



UNIVERSIDAD PRIVADA DEL NORTE  
Laureate International Universities®

**FACULTAD DE ESTUDIOS DE LA EMPRESA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN**

**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA  
LA INSTALACIÓN DE LA EMPRESA MERK2 CONSULTING  
QUE BRINDA SERVICIOS DE ASESORÍA BURSÁTIL  
EN LA CIUDAD DE TRUJILLO**

**TESIS**

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

**AUTOR**

Br. Berrospi Chú, Jhon Lin

**ASESOR**

Eco. Alfaro Sánchez, María Eugenia

Trujillo - Perú

Diciembre, 2011



A Dios, quien me da la vida,  
por su inmenso amor y misericordia,  
por guiarme siempre  
y por ser mi fortaleza.

A mi madre y hermana con mucho amor,  
por su dedicación, esfuerzo y confianza  
teniendo la convicción de lograr ser un profesional.

A mis abuelitos desde el cielo,  
por su inmenso amor y cariño  
quienes forman la fuente de inspiración  
va dedicado este logro más en mi vida.

## AGRADECIMIENTOS

Deseo expresar mi cordial agradecimiento a la Universidad Privada del Norte y a los profesores quienes lograron transmitir sus conocimientos permitiendo mi constancia y dedicación en el estudio en el transcurso de mi vida universitaria.

De manera muy especial a una gran profesora quien a su vez fue mi asesora la Eco. María Eugenia Alfaro Sánchez por su dedicación, apoyo y paciencia en la elaboración del presente proyecto de tesis.

Asimismo quiero agradecer a Dios, por permitirme alcanzar mis objetivos y por estar siempre conmigo. A mi familia por todo el apoyo y amor condicional que me han dado para que logre mi meta, por todos sus sacrificios y esfuerzos realizados para que prosiga con mis estudios.

## **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 INSTALACIÓN DE LA EMPRESA MERK2 CONSULTING QUE BRINDA SERVICIOS DE ASESORÍA BURSÁTIL EN LA CIUDAD DE TRUJILLO”, con la finalidad de optar el título profesional de Licenciado en Administración.

Trujillo, 9 de diciembre de 2011.

## TABLA DE CONTENIDOS

	Página
<b>1. Capítulo I: Resumen Ejecutivo</b>	<b>1</b>
1.1. Resumen Ejecutivo	2
1.2. Abstract	3
<b>2. Capítulo II: Generalidades</b>	<b>4</b>
2.1. Nombre de la Empresa y Marca Distintiva	5
2.2. Concepto del Negocio	5
2.3. Sector - Industria	5
2.4. Justificación	5
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	7
<b>3. Capítulo III: Estudio de Mercado</b>	<b>8</b>
3.1. Análisis del Entorno	9
3.1.1. Macro Entorno	9
3.1.1.1. Factores Legales	9
3.1.1.2. Factores Económicos	10
3.1.1.3. Factores Políticos	14
3.1.1.4. Factores Demográficos	15
3.1.1.5. Factores Climáticos	17
3.2. Investigación de Mercado	18
3.2.1. Metodología Utilizada	18
3.2.2. Fuentes de Información	19
3.2.3. Definición y Caracterización del Cliente y/o Consumidor	19
3.2.4. Segmentación	20
3.2.5. Análisis de la Demanda	20
3.2.5.1. Producto Básico, Real y Aumentado	20
3.2.5.2. Demanda Histórica y Actual	21
3.2.5.3. Variables que Afectan a la Demanda	22
3.2.5.4. Demanda Proyectada	22



---

3.2.6.	Análisis de la Oferta	22
3.2.6.1.	Identificación de la Competencia	22
3.2.6.2.	Oferta Histórica y Presente	23
3.2.6.3.	Variable que Afectan a la Oferta	23
3.2.6.4.	Oferta Proyectada	23
3.2.7.	Deducción del Mercado	23
3.2.7.1.	Proyección del Mercado Potencial, Disponible y Efectivo	23
3.2.7.2.	Mercado Objetivo Proyectado	25
3.3.	Análisis de la Comercialización	25
3.3.1.	Marketing Mix Usado por la Competencia	25
3.3.1.1.	Cualidad Intrínseca	25
3.3.1.2.	Costo para el Cliente	26
3.3.1.3.	Conveniencia	26
3.3.1.4.	Comunicación	26
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
<b>4.</b>	<b>Capítulo IV: Estudio Técnico</b>	<b>30</b>
4.1.	Especificaciones Técnicas del Producto	31
4.2.	Ingeniería Básica	31
4.2.1.	Descripción de Procesos	31
4.2.1.1.	Diagrama de Bloques	31
4.2.2.	Producción y Capacidad	33
4.2.2.1.	Capacidad Máxima y Normal	33
4.2.2.2.	Criterios y Porcentajes de Ocupabilidad	33
4.2.3.	Descripción de Tecnologías	34
4.2.3.1.	Maquinaria y Equipo	34
4.2.3.2.	Mobiliario y Herramientas	35
4.2.3.3.	Software y Similares	36
4.3.	Centro de Operaciones	37
4.3.1.	Macro y Micro-Localización	37
4.3.2.	Descripción de Terrenos, Inmuebles e Instalaciones Fijas	38
4.3.3.	Diseño de Edificaciones e Instalaciones	39
<b>5.</b>	<b>Capítulo V: Estudio Legal</b>	<b>40</b>
5.1.	Constitución de la Sociedad	41

---



---

5.1.1.	Forma Societaria e Implicancias	41
5.1.2.	Proceso de Constitución	41
5.1.3.	Costos de Constitución	42
5.2.	Tasas y Servicios Regulados	42
5.2.1.	Licencias y Permisos	42
5.2.2.	Costos por Tasas y Servicios Regulados	43
5.3.	Demás Aspectos Legales	43
5.3.1.	Aspectos Laborales	43
5.3.2.	Aspectos Tributarios	43
5.3.3.	Registro de Marca	44
<b>6.</b>	<b>Capítulo VI: Estudio Organizacional</b>	<b>46</b>
6.1.	Planeamiento Estratégico	47
6.1.1.	Misión	47
6.1.2.	Visión	47
6.1.3.	Objetivos Estratégicos	47
6.1.3.1	Perspectiva Financiera	47
6.1.3.2.	Perspectiva Cliente	47
6.1.3.3.	Perspectiva de Operaciones y Procesos	47
6.1.3.4.	Perspectiva de Organización y Aprendizaje	47
6.1.4.	Análisis FODA	48
6.1.5.	Matriz EFE y EFI	50
6.1.6.	Estrategias de Entrada y Crecimiento	51
6.1.7.	Estructura Organizacional	51
6.2.	Plan de Mercadotecnia	52
6.2.1.	Mercado Meta	52
6.2.2.	Cualidad Intrínseca	52
6.2.3.	Costo para el Cliente	52
6.2.4.	Conveniencia	53
6.2.5.	Comunicación	53
6.2.6.	Posicionamiento	53
6.2.7.	Presupuesto de Marketing	54
6.3.	Equipo de Trabajo	54
6.3.1.	Descripción de Posiciones	54
6.3.2.	Manual de Organización y Funciones	55
6.3.3.	Proceso de Reclutamiento y Selección	56
6.3.4.	Plan de Desarrollo del Personal y Monitoreo	57

---

6.3.5. Política y Fijación de Remuneraciones	57
<b>7. Capítulo VII: Estudio de Costos</b>	<b>58</b>
7.1. Inversiones	59
7.1.1. Inversiones en Activo Fijo	59
7.1.2. Inversiones en Activo Intangible	59
7.1.3. Inversión en Capital de Trabajo	60
7.2. Costos y Gastos Proyectados	61
7.2.1. Materia Prima Directa	61
7.2.2. Mano de Obra Directa	62
7.2.3. Costos y Gastos Indirectos de Fabricación	63
7.2.4. Gastos de Administración	63
7.2.5. Gastos de Ventas	65
7.2.6. Depreciación del Activo Fijo y Amortización de Intangibles	66
7.3. Financiamiento	66
7.3.1. Estructura de Capital	66
7.3.2. Alternativas de Financiamiento Externo	67
7.3.3. Evaluación y Selección de Fuentes de Financiamiento	67
7.3.4. Amortización de Deuda	67
7.4. Ingresos Proyectados	68
7.4.1. Ingresos por Ventas	68
7.4.2. Recuperación del Capital de Trabajo	69
7.4.3. Valor de Desecho Neto	69
<b>8. Capítulo VIII: Evaluación Económica</b>	<b>70</b>
8.1. Supuestos Generales	71
8.2. Flujo de Caja Proyectado	71
8.2.1. Flujo de Caja Operativo	71
8.2.2. Flujo de Capital	72
8.2.3. Flujo de Caja Económico	72
8.2.4. Flujo de Deuda	73
8.2.5. Flujo de Caja Financiero	73
8.3. Determinación de la Tasa de Descuento	73
8.3.1. Costo de Oportunidad de Capital	73
8.3.2. Costo Promedio Ponderado de Capital	74
8.4. Estados Proyectados	75
8.4.1. Balance General	75
8.4.2. Estado de Ganancias y Pérdidas	76





---

8.5. Rentabilidad	76
8.5.1. Indicadores de Rentabilidad	76
8.5.2. Punto de Equilibrio para el Horizonte del Proyecto	78
8.5.3. Periodo de Recuperación de Capital	79
8.6. Análisis de Sensibilidad	79
8.6.1. Análisis Unidimensional	79
8.6.2. Análisis Multidimensional	80
8.7. Factores Críticos de Riesgo y Éxito	81
8.7.1. Descripción	81
8.7.2. Plan de Contingencias y Aseguramiento	82
<b>9. Capítulo IX: Conclusiones</b>	<b>83</b>
<b>10. Capítulo X: Recomendaciones</b>	<b>85</b>
Referencias	87
Anexos	88

## LISTA DE CUADROS Y TABLAS

	Página
Cuadro No. 1: Cronología del Proyecto	7
Cuadro No. 2: Producto Bruto Interno del país	10
Cuadro No. 3: Inversiones en los principales proyectos de inversión	11
Cuadro No. 4: Indicador de Actividad Económica Regional	12
Cuadro No. 5: Población de la Provincia de Trujillo	16
Cuadro No. 6: Segmentación de Mercado	20
Cuadro No. 7: Frecuencia Anual Promedio	21
Cuadro No. 8: Demanda Total Actual	21
Cuadro No. 9: Demanda Proyectada a 5 años	22
Cuadro No. 10: Empresas de la Competencia	23
Cuadro No. 11: Demanda Presente	24
Cuadro No. 12: Determinación del Mercado Objetivo	24
Cuadro No. 13: Determinación del Porcentaje del Mercado Objetivo	25
Cuadro No. 14: Identificación y Caracterización de Proveedores	28
Cuadro No. 15: Selección de Proveedores	29
Cuadro No. 16: Capacidad Máxima	33
Cuadro No. 17: Capacidad Normal	33
Cuadro No. 18: Porcentaje de Ocupabilidad	33
Cuadro No. 19: Descripción de Maquinaria y Equipo	34
Cuadro No. 20: Descripción de Mobiliario y Herramientas	35
Cuadro No. 21: Evaluación de Factores de Micro-localización	37
Cuadro No. 22: Costos de Constitución de la Empresa	42
Cuadro No. 23: Costos por Tasas y Servicios Regulados	43
Cuadro No. 24: Libros de Planilla	43
Cuadro No. 25: Libros de Contabilidad	44
Cuadro No. 26: Registro de Marca	45
Cuadro No. 27: Matriz EFE	50
Cuadro No. 28: Matriz EFI	50
Cuadro No. 29: Precio de los Servicios	53
Cuadro No. 30: Planilla de Remuneraciones	57
Cuadro No. 31: Inversiones en Activo Fijo	59

---

Cuadro No. 32: Inversiones en Activo Intangible	60
Cuadro No. 33: Inversión en Capital de Trabajo	60
Cuadro No. 34: Resumen de las Inversiones	61
Cuadro No. 35: Número de servicios en capacidad normal	61
Cuadro No. 36: Presupuesto total de servicios directos	62
Cuadro No. 37: Costo unitario de materiales	62
Cuadro No. 38: Mano de Obra Directa	62
Cuadro No. 39: Costos y Gastos Indirectos de Fabricación	63
Cuadro No. 40: Personal de Administración	63
Cuadro No. 41: Presupuesto Global de Personal	64
Cuadro No. 42: Presupuesto de Gastos Administrativos	64
Cuadro No. 43: Presupuesto de Gastos de Ventas	65
Cuadro No. 44: Presupuesto de Costos de Producción	65
Cuadro No. 45: Depreciación del Activo Fijo y Amortización de Intangibles	66
Cuadro No. 46: Estructura de Capital	66
Cuadro No. 47: Alternativas de Financiamiento Externo	67
Cuadro No. 48: Evaluación y Selección de Fuentes de Financiamiento	67
Cuadro No. 49: Amortización de Deuda en Términos Reales	67
Cuadro No. 50: Amortización de Deuda en Términos Nominales	68
Cuadro No. 51: Ingreso por Ventas	68
Cuadro No. 52: Estructura de Precios	68
Cuadro No. 53: Recuperación del Capital de Trabajo	69
Cuadro No. 54: Valor de Desecho Neto	69
Cuadro No. 55: Supuestos Generales	71
Cuadro No. 56: Flujo de Caja Operativo	71
Cuadro No. 57: Flujo de Capital	72
Cuadro No. 58: Flujo de Caja Económico	72
Cuadro No. 59: Flujo de Deuda	73
Cuadro No. 60: Flujo de Caja Financiero	73
Cuadro No. 61: Indicadores Financieros	74
Cuadro No. 62: Determinación del costo de oportunidad del capital	74
Cuadro No. 63: Costo Promedio Ponderado de Capital	74
Cuadro No. 64: Balance General	75
Cuadro No. 65: Estado de Ganancias y Pérdidas	76
Cuadro No. 66: VANE y TIRE Nominales	76
Cuadro No. 67: VANF y TIRF Nominales	77



---

Cuadro No. 68: VANE y TIRE Reales	77
Cuadro No. 69: VANF y TIRF Reales	77
Cuadro No. 70: Punto de Equilibrio para el Horizonte del Proyecto	78
Cuadro No. 71: Periodo de Recuperación de Capital	79
Cuadro No. 72: Análisis Unidimensional I	79
Cuadro No. 73: Análisis Unidimensional II	79
Cuadro No. 74: Análisis Unidimensional III	80
Cuadro No. 75: Análisis Multidimensional I	80
Cuadro No. 76: Análisis Multidimensional II	81
Cuadro No. 77: Análisis Multidimensional III	81

## LISTA DE GRÁFICOS Y FIGURAS

	Página
Gráfico No.1: Crecimiento PBI Servicios	11
Gráfico No.2: Contribución al crecimiento del IAE según sector	13
Gráfico No.3: Población de Trujillo por Distritos	17
Gráfico No. 4: Punto de Equilibrio	78
Figura No.1: Cualidad Intrínseca	25
Figura No.2: Conveniencia	26
Figura No.3: Comunicación	27
Figura No.4: Diagrama de Bloques	32
Figura No.5: Computadora	34
Figura No.6: Impresora	35
Figura No.7: Modem	35
Figura No.8: Equipos Móviles	35
Figura No.9: Microsoft Office Professional 2010	36
Figura No.10: Windows 7 Professional	36
Figura No.11: Macro-localización	37
Figura No.12: Micro-localización	38
Figura No.13: Plano de la Oficina	39
Figura No.14: Organigrama	51



# CAPÍTULO I

## RESUMEN EJECUTIVO

## 1.1. Resumen Ejecutivo

La idea de negocio propuesta es la implementación de una empresa dedicada a la asesoría y consultoría en el mercado de valores, con el objetivo de apoyar y ayudar a las personas que quieran invertir en bolsa, ofreciendo servicios que se adapten a sus necesidades y objetivos a través de personal altamente calificado.

El posible éxito se basará en el crecimiento económico de la Provincia de Trujillo y su capital, la ciudad de Trujillo, la cual ha experimentado un aumento en la actividad económica en los últimos cinco años, lo cual se ve reflejado en el alto porcentaje de personas ubicadas en los estratos socioeconómicos A y B.

El mercado al cual está dirigido estos servicios serán las personas de la Provincia de Trujillo, cuyos ingresos personales promedios sean superiores a los S/2,400.00 y que tienen la necesidad de incrementar sus niveles de ahorro e inversión mediante el mercado de valores, esperándose cubrir un mercado objetivo de 1,018 servicios en el primer año con una capacidad normal al 83%.

La inversión inicial para el proyecto será de S/23,445.63 Nuevos Soles, que será destinado a Activo Fijo (S/5,873.98), Activo Intangible (S/7,343.70) y Capital de Trabajo (S/10,227.95). Del total el 35% será financiado por un préstamo bancario y lo restante por aporte de los socios.

El periodo de recuperación de capital será de 3 años y 1 mes. La evaluación del proyecto tiene un Costo Promedio Ponderado de Capital de 13.17% y dio como resultado los siguientes indicadores financieros: VANE=S/11,198.85; VANF=S/9,503.53; B/C=1.55; TIRE=30.33% y TIRF=35.11%. En términos concretos, el proyecto es viable económica como financieramente.



## 1.2. Abstract

The proposed business idea is to implement a company dedicated to advising and consulting in the securities market, with the aim of supporting and helping people who want to invest in the stock market, offering services that meet their needs and objectives through highly qualified personnel.

The potential success will be based on economic growth in the Trujillo Province and its capital, the city of Trujillo, which has experienced an increase in economic activity in the last five years, which is reflected in the high percentage of people located in the socioeconomic strata A and B.

The market which is run these services will be the people of the province of Trujillo, whose average personal incomes are above S/.2,400.00 and have the need to increase their levels of savings and investment through the stock market, a market expected to cover target of 1,018 services in the first year with a normal capacity to 83%.

The business's initial investment will be S/.23,445.63 Nuevos Soles, which will be used for Fixed Assets (S/.5,873.98), Intangible Assets (S/.7,343.70) and Working Capital (S/.10,227.95). 35% 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 3 years and 1 month. The project's evaluation has a Weighted Average Cost of Capital of 13.17% and it showed the following financial indicators: VANE=S/.11,198.85; VANF=S/.9,503.53; B/C=1.55; TIRE=30.33% and TIRF=35.11%. In conclusion, the project is economically and financially viable.





# **CAPÍTULO II**

## **GENERALIDADES**

## 2.1. Nombre de la Empresa y Marca Distintiva:

El nombre de la empresa es Merk2 Consulting S.R.L. y su marca distintiva es la siguiente:



## 2.2. Concepto del Negocio:

Implementar una empresa dedicada a la asesoría y consultoría en el campo de las inversiones en el mercado de valores, con el objetivo de apoyar y ayudar a las personas que quieran realizar inversiones en las bolsas de valores de nuestro país o del extranjero, ofreciendo varios servicios de análisis para que se adapten a la necesidad u objetivo de cada cliente para el corto o el largo plazo.

La empresa se encargará de analizar mediante herramientas modernas y confiables la tendencia en el corto, mediano y largo plazo de las acciones de empresas líderes cotizadas en los mercados de valores del mundo, principalmente Nueva York y Lima. También se analizarían los diversos fondos mutuos que existen en el mercado nacional e internacional utilizando reportes de bancos de inversión y el perfil de riesgo de cada cliente.

## 2.3. Sector-Industria:

Es una empresa dedicada a la asesoría y consultoría en el mercado de valores, brindando información clara y precisa a través de personal altamente calificado. El código CIU para este proyecto corresponde a la actividad denominada como:

*Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión (CIU 7414)*

## 2.4. Justificación:

Existe mucha falta de información de parte de los clientes que realizan o desean realizar inversiones en el mercado de valores que les permita mejorar sus niveles de rentabilidad y manejo de portafolio



porque existen pocas o casi ninguna empresa especializada en consultoría bursátil, pues sólo contamos en la Provincia de Trujillo con tres, que principalmente su negocio es la intermediación bursátil. Estas empresas privadas son: Credibolsa S.A.B., Scotiabolsa S.A.B. e Inversión y Desarrollo S.A.B.

## **2.5. Posibles Barreras de Entrada y Salida:**

### **Barreras de Entrada:**

La única barrera de entrada que podría retardar la decisión de iniciar el negocio es la falta de personal calificado y con reconocida experiencia en el mercado de valores, puesto que en nuestra localidad las Sociedades Agentes de Bolsa también carecen de estos elementos que son los pilares y la imagen del proyecto.

### **Barreras de Salida:**

La única barrera de salida que podría retardar la decisión de dar de baja al negocio son los compromisos de largo plazo con los clientes o los proveedores, por los cuales la empresa debe permanecer más tiempo en el sector, manteniendo la capacidad para la producción de los servicios y procurando cubrir los costos variables de los mismos.

## **2.6. Objetivos del Estudio:**

- Determinar el tamaño de mercado objetivo proyectado para el horizonte del proyecto.
- Definir el proceso óptimo del servicio ofrecido en el presente proyecto.
- Especificar las inversiones y los costos necesarios para el proyecto.
- Determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto.

