tasas y Licencias Municipales ..	65
5.2.1 Licencia de Funcionamiento ..	65
5.2.2 Anuncios Publicitarios y Otros ..	66
5.3 Legislación Laboral y Tributaria ..	67
5.4. Otros Aspectos Legales, de Salud, Ambientales, etc.....	68
5.4.1 Registros de Marca.....	68
5.4.2 Regulación Sanitaria ..	70

## **CAPÍTULO VI: DISEÑO ORGANIZACIONAL**

6.1. Organigrama Estructural y Funcional.....	74
6.2. Nombre o Marca Distintiva.....	74
6.3. Equipo de Trabajo .....	74
6.3.1. Descripción de Cargos y Perfiles.....	74
6.3.2. Tareas, Funciones y Responsabilidades .....	75
6.3.3. Mecanismo de Reclutamiento y Selección .....	75
6.3.4. Programa de Capacitación y Evaluación de Personal .....	76
6.3.5. Política Salarial y Fijación de Sueldos .....	76

## **CAPÍTULO VII: RESPONSABILIDAD SOCIAL**

7.1. Nuestros Colaboradores.....	78
7.2. Medio Ambiente .....	78
7.3. Consumidores y Productos .....	79

## **CAPÍTULO VIII: EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA**

8.1. Supuestos Generales.....	81
8.2. Flujo de Caja Proyectado .....	81
8.2.1. Módulo de Impuesto General a las Ventas .....	81
8.2.2. Flujo de Caja Anual Proyectado.....	82
8.2.3. Flujo de Caja Operativo .....	83
8.2.4. Flujo de Capital.....	83
8.2.5. Flujo de Caja Económico .....	84
8.2.6. Servicio de Deuda .....	84
8.2.7. Flujo de Caja Financiero .....	85
8.3. Tasa de Descuento	
8.3.1. Costo de Oportunidad de Capital.....	85
8.3.2. Costo Promedio Ponderado de Capital.....	86

8.4. Estados Proyectados .....	86
8.4.1. Balance .....	86
8.4.2. Estados de Ganancias y Pérdidas .....	87
8.5. Rentabilidad .....	88
8.5.1. VANE, VANF, TIRE y TIRF .....	88
8.5.2. Periodo de Recuperación de Capital.....	89
8.5.3. Análisis Costo – Beneficio .....	89
8.5.4. Punto de Equilibrio.....	90
CONCLUSIONES .....	91
RECOMENDACIONES .....	92
BIBLIOGRAFÍA .....	93
ANEXOS .....	94

## RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo central del presente plan de negocios: “CENTRO DE COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS Y BEBIDAS REFRESCANTES EN LA CIUDAD DE TRUJILLO”, bajo la denominación de LA CAVA E.I.R.L., es mostrar las cualidades, beneficios y factibilidad de la implementación de dicho negocio, el cual va dirigido a personas mayores de 18 años de edad en los distritos de Trujillo y Víctor Larco.

El negocio tendrá como una de sus principales bondades la diferenciación en cuanto a la atención personalizada las 24 horas del día, para lo cual se contará con personal altamente calificado y que asesorará a los clientes en cuanto a la preparación de tragos

sin costos adicionales y con la calidad que solo un Bartender muy bien capacitado lo haría.

Adicionalmente el servicio delivery será también un punto a tener en cuenta a la hora de elegir La Cava.

El negocio cuenta con fortalezas como el local propio, buena ubicación, la capacidad gerencial que hará que constantemente se realicen mejoras dentro de la organización que tendrá un amplio sentido de responsabilidad social tanto con nuestros clientes, trabajadores y medio ambiente.

En cuanto a los negocios existentes que ofrecen similares servicios no ofrecen calidad en la atención ni abren sus puertas las 24 horas del día así como la amplia gama de productos nacionales y extranjeros. Así nace la idea de proponer y planificar la implementación de La Cava de manera que satisfaga a todos los clientes que concurran a ella.

Es por eso que se desarrolló un estudio de mercado, en la cual se obtuvo información tanto de la demanda del sector de bebidas así como del crecimiento del sector de la actividad en cuanto al plan de negocios se refiere. Adicionalmente se aplicó una encuesta a 369 personas de los distritos de Trujillo y Víctor Larco.

La Inversión es de 90,090.34 nuevos soles, se genera un VANE nominal de 77,055.41 nuevos soles, un TIRE de 40.07%, un PRC de 3 años y 11 meses.

El presente estudio tiene como objetivo determinar la viabilidad económica y financiera para constituir una empresa dedicada a la comercialización de repuestos, partes y accesorios automotrices para vehículos de servicio de transporte pesado, en la ciudad de Trujillo.

La idea consiste en implementar un local donde se comercialicen repuestos, partes y accesorios automotrices para vehículos de servicio de transporte brindando garantía, seguridad y confianza en los productos, complementado por un excelente servicio, asesoría mecánica e información técnica, amplia gama de productos y un eficiente sistema de comercialización para lograr fidelizar al cliente y por ende la rentabilidad de la empresa, llegando a ser una empresa líder en la ciudad.

La empresa en proyecto tendrá una capacidad máxima de 12,980 productos (repuestos) comenzando en el primer período con el 70% del mercado objetivo (10,075), para lo cual se requiere una inversión de S/.355,997.50 Nuevos Soles, que será financiada en un 80% con aporte propio, que asciende a la suma de S/.284,798 y 20%, que representa a S/.71,199.50 con préstamo del Banco Interbank. Dicha inversión se recuperará en 04 años y 02 meses de iniciada las operaciones.

