

**FACULTAD DE ESTUDIOS DE LA EMPRESA**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN**

**“ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE LA EMPRESA DUBAI  
PRODUCCIONES QUE BRINDA SERVICIOS DE  
ORGANIZACIÓN DE EVENTOS Y CAMPAÑAS DE  
PROMOCION Y VENTAS EN EL DEPARTAMENTO DE LA  
LIBERTAD”**

**TESIS**

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

**AUTORES**

Bach. PABLO CÉSAR BERDEJO HURTADO

Bach. VICTOR MANUEL ROJAS CARNERO

**ASESOR**

Mg. Eco. ALDO ESQUIVEL QUIÑE

**TRUJILLO – PERU**

**2011**

## PRESENTACIÓN

Sres. Miembros del Jurado:

En cumplimiento al reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Estudios de la Empresa de la Universidad Privada del Norte se somete a vuestra consideración y elevado criterio el presente proyecto titulado **“ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA EMPRESA DUBAI PRODUCCIONES QUE BRINDA SERVICIOS DE ORGANIZACIÓN DE EVENTOS Y CAMPAÑAS DE PROMOCION Y VENTAS EN EL DEPARTAMENTO DE LA LIBERTAD”**, con la finalidad de optar el título profesional de Licenciado en Administración.

Trujillo, 11 de mayo de 2011.

## ÍNDICE

	<u>Pág.</u>
<b>CAPÍTULO I: RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>01</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>02</b>
<b>CAPÍTULO II: GENERALIDADES.....</b>	<b>03</b>
2.1. Idea del negocio .....	03
2.2. Estrategia de Entrada y Crecimiento.....	03
2.3. Objetivos.....	04
2.3.1. Objetivos Institucionales .....	04
2.3.2. Objetivos de Marketing.....	04
2.3.3. Objetivos Operacionales .....	05
2.3.4. Objetivos Financieros.....	05
2.4. Nombre de la empresa .....	05
2.5. Sector .....	05
2.6. Horizonte de evaluación .....	05
2.7. Ejecutores.....	06
2.8. Objetivos del estudio .....	06
<b>CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO</b>	
3.1. Análisis del Entorno .....	07
3.1.1. Microentorno.....	07
3.1.1.1. Factores legales.....	07
3.1.1.2. Factores Económicos.....	08
3.1.1.3. Factores Políticos.....	15
3.1.1.4. Factores Demográficos .....	17
3.1.1.5. Factores Climáticos.....	20
3.1.2. Microentorno.....	22
3.1.2.1. Clientes Potenciales.....	22
3.1.2.2. Consumidores .....	23
3.1.2.3. Competencia .....	23
3.1.2.4. Proveedores .....	24
3.1.2.5. Barreras de Entrada y Salida .....	24
3.2. Investigación de Mercado.....	25
3.2.1. Segmentación.....	25
3.2.2. Definición del Cliente Potencial.....	26
3.2.3. Fuentes de Información.....	26

3.2.4.	Metodología a Emplear .....	27
3.2.5.	Análisis de la Demanda.....	28
3.2.5.1.	Producto Real.....	28
3.2.5.2.	Demanda Histórica y Actual .....	29
3.2.5.3.	Variables que afectan a la demanda.....	31
3.2.5.4.	Demanda proyectada.....	32
3.2.6.	Análisis de la oferta .....	32
3.2.6.1.	Identificación de la competencia .....	32
3.2.6.2.	Oferta histórica y presente .....	33
3.2.6.3.	Variables que afectan a la oferta .....	34
3.2.6.4.	Oferta proyectada.....	35
3.2.7.	Deducción del Mercado Meta .....	35
3.2.7.1.	Mercado Proyectado .....	36
3.2.7.2.	Mercado Meta .....	37
3.3.	Análisis de la Comercialización .....	37
3.3.1.	Marketing Mix Usado por la Competencia .....	37
3.3.1.1.	Producto .....	37
3.3.1.2.	Precio .....	38
3.3.1.3.	Plaza.....	39
3.3.1.4.	Promoción .....	41
3.3.2.	Análisis del Mercado Proveedor .....	42
3.3.2.1.	Criterio de Selección.....	42
3.3.2.2.	Identificación de Proveedores.....	42
3.3.2.3.	Selección de Proveedores .....	43