## **2.7. Horizonte de Evaluación:**

El horizonte de evaluación será de cinco años, tiempo en el cual se espera recuperar la inversión y obtener rentabilidad. Se ha establecido este número de años porque, en primer lugar se sabe que todo proyecto está basado en estimaciones, las cuales mientras más alejado sea el alcance de éste, demandará mayor esfuerzo y tendrá mayor nivel de incertidumbre. En segundo lugar, cuanto más alejados estén los flujos del inicio de la evaluación del proyecto, éstos tendrán menos relevancia en la estimación de los diversos criterios de evaluación, y no se justificaría el esfuerzo de estimarlos. Finalmente, los productos (bienes o servicios) del proyecto tienen una vida determinada en la que ofrecen beneficios (rentabilidad), la continuidad de la empresa se asegura reemplazando activos,



modificando o buscando nuevos productos y/o mercados, que resultan ser proyectos nuevos y eficientes.

## 2.8. Cronología del Proyecto:

La cronología correspondiente al proyecto de inversión es la siguiente:

**Cuadro No. 1**  
**Cronología del Proyecto**

ACTIVIDADES	AGOSTO				SETIEMBRE		
	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3
Planificación	X						
Coordinación		X	X				
Desarrollo				X			
Elaboración					X	X	
Sustentación							X

## 2.9. Ejecutor:

El único ejecutor responsable del presente proyecto de tesis es el Br. Jhon Lin Berrospi Chú.



# **CAPÍTULO III**

## **ESTUDIO DE MERCADO**



### **3.1. Análisis del Entorno:**

#### **3.1.1. Macroentorno:**

##### **3.1.1.1. Factores Legales**

Para el desarrollo del servicio de asesoría bursátil, tenemos que el presente proyecto se encuentra regido por la Ley del impuesto a la Renta, la Ley del Impuesto General a las Ventas y la Ley Orgánica de Municipalidades en lo referente a los tributos locales.

Los factores favorables son aquellos relacionados con los trámites de la simplificación administrativa para la constitución de la empresa. Así tenemos que los factores que no son favorables son los relacionados con los costos de licencias y de registro de marca ante el Indecopi.

A continuación se señalan las leyes y normas en las que se encuentra enmarcado el proyecto para poder llevar a cabo su normal funcionamiento:

- \* Nueva Ley General de Sociedades - Ley N° 26867: Determina la forma de constitución jurídica de las empresas a constituir.
- \* Régimen Tributario del negocio: General.
- \* Ley del Impuesto a la Renta DECRETO SUPREMO N° 179-2004-EF. Establece las tasas del pago del impuesto a la renta de acuerdo a la categoría en la cual está la empresa.
- \* Ley del Impuesto General a las Ventas DECRETO SUPREMO N° 055-9S-EF. En este dispositivo legal se establece la forma de cálculo y el pago del IGV.
- \* Ley Orgánica de Municipalidades - Ley N° 27972: Determina la forma en que se pagan los tributos municipales.

Las normas descritas anteriormente permitirán que el proyecto sea ejecutado de manera transparente y adecuada, basándose en disposiciones legales, las cuales le brindarán una serie de beneficios para que la empresa crezca en el



tiempo de manera legal y sostenida, evitando la informalidad que caracteriza a este sector, además de fraudes y la violación de los derechos de los trabajadores y socios.

### 3.1.1.2. Factores Económicos

En el año 2010 la economía se expandió 8,8 por ciento, con lo cual la economía peruana cerró una década con un crecimiento promedio de 5,7 por ciento, comparable al de la década del 50 y 60. Para 2011, la proyección de crecimiento económico se ha reducido de 7,0 por ciento (Reporte de Inflación de marzo 2011) a 6,5 por ciento explicada principalmente por un menor dinamismo de la inversión privada y una contracción del gasto público. Del mismo modo, la proyección de crecimiento de 2012 se ha mantenido en 6,5 por ciento y se proyecta la misma tasa de crecimiento para el año 2013.

#### Cuadro No. 2

#### Producto Bruto Interno

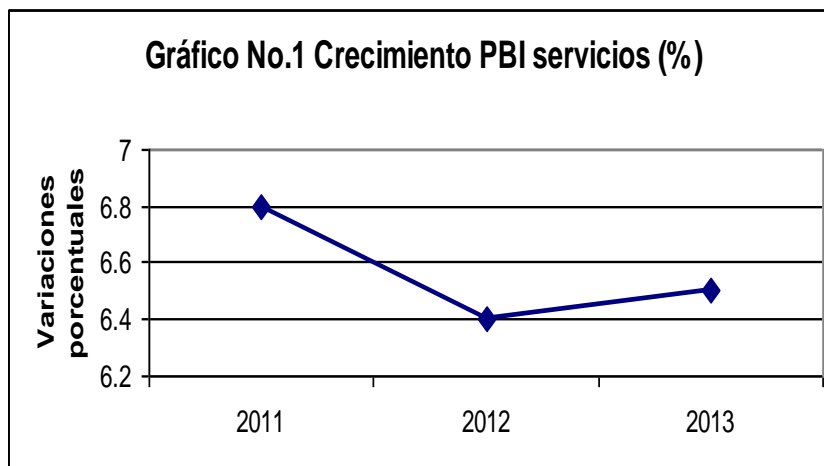
(En variaciones porcentuales)

SECTOR	2011*	2012*	2013*
<b>Agropecuario</b>	3.5	5.2	4.3
Agricultura	2.1	5.8	3.7
Pecuario	5.2	4.8	4.8
<b>Pesca</b>	26.0	1.4	2.8
<b>Minería e hidrocarburos</b>	1.4	7.5	11.8
Minería metálica	-1.6	7.7	11.8
Hidrocarburos	17.6	6.6	11.9
<b>Manufactura</b>	7.6	6.2	6.5
Primaria	14.6	4.3	6.3
No Primaria	6.4	6.5	6.5
<b>Electricidad y agua</b>	6.5	5.6	5.6
<b>Construcción</b>	6.6	10.5	7.6
<b>Comercio</b>	6.8	6.0	5.6
<b>Servicios</b>	6.8	6.4	6.5
<b>PBI</b>	<b>6.5</b>	<b>6.5</b>	<b>6.5</b>

Fuente: BCRP

\* Estimados

**Gráfico No.1: Crecimiento PBI Servicios**



Elaboración propia.

Para los años 2011 y 2012 el Banco Central de Reserva, proyecta un crecimiento de la demanda interna de 7,7 y 6,6 por ciento, respectivamente. Se ha revisado a la baja la proyección de crecimiento de la inversión privada para el año 2011 de 15,0 a 10,4 por ciento debido principalmente a un cambio coyuntural de expectativas empresariales, aunque se estima crecimientos de la inversión privada por encima del crecimiento del PBI (11,6 por ciento en 2012 y 8,3 por ciento en 2013), en línea con el ritmo de avance de proyectos de inversión programados. Considerando la entrada en operación de algunos proyectos de inversión hacia el final del horizonte de proyección así como por la evolución esperada de la demanda mundial, se proyecta una tendencia creciente en las exportaciones, que pasarían de una tasa de 3,8 por ciento en 2011 a una de 9,0 por ciento en 2013.

**Cuadro No.3**

**Inversiones en los principales proyectos de inversión**

(Miles de US\$)

Sector	2011	2012	2013	Total
Minería	5390	8297	8523	22210
Hidrocarburos	2098	1618	2718	6433
Electricidad	1895	2425	2160	6480
Industrial	1819	1460	1028	4307
Infraestructura	1537	1153	933	3623
Otros Servicios	2185	1173	1064	4422
<b>Total</b>	<b>14924</b>	<b>16126</b>	<b>16426</b>	<b>47475</b>

Fuente: BCRP, Reporte de Inflación Setiembre 2011.





La inversión del sector privado es uno de los principales determinantes del producto y de la demanda agregada. La inversión representa el incremento en el acervo de capital y por tanto juega un rol fundamental en el crecimiento económico. Su contribución al crecimiento está directamente relacionada con el grado de productividad y rentabilidad de los proyectos que se desarrollan en diferentes sectores de la economía.

Luego de que en el segundo trimestre del año pasado el producto bruto interno alcanzara un crecimiento de 10 por ciento, la actividad económica ha continuado mostrando tasas de crecimiento aún altas pero menores, lo que es consistente con una posición de política monetaria más neutral y con un menor impulso fiscal. De esta forma el crecimiento del producto converge hacia su nivel potencial. En el primer trimestre de este año el producto bruto interno creció 8,7 por ciento con un crecimiento de la demanda interna de 10,6 por ciento, particularmente con un incremento de la inversión privada de 15,4 por ciento.

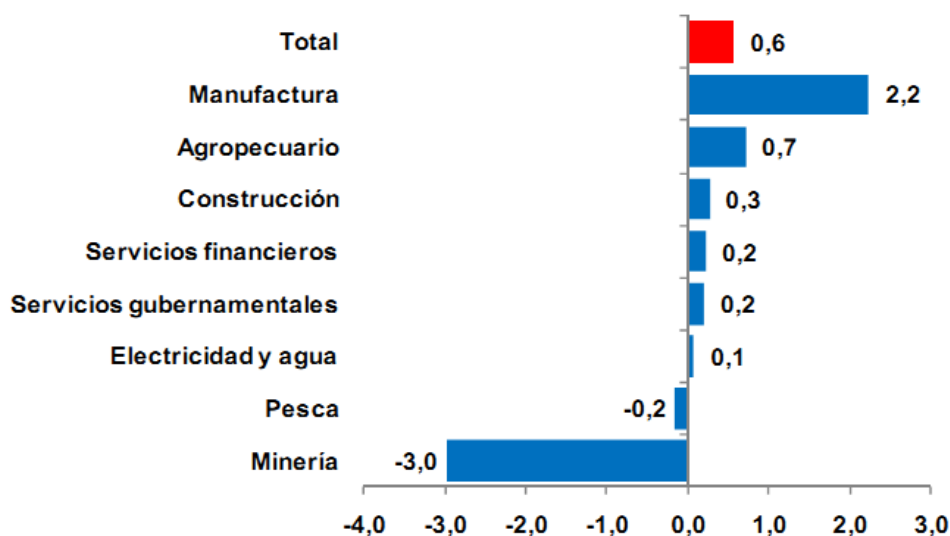
#### **Cuadro No.4**

##### **Indicador de Actividad Económica Regional (en %)**

(Variación porcentual respecto a similar periodo del año anterior)

SECTOR	Ponderación	2011 Enero - Mayo
<b>Agropecuario</b>	19,8	3,8
Agricultura		1,5
Pecuario		6,4
<b>Pesca</b>	0,4	-40,0
<b>Minería</b>	12,0	-24,9
<b>Manufactura</b>	19,3	11,6
Primaria		7,8
No Primaria		13,1
<b>Construcción</b>	7,8	3,4
<b>Electricidad y agua</b>	0,7	11,5
<b>Servicios gubernamentales</b>	4,9	4,1
<b>Servicios financieros</b>	1,8	12,2
<b>TOTAL</b>	<b>66,7</b>	<b>0,6</b>

Fuente: BCRP Sucursal Trujillo. Síntesis Económica La Libertad Mayo 2010.

**Gráfico No.2: Contribución al crecimiento del IAE según sector**

Fuente: BCRP Sucursal Trujillo. Síntesis Económica La Libertad Mayo 2010.

A nivel de la región La Libertad, el Indicador de Actividad Económica registró, en los cinco primeros meses del año, una expansión de 0,6 por ciento, sustentado en el crecimiento que registraron casi todos los sectores, a excepción de pesca (-40 por ciento) y minería (-24,9 por ciento), cuya caída atenuó la expansión de la actividad económica.

La actividad agropecuaria registró en mayo un crecimiento de 6 por ciento, por el aumento habido tanto en el subsector agrícola (6,8 por ciento) como pecuario (5,1 por ciento). En los cinco primeros meses del año, el sector acumuló una expansión de 3,8 por ciento. La producción agrícola creció 6,4 por ciento y la pecuaria, 1,5 por ciento.

Entre enero y mayo, la actividad pesquera acumula una caída de 40 por ciento, tanto por el menor desembarque de anchoveta (44,2 por ciento) para la elaboración de harina y aceite, como de diferentes especies para consumo humano, en estado fresco (-25,8 por ciento).

En mayo, la actividad minera, disminuyó 7,5 por ciento, respecto a igual mes del pasado año, por la menor producción en casi todos los metales, donde destacan plata (-19,5 por ciento) y oro (-6,8 por ciento). En lo que va del año, de enero a mayo, la producción minera acumula una caída de 24,9 por ciento,



donde el oro, que contribuye con el 95,3 por ciento en el VBP del sector, contrajo su producción en 25,3 por ciento.

La actividad manufacturera cayó 7,7 por ciento en mayo, frente a similar mes de 2010, después de haber registrado tasas de crecimiento de dos dígitos, en los primeros cuatro meses del año. El descenso se sustenta en la pérdida de dinamismo de la industria procesadora de recursos primarios que decreció 42,6 por ciento, a diferencia de la industria no primaria, que creció 13,1 por ciento.

En mayo, el sector construcción creció 15,7 por ciento, con relación a igual mes de 2010, la tasa más alta, en lo que va del año. La aceleración responde al gasto efectuado, tanto por el sector privado, como el sector público.

En el lapso de enero a mayo, el sector electricidad y agua registró una expansión de 11,5 por ciento, frente al periodo comparable de 2010, por la mayor producción de electricidad (17,5 por ciento) y agua (3,6 por ciento).

El índice de empresas del sector comercio, cuyas ventas aumentaron respecto a igual mes del pasado año, alcanzó los 68,8 puntos en el mes de mayo, superando a lo registrado en el mes previo (59,4 puntos).

En conclusión se observa un moderado crecimiento de la economía peruana en el año 2011 y los siguientes años. Además hay expectativas de crecimiento económico en toda la provincia y región de La Libertad, lo que se traduce en un panorama económico favorable para el proyecto.

### **3.1.1.3. Factores Políticos:**

Al haber transcurrido más de 100 días de gobierno del presidente constitucional Ollanta Humala Tasso, una de sus principales características ha consistido en respetar el modelo económico que ha brindado excelentes resultados al país. La aplicación de políticas sociales ha generado la creación del Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social, cuyo reto será mejorar la calidad de vida de la población en extrema pobreza, que fue una promesa en la campaña electoral. El Gabinete está conformado por una amplia gama de profesionales de todas las ideologías políticas, recibiendo aprobación no sólo del Parlamento nacional sino de la misma población.



En agosto pasado, el Gobierno peruano fijó una serie de medidas económicas y financieras que incluyen el pago de un gravamen de las empresas mineras de cerca de 3,000 millones de soles por año, para afrontar cada uno de los programas sociales, tales como: Pensión 65, Beca 18, Cuna Más, Juntos, etc. Asimismo el Presupuesto General de la República para el año 2012 presenta un mayor apoyo a los sectores educación y salud.

Los temores a una política nacionalista y centralista del Estado se han disipado con la confianza que muestra el empresariado representado por la Confiep. Sin embargo queda mucho camino por recorrer y los conflictos sociales estarán presentes en muchos lugares del país pues la sensación de falta de autoridad todavía no se logrado solucionar del todo.

La incertidumbre política no afectará a la estabilidad económica del país, por lo tanto, los inversionistas seguirán manteniendo su confianza en el mercado de valores peruano.

Por otro lado, el Gobierno ha puesto en marcha medidas para contrarrestar los efectos de una nueva crisis económica mundial. Esto beneficia a la economía en general, por lo tanto a las personas y al proyecto que depende de éstas.

#### **3.1.1.4. Factores Demográficos:**

La población peruana presenta una clara desaceleración en su crecimiento: en el periodo 1993-2007 creció 1.6% (por debajo del 2% del periodo 1981-1993; y del 2.6% 1972-1981); y acentuando la mayor proporción de su población en edad activa e inicio del proceso de envejecimiento. La tasa intercensal proyectada para los próximos años es de 1.7% para la Provincia de Trujillo.

El Perú, según el último censo del INEI llevado a cabo en el año 2007, cuenta con una población de alrededor de 28.2 millones de habitantes, resultado que lo sitúa como el quinto dentro del ranking de países más poblados de América Latina (por debajo de Brasil, México, Colombia, y Argentina); y quinto en cuanto a densidad demográfica (22 habitantes por Km<sup>2</sup>), cifra que sin embargo es 4 veces mayor al registrado en el año 1940.



El Instituto Nacional de Estadística y Informática realizó en el 2007 el XI Censo de Población y el VI de Vivienda, según los resultados obtenidos; la provincia de Trujillo cuenta con una población de 839,821 habitantes. En cuanto al género, 392,486 (48.33%) eran hombres y 419,493 (51.66%), mujeres.

De acuerdo a las estimaciones del INEI la población de la Provincia de Trujillo habría registrado un crecimiento positivo, esto indicaría una tasa de crecimiento de 1.7% promedio anual, iniciando nuestra actividad en el periodo uno (año 2012) con una población estimada de 863,446 habitantes; según lo apreciado en nuestro horizonte de evaluación se espera llegar al periodo cinco (año 2016) con una población total para la Provincia de Trujillo de 923,675 habitantes, lo cual nos indica que nuestro mercado potencial está creciendo y eso representa una oportunidad para el proyecto, ya que la demanda se verá afectada por un crecimiento de la población, lo cual nos permitirá obtener mayor cobertura de mercado y demanda del producto.

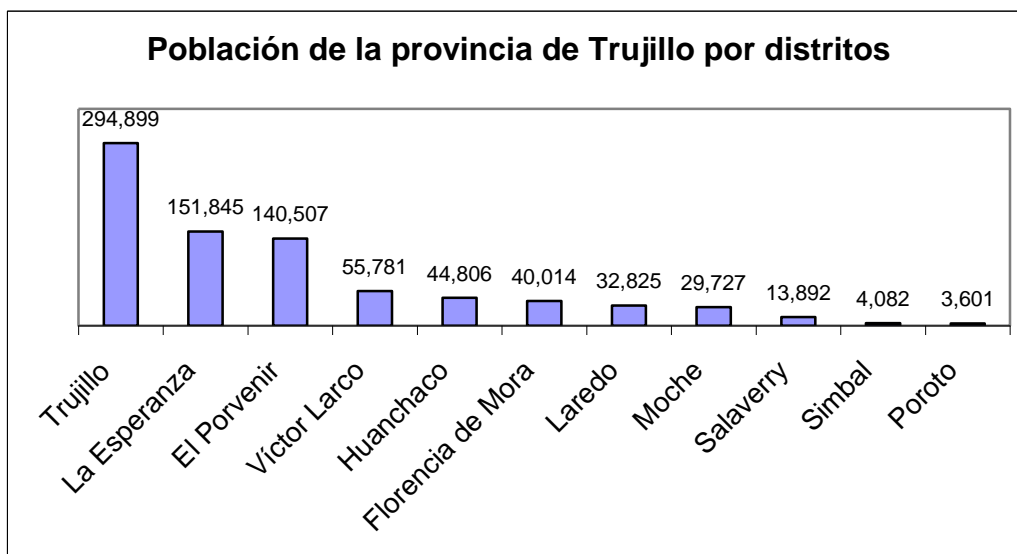
#### Cuadro No.5

#### Población de la Provincia de Trujillo

Distritos	2011
Trujillo	310,196
La Esperanza	159,722
El Porvenir	147,796
Víctor Larco	53,590
Huanchaco	47,130
Florencia de Mora	42,090
Laredo	34,528
Moche	31,269
Salaverry	14,612
Simbal	4,294
Poroto	3,787
<b>Total</b>	<b>849,013</b>

Fuente: INEI

**Gráfico No.3: Población de Trujillo por Distritos**



Fuente: INEI - Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda.

### 3.1.1.5. Factores Climáticos

La franja costera de la Provincia de Trujillo tiene un clima cálido y soleado durante buena parte del año. Su temperatura promedio oscila entre los 20°C y 21°C y en verano (enero a marzo) supera los 30°C. En invierno, entre los meses de junio y agosto, las pequeñas garúas humedecen la campiña de la costa. Cabe resaltar que en Trujillo, ciudad capital, el clima es más húmedo y frío durante gran parte del año. Garúas y neblinas son fenómenos diarios en invierno y otoño. Estos cambios climáticos en la ciudad se deben al violento cambio de desierto a zonas de cultivo en el ámbito de Chavimochic y también a la contaminación ambiental.

Un factor que altera el clima del país y de la Provincia de Trujillo, es el fenómeno del Niño, que consiste en un cambio en los patrones de movimiento de las corrientes marinas en la zona intertropical provocando, en consecuencia, una superposición de aguas cálidas procedentes de la zona del hemisferio norte inmediatamente al norte del ecuador sobre las aguas de emersión muy frías que caracterizan la corriente de Humboldt o del Perú.

Esta situación provoca estragos a escala mundial debido a las intensas lluvias, afectando principalmente a América del Sur, tanto en las costas atlánticas como en las del Pacífico. En el Perú y la Provincia de Trujillo, la aparición de este



fenómeno ha traído efectos tales como la disminución de la intensidad de la Corriente de Humboldt, pérdidas pesqueras en ciertas especies e incremento en otras, intensa formación de nubes generadas en la zona de convergencia intertropical, periodos muy húmedos, baja presión atmosférica, generación de huaicos y pérdidas agrícolas.