El proyecto tiene un horizonte de 05 años, el Costo de capital para el inversionista es de 12.35%, el beneficio costo es de 2.18, es decir por cada nuevo sol invertido se recuperará S/.2.18 Nuevos Soles.

El equipo de trabajo que estará encargado de poner en marcha el presente proyecto, está conformado por dos bachilleres de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Privada del Norte de la ciudad de Trujillo, departamento de La Libertad; quienes son: Giuliana Armas Aguilar y Yakeline Reyna Ulloa.

La presente investigación concluye que el proyecto es rentable, con un VANE real 374,922.43, VANF real de 372,881.47 ambos montos positivos, respecto al costo promedio ponderado de capital (Wacc). La TIRE es de 35.78% y la TIRF de 40.12%, ambas tasas son superiores al CCPP.

## **ABSTRACT**

The present study has as objective to determine the economic and financial viability to constitute a company dedicated to commercialization of spare parts, automotive parts and accessories for vehicles of heavy transport in the city of Trujillo.

The idea is to implement a place where spare parts, automotive parts and accessories for vehicles of service of heavy transport are commercialized offering guarantee, security and confidence in the products complemented by an excellent service, mechanical advising and technical information, wide range of products and an efficient system of commercialization to achieve in customer loyalty and hence the profitability of the company, becoming a leader company in the city.

The joint Project will have a maximum capacity of 12980 products (supplies) starting in the first period with 70% of the objective market (10,075) for which requires an investment of S/.355,997.50 soles, to be funded on a 80% local contribution that ascends to the sum of 284,798 and 20% representing S/. 71,199.50 from an Interbank Bank. This investment will pay off in 04 years and 02 months after the starting operations.

The project has a horizon of 05 years, the cost of capital for investors is 12.35%, the benefit cost is 2.18 this means that for one sol invested will recover 2.18 soles.

On the other hand the group of job are conformed by two students of the enterprise administration career of the University Private of North of Trujillo- La libertad. Who are Giuliana Armas Aguilar and Yakeline Reyna Ulloa.

This research concludes that the project is profitable, with a real Present Economic Net Value (VANE) of 374,922.43 also with a real Present Financial Net Value (VANF) of 372,881.47, both positive amounts, with respect to weighted average cost of capital (WACC) the Economic Internal Rate of Return (TIRE) is of 35.78% and the Financial Internal Rate of Return (TIRF) of 40.12% both rates are higher than the CPPC.

## **NOTA DE ACCESO**

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

## Bibliografía

### Libros:

- [L1] Baca Urbina, Gabriel. (2001) Evaluación de proyectos. 4ta Ed. México, Mc. Graw-Hill.
- [L2] Kotler, Philip; Keller, Kevin Lane. (2006) Dirección de Marketing. 12va Ed. México, Prentice Hall.
- [L3] Córdoba Padilla, Marcial (2008) Formulación y evaluación de proyectos. 1era Ed. Bogotá, Ecoe.
- [L4] Stoner, James; Freeman, Edward; Gilbert, Daniel. (1996) Administración. 6ta Ed. México, Prentice Hall.
- [L5] Charles W. L. Hill, Gareth R. Jones. Administración Estratégica
- [L6] Sapag Chain, Nassir; Sapag Chain, Reinaldo (2001) Preparación y evaluación de proyectos. 4ta Ed. Santiago de Chile, Mc.Graw-Hill.

### Trabajos de Investigación:

- [T1] Bach. Infante Miñano, Alberto.” Plan Estratégico de Marketing para una Empresa Comercializadora de Repuestos Automotrices”, Tesis de la escuela de Administración de la UNT. Trujillo – Perú. 2000.
- [T2] Bach. Huamán Morales, María Teresa. ” Estudio de Prefactibilidad para la Implementación de una Empresa dedicada a la Producción y Comercialización de Juguetes Educativos de Tela en la Ciudad de Trujillo”, Tesis de la Escuela de Estudios de la Empresa –Carrera de Administración de la Universidad Privada del Norte – Trujillo, Perú. 2008.
- [T3] Material de los cursos de Marketing Estratégico, Recursos Humanos, Costos y Presupuestos, Derecho Administrativo, Planeamiento de la Producción - Universidad Privada del Norte, Junio 2009.

### Revistas:

- [R1] Ruedas y Tuercas Edición año 2010
- [R2] Yo Ruedo, Revista impresa por Volvo Perú S.A, Edición 2010
- [R3] Actualidad Empresarial, Edición 2010
- [R4] Informativo Cámara de Comercio y Producción de La Libertad

**Direcciones de Internet Visitadas:**

[URL 01] <http://www.inei.gob.pe/>

[URL 02] <http://www.mtc.gob.pe/portal/inicio.html>

[URL 03] <http://www.camaratru.org.pe/>

[URL 04] <http://www.sunat.gob.pe/>

[URL 05] [http://www.mintra.gob.pe/peel/proyectos/osel\\_la\\_libertad.htm](http://www.mintra.gob.pe/peel/proyectos/osel_la_libertad.htm)

[URL 06] <http://www.munitrujillo.gob.pe:8080/portalmpt/>

[URL 07] <http://pages.stern.nyu.edu/adamodar/>

[URL 08] <http://pe.invertia.com/>

[URL 09] <http://www.bbvabancocontinental.com/>

[URL 10] <http://www.bcrp.gob.pe/>

[URL 11] <http://www.interbank.com.pe/>

[URL 12] <http://www.scotiabank.com.pe/>

[URL 13] <http://maps.google.es/>

[URL 14] <http://araper.com.pe>