#### **CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO**

4.1.	Especificaciones Técnicas del Producto .....	45
4.2.	Ingeniería Básica .....	46
4.2.1.	Proceso del Servicio .....	46
4.2.1.1.	Descripción del Proceso.....	46
4.2.2.	Descripción de Tecnologías .....	48
4.2.2.1.	Descripción de Maquinaria y Equipo.....	48
4.2.2.2.	Descripción de Mobiliario y Software .....	49
4.2.2.3.	Detalle sobre Terrenos, Inmuebles e Instalaciones Fijas .....	50
4.3.	Centro de Operaciones .....	51
4.3.1.	Macro y Micro-Localización .....	51
4.3.2.	Diseño de Edificaciones e Instalaciones .....	53
4.4.	Capacidad instalada del Proyecto .....	57

4.4.1. Capacidad Máxima .....	57
4.4.2. Porcentaje de Ocupabilidad. ....	58

## **CAPÍTULO V: ESTUDIO LEGAL**

5.1. Forma Societaria .....	59
5.1.1. Procedimientos para constituir una empresa.....	59
5.2. Tasas Municipales y Registro de Marca .....	60
5.2.1. Licencia de Funcionamiento.....	60
5.3. Legislación Tributaria .....	61
5.4. Legislación Laboral .....	63
5.4. Otros Aspectos Legales .....	64
5.4.1. Registro de Marca .....	64

## **CAPÍTULO VI: ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

6.1. Planeamiento Estratégico.....	65
6.1.1. Misión .....	65
6.1.2. Visión .....	65
6.1.3. Objetivos Estratégicos.....	65
6.1.3. Análisis FODA .....	66
6.2. Plan de Mercadotecnia.....	70
6.2.1. Mercado Meta .....	70
6.2.2. Valor Intrínseco .....	70
6.2.3. Costo para el cliente.....	71
6.2.4. Conveniencia para el cliente .....	72
6.2.5. Comunicación.....	72
6.2.6. Venta Directa.....	73
6.2.7. Posicionamiento del servicio .....	73
6.3. Equipo de Trabajo .....	74
6.3.1. Descripción de Cargos y Perfiles .....	74
6.3.2. Tareas, Funciones y Responsabilidades .....	76
6.3.3. Mecanismo de Reclutamiento y Selección .....	78
6.3.4 Programa de Capacitación y Evaluación de Personal .....	79
6.3.5. Política Salarial y Fijación de Sueldos .....	79
6.4. Tipo de Organización .....	81
6.4.1. Organigrama Estructural y Funcional.....	81
6.4.2. Nombre o Marca Distintiva .....	82

## **CAPÍTULO VII: INGRESOS Y COSTOS**

7.1. Inversiones .....	83
7.1.1. Inversión en Activo Fijo .....	83
7.1.2. Inversión en Activo Intangible.....	84
7.1.3. Capital de trabajo .....	85
7.2. Costos y Gastos Proyectados .....	86
7.2.1. Presupuesto de Materia Prima Directa .....	86
7.2.2. Presupuesto de Mano de Obra Directa.....	88
7.2.3. Gastos Administrativos.....	91
7.2.4. Gastos de Ventas .....	91
7.2.5. Depreciación del Activo Fijo .....	92
7.3. Financiamiento .....	93
7.3.1. Estructura de Capital .....	93
7.3.2. Fuente de Financiamiento Elegida.....	93
7.3.3. Cuadro de Amortización de la Deuda .....	94
7.4. Ingresos Proyectados.....	95
7.4.1. Ingresos por Ventas .....	95
7.4.2. Recuperación de Capital de Trabajo.....	96
7.4.3. Valor de Desecho Neto .....	96

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

8.1. Supuestos Generales.....	97
8.2. Flujo de Caja Proyectado .....	98
8.2.1. Flujo de Caja Operativo.....	98
8.2.2. Flujo de Capital.....	98
8.2.3. Flujo de Caja Económico.....	99
8.2.4. Servicio de Deuda .....	99
8.2.5. Flujo de Caja Financiero.....	100
8.3. Tasa de Descuento .....	100
8.3.1. Costo de Oportunidad de Capital COK.....	100
8.3.2. Costo de Promedio Ponderado de Capital .....	101
8.4. Estados Proyectados .....	102
8.4.1. Balance General Proyectado .....	102
8.4.2. Estado de Ganancias y Pérdidas .....	103
8.5. Rentabilidad.....	104
8.5.1. VANE, VANF .....	104
8.5.2. TIRE, TIRF.....	105
8.5.3. Periodo de Recuperación de Capital.....	106