El fenómeno del Niño aparece con fuerte intensidad en promedio cada 10 años y con una muy fuerte intensidad, cada 50 años.

En general, el clima de la Provincia de Trujillo es cálido y soleado durante buena parte del año, lo que permite y facilita que el proyecto se desarrolle sin demasiados riesgos climáticos que alteren el normal desarrollo de actividades empresariales en el mercado.

### **3.2. Investigación de Mercado:**

#### **3.2.1. Metodología Utilizada:**

La metodología utilizada para hallar la información requerida será mediante encuestas dirigidas, investigaciones censales y datos estadísticos.

Para analizar la opinión del cliente potencial se ha diseñado una encuesta aplicada a una muestra representativa, calculada mediante la aplicación de la fórmula probabilística para poblaciones finitas que se señala a continuación:

$$n = \frac{Z^2 N p q}{E^2 (N - 1) + Z^2 p q}$$

Donde:

N = Tamaño de muestra

Z = Valor estadístico asociado a un nivel de confianza del 95% (1.96)

p = 0.5 (Probabilidad de éxito)

q = 0.5 (Probabilidad de fracaso)

N = Población

E = Margen de error



Tamaño de muestra:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 23,188}{0.05^2 (23,188 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

n = 378 encuestas.

Ajustando:

$$n = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}} = \frac{378}{1 + \frac{378}{23,188}} = 374 \text{ encuestas.}$$

El tamaño de la muestra es equivalente a 374 encuestas.

### 3.2.2. Fuentes de Información:

Las fuentes de información obtenidas para el presente Proyecto fueron las siguientes:

#### **Fuentes Primarias:**

- Encuestas.

#### **Fuentes Secundarias:**

- Censos Nacionales Resultados Definitivos INEI 2007 y 2008, APEIM e Instituto Nacional de Estadística e Informática.

### 3.2.3. Definición y Caracterización del Cliente y/o Consumidor

Los clientes representan el 11% del total universo (véase resultados de la pregunta No.1 de la encuesta), es decir, son las 2,542 personas comprendidas entre los 30 y 59 años de edad, cuyo ingreso familiar promedio es mayor a los S/.2,400.00, formando parte de los niveles socioeconómicos A y B en la Provincia de Trujillo, y que realizan inversiones en el mercado de valores de nuestro país y del extranjero. A este segmento de población se les ofrecería el servicio de asesoría bursátil mediante personal altamente calificado y con experiencia en el sector.

La empresa Arellano Marketing ha desarrollado una serie de metodologías ajustadas a la realidad peruana, donde cada nivel socioeconómico tiene un ingreso familiar promedio. A continuación se detalla cada uno de ellos:





- El NSE A tiene un ingreso familiar promedio de S/9,500.00
- El NSE B tiene un ingreso familiar promedio de S/2,400.00
- El NSE C tiene un ingreso familiar promedio de S/1,300.00
- El NSE D tiene un ingreso familiar promedio de S/850.00
- Y el NSE E tiene un ingreso familiar promedio de S/600.00

### 3.2.4. Segmentación:

Se han considerado los siguientes factores:

- **Geográfica:** El servicio será ofrecido a las personas que tengan entre 30 y 59 años de edad y domicilien en la Provincia de Trujillo. Sin embargo en algún momento dado se podría ampliar el mercado brindando el servicio en otras localidades.

**Cuadro No. 6**

**Segmentación de Mercado**

<b>Provincia de Trujillo</b>	2007	2008	2009	2010	2011
Adultos Jóvenes (30 a 44 años)	124,070	126,800	129,589	132,440	135,354
Adultos (45 a 59 años)	82,290	84,100	85,951	87,842	89,774

<b>Crecimiento Poblacional</b> Fuente: INEI (Censo Año 2007)	2.2%				225,128
<b>Nivel Socioeconómico A y B</b> Fuente: APEIM 2011	10.3%				23,188
<b>Inversionistas en Bolsa</b> Fuente: Encuesta (Pregunta No.1)	11.0%				<b>2,542</b>

- **Actividad económica:** De acuerdo a la naturaleza del servicio que se ofrecerá, las personas pueden estar desempeñándose en cualquier actividad económica. Sin embargo cabe resaltar que también se podrán atender a empresas solventes y en crecimiento que efectúen inversiones bursátiles.

### 3.2.5. Análisis de la Demanda

#### 3.2.5.1. Producto Básico, Real y Aumentado

##### a. Producto Básico

El servicio que se ofrecería es la asesoría bursátil a través de un personal calificado y experimentado. Dicho servicio se brindaría a las personas con altos ingresos económicos en la Provincia de Trujillo y cuyas edades se encuentren entre los 30 y 59 años de edad y participen en el mercado de valores.



**b. Producto Real**

La empresa Merk2 Consulting S.R.L. brindaría de manera rápida y confiable asesoría bursátil mediante la marca denominada **Merk2**, y que incluiría además una página web institucional con dicho nombre e informes escritos que se harían llegar a cada uno de nuestros clientes, haciendo tangibles cada uno de nuestros servicios.

**c. Producto Aumentado**

El personal que laboraría en la empresa brindará total garantía a la información que se alcance a nuestros usuarios, puesto que cada uno de nuestros informes son personalizados y diseñados de acuerdo al perfil de cada inversionista. Asimismo se realizaría un seguimiento a cada uno de los informes de manera que se logre satisfacer al máximo las necesidades de los clientes.

**3.2.5.2. Demanda Histórica y Actual**

No existen registros de la demanda histórica debido a que nunca hubo recopilación de datos al respecto ya que este tipo de actividades comerciales nunca se han llevado a cabo en la ciudad de Trujillo.

La demanda actual se calculó en base a la frecuencia anual promedio de servicios de acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta (véase pregunta No.10).

**Cuadro No. 7**

**Frecuencia Anual Promedio**

Frecuencia	Personas	%	12	4	2	1
Una vez por mes	5	12%	60	76	18	8
Una vez por trimestre	19	46%				
Una vez por semestre	9	22%				
Una vez por año	8	20%				
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>	<b>162</b>	<b>4.0</b>	<b>veces x año</b>	

Elaboración Propia.

**Cuadro No. 8**

**Demanda Total Actual**

Personas	Frecuencia de uso	Servicios al Año
2,542	4	10,169

Elaboración Propia.

### 3.2.5.3. Variables que Afectan a la Demanda

Las variables que afectan a la demanda son:

#### a. Precios de los sustitutos

Se refiere a la política de precios de otras empresas que brinden el servicio de asesoría bursátil. Si dichas empresas reducen sus precios, por sustitución, el mercado tenderá a dejar de consumir el producto ofrecido por nuestra empresa.

#### b. Ingreso per cápita

Si el ingreso per cápita de la población aumenta entonces la demanda por el servicio se incrementará, generando un mayor número de servicios de asesoría bursátil.

#### c. Calidad del servicio

Si la empresa brinda un servicio de excelente calidad con un alto valor agregado, entonces tiene una ventaja competitiva respecto de sus competidores. Esto implica que a mayor calidad, mayor demanda del bien o servicio.

### 3.2.5.4. Demanda Proyectada

La demanda se proyectará de acuerdo a la tasa de crecimiento promedio anual del ingreso per cápita nacional que según datos del INEI ha sido de 3.7% en los últimos diez años (periodo comprendido entre los años 2,000 a 2,010). No existen datos referentes a la Provincia de Trujillo, motivo por el cual se ha tomado la variable a nivel país.

#### Cuadro No. 9

#### Demanda Proyectada a 5 años

(En servicios anuales)	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Año	0	1	2	3	4	5
Total	11,467	11,662	11,861	12,062	12,267	12,476

Elaboración Propia.

### 3.2.6. Análisis de la Oferta

#### 3.2.6.1. Identificación de la Competencia

Existen pocas o casi ninguna empresa especializada en consultoría bursátil, pues solamente contamos en la Provincia de Trujillo con tres empresas, cuya principal actividad comercial consiste en la intermediación bursátil, brindado



escasa o nula asesoría y consultoría bursátil. Dichas empresas llevan muchos años en la ciudad de Trujillo y sus matrices principales se encuentran ubicadas en Lima, la capital de la República. Estas empresas son:

**Cuadro No. 10**

**Empresas de la Competencia**

Razón Social	Domicilio Legal	Teléfono
Credibolsa S.A.B.	Jr. Gamarra 552	245421
Scotiabolsa S.A.B.	Jr. Pizarro 699	601102
Inversión y Desarrollo S.A.B.	Jr. Pizarro 478 Oficina 202	241363

Elaboración Propia.

**3.2.6.2. Oferta Histórica y Presente**

No se dispone de información referente a la Oferta Histórica y Presente debido a que en el mercado no se han realizado actividades similares a nuestro proyecto de inversión. Por lo tanto no se dispone de alguna base de datos o estadística alguna que podamos utilizar para este apartado.

**3.2.6.3. Variables que Afectan a la Oferta**

- **Costo de la mano de obra:** Si existiera un incremento en el costo de la mano de obra directa, es decir, el sueldo de personal que labora en la empresa, esto afectaría a las utilidades netas y por consiguiente se deberá subir el precio de los servicios disminuyendo la oferta.
- **Número de empresas del rubro:** Si aumenta el número de ofertantes del servicio entonces la oferta se incrementará, por el contrario si el número de ofertantes del servicio disminuye entonces la oferta se contraerá.
- **Incremento de la actividad económica:** El aumento de la actividad económica local tiene un impacto positivo en el ingreso de las personas puesto que demandarán un mayor número de servicios.

**3.2.6.4. Oferta Proyectada**

Al no disponer de información referente a la Oferta Histórica y Presente, no se puede efectuar la Oferta Proyectada.

**3.2.7. Deducción del Mercado**

**3.2.7.1. Proyección del Mercado Potencial, Disponible y Efectivo**

- **Mercado Potencial**

**Cuadro No. 11****Demanda Presente**

Personas	Frecuencia de uso	Servicios anuales
2,542	4	10,169

Elaboración Propia.

Se ha obtenido un total de 2,542 personas potenciales demandantes del servicio y de acuerdo a la encuesta realizada, éstas demandan hasta cuatro servicios promedio por año (véase resultados de la pregunta No.10) que hace un total de 10,169 servicios anuales.

- **Mercado Disponible**

Se obtiene del déficit de la demanda y oferta por el factor del 68% de acuerdo a la encuesta aplicada (véase resultados de la pregunta No.5) que representa a las personas que estarían interesadas en utilizar el servicio de asesoría bursátil.

- **Mercado Efectivo**

Está conformado por el 57% del mercado disponible (véase resultados de la pregunta No.11) que representa a las personas que definitivamente contratarían los servicios de la nueva empresa de asesoría bursátil a través de personal altamente calificado y con reconocida experiencia.

**Cuadro No. 12****Determinación del Mercado Objetivo**

(En servicios por año)

Mercado	0	1	2	3	4	5
<b>Potencial</b>	10,169	<b>10,545</b>	<b>10,725</b>	<b>10,907</b>	<b>11,092</b>	<b>11,281</b>
Demanda proyectada		10,545	10,725	10,907	11,092	11,281
Oferta proyectada		0	0	0	0	0
Déficit		10,545	10,725	10,907	11,092	11,281
Factor	68%					
<b>Disponible</b>		<b>7,171</b>	<b>7,293</b>	<b>7,417</b>	<b>7,543</b>	<b>7,671</b>
Factor	57%					
<b>Efectivo</b>		<b>4,087</b>	<b>4,157</b>	<b>4,227</b>	<b>4,299</b>	<b>4,372</b>
Factor	30%					
<b>Meta</b>		<b>1,226</b>	<b>1,247</b>	<b>1,268</b>	<b>1,290</b>	<b>1,312</b>

Elaboración Propia.

### 3.2.7.2. Mercado Objetivo Proyectado

Se ha considerado un mercado meta del orden del 30% del mercado efectivo de acuerdo a la capacidad operativa de la empresa (que incluye el plan de crecimiento) hasta el último año de operatividad del proyecto. El porcentaje de mercado objetivo se determinó dividiendo la capacidad máxima entre el mercado efectivo. El mercado meta deberá ser una tasa menor o casi igual al 30%, para llegar a una cifra cercana al 100% de uso de capacidad en el quinto año.

**Cuadro No. 13**

#### **Determinación del Porcentaje del Mercado Objetivo**

<b>Capacidad Máxima</b>	1,232	1,232	1,232	1,232	1,232
<b>Efectivo</b>	4,087	4,157	4,227	4,299	4,372
<b>Mercado Meta</b>	30.14%	29.64%	29.15%	28.66%	28.18%

Elaboración Propia.

### 3.3. Análisis de la Comercialización

#### 3.3.1. Marketing Mix Usado por la Competencia

##### 3.3.1.1. Calidad Intrínseca

El servicio de asesoría bursátil a través de personal altamente calificado y con experiencia no existe actualmente en la Provincia de Trujillo. Sin embargo, existen empresas formalmente constituidas que brindan servicios de intermediación bursátil como las Sociedades Agentes de Bolsa, pero su asesoría bursátil se caracteriza por ser breve, rezagada y no personalizada.

**Figura No.1: Calidad Intrínseca**



### **3.3.1.2. Costo para el Cliente**

El precio que finalmente pagará el cliente se caracteriza por ser fijo y competitivo puesto que le permite al proyecto generar utilidades desde el primer año. Sin embargo, ya que las empresas disponen de mayores recursos económicos que las personas, el costo podría ser mayor para este segmento de mercado. Esto implica un mayor nivel de especialización para ofrecer una asesoría respecto a las inversiones que llevan a cabo las medianas y grandes empresas en el mercado de valores.

### **3.3.1.3. Conveniencia**

La plaza en la que se desarrolla el servicio es la ciudad de Trujillo, específicamente en el Centro Cívico, porque tiene una mayor actividad comercial y cuenta con las principales sedes de las instituciones financieras más representativas de la ciudad.

**Figura No.2: Conveniencia**



### **3.3.1.4. Comunicación**

La comunicación se realiza mediante avisos tales como: publicidad estática, comunicación directa con las personas interesadas en el servicio y en algunos casos se usa una publicidad directa a través de nuestro website en Internet. Existe también la recomendación por parte de personas que usaron antes el servicio de análisis bursátil a otras que necesitan contratarlo y de esta manera se genera una publicidad por recomendación.



**Figura No.3: Comunicación**



### 3.3.2. Análisis del Mercado Proveedor

#### 3.3.2.1. Identificación y Caracterización

A continuación se presenta un cuadro con la lista de los posibles proveedores y de la misma forma se les hace una evaluación de acuerdo a los criterios de selección.

Valores tomados en cuenta:

Bueno → 2                      C → Calificación  
Regular → 1                    P → Ponderado  
Malo → 0



**Cuadro No. 14**
**Identificación y Caracterización de Proveedores**

Producto	Empresa		Calidad	Precio	Variedad	Tiempo de Entrega	Garantía	Fiabilidad	Total	
			Peso							
			25%	20%	10%	15%	15%	15%		1
Telefonía Celular	Telefónica	c	2	1	0	1	1	1		
		p	0.5	0.2	0	0.15	0.15	0.15	1.15	
	Nextel	c	2	2	2	2	2	2		
		p	0.5	0.4	0.2	0.3	0.3	0.3	2	
Productos de Mantenimiento	Deterlimp SAC	c	2	1	2	2	2	2		
		p	0.5	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	1.8	
	Santa Elena EIRL	c	1	1	2	2	1	1		
		p	0.25	0.2	0.2	0.3	0.15	0.15	1.25	
Publicidad	Líder Gráfico SAC	c	2	1	2	2	2	2		
		p	0.5	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	1.8	
	Gráficos del Norte SAC	c	1	1	2	2	2	0		
		p	0.25	0.2	0.2	0.3	0.3	0	1.25	
Útiles de Oficina	Punto Azul SCRL	c	1	2	1	1	2	1		
		p	0.25	0.4	0.1	0.15	0.3	0.15	1.35	
	Book Center SAC	c	2	2	1	2	2	2		
		p	0.5	0.4	0.1	0.3	0.3	0.3	1.9	

Elaboración Propia.

**3.3.2.2. Criterios de Selección**

Tomando en cuenta la calidad del servicio que buscamos ofrecer, la selección será muy minuciosa y se basará en seis factores:

- Calidad.- Contar con los mejores productos de vida prolongada.
- Precio.- Debe ser competitivo e incluir ofertas.
- Variedad.- Contar con diferentes tipos de productos.
- Tiempo de entrega.- Ser puntual en las órdenes de compra.
- Garantía.- Brindar el mejor soporte y mayor tiempo de garantía.
- Fiabilidad.- Tener buena reputación y presencia en el mercado.

**3.3.2.3. Evaluación y Selección**

Se realizará una evaluación previa de los proveedores en la ciudad de Trujillo de acuerdo a las exigencias requeridas donde se medirá precio más calidad de

los bienes y/o servicios que se requieren. Así mismo, deben estar acreditados mediante SUNAT y entregar comprobantes de pago y/o facturas.

**Cuadro No. 15**  
**Selección de Proveedores**

PRODUCTOS	PROVEEDORES	DIRECCIÓN Y TELÉFONO
Telefonía Celular		Av. Larco 796 Urb. San Andrés Telf.: 284221 - 287565
Productos de Mantenimiento		Jr. Bolívar 970 - Centro Cívico Nextel 119*7548 RPM #912144
Publicidad	<b>Líder Gráfico S.A.C.</b> 	Jr. Junín 308 - Centro Cívico Telf.: 292403
Útiles de Oficina		Jr. Ayacucho 538 - Centro Cívico Telf.: 612200

Elaboración Propia.



# CAPÍTULO IV

## ESTUDIO TÉCNICO



#### **4.1. Especificaciones Técnicas del Servicio:**

El servicio que se ofrecerá será el entregar información clara y precisa sobre la probable orientación que sufrirá una acción que se cotiza en los mercados nacional o internacionales, utilizando análisis técnico y fundamental. La finalidad de los servicios es mejorar los niveles de rentabilidad de los clientes y profundizar sus conocimientos en el área bursátil. Sin embargo, la empresa venderá los siguientes servicios que a largo plazo podrán ser convertidos en productos tangibles y alcanzar el éxito empresarial:

➤ **Análisis de Acciones**

Este servicio consiste en elaborar informes detallados sobre diferentes acciones de compañías listadas en los principales mercados de valores del mundo. Para ello se emplearán páginas webs gratuitas especializadas en el análisis técnico y los principales estados financieros de las empresas para llevar a cabo el análisis fundamental.

➤ **Análisis de Fondos Mutuos**

Consiste en preparar informes sobre la inversión para corto, mediano y largo plazo a través de los principales fondos de inversión que operan en el mercado nacional. Analizamos la rentabilidad en el tiempo del fondo mutuo, su cartera de inversiones, etc., para determinar qué tipo de fondo mutuo es el que se ajusta al perfil de riesgo de cada cliente.

#### **4.2. Ingeniería Básica:**

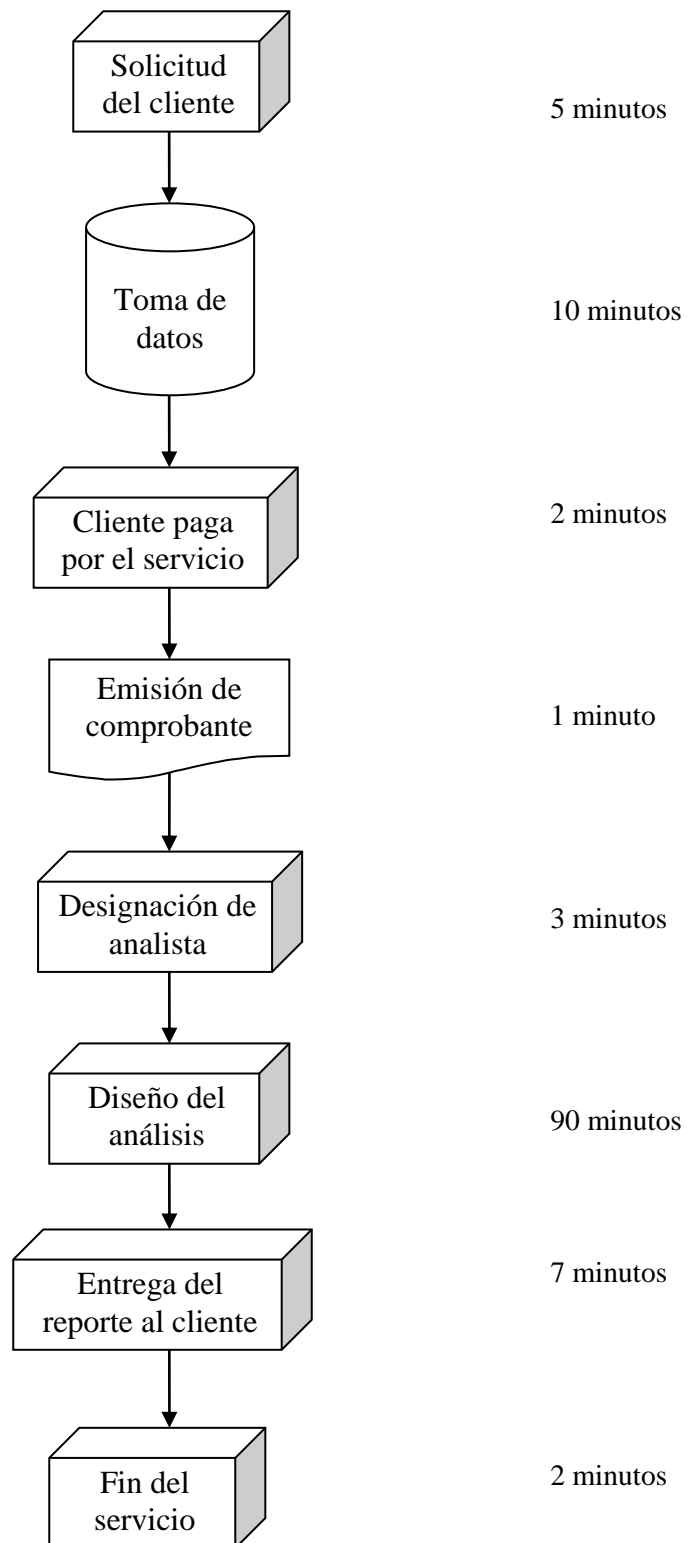
##### **4.2.1. Descripción de Procesos**

###### **4.2.1.1. Diagrama de Bloques**

El proceso del servicio empieza con la solicitud del cliente por el servicio que se ofrecerá, luego se toman sus datos personales e inversiones que posea en el mercado de valores. A continuación el cliente cancela por el servicio y se le entrega el comprobante de pago. Luego se realiza el diseño del análisis bursátil en función al perfil de riesgo que tenga el inversor o cliente para pasar luego a determinar al analista que tendrá a su cargo el trabajo solicitado por el cliente. Finalmente se le entrega el reporte final al cliente que lo solicitó.

**Figura No.4: Diagrama de Bloques**

**Tiempo del Proceso**



**TOTAL: 120 minutos.**

#### 4.2.2. Producción y Capacidad:

##### 4.2.2.1. Capacidad Máxima y Normal

**Cuadro No. 16**

**Capacidad Máxima**

Indicadores	Cantidad
<b>Producción</b>	
Servicios x día	4
Días/año	308
Servicios/año	1,232
<b>Recursos Humanos</b>	
Operarios	1
Empleados	1
Servicios de Terceros	1

Fuente: Elaboración Propia.

El tamaño está referido a la capacidad de servicios ofrecidos al año que tendrá el proyecto, considerando como periodo de atenciones 308 días al año. Se espera ofrecer 4 servicios por día lo que hace un total de 1,232 servicios al año.

**Cuadro No. 17**

**Capacidad Normal**

Descripción	1	2	3	4	5
Mercado Objetivo	1,226	1,247	1,268	1,290	1,312
Participación del Proyecto	83%	86%	89%	92%	95%
Capacidad Normal	1,018	1,072	1,129	1,187	1,246

Fuente: Elaboración Propia.

La participación del proyecto empieza con 83% en el primer año y termina con 95% el último año que equivale a una capacidad normal de 1,246 servicios.

##### 4.2.2.2. Criterios y Porcentaje de Ocupabilidad

**Cuadro No. 18**

**Porcentaje de Ocupabilidad**

Descripción	1	2	3	4	5
Capacidad Normal	1,018	1,072	1,129	1,187	1,246
Capacidad Máxima	1,232	1,232	1,232	1,232	1,232
% de Ocupabilidad	83%	87%	92%	96%	101%

Fuente: Elaboración Propia.

De la capacidad máxima, sólo se atenderá un porcentaje de esta ocupabilidad debido a que no todos los analistas están disponibles en un día para brindar el servicio. La capacidad normal se ha determinado de acuerdo con el mercado objetivo que se realizará en el primer año, equivalente a 1,018 servicios y el último año con 1,246 servicios y que implica un porcentaje de utilización del 83% en el primer año hasta el 101% en el quinto año.

### 4.2.3. Descripción de Tecnologías:

#### 4.2.2.1. Maquinaria y Equipo

El equipo son todos los activos fijos que se requerirán para desarrollar el presente proyecto, tanto para ser utilizados dentro del local como para ser trasladados por el personal de la empresa. Estos son los siguientes:

#### Cuadro No. 19

#### Descripción de Maquinaria y Equipo

(Precios incluyen el I.G.V.)

EQUIPO	Cantidad	Costo Unitario S/.	Total S/.	Vida útil años	Características
Computadora	2	1,499	3,160	5	Intel core2 Duo E-7500 2.63 Ghz
Impresora	1	199	149	5	Canon Multifuncional MP250
Telefax	1	120	120	5	Telecom virtual
Modem	1	99	99	5	Alcatel Lucent
Equipos Móviles	2	184	368	5	Motorola I290 Nextel

Elaboración propia.

#### Figura No.5: Computadora



Imagen meramente ilustrativa

**Figura No.6: Impresora**



**Figura No.7: Modem**



**Figura No.8: Equipos Móviles**



#### 4.2.2.2. Mobiliario y Herramientas

El mobiliario que se utilizará para el proyecto de inversión será el siguiente:

**Cuadro No. 20**

**Descripción de Mobiliario y Herramientas**

(Precios incluyen el I.G.V.)

ITEM	Cantidad	Costo Unitario S/.	Total S/.	Vida útil años	Características
Juego de muebles	1	600	600	10	Madera y espuma
Silla giratoria	2	90	180	10	Metal y espuma
Pizarra	1	40	40	10	Acrílica
Archivador	2	35	70	10	Cartón nacional
Escritorio	2	240	480	10	Madera con cajones
Letrero	1	220	220	10	Electrónico

Elaboración propia.



#### 4.2.2.3. Software y Similares

No se empleará un software especial hecho a medida del proyecto sino que se utilizarán las herramientas más conocidas para administrar la base de datos de los clientes de la empresa tales como *Microsoft Access* y *Excel 2010* que están incluidos dentro del paquete de *Microsoft Office Professional 2010* cuyo costo actual es de 379.50 Nuevos Soles.

**Figura No.9: Microsoft Office Professional 2010**



Online price: US\$138.00 (T.C.= 2.75)

Asimismo se instalarán como sistemas operativos de las computadoras con las que contará la oficina, el popular *Windows 7 Professional*, cuyo costo en la actualidad es de 379.50 Nuevos Soles.

**Figura No.10: Windows 7 Professional**



Online price: US\$138.00 (T.C.= 2.75)

### 4.3. Centro de Operaciones:

#### 4.3.1. Macro y Micro-Localización:

##### Macro-localización

La empresa estará localizada en la ciudad de Trujillo, Provincia y Distrito de Trujillo, Departamento de La Libertad.

**Figura No.11: Macro-localización**



Fuente: Google Maps.

Para la macro-localización se empleó la herramienta del buscador Google llamada Google Maps que permite facilitar la vista de cualquier ciudad o país del mundo.

##### Micro-localización

**Cuadro No. 21**

**Evaluación de Factores de Micro-localización**

FACTOR	Ubicación PESO	Av. Larco		El Recreo		Centro Histórico	
		PUNTAJE	TOTAL	PUNTAJE	TOTAL	PUNTAJE	TOTAL
Ubicación	30.00%	3	0.9	3	0.9	5	1.5
Costo	25.00%	2	0.5	3	0.75	3	0.75
Seguridad	15.00%	4	0.6	3	0.45	3	0.45
Servicios	15.00%	2	0.3	2	0.3	3	0.45
Accesibilidad	15.00%	4	0.6	4	0.6	1	0.15
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2.9</b>		<b>3.0</b>		<b>3.3</b>

Elaboración propia.

Se considera conveniente que la ubicación del local sea en el Centro Histórico de Trujillo, ya que se encuentra en una zona de gran crecimiento y afluencia de público.

La localización es estratégica para la empresa ya que el local está bien distribuido y se pagará un alquiler cómodo en comparación de los demás establecimientos comerciales de la zona en donde el costo del alquiler es expensivo.

El local cuenta con los recursos básicos de agua, luz, telefonía e Internet, lo cual es muy importante para el buen desempeño de las actividades en la empresa.

**Figura No.12: Micro-localización**



Fuente: Google Maps.

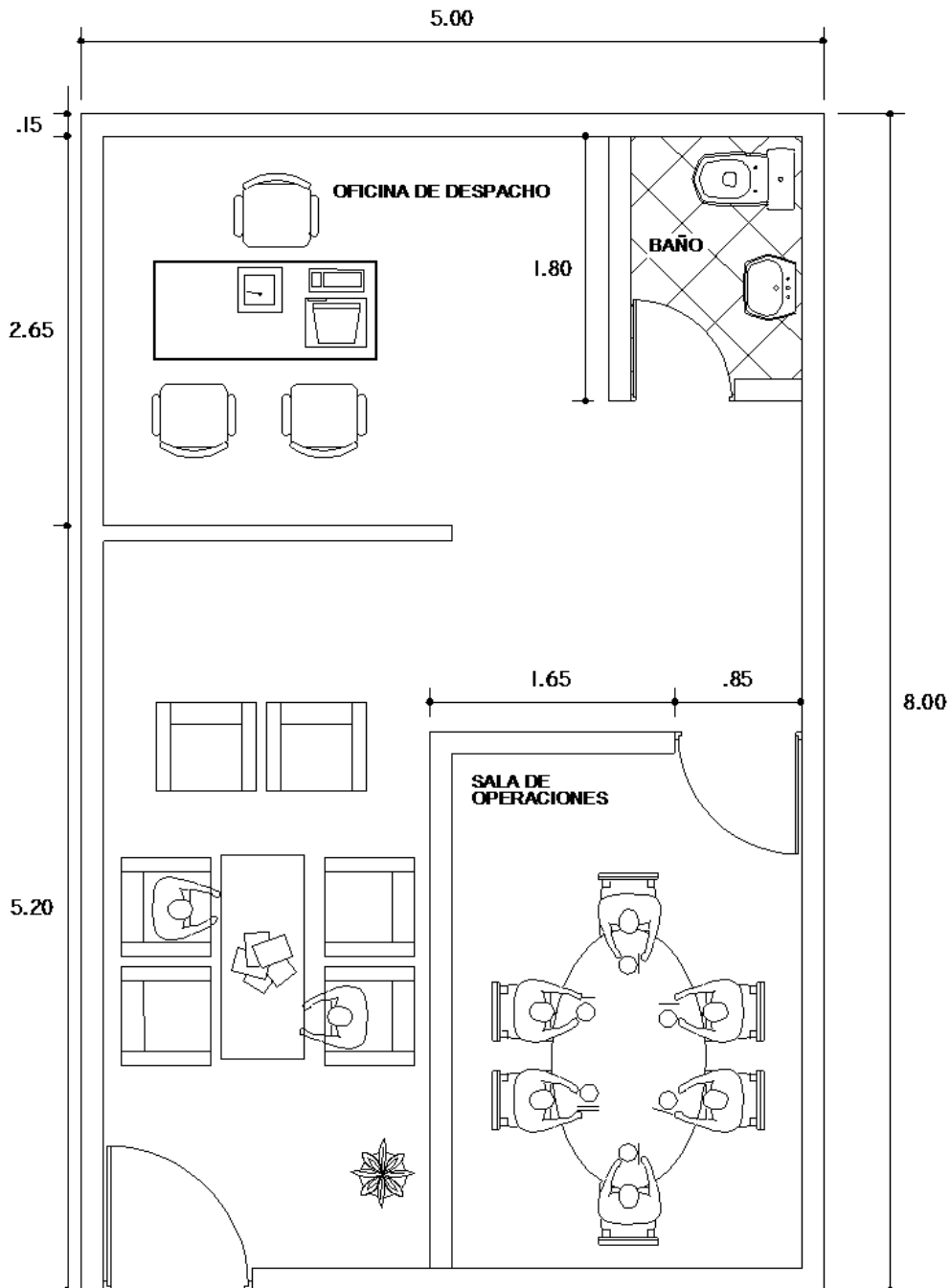
#### 4.3.2. Descripción de Terrenos, Inmuebles e Instalaciones Fijas:

El área total de la oficina será de 40 m<sup>2</sup> que incluye una sala de espera, un área de recepción (administración), una sala de operaciones y un baño cómodamente distribuidos. En el área de recepción es donde se realizará el primer contacto con el cliente, y consta de un escritorio de madera, el cual brinda amplio contacto con el resto del ambiente, así como sillones y sillas que servirán para la comodidad y el uso de los clientes. La sala de operaciones estará dividido por vidrios gruesos que filtran el ruido exterior pero que al mismo tiempo permiten visualizar lo que está ocurriendo en otros ambientes, de manera que se permita una mejor relación espacial y se mantenga una transparencia en el entorno del negocio.

### 4.3.3. Diseño de Edificaciones e Instalaciones:

No se van a diseñar edificaciones porque la oficina está debidamente construida y solo se hará un acondicionamiento básico. Sin embargo a continuación se presenta el plano de distribución del local comercial.

**Figura No.13: Plano de la Oficina**



Elaboración Propia.



# **CAPÍTULO V**

## **ESTUDIO LEGAL**



## **5.1. Constitución de la Sociedad:**

### **5.1.1. Forma Societaria e Implicancias:**

La empresa “Merk2 Consulting S.R.L.” se constituirá como SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA (S.R.L.) contará con dos socios pudiendo alcanzar el número de veinte como máximo, los cuales aportarán bienes para realizar la actividad económica. El capital social estará representado en participaciones sociales que se transfieren por escritura pública y su inscripción en la partida registral de la sociedad, cumpliendo todas las exigencias establecidas en la Ley General de Sociedades No. 26887.

### **5.1.2. Proceso de Constitución:**

Los pasos a seguir para constituir la empresa son los siguientes:

- SUNARP.- Búsqueda de nombre o denominación e inscripción de la reserva de nombre o denominación de la futura persona jurídica a constituirse, cuyo costo es de S/.20.00 (Veinte y 00/100 Nuevos Soles).
- Notaría Pública.- Suscripción de la minuta y escritura pública de constitución; se realizará en la Notaria Paredes Haro de la ciudad de Trujillo, y el costo aproximado es de S/.350.00 (Trescientos Cincuenta y 00/100 Nuevos Soles) que incluye la redacción del acta de constitución de la empresa.
- SUNARP.- Inscripción en el Registro de Personas Jurídicas en el Libro de Sociedades Mercantiles de Trujillo, una vez legalizado ante el notario y el costo de inscripción es de S/.281.00 (Doscientos Ochenta y Uno y 00/100 Nuevos Soles).
- SUNAT.- Gestión del RUC, autorización para emitir comprobantes de pago e inscripción en EsSalud, los cuales son trámites gratuitos.
- Ministerio de Trabajo.- Obtención del Registro del Empleador y autorización del Libro de Planillas, el pago de la tasa es de 1.08% de la UIT por cada 100 hojas que sean visadas. Por lo tanto, el costo total es de S/.38.90 (Treinta y Ocho y 90/100 Nuevos Soles).
- Municipalidad Provincial de Trujillo.- Obtención de la Licencia Municipal de Funcionamiento cuyo costo asciende a S/.334.00 (Trescientos Treinta y Cuatro y 00/100 Nuevos Soles).
- El tiempo para realizar estos trámites asciende a cuatro días.



### 5.1.3. Costos de Constitución:

#### Cuadro No. 22

#### Costos de Constitución de la Empresa

PROCEDIMIENTO	COSTO (S/.)
Búsqueda de nombre y reserva de preferencia registral (SUNARP)	20.00
Suscripción de la minuta y escritura pública de constitución	350.00
Inscripción en el Registro de Personas Jurídicas (SUNARP)	281.00
Obtención del registro del empleador y autorización del libro de planillas	38.90
Licencia de Funcionamiento	418.50
<b>TOTAL</b>	<b>1,108.40</b>

Elaboración Propia - Fuente: SUNARP - SUNAT.

### 5.2. Tasas y Servicios Regulados:

#### 5.2.1. Licencias y Permisos:

De acuerdo a lo establecido en la Municipalidad Provincial de Trujillo, para llevar a cabo la realización del proyecto debemos cumplir los siguientes pasos:

- **Trámite de Solicitud.-** Implica una solicitud dirigida al Alcalde y generaría un costo de S/.15.00 (Quince y 00/100 Nuevos Soles), pidiendo permiso de adecuación del local, una copia de título de propiedad o documento de arrendamiento.
- **Reporte de Zonificación y compatibilidad de uso de suelo conforme.-** Es un trámite gratuito en la municipalidad.
- **Inspección Técnica de Seguridad Básica en Defensa Civil.-** Esto se realiza cuando los locales comerciales disponen de un área desde cien hasta quinientos metros cuadrados. Debido a que nuestro local tendrá un área inferior a estas medidas, se omite dicho pago e inspección técnica.
- **Trámites de apertura del local.-** Se deberá tramitar los siguientes documentos:
  - Solicitud dirigida al Alcalde con un costo de S/.15.00 (Quince y 00/100 Nuevos Soles).
  - Licencia Municipal de Funcionamiento con un costo de S/.300.00 (Trescientos y 00/100 Nuevos Soles).
- **Autorización de panel publicitario.-** Se pagará una sola vez un derecho de S/.86.00 (Ochenta y Seis y 00/100 Nuevos Soles) por su permanencia.
- El tiempo de estos trámites es de cinco días.





### 5.2.2. Costos por Tasas y Servicios Regulados:

#### Cuadro No. 23

##### Costos por Tasas y Servicios Regulados

PROCEDIMIENTO	COSTO (S./.)
Trámite de solicitud, permiso y adecuación del local	15.00
Copia de RUC, DNI y escritura de constitución de la empresa	2.50
Trámites de apertura del local	315.00
Autorización de panel publicitario	86.00
<b>TOTAL</b>	<b>418.50</b>

Elaboración Propia - Fuente: Municipalidad Provincial de Trujillo.

### 5.3. Demás Aspectos Legales:

#### 5.3.1. Aspectos Laborales:

El presente proyecto de inversión tomará en cuenta la legislación laboral que rige en la actualidad y adoptará la legislación relacionada con la modalidad de contratación a plazo fijo con un periodo de seis meses calendario (contrato modal tipo de inicio o incremento de actividad).

Las obligaciones que corresponden a este sector están directamente relacionadas a las disposiciones laborales supervisadas por la Dirección Regional de Trabajo de la Región La Libertad.

Entre las principales obligaciones de las empresas relacionadas a este sector tenemos el registro de Planilla de Sueldos y/o Salarios que se efectúa durante el trámite para obtener el Registro Unificado en la SUNAT, mismas que tendrán un gasto de S/.76.50 (Setenta y Seis y 50/100 Nuevos Soles).

#### Cuadro No. 24

##### Libros de Planilla

PROCEDIMIENTO	COSTO (S./.)
Autorización de libro planillas en el Ministerio de Trabajo	12.00
Registro de contratos de trabajo	30.00
Inscripción de trabajadores en EsSalud	34.50
<b>TOTAL</b>	<b>76.50</b>

Elaboración Propia – Fuente: Ministerio de Trabajo – EsSalud.

#### 5.3.2. Aspectos Tributarios:

Las obligaciones tributarias a tener en cuenta son las siguientes:





- El representante legal de la empresa deberá inscribirla en el Registro Único del Contribuyente (RUC) ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).
- Comunicar cualquier modificación o cambio en la información proporcionada ante la SUNAT sobre el RUC.
- Solicitar autorización para imprimir comprobantes de pago mediante el Formulario No. 806 y emitirlos, en nuestro caso utilizaremos Boletas y Facturas.
- Inscribir a los trabajadores en EsSalud.
- Declarar y pagar las obligaciones tributarias y efectuar las retenciones que la ley señala.

Entre los tributos que afectarían el proyecto son los siguientes:

- Régimen General del Impuesto a la Renta
  - ✓ Declaración y pagos a cuenta mensuales (2% del ingreso neto mensual).
  - ✓ Declaración anual y pago de regularización (30% sobre la renta neta imponible).
  - ✓ Impuesto general a las ventas: 19% de las ventas mensuales.
  - ✓ Contribuciones a EsSalud: 9%.

Los libros contables que se deben llevar para el registro de operaciones son:

- Libro registro de compras x 100 hojas.
- Libro registro de ventas x 100 hojas.
- Libro caja x 100 hojas.
- Libro diario simplificado.
- Libro de acta.

#### **Cuadro No. 25**

##### **Libros de Contabilidad**

PROCEDIMIENTO	COSTO (S/.)
Legalización de Libros Contables	180.00
TOTAL	180.00

Elaboración Propia.