8.5.4. Análisis de Costo Beneficio .....	106
8.5.5. Punto de Equilibrio .....	107
8.6. Análisis de Sensibilidad.....	108
8.6.1. Análisis Unidimensional de las Ventas Críticas .....	109
8.7. Plan de Contingencia .....	111
<b>CAPÍTULO IX: CONCLUSIONES.....</b>	<b>113</b>
<b>CAPÍTULO X: RECOMENDACIONES .....</b>	<b>114</b>
<b>CAPÍTULO XI: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA .....</b>	<b>115</b>
<b>ANEXOS:</b>	
ANEXO N° 1 .....	117

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro N° 01:</b>	
Producto Bruto Interno .....	09
<b>Cuadro N° 02:</b>	
Inversiones en los principales proyectos de inversión (miles de US\$)10	
<b>Cuadro N° 03:</b>	
Indicador de Actividad Económica Regional (en %).....	12
<b>Cuadro N° 04:</b>	
Población de la provincia de Trujillo .....	20
<b>Cuadro N° 05:</b>	
Número de empresas según actividad económica.....	25
<b>Cuadro N° 06:</b>	
Demanda Histórica.....	29
<b>Cuadro N° 07:</b>	
Demanda Actual (En número de servicios de anfitrionas al Año) .....	29
<b>Cuadro N° 08:</b>	
Demanda Actual.....	30
(En número de servicios de impulsadoras al Año)	
<b>Cuadro N° 09:</b>	
Demanda Actual.....	30
(En número de servicios de vendedoras al Año)	
<b>Cuadro N° 10:</b>	
Demanda Actual Total.....	30
(En número de servicios al Año)	
<b>Cuadro N° 11:</b>	
Tasa de crecimiento promedio sector Comercial e Industrial .....	32
<b>Cuadro N° 12:</b>	
Demanda Proyectada a 5 años.....	32
<b>Cuadro N° 13:</b>	
Oferta Presente .....	33
(En servicios de anfitrionas al año)	
<b>Cuadro N° 14:</b>	
Oferta Presente .....	33
(En servicios de impulsadoras al año)	
<b>Cuadro N° 15:</b>	
Oferta Presente .....	34
(En servicios de vendedoras al año)	
<b>Cuadro N° 16:</b>	
Oferta Total Presente.....	34
(En servicios al año)	
<b>Cuadro N° 17:</b>	
Oferta proyectada a 5 años.....	35
(En servicios por año)	
<b>Cuadro N° 18:</b>	



Demanda presente.....	35
(En servicios por año)	
<b>Cuadro N° 19:</b>	
Determinación del mercado objetivo .....	36
(En servicios por año)	
<b>Cuadro N° 20:</b>	
Determinación del Porcentaje del Mercado Objetivo.....	37
<b>Cuadro N° 21:</b>	
Precio Promedio según tipo de servicios por día .....	38
<b>Cuadro N° 22:</b>	
Identificación de Proveedores.....	43
<b>Cuadro N° 23:</b>	
Selección de Proveedores .....	44
<b>Cuadro N° 24:</b>	
Descripción de Equipos.....	48
<b>Cuadro N° 25:</b>	
Descripción de Muebles (nuevos soles).....	49
<b>Cuadro N° 26:</b>	
Evaluación de Factores de Micro – Localización.....	52
<b>Cuadro N° 27:</b>	
Capacidad Máxima.....	57
<b>Cuadro N° 28:</b>	
Participación del Proyecto .....	57
<b>Cuadro N° 29:</b>	
Ocupabilidad .....	58
<b>Cuadro N° 30:</b>	
Constitución de la Empresa.....	60
<b>Cuadro N° 31:</b>	
Licencias Municipales .....	61
<b>Cuadro N° 32:</b>	
Libros de Contabilidad.....	62
<b>Cuadro N° 33:</b>	
Libros de Planilla .....	63
<b>Cuadro N° 34:</b>	
Registro de Marca .....	64
<b>Cuadro N° 35:</b>	
Precio de los Servicios .....	71
<b>Cuadro N° 36:</b>	
Planilla.....	80
<b>Cuadro N° 37:</b>	
Inversión en Activo Fijo .....	83
<b>Cuadro N° 38:</b>	
Inversión en Activo Intangible.....	84
<b>Cuadro N° 39:</b>	
Inversión y reinversión en Capital de Trabajo (S/.).....	85