#### **5.3.3. Registro de Marca:**

El registro de marca se debe realizar en la oficina regional de INDECOPI y se deben realizar los siguientes trámites:



- Presentar una solicitud de búsqueda de antecedentes cuyo costo es de S/.30.00.
- Búsqueda denominativa o fonética cuyo costo es de S/.50.00.
- Búsqueda figurativa que se encarga de buscar logos o dibujos registrados.
- Registro de marca, siempre que no se haya encontrado un nombre, lema o logo exactamente igual, que implica un costo de S/.500.00 (Quinientos y 00/100 Nuevos Soles) para lo cual se debe adjuntar lo siguiente:
  - ✓ Cinco reproducciones de 5 x 5 cm. a color o blanco y negro.
  - ✓ Descripción de acuerdo a solicitud (formato).
  - ✓ Si el solicitante es persona jurídica, debe presentar una copia de Escritura Pública de Constitución y copia de Poder, luego publicar el aviso en el diario oficial.

**Cuadro No. 26**

**Registro de Marca**

PROCEDIMIENTO	COSTO (S/.)
Búsqueda de antecedentes	30.00
Búsqueda denominativa o fonética	50.00
Registro de marca	500.00
Cinco reproducciones de 5 x 5 cm. a colores del logo a registrar	4.00
Legalización de solicitudes	15.00
Publicación en el diario oficial El Peruano	180.00
<b>TOTAL</b>	<b>779.00</b>

Elaboración Propia - Fuente: INDECOPI.



# CAPÍTULO VI

## ESTUDIO ORGANIZACIONAL



## **6.1. Planeamiento Estratégico**

### **6.1.1. Misión:**

Brindar el servicio de asesoría bursátil de manera personalizada y especializada contando con un personal altamente calificado y experimentado, logrando exceder las expectativas de nuestros clientes.

### **6.1.2. Visión:**

Llegar a ser la primera empresa que brinda asesoría bursátil en la ciudad de Trujillo para el año 2,021.

### **6.1.3. Objetivos Estratégicos:**

#### **6.1.3.1. Perspectiva Financiera**

- Captar nuevos clientes usando herramientas como la web y las visitas personales a clientes.

#### **6.1.3.2. Perspectiva Cliente**

- Generar la necesidad constante de contratar los servicios de consultoría de parte de los clientes.

#### **6.1.3.3. Perspectiva de Operaciones y Procesos**

- Diferenciar el servicio en base al personal altamente capacitado y la efectividad en el análisis efectuado.

#### **6.1.3.4. Perspectiva de Organización y Aprendizaje**

- Posicionar a la empresa como una de las primeras de su rubro en el mercado a través de un servicio diferenciado y con valor agregado.
- Capacitar de manera constante a todo el personal que labora en la empresa.



---

#### 6.1.4. Análisis Foda:

##### **Fortalezas**

- Personal altamente capacitado y experimentado en el servicio que se ofrecerá a los clientes.
- Precios competitivos por el servicio ofrecido en el mercado.
- Adecuado conocimiento del mercado de capitales y de la bolsa de valores que permiten llegar más eficientemente al cliente.
- Cumplimiento del servicio contratado en el momento y la forma acordada en el contrato con los clientes.

##### **Oportunidades**

- Estabilidad política y económica actual en la Provincia de Trujillo y en el país.
- Aprovechar las necesidades insatisfechas de los clientes de la competencia para atraerlos e incentivarlos a ser clientes permanentes de la empresa.
- Acceder a los beneficios de la integración de las bolsas de valores de Lima, Santiago y Bogotá, permitiendo un mayor número de empresas listadas para armar portafolios de inversión y conseguir inversionistas de otras nacionalidades.
- Incremento de la demanda por nuevos instrumentos bursátiles debido al futuro listado de empresas estatales en la Bolsa de Valores.

##### **Debilidades**

- No poseer local propio debido al elevado costo de adquirir un local actualmente.
- No poseer una cartera de clientes.
- No contar con un sistema informático integral que permita automatizar las tareas cotidianas de la empresa.
- Marca no posicionada en el mercado por ser una empresa nueva.

##### **Amenazas**

- Aparición de nuevos competidores especializados en este tipo de servicio. Los actuales competidores sólo se dedican a la intermediación bursátil mas no a la asesoría bursátil como fuente de ingresos.
- Cambios en la política tributaria que modifiquen impuestos o generen mayor presión tributaria.
- Reformas en las leyes laborales existentes y que incluyen nuevos aumentos a las remuneraciones mínimas vitales.



- Inestabilidad económica que podría desencadenarse debido a la crisis de deuda europea, lo cual afectaría directamente a los clientes expuestos a títulos europeos.

### **Estrategias de Crecimiento**

Estrategias FO o estrategias de crecimiento son las resultantes de aprovechar las mejores posibilidades que da el entorno y las ventajas propias, para construir una posición que permita la expansión del sistema o su fortalecimiento para el logro de los propósitos que emprende.

- Atender a los clientes en el momento que requieran nuestros servicios.
- Emplear como ventaja el panorama positivo de crecimiento del país para ampliar el mercado y expandir la empresa a otras localidades.
- Diferenciar el servicio de la empresa brindando atención personalizada y realizar un seguimiento continuo desde el inicio del análisis hasta su posterior culminación.
- Contar con personal altamente calificado para satisfacer las expectativas de los clientes que contratarán el servicio.

### **Estrategias de Reducción de Debilidades**

Estrategias DO son un tipo de estrategias de supervivencia en las que se busca superar las debilidades internas, haciendo uso de las oportunidades que ofrece el entorno.

- Comprar un sistema informático que permita automatizar las tareas cotidianas de la empresa y a la vez hacer un seguimiento de todos los clientes.
- Realizar promoción y publicidad para conseguir un posicionamiento de mercado.
- Demostrar solidez económica y financiera para llegar a ser una empresa sujeta a crédito y poder financiar la adquisición de un local propio.

### **Estrategias de Defensa**

Estrategias FA son también de supervivencia y se refiere a las estrategias que buscan evadir las amenazas del entorno, aprovechando las fortalezas del sistema.

- Diferenciar el servicio que brinda la empresa de la competencia a través del servicio de calidad que se dará.
- Implementar campañas publicitarias que resalte la calidad y el valor agregado del servicio que brindará la empresa.



- Brindar el servicio cumpliendo con los requerimientos de los clientes y sobrepasando sus expectativas.

### 6.1.5. Matriz EFE y EFI:

**Cuadro No. 27**

**Matriz EFE**

Factores Externos Claves	Peso Relativo	Valor	Resultado Sopesado
Crecimiento económico del país	0.18	4	0.72
Desarrollo de nuevos mercados	0.12	2	0.24
Desarrollo de nuevos proyectos de inversión	0.15	2	0.30
Cambios de costumbres de consumidores	0.10	3	0.30
Incremento de la demanda de productos financieros	0.10	3	0.30
Ingreso de nuevos competidores	0.25	4	1.00
Cambios en la política tributaria	0.05	2	0.10
Reforma en la ley laboral	0.05	2	0.10
	1.00		<b>3.06</b>

Elaboración Propia.

Independientemente de la cantidad de factores incluidos el total más alto que puede arrojar una matriz EFE es 4.00 y el total más bajo es 1.00. En nuestro caso el valor promedio del total es 3.06, indicando que la empresa estaría respondiendo de manera excelente a las oportunidades y amenazas existentes en su sector.

**Cuadro No. 28**

**Matriz EFI**

Factores Internos Claves	Peso Relativo	Valor	Resultado Sopesado
Personal altamente capacitado y experimentado	0.18	4	0.72
Precios de los servicios competitivos	0.12	3	0.36
Cumplimiento en el servicio con el cliente	0.12	2	0.24
Conocimiento integral del mercado de valores	0.10	2	0.20
Falta de infraestructura propia	0.18	3	0.54
Carencia de una cartera de clientes	0.15	4	0.60
Falta de automatización de las tareas diarias	0.10	2	0.20
Marca inicialmente no posicionada	0.05	2	0.10
	1.00		<b>2.96</b>

Elaboración Propia.

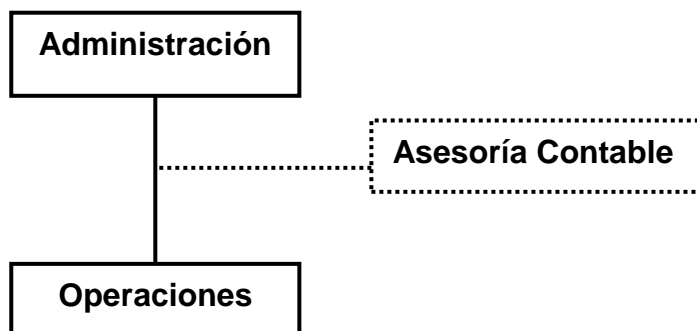
Independientemente de la cantidad de factores incluidos el total más alto que puede arrojar una matriz EFI es 4.00 y el total más bajo es 1.00. En nuestro caso el valor promedio del total es 2.96, indicando que la empresa estaría respondiendo de manera excelente a las fortalezas y debilidades existentes en su sector.

#### 6.1.6. Estrategias de Entrada y Crecimiento:

- **Diferenciación del servicio ofrecido.-** Se proporcionará cualidades distintivas tales como la confiabilidad y eficiencia al realizar el servicio de asesoría a través de personal altamente calificado y experimentado, para de esta forma, establecer ventajas competitivas con respecto a la competencia y conseguir la fidelización de los clientes.
- **Nicho.-** Se empezará brindando el servicio de asesoría bursátil específicamente a los clientes ubicados en la Provincia de Trujillo.
- **Desarrollo del mercado.-** Se buscará ofrecer y expandir los servicios de asesoría bursátil en otras zonas geográficas y se crearán nuevos mercados objetivos a medida que la empresa crezca.
- **Desarrollo por los servicios.-** Se aumentará la demanda por el servicio de asesoría bursátil desarrollando mejores e innovadores servicios en los mercados actuales de acuerdo a los requerimientos de los clientes.

#### 6.1.7. Estructura Organizacional:

**Figura No.14: Organigrama**



El organigrama que se emplearía será completamente funcional debido a que el personal no es numeroso y permitirá una mejor interrelación entre las áreas. A continuación las principales áreas serían: administración, operaciones y asesoría contable.

El administrador de la empresa se ubicaría en el área de administración, el cual estaría ubicado en la primera oficina que coincide con la entrada del local de la empresa mostrada en el plano. En la oficina ubicada al frente de la administración se ubicará el área de operaciones donde desarrollará sus labores el analista de inversiones y al mismo tiempo se podrán efectuar reuniones de coordinación y capacitación. El asesor contable no tendría un lugar físico perenne dentro del local puesto que sus servicios son requeridos de manera eventual.





## **6.2. Plan de Mercadotecnia**

### **6.2.1. Mercado Meta:**

El servicio que se brindará será la consultoría y asesoría bursátil a través de un personal altamente calificado y con experiencia. Al finalizar dicho servicio el cliente recibirá un documento impreso donde se describe la evolución futura de una acción o fondo mutuo listado en el mercados de valores de nuestro país o del extranjero. La meta que se tiene previsto alcanzar es el 30% del mercado efectivo conformado por las personas entre los 30 y 59 años de edad, cuyos ingresos netos mensuales son superiores a los S/2,400.00 y forman parte de los niveles socioeconómicos A y B en la Provincia de Trujillo. De acuerdo a la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (Apeim) el porcentaje de personas que integran los niveles socioeconómicos A y B de la Provincia de Trujillo es de 10,3% para el año 2011. Este mercado está en función de la capacidad instalada normal del proyecto lo que incluye el número de empleados, servicios y días trabajados.

### **6.2.2. Calidad Intrínseca:**

Los servicios se brindarán con la más alta eficiencia y eficacia sobrepasando las expectativas de los clientes. En todos los casos, se realizará con puntualidad y responsabilidad. Además todo el personal involucrado será debidamente entrenado y capacitado con la finalidad de satisfacer los requerimientos de las personas que contratarán los servicios del proyecto. La empresa está dispuesta a realizar el servicio de asesoría bursátil en el momento que los clientes lo soliciten. Se hará un control y supervisión de los analistas antes, durante y después de la consulta, con la finalidad de asegurar un cabal cumplimiento de lo planificado y de esta manera cumplir con los estándares de calidad establecidos.

### **6.2.3. Costo para el Cliente:**

El precio que el cliente pagaría por los servicios que se le brindan es muy competitivo e incluye todos los costos operativos del mismo y se ha determinado en base a las respuestas obtenidas en la encuesta (véase pregunta No. 8). El 68% de los encuestados (lo que representa una gran mayoría) estarían dispuestos a pagar una cantidad que oscilaría entre los 70 y 80 Nuevos Soles. En esta ocasión se está sugiriendo un precio inicial de S/.75.00 (Setenta y Cinco y 00/100 Nuevos Soles) para cada uno de nuestros servicios de asesoría.



**Cuadro No. 29**

**Precio de los Servicios**

(En Nuevos Soles)

Servicios	Valor de Venta	IGV	Precio Medio
Análisis de Acciones	63.56	11.44	75.00
Análisis de Fondos Mutuos	63.56	11.44	75.00

Elaboración Propia.

**6.2.4. Conveniencia:**

La plaza en la que se ubica la empresa es la ciudad de Trujillo, donde se encuentran además las sedes de las principales instituciones financieras. Cabe resaltar que el ámbito geográfico del proyecto es toda la Provincia de Trujillo, sin embargo se considera a la ciudad de Trujillo como plaza principal porque concentra al 49 % del total de la población regional según fuentes del Instituto Nacional de Estadística e Informática al año 2,007.

**6.2.5. Comunicación:**

La publicidad se realizará a través de los siguientes medios:

- La página web de la empresa en donde se colocará toda la información que compete a la misma tal como la misión, visión, descripción de servicios, etc.
- Periódicos y revistas de prestigio en los cuales se especificará rubro, beneficios, ventajas competitivas y forma de contactar a la empresa.

En cuanto a la venta directa, ésta se llevará a cabo mediante la visita a instituciones locales tales como la Cámara de Comercio, instituciones financieras, universidades, etc.

**6.2.6. Posicionamiento:**

El posicionamiento se realizará mediante la calidad del servicio, la atención personalizada y el buen desempeño del personal encargado de los análisis y las consultas, de esta forma el cliente quedará satisfecho y volverá a solicitar los servicios de la empresa e incluso los recomendará a otros.

Los clientes podrán darse cuenta que nuestro personal estará altamente calificado y entrenado para este tipo de análisis bursátiles y se verá reflejado en un aumento del valor de su cartera de inversiones.

Cabe resaltar que el precio que se cobrará por los servicios de la empresa es competitivo y los clientes se sentirán conformes con éste, puesto que cubrirá sus expectativas y en la mayoría de los casos, las superará.



En resumen, el posicionamiento será un factor muy importante para que se pueda obtener mayores niveles de ingresos, y esto se realizará por intermedio de un servicio de calidad que implique personal capacitado, de buen desempeño y cumplimiento de todos los requerimientos que tenga el cliente.

#### **6.2.7. Presupuesto de Marketing:**

El presupuesto anual de Marketing se ha fijado en una cantidad equivalente a 1,300 Nuevos Soles (incluido el I.G.V.) y que financia todos los aspectos concernientes a la Publicidad, al Manual de los Servicios, los Eventos Promocionales y el Merchandising.

### **6.3. Equipo de Trabajo**

#### **6.3.1. Descripción de Posiciones:**

Para la descripción de cada uno de estos puestos de trabajo aplicaremos la especificación de puestos, documento que contiene las capacidades mínimas aceptables que debe tener una persona para desempeñar un puesto específico. El contenido de este documento sería:

- **Identificación del puesto.**- Incluye la denominación, el departamento, la relación de subordinación, el código del puesto y el número de plazas.
- **Fecha del análisis.**- Asegura una revisión periódica del contenido del puesto y su actualización.
- **Propósito.**- indica el contenido del puesto.
- **Deberes.**- Principales actividades que se deben desempeñar, y el porcentaje de tiempo dedicado a cada una de ellas.
- **Condiciones de trabajo.**- Incluye las normas de desempeño utilizados en cada puesto.
- **Especificaciones del puesto.**- Descripción de las competencias necesarias.

#### ➤ **Administrador**

**Perfil:** Profesional egresado de universidad con especialidad de administración de empresas, con experiencia mínima de 3 años en el manejo de empresas de consultoría y en el área de ventas. Además que cuente con conocimientos en mercado de valores, computación e Inglés a nivel avanzado.

**Edad:** 25 a 35 años.



**Competencias:** Proactivo, con capacidad para trabajar en equipo y tomar decisiones bajo presión. Capacidad para liderar equipos, resolver problemas y motivar al personal a su cargo.

➤ **Analista**

**Perfil:** Profesional egresado de universidad con especialidad de administración de empresas o carreras afines, con experiencia mínima de 3 años en la intermediación bursátil. Además que cuente con conocimientos en mercado de valores, computación e Inglés a nivel avanzado.

**Edad:** 25 a 35 años.

**Competencias:** Profesional con orientación al cliente, creativo, dinámico, organizado, con capacidad para trabajar en equipo y comprometido con los objetivos de la empresa.

➤ **Contador**

**Perfil:** Profesional Colegiado en Contabilidad con más de 3 años de experiencia en la elaboración de estados financieros, presupuestos y costos. Además que cuente con conocimientos en tributación, Excel Financiero y en manejo de sistemas contables.

**Edad:** 30 a 45 años.

**Competencias:** Honesto y responsable.

### 6.3.2. Manual de Organización y Funciones:

➤ **Administrador.-** Entre sus principales funciones están las siguientes:

- Planificar, organizar, dirigir y controlar diversas funciones de la empresa, así como en la aplicación de estrategias comparativas y competitivas del mercado.
- Resolver todos los problemas y asuntos de importancia para la empresa, mediante una gestión eficiente.
- Velar por la rentabilidad de la empresa.
- Proponer el horario de trabajo del personal a su cargo.
- Capacitar al personal de las distintas áreas de la empresa.
- Reclutar y seleccionar personal.

➤ **Analista.-** Este personal desempeña las siguientes funciones:

- Realizar la labor de promoción y ventas de los servicios que brinda la empresa.
- Cumplir con las exigencias del servicio y horarios establecidos.
- Coordinar con el administrador posibles inquietudes de los clientes en relación a los servicios.



- **Asesor Contable.-** Nuestro asesor externo tiene a cargo las siguientes funciones:
  - Realizar la liquidación del pago de impuestos.
  - Elaborar los estados financieros.
  - Pagar a los trabajadores y ordenar la planilla.

### **6.3.3. Proceso de Reclutamiento y Selección:**

La empresa tendrá un mecanismo de reclutamiento y selección de la siguiente manera:

- Análisis del puesto (Descripción y Especificación del Puesto)
- Definición del perfil
- Información de la vacante
- Clasificación de CV
- Exámenes
- Selección final

#### **Análisis del Puesto**

Cada puesto tiene un nivel de requisitos acordes con las funciones que se van a desarrollar y de acuerdo con los requerimientos establecidos como necesarios para ocupar el puesto.

#### **Definición del Perfil**

El perfil está relacionado con los requisitos que debe tener el titular del puesto y que son las aptitudes y actitudes con los que debe contar. Los principales serán la proactividad, el trabajo en equipo y por objetivos.

#### **Información de la Vacante**

Las vacantes serán informadas vía medios de comunicación como periódicos locales que son los más leídos por nuestra localidad.

#### **Clasificación de CV**

Los CV se clasificarán según el perfil del puesto de trabajo que se requiere, o las personas que se apeguen más a lo que pedimos, así mismo que tenga experiencia comprobada en el puesto al cual postulará.

#### **Exámenes**

Los exámenes que se realizarán son psicológicos, test de personalidad y entrevistas.



### Selección Final

La selección final se realizará con una entrevista con el administrador de la empresa, ya que él sabe el tipo de persona que desea colocar en el puesto de trabajo que requiere. Esta selección se realizará con preguntas mayormente de ámbito de conocimiento sobre experiencias vividas y antiguos desempeños laborales.

Todo este proceso tendrá un costo aproximado de 350 Nuevos Soles.

#### 6.3.4. Plan de Desarrollo del Personal y Monitoreo:

Concluida la selección se ejecuta el plan de desarrollo del personal y su monitoreo, que consiste en hacer conocer al personal los principales aspectos de la empresa (visión, misión, valores, reglas) y de sus labores (tareas, funciones y responsabilidades de su cargo) a través de talleres que realizará la misma empresa. Estos talleres dirigidos para el nuevo personal que ingresará a la empresa los realizará el administrador.

Todo este plan tendrá un costo estimado en 500 Nuevos Soles.

#### 6.3.5. Política y Fijación de Remuneraciones:

Los salarios del área administrativa y de operaciones tendrán todos los beneficios que las leyes laborales señalan, tales como el CTS y los beneficios sociales. Asimismo se efectuará el pago de catorce remuneraciones anuales.

El aumento del salario se realizará dependiendo del comportamiento de la empresa en el mercado.

### Cuadro No. 30

#### Planilla de Remuneraciones

(En Nuevos Soles)

Concepto	Nº de Trabajadores	Sueldo Mensual	CTS	Beneficios Sociales	Sueldo Total	Sueldo Anual	TOTAL
<b>Mano de Obra Directa</b>							
Analista	1	1,200.00	120.00	108.00	1,428.00	19,992.00	19,992.00
<b>TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA</b>							<b>19,992.00</b>
<b>Administración</b>							
Gerente General	1	1,400.00	140.00	126.00	1,666.00	23,324.00	23,324.00
<b>Servicios por Terceros</b>							
Asesoría Contable	1	400.00			400.00	4,800.00	4,800.00
<b>TOTAL SUELDO ADMINISTRATIVOS</b>							<b>28,124.00</b>

Elaboración Propia.



# **CAPÍTULO VII**

## **ESTUDIO DE COSTOS**

## 7.1. Inversiones

### 7.1.1. Inversiones en Activo Fijo:

El total de la inversión en activos fijos es S/4,977.95 Nuevos Soles que no incluye IGV.

#### Cuadro No. 31

#### Inversiones en Activo Fijo

(En Nuevos Soles sin IGV)

CONCEPTO	Inversión			Depreciación / Amortización			Valor Residual
	Cantidad	Precio	Total	Vida útil	Tasa	Valor	
<b>Inmuebles</b>			<b>338.98</b>			<b>10.17</b>	<b>288.13</b>
Remodelación de Infraestructura	1	338.98	338.98	30	3%	10.17	288.13
<b>Maquinaria y Equipo</b>			<b>582.20</b>			<b>116.44</b>	
Equipos Móviles Motorola I290	2	155.93	311.86	5	20%	62.37	
Telefax	1	101.69	101.69	5	20%	20.34	
Modem Alcatel Lucent	1	83.90	83.90	5	20%	16.78	
Extintor Indexa PQS 6 Kg.	1	84.75	84.75	5	20%	16.95	
<b>Equipos de Procesamiento de Datos</b>			<b>2,709.32</b>			<b>541.86</b>	
Computadora Intel core2 Duo E-75	2	1,270.34	2,540.68	5	20%	508.14	
Impresora Multifuncional Canon MP250	1	168.64	168.64	5	20%	33.73	
<b>Muebles y Enseres</b>			<b>1,347.45</b>			<b>134.75</b>	
Juego de muebles	1	508.47	508.47	10	10%	50.85	
Silla giratoria	2	76.27	152.54	10	10%	15.25	
Pizarra	1	33.90	33.90	10	10%	3.39	
Archivador	2	29.66	59.32	10	10%	5.93	
Escritorio	2	203.39	406.78	10	10%	40.68	
Letrero electrónico Sermet	1	186.44	186.44	10	10%	18.64	
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	Inversión	<b>4,977.95</b>	Deprec.	<b>686.78</b>		V. R.	<b>288.13</b>

Fuente: Elaboración Propia.

### 7.1.2. Inversiones en Activo Intangible:

La inversión intangible está compuesta por todos los gastos antes que empiece a funcionar el proyecto. Se ha considerado gastos de formalización, de lanzamiento, de página web, y otros más, que ascienden a un total de S/6,223.48 Nuevos Soles que no incluye IGV.





**Cuadro No. 32**

**Inversiones en Activo Intangible**

(En Nuevos Soles sin IGV)

CONCEPTO	Inversión		
	Cantidad	Precio	Total
<b>Intangibles</b>			<b>6,223.48</b>
Estudio de Pre-Factibilidad	1	593.22	593.22
Estudios Definitivos	1	847.46	847.46
Constitución y Organización de Empresa	1	2,143.90	2,143.90
<i>Búsqueda de antecedentes</i>		20.00	
<i>Minuta y escritura pública</i>		350.00	
<i>Derecho de inscripción SUNARP</i>		281.00	
<i>Licencia de funcionamiento</i>		418.50	
<i>Registro del empleador</i>		38.90	
<i>Libro de Planillas</i>		76.50	
<i>Libros de Contabilidad</i>		180.00	
<i>Registro de marca</i>		779.00	
Lanzamiento	1	847.46	847.46
Software - Página Web	1	1,313.56	1,313.56
Reclutamiento y Selección de Personal	1	296.61	296.61
Imprevistos 3%	3%	193.98	193.98
<b>TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES</b>			<b>6,223.48</b>

Fuente: Elaboración Propia.

**7.1.3. Inversión en Capital de Trabajo:**

**Cuadro No. 33**

**Inversión en Capital de Trabajo**

(En Nuevos Soles)

Concepto	0	1	2	3	4	5
Costos de Producción		21,664.87	21,754.80	22,846.91	22,942.05	24,066.22
Gastos Administrativos		36,634.72	36,973.07	38,393.33	38,393.33	39,884.61
Gastos de Ventas		1,102.00	1,102.00	1,102.00	1,102.00	1,102.00
<b>Total de Costos y Gastos</b>		<b>59,401.59</b>	<b>59,829.87</b>	<b>62,342.24</b>	<b>62,437.38</b>	<b>65,052.83</b>
Variaciones del Capital de Trabajo	59,401.59	428.28	2,512.37	95.14	2,615.45	
<i>Factor de Desfase</i>	0.17					
<b>TOTAL SIN IGV</b>	<b>9,900.26</b>	<b>71.38</b>	<b>418.73</b>	<b>15.86</b>	<b>435.91</b>	<b>0.00</b>
Costos de Producción		21,965.99	22,072.11	23,180.86	23,293.13	24,430.73
Gastos Administrativos		38,101.36	38,500.01	39,920.27	39,920.27	41,411.55
Gastos de Ventas		1,300.36	1,300.36	1,300.36	1,300.36	1,300.36
<b>Total de Costos y Gastos</b>		<b>61,367.71</b>	<b>61,872.48</b>	<b>64,401.49</b>	<b>64,513.76</b>	<b>67,142.63</b>
Variaciones del Capital de Trabajo	61,367.71	504.77	2,529.02	112.27	2,628.87	
<i>Factor de Desfase</i>	0.17					
<b>TOTAL CON IGV</b>	<b>10,227.95</b>	<b>84.13</b>	<b>421.50</b>	<b>18.71</b>	<b>438.15</b>	<b>0.00</b>

Fuente: Elaboración Propia.

Para la realización del proyecto se ha considerado un capital de trabajo que corresponde a dos meses (determinado como factor de desfase de 0.167) y las respectivas variaciones que



van a formar parte de los aportes de capital que se debe realizar a lo largo de la vida útil del proyecto. El factor se ha considerado para dos meses porque se espera en base a los ingresos por cobranzas generar ingresos que cubran los egresos a partir del cuarto mes.

**Cuadro No. 34**

**Resumen de las Inversiones**

(En Nuevos Soles)

Descripción	Monto sin IGV	Monto con IGV	IGV
Activo Fijo	4,977.95	5,873.98	896.03
Activo Intangible	6,223.48	7,343.70	1,120.23
Capital de Trabajo	9,900.26	10,227.95	
<b>TOTAL</b>	<b>21,101.69</b>	<b>23,445.63</b>	<b>2,016.26</b>

Fuente: Elaboración Propia.

Las inversiones totales incluido el I.G.V. ascienden al monto de S/23,445.63 Nuevos Soles compuesto por el Activo Fijo que es de S/5,873.98 Nuevos Soles, el Activo Intangible que es de S/7,343.70 Nuevos Soles y el Capital de Trabajo que es de S/10,227.95 Nuevos Soles.

**7.2. Costos y Gastos Proyectados**

**7.2.1. Materia Prima Directa:**

**Cuadro No. 35**

**Número de servicios en capacidad normal**

ITEM	%	1	2	3	4	5
<b>Servicios</b>		<b>1,018</b>	<b>1,072</b>	<b>1,129</b>	<b>1,187</b>	<b>1,232</b>
Análisis de Acciones	95%	967	1,019	1,072	1,127	1,170
Análisis de Fondos Mutuos	5%	51	54	56	59	62
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>1,018</b>	<b>1,072</b>	<b>1,129</b>	<b>1,187</b>	<b>1,232</b>

Fuente: Elaboración Propia.

Los servicios que se van a ofrecer son dos: Análisis de Acciones y Análisis de Fondos Mutuos y las cantidades a ofrecer se muestran en el cuadro anterior. Los porcentajes de 95 y 5% son cifras provenientes de la encuesta (véase respuesta de la pregunta No. 9) que corresponden a la proporción de demanda por tipo de servicio.

**Cuadro No. 36****Presupuesto total de servicios directos**

(En Nuevos Soles)

ITEM	1	2	3	4	5
Análisis de Acciones	1,270.03	1,338.30	1,408.53	1,480.76	1,537.39
Análisis de Fondos Mutuos	66.84	70.44	74.13	77.93	80.92
<b>TOTAL</b>	<b>1,336.87</b>	<b>1,408.74</b>	<b>1,482.66</b>	<b>1,558.70</b>	<b>1,618.31</b>

Fuente: Elaboración Propia.

El presupuesto de servicios directos muestra cuánto es lo que se desembolsará para ofrecer el servicio a los clientes. El costo unitario se muestra a continuación.

**Cuadro No. 37****Costo unitario de materiales**

(En Nuevos Soles)

Producto	Costos Directos	Costos Indirectos	Gastos Administrativos	Gastos de Ventas	Costo Total	Costo Unitario
Análisis de Acciones	20,262.43	319.20	34,802.98	1,046.90	56,431.51	58.37
Análisis de Fondos Mutuos	1,066.44	16.80	1,831.74	55.10	2,970.08	58.37

Fuente: Elaboración Propia.

Los costos unitarios por servicio se han determinado sumando los costos directos, los indirectos, gastos administrativos más los gastos de ventas. Éstos conforman el costo total, el cual se ha dividido entre el número de servicios de análisis de acciones y análisis de fondos mutuos del primer año.

**7.2.2. Mano de Obra Directa:****Cuadro No. 38****Mano de Obra Directa**

(En Nuevos Soles)

Concepto	Nº de Trabajadores	Sueldo Mensual	CTS	Beneficios Sociales	Sueldo Total	Sueldo Anual	TOTAL
Mano de Obra Directa Analista	1	1,200.00	120.00	108.00	1,428.00	19,992.00	19,992.00
						<b>TOTAL</b>	<b>19,992.00</b>

Fuente: Elaboración Propia.

La mano de obra directa asciende a S/.19,992.00 Nuevos Soles que incluyen los beneficios sociales del trabajador durante el proyecto.



**7.2.3. Costos y Gastos Indirectos de Fabricación:**

**Cuadro No. 39**

**Costos y Gastos Indirectos de Fabricación**

(En Nuevos Soles)

ITEM	%	1	2	3	4	5
Electricidad	100%	336.00	354.06	372.64	391.75	406.73
<b>TOTAL</b>	100%	336.00	354.06	372.64	391.75	406.73

Fuente: Elaboración Propia.

Se ha considerado como parte del presupuesto a los materiales necesarios para brindar el servicio. Sin embargo no intervienen directamente en el proceso de producción del servicio. Los porcentajes son el resultado de dividir cada costo individual entre el costo total de materiales indirectos del primer año para de esta manera proceder a realizar la proyección de cada uno de estos costos para los cuatro años siguientes en base al costo total por año.

**7.2.4. Gastos de Administración:**

**Cuadro No. 40**

**Personal de Administración**

(En Nuevos Soles)

Concepto	Nº de Trabajadores	Sueldo Mensual	CTS	Beneficios Sociales	Sueldo Total	Sueldo Anual	TOTAL
Administración							
Gerente General	1	1,400.00	140.00	126.00	1,666.00	23,324.00	23,324.00
Servicios por Terceros							
Asesoría Contable	1	400.00			400.00	4,800.00	4,800.00
<b>TOTAL</b>							<b>28,124.00</b>

Fuente: Elaboración Propia.

El gasto de personal en administración es de S/.28,124.00 Nuevos Soles incluyendo también los beneficios sociales de los trabajadores durante los cinco años del proyecto. Se observa que los empleados contratados por servicios por terceros no perciben beneficios sociales puesto que no están contratados bajo la modalidad de planilla y sólo se los contrata cuando se requieren de sus servicios.



**Cuadro No. 41**

**Presupuesto Global de Personal**

(En Nuevos Soles)

Descripción	1	2	3	4	5
Mano de Obra Directa	19,992.00	19,992.00	20,991.60	20,991.60	22,041.18
Administración	28,124.00	28,124.00	29,530.20	29,530.20	31,006.71
<b>TOTAL</b>	<b>48,116.00</b>	<b>48,116.00</b>	<b>50,521.80</b>	<b>50,521.80</b>	<b>53,047.89</b>

Fuente: Elaboración Propia.

El presupuesto global de personal se compone de todos los desembolsos hechos en mano de obra directa y administración y este será de S/.53,047.89 en el quinto año.

**Cuadro No. 42**

**Presupuesto de Gastos Administrativos**

(En Nuevos Soles)

Descripción	1	2	3	4	5
Alquiler	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Útiles de escritorio	96.00	96.00	96.00	96.00	96.00
Útiles de limpieza	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00
Electricidad	420.00	420.00	420.00	420.00	420.00
Agua	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Teléfono	600.00	600.00	600.00	600.00	600.00
Internet	660.00	660.00	660.00	660.00	660.00
Sueldos	28,124.00	28,124.00	29,530.20	29,530.20	31,006.71
Plan de Capacitación	-	250.00	250.00	250.00	250.00
Manten. y Repar. Local	-	85.00	85.00	85.00	85.00
Imprevistos 1%	362.72	366.07	380.13	380.13	394.90
<b>TOTAL SIN IGV</b>	<b>36,634.72</b>	<b>36,973.07</b>	<b>38,393.33</b>	<b>38,393.33</b>	<b>39,884.61</b>
<b>TOTAL CON IGV</b>	<b>38,101.36</b>	<b>38,500.01</b>	<b>39,920.27</b>	<b>39,920.27</b>	<b>41,411.55</b>
IGV	1,466.64	1,526.94	1,526.94	1,526.94	1,526.94

Fuente: Elaboración Propia.

Los gastos administrativos representan salidas de efectivo que se realizan por la actividad operativa de la empresa. El desembolso de los gastos administrativos incluye todos los útiles, pago de servicios y alquileres así como el mantenimiento y reparación del local.

**7.2.5. Gastos de Ventas:****Cuadro No. 43****Presupuesto de Gastos de Ventas**

(En Nuevos Soles)

Descripción	1	2	3	4	5
Publicidad y Marketing	1,102.00	1,102.00	1,102.00	1,102.00	1,102.00
Publicidad	595.00	595.00	595.00	595.00	595.00
Manual de los servicios	85.00	85.00	85.00	85.00	85.00
Actividades y eventos	340.00	340.00	340.00	340.00	340.00
Merchandising	82.00	82.00	82.00	82.00	82.00
Sueldos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL SIN IGV</b>	<b>1,102.00</b>	<b>1,102.00</b>	<b>1,102.00</b>	<b>1,102.00</b>	<b>1,102.00</b>
<b>TOTAL CON IGV</b>	<b>1,300.36</b>	<b>1,300.36</b>	<b>1,300.36</b>	<b>1,300.36</b>	<b>1,300.36</b>
IGV	198.36	198.36	198.36	198.36	198.36

Fuente: Elaboración Propia.

Los gastos de ventas representan salidas de efectivo por la actividad de promoción y difusión del negocio.

**Cuadro No. 44****Presupuesto de Costos de Producción**

(En Nuevos Soles)

Descripción	1	2	3	4	5
<b>COSTOS DIRECTOS</b>	21,328.87	21,400.74	22,474.26	22,550.30	23,659.49
Materiales Directos	1,336.87	1,408.74	1,482.66	1,558.70	1,618.31
Mano de Obra Directa	19,992.00	19,992.00	20,991.60	20,991.60	22,041.18
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	336.00	354.06	372.64	391.75	406.73
Materiales Indirectos	336.00	354.06	372.64	391.75	406.73
<b>TOTAL SIN IGV</b>	<b>21,664.87</b>	<b>21,754.80</b>	<b>22,846.91</b>	<b>22,942.05</b>	<b>24,066.22</b>
<b>TOTAL CON IGV</b>	<b>21,965.99</b>	<b>22,072.11</b>	<b>23,180.86</b>	<b>23,293.13</b>	<b>24,430.73</b>
IGV	301.12	317.30	333.96	351.08	364.51

Fuente: Elaboración Propia.

El presupuesto de costos de producción incluye costos directos e indirectos que genera el servicio que se ofrecerá.

## 7.2.6. Depreciación del Activo Fijo y Amortización de Intangibles:

**Cuadro No. 45**  
**Depreciación del Activo Fijo y Amortización de Intangibles**

(En Nuevos Soles)

Descripción	Inversión	1	2	3	4	5	VL
<b>INTANGIBLES</b>	<b>6,223.48</b>	<b>1,244.70</b>	<b>1,244.70</b>	<b>1,244.70</b>	<b>1,244.70</b>	<b>1,244.70</b>	<b>0.00</b>
Estudio de Pre-Factibilidad	593.22	118.64	118.64	118.64	118.64	118.64	0.00
Estudios Definitivos	847.46	169.49	169.49	169.49	169.49	169.49	0.00
Constituc. y Organizac. Emp.	2,143.90	428.78	428.78	428.78	428.78	428.78	0.00
Lanzamiento	847.46	169.49	169.49	169.49	169.49	169.49	0.00
Software - Página Web	1,313.56	262.71	262.71	262.71	262.71	262.71	0.00
Reclut. y Selec. Personal	296.61	59.32	59.32	59.32	59.32	59.32	0.00
Imprevistos 3%	193.98	38.80	38.80	38.80	38.80	38.80	0.00
<b>TANGIBLES</b>	<b>4,638.97</b>	<b>676.61</b>	<b>676.61</b>	<b>676.61</b>	<b>676.61</b>	<b>676.61</b>	<b>673.73</b>
Maquinaria y Equipo	582.20	116.44	116.44	116.44	116.44	116.44	0.00
Muebles y Enseres	1,347.45	134.75	134.75	134.75	134.75	134.75	673.73
Equipos Procesamiento Datos	2,709.32	541.86	541.86	541.86	541.86	541.86	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>10,862.45</b>	<b>1,921.31</b>	<b>1,921.31</b>	<b>1,921.31</b>	<b>1,921.31</b>	<b>1,921.31</b>	<b>673.73</b>
<b>ACUMULADO</b>		<b>1,921.31</b>	<b>3,842.62</b>	<b>5,763.93</b>	<b>7,685.24</b>	<b>9,606.55</b>	

Fuente: Elaboración Propia.

La depreciación del activo fijo es S/.676.61 Nuevos Soles para cada uno de los cinco años del proyecto, la cual está determinada por la vida útil de estos activos. La amortización del intangible es S/.1,244.70 Nuevos Soles anuales, la cual se recuperará al final del año.

## 7.3. Financiamiento

### 7.3.1. Estructura de Capital

**Cuadro No. 46**  
**Estructura de Capital**

(En Nuevos Soles)

Descripción	Monto de Capital	%
Aporte Propio	15,239.66	65%
Préstamo	8,205.97	35%
Inversión Total	23,445.63	100%

Fuente: Elaboración Propia.

### 7.3.2. Alternativas de Financiamiento Externo

**Cuadro No. 47**

**Alternativas de Financiamiento Externo**

Entidad financiera	TEA	TEM
BCP	29.97%	2.21%
BBVA	33.28%	2.42%
Scotiabank	30.56%	2.25%
Mibanco	37.34%	2.68%

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros.

### 7.3.3. Evaluación y Selección de Fuentes de Financiamiento

**Cuadro No. 48**

**Evaluación y Selección de Fuentes de Financiamiento**

Información de base	Reales	Nominales
Préstamo S/:	8,205.97	8,205.97
Periodos (años):	5	5
Tasa Mensual:	2.21%	2.46%
Tasa Anual:	29.97%	33.87%

Fuente: Elaboración Propia.

La fuente de financiamiento elegida es a través del *Banco de Crédito del Perú*. Se eligió esta institución porque se tiene acceso a una tasa de interés preferencial que no se puede obtener en otro banco local.

### 7.3.4. Amortización de Deuda

**Cuadro No. 49**

**Amortización de Deuda en Términos Reales**

(En Nuevos Soles)

Descripción	1	2	3	4	5
Intereses	2,459.33	2,187.22	1,833.55	1,373.89	776.47
Amortización	907.95	1,180.07	1,533.74	1,993.40	2,590.82
Saldo	7,298.02	6,117.95	4,584.21	2,590.82	0.00
Cuota -8,205.97	3,367.28	3,367.28	3,367.28	3,367.28	3,367.28

Fuente: Elaboración Propia.



**Cuadro No. 50****Amortización de Deuda en Términos Nominales**

(En Nuevos Soles)

Descripción	1	2	3	4	5
Intereses	2,779.29	2,223.43	1,667.57	1,111.72	555.86
Amortización	1,641.19	1,641.19	1,641.19	1,641.19	1,641.19
Saldo	6,564.78	4,923.58	3,282.39	1,641.19	0.00
Cuota -8,205.97	4,420.48	3,864.63	3,308.77	2,752.91	2,197.05

Fuente: Elaboración Propia.

La cuota anual que se pagará es de S/4,420.48 durante el primer año, luego ésta irá bajando hasta el último año en que será de S/2,197.05, a una tasa de interés de 33.87% efectivo anual.