<b>Cuadro N° 40:</b>	
Resumen de las Inversiones .....	85
<b>Cuadro N° 41:</b>	
Número de servicios en capacidad normal .....	86
<b>Cuadro N° 42:</b>	
Presupuesto total de servicios Directos .....	87
<b>Cuadro N° 43:</b>	
Costo unitario de materiales.....	87
<b>Cuadro N° 44:</b>	
Presupuesto total de Materiales Indirectos .....	88
<b>Cuadro N° 45:</b>	
Mano de Obra Directa.....	88
<b>Cuadro N° 46:</b>	
Mano de Obra indirecta.....	89
<b>Cuadro N° 47:</b>	
Personal de Administración.....	89
<b>Cuadro N° 48:</b>	
Presupuesto de personal de ventas (S/.) .....	90
<b>Cuadro N° 49:</b>	
Presupuesto Global Personal (S/.).....	90
<b>Cuadro N° 50:</b>	
Presupuesto Gastos Administrativos (S/.).....	91
<b>Cuadro N° 51:</b>	
Presupuesto Gastos de Venta.....	91
<b>Cuadro N° 52:</b>	
Presupuesto de Costo de Producción .....	92
<b>Cuadro N° 53:</b>	
Depreciación y amortización (S/.).....	92
<b>Cuadro N° 54:</b>	
Estructura de Capital (S/.) .....	93
<b>Cuadro N° 55:</b>	
Alternativas de Financiamiento .....	93
<b>Cuadro N° 56:</b>	
Fuente de Financiamiento elegida .....	93
<b>Cuadro N° 57:</b>	
Plan Financiero .....	94
(En Nuevos soles términos reales)	
<b>Cuadro N° 58:</b>	
Plan Financiero .....	94
(En Nuevos Soles términos nominales)	
<b>Cuadro N° 59:</b>	
Presupuesto de Ingreso .....	95
<b>Cuadro N° 60:</b>	
Estructura de Precios .....	95
<b>Cuadro N° 61:</b>	
Recuperación del Capital de Trabajo .....	96

<b>Cuadro N° 62:</b>	
Valor de Recupero .....	96
<b>Cuadro N° 63:</b>	
Supuestos Generales.....	97
<b>Cuadro N° 64:</b>	
Flujo de Caja Operativa.....	98
<b>Cuadro N° 65:</b>	
Flujo de Capital .....	98
<b>Cuadro N° 66:</b>	
Flujo de Caja Económico .....	99
<b>Cuadro N° 67:</b>	
Evaluación Financiera.....	99
<b>Cuadro N° 68:</b>	
Flujo de Caja Financiero .....	100
<b>Cuadro N° 69:</b>	
Indicadores Financieros .....	100
<b>Cuadro N° 70:</b>	
Determinación del costo de oportunidad del capital.....	101
<b>Cuadro N° 71:</b>	
Costo Promedio Ponderado de Capital.....	101
<b>Cuadro N° 72:</b>	
Balance General.....	102
<b>Cuadro N° 73:</b>	
Estado de Ganancias y Pérdidas .....	103
<b>Cuadro N° 74:</b>	
VANE, TIRE Nominales .....	104
<b>Cuadro N° 75:</b>	
VANF, TIRF Nominales.....	105
<b>Cuadro N° 76:</b>	
VANE, TIRE Reales .....	105
<b>Cuadro N° 77:</b>	
VANF, TIRF Real .....	105
<b>Cuadro N° 78:</b>	
Periodo de Recuperación de Capital (PRK).....	106
<b>Cuadro N° 79:</b>	
Relación Beneficio-Costo (B/C).....	106
<b>Cuadro N° 80:</b>	
Punto de Equilibrio a lo largo del periodo de Evaluación .....	107
<b>Cuadro N° 81:</b>	
Análisis Unidimensional I.....	108
<b>Cuadro N° 82:</b>	
Análisis Unidimensional II.....	108
<b>Cuadro N° 83:</b>	
Análisis Unidimensional III.....	108
<b>Cuadro N° 84:</b>	
Análisis Bidimensional I.....	109

<b>Cuadro N° 85:</b>	
Análisis Bidimensional II.....	110
<b>Cuadro N° 86:</b>	
Análisis Bidimensional II.....	110

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>GRÁFICO N° 01:</b>	
Crecimiento del PBI.....	09
<b>GRÁFICO N° 02:</b>	
Contribución al crecimiento del IAE según sector .....	13
<b>GRÁFICO N°03:</b>	
Población y Tasa de Crecimiento de La Libertad .....	18
<b>GRÁFICO N° 04:</b>	
Población Proyectada de La Libertad .....	20
<b>GRÁFICO N° 05:</b>	
Población de Trujillo por Distritos .....	21
<b>GRÁFICO N° 06:</b>	
Ventas y Utilidad Neta.....	104

---

## **Capítulo I**

### **Resumen Ejecutivo**

La idea de negocio propuesta es la implementación de una empresa que ofrezca el servicio de organización de eventos o campañas de promoción y ventas a través de anfitrionas, impulsadoras y promotoras altamente calificadas y entrenadas; a las diferentes empresas que deseen contratar nuestros servicios.

El éxito de esta idea de negocio se basa en el crecimiento económico de la Región La Libertad y su capital la ciudad de Trujillo, la cual ha experimentado un aumento en la actividad comercial en los últimos 5 años lo cual se ve reflejado en la apertura de grandes centros comerciales con modernas tiendas por departamento, hipermercados y otras empresas importantes.

El mercado al cual estará dirigido estos servicios serán las empresas del sector comercial e industrial de la Región La Libertad que tienen la necesidad de realizar promociones de sus productos mediante eventos o campañas de promoción y se piensa cubrir un mercado objetivo de 6728 servicios el primer año con una capacidad normal del 82%.

La inversión inicial para el proyecto será de S/. 91,048.09 Nuevos Soles, que será destinado a Activo Fijo (S/. 11,099.58), Activo Intangible (S/. 13,127.05) y Capital de Trabajo (S/. 66,821.46). Del total el 40% será financiado por un préstamo bancario y lo restante por aporte de los socios.

El periodo de recuperación de capital será de 1 años y 9 meses. La evaluación del proyecto tiene un Costo Promedio Ponderado de Capital de 15.76 % y dio como resultado los siguientes indicadores financieros: VANE=S/. 93,261.75; VANF=S/. 87,940.00; B/C=1.77; TIRE= 41.74% y TIRF= 67.23%. En términos concretos, el proyecto es viable económica como financieramente.

---

## ABSTRACT

The proposed business idea is a company that offers services of planning events as well as sales campaigns through highly skilled and well trained hostesses to different kind of companies.

The success of this type of business is based on the economical growth that La Libertad region and its capital city Trujillo have experienced over the past five year. This is shown in the increased number of new malls, department stores, supermarkets, etc.

The target market will be companies that belong to the commercial and industrial sector of La Libertad region. They need marketing to sell their products through planning events and sale campaigns. It is intended to cover a market of 6728 services with a normal capacity of 82% in the first year.

The business's initial investment will be S /. 91,048.09 Nuevos Soles, which will be used for Fixed Assets (S /. 11,099.58), Intangible Assets (S /. 13,127.05) and Working Capital (S /. 66,821.46). 40% of the investment's cost will be financed with a bank loan. The remainder of investment's cost will be partner's contribution.

The payback period is 2 years and 9 months. The project's evaluation has a Weighted Average Cost of Capital of 15.76 % and it showed the following financial indicators: VANE=S/. 93,261.75; VANF=S/. 87,940.00; B/C=1.77; TIRE= 41.74% y TIRF= 67.23%.

In conclusion, the project is economically and financially viable

## **NOTA DE ACCESO**

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

---

## **Bibliografía**

- HARGER BOYD, WSTFALL, STASCH, Investigación de mercados-Texto y casos, 1997, Editorial Limusa.
- PABLO NEIRA AGUIRRE - Lic. DIEGO FERNÁNDEZ ESPINOSA, Marketing, ventas y sistemas de información para una MYPE, colección: Gestión Competitiva para una Mediana y Pequeña empresa, 2001, Navarrete S.A.
- RAÚL COSS B., Análisis y Evaluación de proyectos de inversión, 2005 Editorial Limusa, Noriega editores.
- STEPHEN ROBBINS, Administración, 2008, Editorial Prentice Hall.
- PHILIP KOTLER, Fundamentos de Marketing, 2003, Editorial Prentice Hall.
- UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO, Evaluación Privada de Proyectos, 2005, 2da. Edición. Editorial UP.
- RAÚL TAFUR, La Tesis Universitaria, 1995, Editorial Mantaro.
- SCOTT BESLEY, Fundamentos de Administración Financiera, 2001, 12va. Edición, Editorial Mc Graw Hill.

### **Páginas Webs:**

Banco Central de Reserva del Perú

[www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe)

Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI

[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)

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