**7.4. Ingresos Proyectados****7.4.1. Ingreso por Ventas****Cuadro No. 51****Ingreso por Ventas**

(En Nuevos Soles)

Descripción	1	2	3	4	5
Análisis de Acciones	61,452.87	64,756.51	68,154.72	71,649.76	74,389.83
Análisis de Fondos Mutuos	3,234.36	3,408.24	3,587.09	3,771.04	3,915.25
<b>TOTAL SIN IGTV</b>	<b>64,687.23</b>	<b>68,164.75</b>	<b>71,741.81</b>	<b>75,420.80</b>	<b>78,305.08</b>
<b>TOTAL CON IGTV</b>	<b>76,330.93</b>	<b>80,434.40</b>	<b>84,655.34</b>	<b>88,996.54</b>	<b>92,400.00</b>
IGV	11,643.70	12,269.65	12,913.53	13,575.74	14,094.92

Fuente: Elaboración Propia.

Los ingresos obtenidos anteriormente están en base a las ventas del servicio que la empresa brinda considerando los siguientes precios.

**Cuadro No. 52****Estructura de Precios**

(En Nuevos Soles)

Producto	Valor de Venta	IGV	Precio Medio	Costo Unitario	Margen Contribución
Análisis de Acciones	63.56	11.44	75.00	58.37	5.19
Análisis de Fondos Mutuos	63.56	11.44	75.00	58.37	5.19

Fuente: Elaboración Propia.



El precio medio se determinó en base a los precios que los usuarios están dispuestos a pagar en su gran mayoría de acuerdo a la encuesta realizada.

#### 7.4.2. Recuperación del Capital de Trabajo

##### Cuadro No. 53

##### Recuperación del Capital de Trabajo

(En Nuevos Soles)

Descripción	0	1	2	3	4	5
Capital de Trabajo Inicial	-10,227.95					
Capital de Trabajo Incremental		-84.13	-421.50	-18.71	-438.15	
Recuperación del Capital de Trabajo						11,190.44

Fuente: Elaboración Propia.

El capital de trabajo que se aportó en la inversión inicial se recupera al quinto año de la vida útil del proyecto.

#### 7.4.3. Valor de Desecho Neto

##### Cuadro No. 54

##### Valor de Desecho Neto

(En Nuevos Soles - Incluye el I.G.V.)

Descripción	0	1	2	3	4	5
Valor Residual	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	340.00

Fuente: Elaboración Propia.

El valor de recuperación del proyecto se obtendrá al final de los cinco años de la vida útil del proyecto y asciende a un monto de S/.340.00. Este valor se obtuvo de la suma de los valores residuales de los activos fijos.



# **CAPÍTULO VIII**

## **EVALUACIÓN ECONÓMICA**

## 8.1. Supuestos Generales

### Cuadro No. 55

#### Supuestos Generales

ITEM	VALOR
Inflación Anual *	3.0%
Crecimiento del Ingreso per cápita **	3.7%
Impuesto a la Renta	30%
IGV	18%
Beneficios Sociales	9%
CTS	10%
Tipo de Cambio	2.75
Incremento de Sueldos ***	5%
Número de Sueldos al Año	14
Participación del Proyecto	83%
Crecimiento del Proyecto	3%
Reducción del Precio	0%
Elevación de Costo de M.D.	0%
Ventas a Contado	100%
Compras a Contado	70%

Fuente: Banco Central de Reserva.

\* Estimado por BCRP, Reporte de Inflación Setiembre 2011.

\*\* Estimado por BCRP, Reporte de Inflación Setiembre 2011.

\*\*\* En el año 3 y 5.

## 8.2. Flujo de Caja Proyectado

### 8.2.1. Flujo de Caja Operativo:

### Cuadro No. 56

#### Flujo de Caja Operativo

(En Nuevos Soles)

TOTAL DE INGRESOS	1	2	3	4	5
	76,330.93	80,434.40	84,655.34	88,996.54	92,400.00
Costos de Producción	-15,376.19	-22,040.27	-22,848.24	-23,259.45	-31,418.67
Gastos Administrativos	-38,101.36	-38,500.01	-39,920.27	-39,920.27	-41,411.55
Gastos de Ventas	-1,300.36	-1,300.36	-1,300.36	-1,300.36	-1,300.36
IGV	-7,661.33	-10,227.05	-10,854.27	-11,499.36	-12,056.97
Impuesto a la Renta	-175.51	-1,257.04	-1,743.21	-2,985.12	-3,232.53
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>-62,614.75</b>	<b>-73,324.73</b>	<b>-76,666.35</b>	<b>-78,964.56</b>	<b>-89,420.07</b>
<b>FLUJO OPERATIVO</b>	<b>13,716.18</b>	<b>7,109.67</b>	<b>7,988.99</b>	<b>10,031.98</b>	<b>2,979.93</b>

Fuente: Elaboración Propia.



Se ha establecido en el flujo de caja operativo los ingresos y las salidas de efectivo producto de la actividad que realizará el proyecto. Los saldos obtenidos son positivos, lo que significa que existe liquidez en cada uno de los años proyectados.

### 8.2.2. Flujo de Capital

#### Cuadro No. 57

#### Flujo de Capital

(En Nuevos Soles)

ITEM	0	1	2	3	4	5
Inversión en Activo Fijo	-5,873.98					
Inversión en Intangibles	-7,343.70					
Capital de Trabajo Inicial	-10,227.95					
Capital de Trabajo Incremental		-84.13	-421.50	-18.71	-438.15	0.00
Recuperac. del Capital de Trabajo						11,190.44
Valor Residual						340.00
<b>FLUJO DE CAPITAL</b>	<b>-23,445.63</b>	<b>-84.13</b>	<b>-421.50</b>	<b>-18.71</b>	<b>-438.15</b>	<b>11,530.44</b>

Fuente: Elaboración Propia.

El flujo de capital está compuesto por los egresos de efectivo que se llevarán a cabo dentro de la empresa debido a que se tendrá que aportar la inversión así como las variaciones del capital de trabajo. Los aportes realizados en el año cero como parte del capital de trabajo se recuperan al final de la vida útil del proyecto.

### 8.2.3. Flujo de Caja Económico

#### Cuadro No. 58

#### Flujo de Caja Económico

(En Nuevos Soles)

ITEM	0	1	2	3	4	5
Flujo de Capital	-23,445.63	-84.13	-421.50	-18.71	-438.15	11,530.44
Flujo Operativo	0.00	13,716.18	7,109.67	7,988.99	10,031.98	2,979.93
Flujo de Caja Económico	<b>-23,445.63</b>	<b>13,632.05</b>	<b>6,688.17</b>	<b>7,970.28</b>	<b>9,593.83</b>	<b>14,510.36</b>

Fuente: Elaboración Propia.

El flujo de caja económico muestra las salidas de efectivo como resultado de la implementación del proyecto. Estos flujos de efectivo son netos, es decir, deducidos los egresos por costos y gastos. Este flujo es sin financiamiento, es decir, toda la inversión se cubre con aportes propios.

### 8.2.4. Flujo de Deuda

#### Cuadro No. 59

#### Flujo de Deuda

(En Nuevos Soles)

Flujo de Deuda	0	1	2	3	4	5
Saldo Inicial	8,205.97	8,205.97	6,564.78	4,923.58	3,282.39	1,641.19
Amortización		-1,641.19	-1,641.19	-1,641.19	-1,641.19	-1,641.19
Interés		-2,779.29	-2,223.43	-1,667.57	-1,111.72	-555.86
Escudo Fiscal		833.79	667.03	500.27	333.51	166.76
Saldo Final	8,205.97	6,564.78	4,923.58	3,282.29	1,641.19	0.00
Principal + Intereses*	8,205.97	-3,586.70	-3,197.60	-2,808.50	-2,419.49	-2,030.29

Fuente: Elaboración Propia.

\* Los intereses contemplan la deducción del escudo fiscal

En el cuadro anterior se establece el pago del servicio de la deuda que se tiene que realizar por el préstamo recibido que está conformado por interés y amortización. Los saldos netos en cada año son los pagos que se van a realizar por el servicio de la deuda deducido el escudo fiscal.

### 8.2.5. Flujo de Caja Financiero

#### Cuadro No. 60

#### Flujo de Caja Financiero

(En Nuevos Soles)

ITEM	0	1	2	3	4	5
Flujo de Caja Económico	-23,445.63	13,632.05	6,688.17	7,970.28	9,593.83	14,510.36
Desembolso principal + intereses	8,205.97	-3,586.70	-3,197.60	-2,808.50	-2,419.49	-2,030.29
<b>Flujo de Caja Financiero</b>	<b>-15,239.66</b>	<b>10,045.35</b>	<b>3,490.57</b>	<b>5,161.79</b>	<b>7,174.44</b>	<b>12,480.07</b>

Fuente: Elaboración Propia.

El flujo de caja financiero muestra los flujos netos de efectivo considerando los desembolsos por el pago del servicio de la deuda. En este flujo se considera que sólo el 65% se financia con aporte propio y el restante 35% se financia con crédito de terceros.

### 8.3. Determinación de la Tasa de Descuento

#### 8.3.1. Costo de Oportunidad del Capital (COK)

Para la obtención del costo de oportunidad del capital se utilizará el modelo CAPM y se considerará los siguientes datos.

### Cuadro No. 61

#### Indicadores Financieros

Sector	Beta
Financial Services	0.98
Rendimiento Libre de Riesgo (Rf)	2.06%
Rendimiento de Mercado	3.05%
Riesgo País	1.98%
Riesgo Implícito	2.50
Participación Laboral	0.00%

Fuente: <http://estadisticas.bcrp.gob.pe>

Obtenemos el costo de oportunidad del capital en el siguiente cuadro.

### Cuadro No. 62

#### Determinación del costo de oportunidad del capital

ITEM	0	1	2	3	4	5
Deuda	8,205.97	6,564.78	4,923.58	3,282.39	1,641.19	0.00
Capital	15,239.66	15,239.66	15,239.66	15,239.66	15,239.66	15,239.66
Beta Apalancado	1.35	1.28	1.20	1.13	1.05	0.98
Costo de Oportunidad	8.35%	8.27%	8.20%	8.13%	8.05%	7.98%
<b>Cok para el Proyecto</b>	<b>8.16%</b>					

Fuente: Elaboración Propia.

El costo de oportunidad del capital es la rentabilidad que exige el inversionista por colocar sus recursos financieros en el proyecto, y se obtiene en función del modelo CAPM considerando la tasa libre de riesgo, el beta para el proyecto, además del rendimiento de mercado y el riesgo país. Por lo tanto, el COK promedio del proyecto en los cinco años es de 8.16%.

### 8.3.2. Costo Promedio Ponderado de Capital

### Cuadro No. 63

#### Costo Promedio Ponderado de Capital

Cálculo del CPPC	0	1	2	3	4	5
Deuda	8,205.97	6,564.78	4,923.58	3,282.39	1,641.19	0.00
Capital	15,239.66	15,239.66	15,239.66	15,239.66	15,239.66	15,239.66
Costo Promedio Ponderado de Capital	17.16%	15.90%	14.44%	12.72%	10.66%	8.16%
<b>CPPC</b>	<b>13.17%</b>					

Fuente: Elaboración Propia.



Considerando la combinación de deuda y capital obtenemos un costo promedio ponderado de capital de 13.17%. Esto quiere decir que el proyecto debe generar como mínimo una rentabilidad del 13.17% para poder generar un retorno tanto a los accionistas como para pagar la deuda contraída.

## 8.4. Estados Proyectados

### 8.4.1. Balance General

#### Cuadro No. 64

#### Balance General

(En Nuevos Soles)

ITEM	0	1	2	3	4	5
<b>Activo</b>	<b>23,445.63</b>	<b>30,820.02</b>	<b>32,143.76</b>	<b>34,902.69</b>	<b>40,260.45</b>	<b>39,122.02</b>
Caja y Bancos	10,227.95	19,523.64	22,768.69	27,448.92	34,727.98	35,510.86
Clientes		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Total Activo Corriente</b>	10,227.95	19,523.64	22,768.69	27,448.92	34,727.98	35,510.86
Activo Fijo	5,873.98	5,197.37	4,520.76	3,844.15	3,167.55	2,490.94
Intangibles	7,343.70	6,099.01	4,854.31	3,609.62	2,364.92	1,120.23
<b>Total Activo No Corriente</b>	13,217.68	11,296.38	9,375.07	7,453.77	5,532.47	3,611.16
<b>Pasivo y Patrimonio</b>	<b>23,445.63</b>	<b>30,820.02</b>	<b>32,143.76</b>	<b>34,902.69</b>	<b>40,260.45</b>	<b>39,122.02</b>
<u>Pasivo</u>	<b>8,205.97</b>	<b>15,170.83</b>	<b>13,561.47</b>	<b>12,252.90</b>	<b>10,645.39</b>	<b>1,964.39</b>
Proveedores		6,589.80	6,621.63	6,954.26	6,987.94	0.00
Tributos		2,016.26	2,016.26	2,016.26	2,016.26	1,964.39
<b>Total Pasivo Corriente</b>	0.00	5,996.44	6,029.05	6,231.27	6,265.76	1,964.39
Deuda a Largo Plazo	8,205.97	6,564.78	4,923.58	3,282.39	1,641.19	0.00
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	8,205.97	6,564.78	4,923.58	3,282.39	1,641.19	0.00
<u>Patrimonio</u>	<b>15,239.66</b>	<b>15,649.19</b>	<b>18,582.29</b>	<b>22,649.78</b>	<b>29,615.06</b>	<b>37,157.63</b>
Capital social	15,239.66	15,239.66	15,239.66	15,239.66	15,239.66	15,239.66
Utilidades acumuladas	0.00	409.53	3,342.63	7,410.12	14,375.40	21,917.97

Fuente: Elaboración Propia.

El Balance General proyectado muestra saldo de efectivo y niveles de deuda necesarios que debe mantener la empresa para que pueda operar sin ningún tipo de contingencia. Se observa que las deudas disminuyen porque el préstamo se va pagando y el patrimonio aumenta porque las utilidades generadas en cada periodo se reinvierten en la empresa.

La partida de intangibles se mantiene fija a lo largo de los cinco años puesto que no se ha estimado otras nuevas inversiones. La depreciación y amortización acumulada se obtienen a través del método de depreciación lineal.



## 8.4.2. Estado de Ganancias y Pérdidas

**Cuadro No. 65**  
**Estado de Ganancias y Pérdidas**

(En Nuevos Soles)

ITEM	1	2	3	4	5
Ventas Netas	64,687.23	68,164.75	71,741.81	75,420.80	78,305.08
Costo de Ventas	-21,664.87	-21,754.80	-22,846.91	-22,942.05	-24,066.22
<b>Utilidad Bruta</b>	43,022.36	46,409.95	48,894.91	52,478.75	54,238.87
Gastos Administrativos	-36,634.72	-36,973.07	-38,393.33	-38,393.33	-39,884.61
Gastos de Ventas	-1,102.00	-1,102.00	-1,102.00	-1,102.00	-1,102.00
<b>Utilidad operativa</b>	5,285.64	8,334.88	9,399.57	12,983.42	13,252.26
Depreciación Activo Fijo	-676.61	-676.61	-676.61	-676.61	-676.61
Amortización Intangibles	-1,244.70	-1,244.70	-1,244.70	-1,244.70	-1,244.70
<b>UAI</b>	3,364.33	6,413.57	7,478.27	11,062.11	11,330.95
Gastos Financieros	-2,779.29	-2,223.43	-1,667.57	-1,111.72	-555.86
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	585.04	4,190.14	5,810.70	9,950.40	10,775.10
Impuesto a la Renta	-175.51	-1,257.04	-1,743.21	-2,985.12	-3,232.53
<b>Utilidad Neta</b>	409.53	2,933.10	4,067.49	6,965.28	7,542.57

Fuente: Elaboración Propia.

El Estado de Ganancias y Pérdidas muestra que se tiene proyectado generar utilidades desde el primer año, pero éstas irán creciendo de forma progresiva hasta el quinto año de vida útil del proyecto. La utilidad neta se obtiene al descontar de las ventas todos los costos y gastos operativos que genera el proyecto a lo largo de su vida útil. Se observa que en el primer año hay una ganancia de S/.409.53, lo cual es hasta cierto punto comprensible debido a los altos costos de inversión que requiere el proyecto al inicio de sus actividades. El panorama cambia a partir de los siguientes años en los cuales existe una tendencia creciente de las utilidades de la empresa.

## 8.5. Rentabilidad

### 8.5.1. Indicadores de Rentabilidad

**Cuadro No. 66**  
**VANE, TIRE Nominales**

Indicador	Nominal
VANE	12,982.54
TIRE	34.24%

Fuente: Elaboración Propia.

El proyecto genera rentabilidad porque presenta un VANE positivo de S/.12,982.54 y una Tasa Interna de Retorno de 34.24% que es mayor que el costo promedio ponderado de capital que es de 13.17%. En resumen es un proyecto viable.

**Cuadro No. 67**

**VANF, TIRF Nominales**

Indicador	Nominal
VANF	11,017.19
TIRF	39.16%

Fuente: Elaboración Propia.

El valor actual neto financiero es de S/.11,017.19 y la Tasa Interna de Retorno Financiero es 39.16%.

**Cuadro No. 68**

**VANE, TIRE Reales**

Indicador	Real
VANE	11,198.85
TIRE	30.33%

Fuente: Elaboración Propia.

En términos reales, el proyecto también genera rentabilidad porque el VANE es positivo y asciende a S/.11,198.85 y la TIRE es de 30.33%.

**Cuadro No. 69**

**VANF, TIRF Reales**

Indicador	Real
VANF	9,503.53
TIRF	35.11%

Fuente: Elaboración Propia.

En el caso del indicador del VANF real es de S/.9,503.53 mientras que la TIRF es 35.11%, se puede evidenciar que en ambos casos existe rentabilidad.

Los indicadores de rentabilidad se obtienen descontando de los indicadores nominales la inflación esperada para los próximos cinco años (en nuestro proyecto se asume que será del 3% anual), de esta manera se quita el efecto del incremento del precio en el resultado final del indicador de rentabilidad.

### 8.5.2. Punto de Equilibrio para el Horizonte del Proyecto

**Cuadro No. 70**

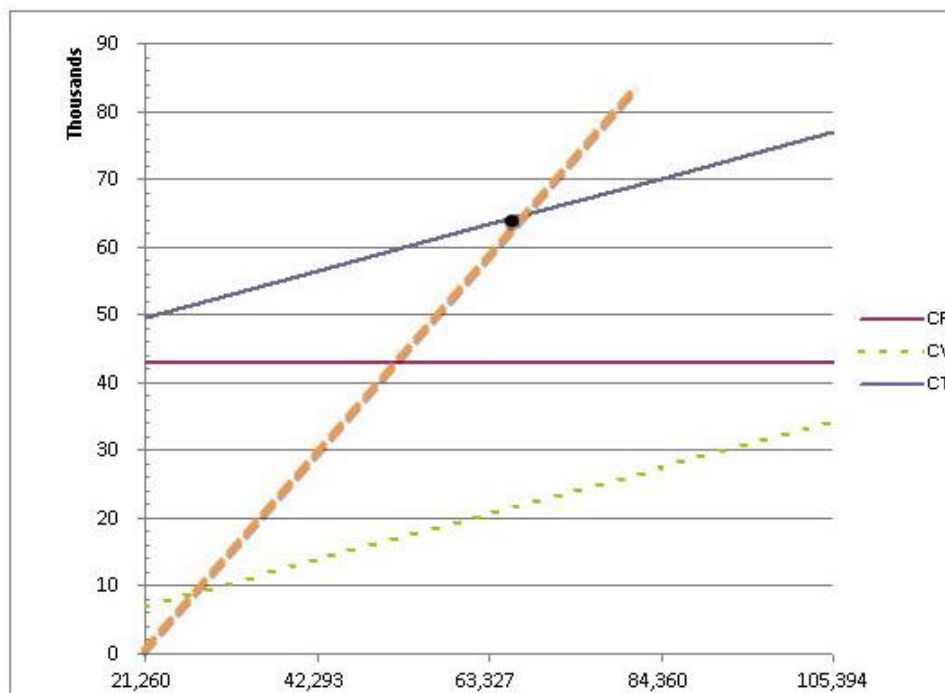
**Punto de Equilibrio para el Horizonte del Proyecto**

(En Nuevos Soles)

Periodo	1	2	3	4	5	Promedio
Costos Fijos	42,437.31	42,219.81	43,084.21	42,528.35	43,463.77	42,746.69
Costos Variables	21,664.87	21,754.80	22,846.91	22,942.05	24,066.22	22,654.97
Producción	1,018	1,072	1,129	1,187	1,232	1,125
Costo Variable Medio	21.29	20.28	20.24	19.33	19.53	20.13
Costos Totales	64,102.18	63,974.61	65,931.12	65,470.40	67,529.99	65,401.66
Ingresos Totales	64,511.71	66,907.71	69,998.60	72,435.68	75,072.56	69,785.25
Precio Medio	63.39	62.39	62.01	61.04	60.94	61.95
<b>PE Unidades</b>	1,008	1,003	1,031	1,020	1,050	<b>1,022</b>
<b>PE Ventas</b>	63,897.89	62,552.69	63,961.02	62,237.61	63,962.38	<b>63,326.84</b>

Fuente: Elaboración Propia.

**Gráfico No. 4: Punto de Equilibrio**



El punto de equilibrio en Nuevos Soles muestra la cantidad de ingreso que se debe generar para que el proyecto no tenga ganancia ni pérdida. Por lo tanto el momento en que el importe de las ventas de la empresa iguala al de los costos y gastos que dichas ventas originan se ve reflejado en el monto de S/.63,326.84 y en los 1,022 servicios que se deberán ofrecer como mínimo.

### 8.5.3. Periodo de Recuperación de Capital

#### Cuadro No. 71

#### Periodo de Recuperación de Capital

(En Nuevos Soles)

ITEM	0	1	2	3	4	5
Flujo de Caja Económico	-23,445.63	13,632.05	6,688.17	7,970.28	9,593.83	14,510.36
Flujo de Caja Eco. Actualizado	-23,445.63	12,045.17	5,221.68	5,498.30	5,847.88	7,815.14
Saldo	-23,445.63	-11,400.47	-6,178.79	-680.48	5,167.40	12,982.54

Fuente: Elaboración Propia.

Desde el punto de vista del flujo de caja económico tenemos que en este proyecto se recupera la inversión en tres años y un mes, luego del cual el proyecto genera excedentes para sus accionistas.

### 8.6. Análisis Sensibilidad

#### 8.6.1. Análisis Unidimensional

Si la empresa se viera forzada a reducir el precio del servicio, debido a una baja aceptación del precio, el efecto sobre el VanfReal sería:

#### Cuadro No. 72

#### Análisis Unidimensional I

9,503.53	3.00%	4.00%	5.00%	5.85%	6.00%	7.00%
0%	4,700.85	3,055.37	1,409.88	11.22	-235.60	-1,998.55

Fuente: Elaboración Propia.

El proyecto empieza a disminuir su rentabilidad cuando existe una disminución del precio del servicio en 5.85%.

Si la empresa se enfrenta a una elevación de los costos de mano de obra directa, por política inadecuada de la empresa, el efecto sobre el VanfReal sería:

#### Cuadro No. 73

#### Análisis Unidimensional II

9,503.53	2.00%	4.00%	6.00%	8.00%	10.00%	12.00%
0%	9,503.53	9,503.53	9,503.53	9,503.53	9,503.53	9,503.53

Fuente: Elaboración Propia.

En este caso, observamos que el proyecto no presenta ninguna disminución en su rentabilidad cuando se presenta una elevación de los costos de mano de obra directa.

Si la empresa no lograra la penetración de mercado planificada, el efecto sobre el VanfReal sería:

**Cuadro No. 74**

**Análisis Unidimensional III**

9,503.53	95.00%	90.00%	85.00%	80.00%	77.61%	75.00%
0%	22,542.65	18,279.05	12,303.72	4,406.37	12.28	-5,284.51

Fuente: Elaboración Propia.

En este caso tenemos que el proyecto empieza a disminuir su rentabilidad cuando el mercado disminuye en 77.61%.

**8.6.2. Análisis Multidimensional**

Escenarios para el VanfReal, por diferentes valores de inflación y reducción de precios de los productos.

**Cuadro No. 75**

**Análisis Multidimensional I**

9,504	2.00%	3.00%	4.00%	5.00%	6.00%	7.00%	8.00%	9.00%	10.00%
10%	-7,780	-7,592	-7,405	-7,221	-7,040	-6,862	-6,687	-6,515	-6,347
8%	-2,826	-2,890	-2,941	-2,981	-3,010	-3,030	-3,041	-3,046	-3,046
5%	1,698	1,410	1,148	910	694	498	319	158	12
0%	10,222	9,504	8,837	8,218	7,642	7,108	6,611	6,140	5,693
-3%	14,178	13,247	12,381	11,575	10,825	10,125	9,473	8,865	8,298
-5%	18,135	16,991	15,926	14,933	14,007	13,142	12,335	11,581	10,877

Fuente: Elaboración Propia.

En este cuadro se relaciona la tasa de inflación con una caída en el precio del servicio y tenemos que existe un nivel en el cual el proyecto deja de ser rentable específicamente cuando la caída en el precio es mayor al 5.00% y la inflación sube hasta 5.00%.

Escenarios para el TirE, por diferentes valores de impuesto a la renta y el crecimiento del sector económico.



**Cuadro No. 76**

**Análisis Multidimensional II**

30.33%	26.00%	27.00%	28.00%	29.00%	30.00%	32.00%	34.00%	36.00%	38.00%
8.00%	31.31%	31.07%	30.82%	30.58%	30.33%	29.83%	29.32%	28.81%	28.29%
7.50%	31.31%	31.07%	30.82%	30.58%	30.33%	29.83%	29.32%	28.81%	28.29%
7.00%	31.31%	31.07%	30.82%	30.58%	30.33%	29.83%	29.32%	28.81%	28.29%
6.50%	31.31%	31.07%	30.82%	30.58%	30.33%	29.83%	29.32%	28.81%	28.29%
6.00%	31.31%	31.07%	30.82%	30.58%	30.33%	29.83%	29.32%	28.81%	28.29%
5.00%	31.31%	31.07%	30.82%	30.58%	30.33%	29.83%	29.32%	28.81%	28.29%

Fuente: Elaboración Propia.

Se presenta en el cuadro anterior las variaciones en el indicador de rentabilidad denominado TIR Económica cuando se presentan variaciones del Impuesto a la Renta y del crecimiento económico.

Escenarios para el TirE, por cambio en la política, tanto en ventas como en compras.

**Cuadro No. 77**

**Análisis Multidimensional III**

30.33%	70.00%	75.00%	80.00%	85.00%	90.00%	93.00%	96.00%	99.00%	100.00%
100.0%	11.45%	12.69%	14.15%	15.88%	17.95%	19.40%	21.03%	22.87%	23.54%
90.0%	12.11%	13.47%	15.06%	16.97%	19.27%	20.89%	22.71%	24.78%	25.53%
80.0%	12.83%	14.31%	16.07%	18.19%	20.75%	22.56%	24.61%	26.94%	27.79%
70.0%	13.62%	15.24%	17.19%	19.54%	22.41%	24.44%	26.75%	29.37%	30.33%
60.0%	14.48%	16.27%	18.43%	21.05%	24.27%	26.56%	29.16%	32.12%	33.19%
50.0%	15.43%	17.41%	19.81%	22.75%	26.37%	28.94%	31.88%	35.21%	36.42%

Fuente: Elaboración Propia.

Los resultados del cuadro anterior muestran los resultados de las variaciones en la política de pagos tanto para las compras como para las ventas.

**8.7. Factores Críticos de Riesgo y Éxito**

**8.7.1. Descripción:**

Los riesgos y éxitos están asociados con algunas variables que influyen en el desarrollo del presente proyecto y que pueden generar que los indicadores de rentabilidad disminuyan. Los riesgos pueden ser de diversos tipos y de acuerdo con las características del proyecto, sin embargo las podemos ordenar de la siguiente manera:



- Deterioro de la economía mundial.- El escenario base considera el inicio de una nueva desaceleración de la economía mundial. Sin embargo, existe la probabilidad de un crecimiento mucho más lento o inclusive algún riesgo de retroceso en la recuperación económica de nuestro país (los principales riesgos están referidos a una evaluación lenta en las economías desarrolladas, a la estrategia de retiro de los estímulos monetario y fiscal en los Estados Unidos y Europa y a un dinamismo económico de China por debajo de lo esperado, entre otros factores. Este riesgo conllevaría a menores tasas de crecimiento económico e inflación que los contemplados en el escenario base. Bajo este escenario de riesgo, la política monetaria mantendría por un mayor tiempo la posición de estímulo monetario.
- Mayor impulso de la demanda doméstica.- El escenario de proyección considera un entorno de crecimiento de la actividad doméstica sostenida principalmente por la dinámica en el gasto público y privado. Sin embargo, si el gasto de consumo privado y el gasto público se elevan de manera significativa, se reduciría de manera más rápida el estímulo monetario.
- Restricciones en la oferta de electricidad.- Durante el presente año, la desaceleración de la demanda eléctrica y la expansión de la oferta de generación eléctrica redujeron las presiones alcistas sobre las tarifas de electricidad en el corto plazo. Sin embargo, dado el moderado crecimiento económico y, en tanto se rezague el incremento efectivo de la oferta eléctrica, existe un ligero riesgo al alza en el año 2012, si se presentaran factores climáticos adversos.

### **8.7.2. Plan de Contingencias y Aseguramiento:**

En cuanto a las medidas que se tomarán para contrarrestar los factores críticos de riesgo podemos mencionar las siguientes:

- Mantener una cartera de clientes continuos y proveedores actualizados del negocio para poder lograr un permanente contacto hacia ellos y poder reaccionar rápidamente a las variaciones en el mercado.
- Tener una posible cartera de nuevas inversiones para reaccionar a las demandas existentes del crecimiento del mercado.



# CAPÍTULO IX

## CONCLUSIONES





## CONCLUSIONES

1. El mercado objetivo es de 1226 servicios en el primer año, comenzando en el proyecto con una participación de 83% equivalente a 1018 servicios y que se proyecta al quinto año con una participación del 95% equivalente a 1246 servicios.
2. El diagrama de procesos se inicia con la solicitud del cliente por el servicio que se ofrecerá, luego se toman sus datos personales e inversiones que posea en el mercado de valores. A continuación se nombra al analista que tendrá a su cargo el trabajo solicitado por el cliente y luego se diseña la asesoría bursátil en función a la solicitud dictada por el cliente. Posteriormente se ofrece el servicio, se paga por el mismo y se emite el respectivo comprobante de pago.
3. El monto total de la inversión es de S/.23,445.63 Nuevos Soles incluido I.G.V. y se financiará con un préstamo de dinero mediante el Banco de Crédito del Perú en un 35% y el 65% restante con aporte propio.
4. El resultado de la evaluación económica tiene como resultado que el Valor Actual Neto es S/.11,198.85 Nuevos Soles mientras que la Tasa Interna de Retorno es 30.33%, lo cual indica que el proyecto es viable porque es mayor al costo promedio ponderado de capital que es 13.17%. En cuanto al resultado de la evaluación financiera, ésta indica que el proyecto es viable porque el Valor Actual Neto es S/.9,503.53 Nuevos Soles y la Tasa Interna de Retorno es 35.11% lo cual también muestra la rentabilidad de este proyecto.



# **CAPÍTULO X**

## **RECOMENDACIONES**



## **RECOMENDACIONES**

1. Tomando en cuenta los resultados económicos y financieros del proyecto es recomendable reinvertir las utilidades del ejercicio en éste, debido a que generará a futuro mayor rentabilidad para el inversionista.
2. Se deben generar ingresos en el proyecto que se mantengan siempre por encima de los costos, con lo cual se podrá obtener rentabilidad, y para lograr esto se tienen que realizar cambios y ajustes en el proyecto en la medida que vaya también cambiando las tendencias de la demanda futura en el mercado.
3. Es necesario que se realicen de forma periódica capacitación al personal con la finalidad de mejorar el servicio de forma paulatina y lograr un mayor nivel de posicionamiento en el mercado.
4. Se recomienda llevar a cabo este proyecto por la rentabilidad que le dará a sus accionistas.

## REFERENCIAS

**BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ** (2011). Estadísticas Económicas y Financieras (<http://estadisticas.bcrp.gob.pe>) (consulta: 1 de agosto de 2011)

**BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ** (2011). Reporte de Inflación: Panorama actual y proyecciones macroeconómicas 2011-2013, junio 2011. Lima: edición digital.

**BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ**, Sucursal Trujillo (2011). Síntesis Económica de La Libertad, mayo 2011. Lima: edición digital.

**DAMODARAN**, Aswath (2011). Betas por Sector ([http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8tDo9qp02ncJ:stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html+betas+by+sector&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe](http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:8tDo9qp02ncJ:stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html+betas+by+sector&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=pe)) (consulta: 8 de agosto de 2011)

**DAVILA COA**, Luz Marina (2005) Módulo del Curso Académico Evaluación de Proyectos. Colombia: Universidad Nacional Abierta y a Distancia (Unad)

**GANA PERÚ** (2011). Plan de Gobierno 2011-2016. Lima: edición digital.

**GIDO**, Jack y **CLEMENTS**, James (1999) Administración exitosa de proyectos. México D.F.: Thomson.

**INSTITUTO NACIONAL DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR Y LA PROPIEDAD INTELECTUAL** (2011). Orientación sobre el Registro de Propiedad Intelectual y Marca (<http://www.indecopi.gob.pe>) (consulta: 3 de agosto de 2011)

**INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA** (2011). Censos Nacionales de Población (<http://www.inei.gob.pe>) (consulta: 1 de agosto de 2011)

**SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA** (2011). Orientación Tributaria a los Contribuyentes (<http://www.sunat.gob.pe>) (consulta: 3 de agosto de 2011)



## **ANEXOS**



**ANEXO No. 1:**

**ENCUESTA**

Buenos días (tardes), mi nombre es Jhon Lin Berrospi Chú y estoy realizando una encuesta que tiene el objetivo probar la viabilidad de la implementación de una empresa que brinda asesoría bursátil a través de personal altamente calificado y experimentado en la ciudad de Trujillo. Su colaboración sería muy útil para tal fin y le agradeceríamos por su participación.

**1.- ¿Actualmente Ud. invierte en la Bolsa de Valores de Lima u otra bolsa del exterior?**

- a) Sí
- b) No

**2.- ¿Hace cuánto tiempo que Ud. invierte en la Bolsa de Valores?**

- a) 6 meses
- b) 1 año
- c) 2 años
- d) más de 2 años

**3.- ¿Cómo se informa Ud. antes de realizar una inversión en la bolsa de valores?**

- a) Informes de las Sociedades Agentes de Bolsa
- b) Periódicos y revistas de negocios
- c) Internet y páginas webs especializadas
- d) Análisis personales
- e) Otros:.....

**4.- ¿Recibe Ud. algún tipo de asesoría para invertir en la Bolsa de Valores?**

- a) Sí
- b) No



Si su respuesta es **Sí** marque con un aspa de quién recibe asesoría bursátil:

- |                          |  |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | Sociedades Agentes de Bolsa y/o Bancos |
| <input type="checkbox"/> | Amistades y/o familiares               |
| <input type="checkbox"/> | Otros:.....                            |

**5.- ¿Estaría Ud. de acuerdo con la instalación de una empresa dedicada exclusivamente a la asesoría bursátil a través de un personal altamente calificado y experimentado?**

- a) Sí
- b) No

**6.- ¿Se encuentra Ud. satisfecho con el servicio de asesoría bursátil que le brindan actualmente?**

- a) Satisfecho
- b) Insatisfecho

**7.- ¿Qué le disgusta a Ud. del servicio de asesoría bursátil que recibe actualmente?**

- a) Personal no capacitado
- b) Incumplimiento del servicio pactado
- c) Otros

**8.- ¿Cuánto está Ud. dispuesto a pagar por el servicio de asesoría bursátil para conocer hacia dónde se dirige el valor de una cartera de acciones en la Bolsa de Valores?**

- a) Entre S/.60.00 y S/.70.00
- b) Entre S/.70.00 y S/.80.00
- c) Entre S/.80.00 y S/.90.00
- d) Entre S/.90.00 y S/.100.00

**9.- ¿Qué tipo de asesoría le agradecería contratar Ud.? Marque más de una opción si así lo deseara.**

- a) Análisis de Acciones
- b) Análisis de Fondos Mutuos



---

**10.- ¿Con qué frecuencia Ud. solicitaría el servicio de asesoría bursátil?**

- a) Una vez por mes
- b) Una vez por trimestre
- c) Una vez por semestre
- d) Una vez por año

**11.- ¿Contrataría a la empresa MerK2 Consulting para brindarle asesoría y consultoría bursátil?**

- a) Si
- b) No



## RESULTADOS DE LA ENCUESTA

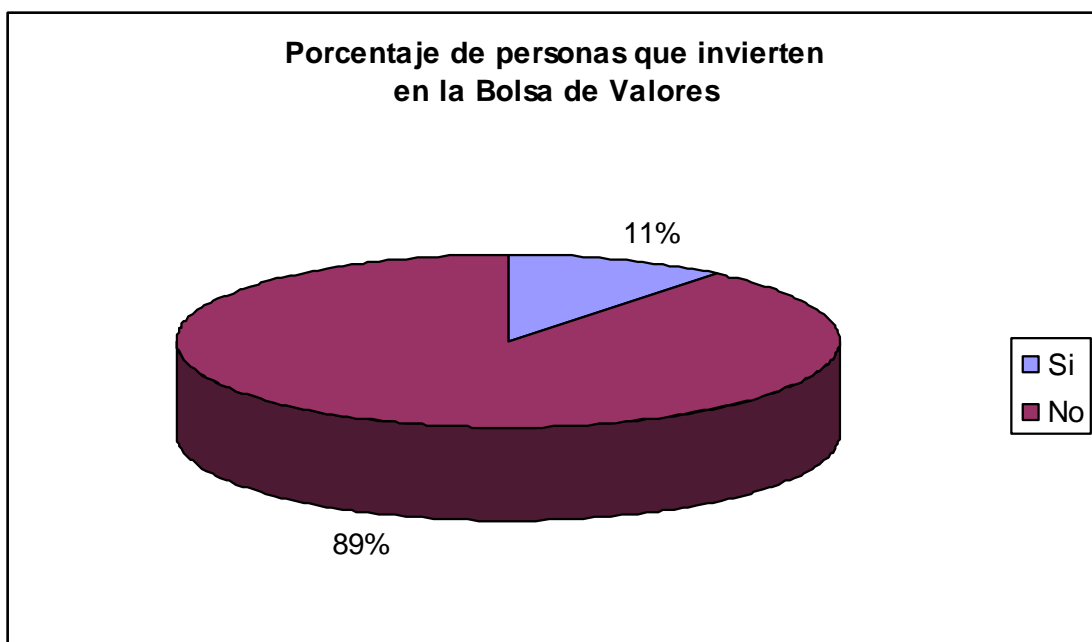
1.- ¿Actualmente Ud. invierte en la Bolsa de Valores de Lima u otra bolsa del exterior?

CUADRO No. 1

	Personas	Porcentaje
Si	41	11%
No	333	89%
<b>Total</b>	374	100%

Fuente: Investigación obtenida de las encuestas.

GRÁFICO No. 1



Solamente el 11% de las personas afirman que están realizando algún tipo de inversión en la Bolsa de Valores en la actualidad.



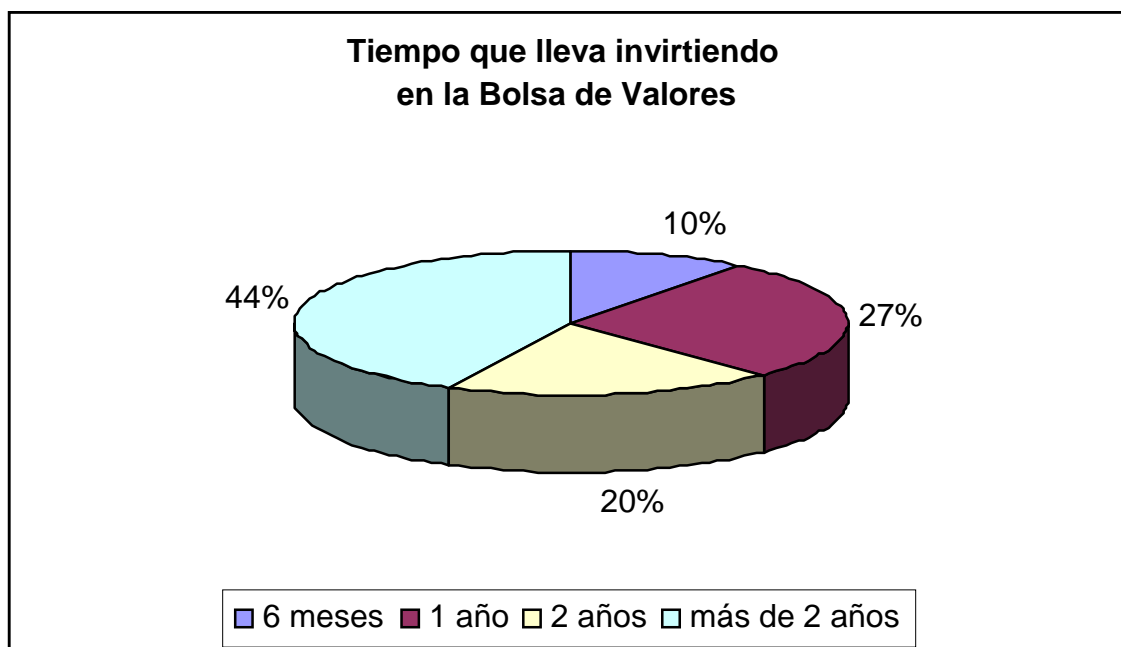
2.- **¿Hace cuánto tiempo que Ud. invierte en la Bolsa de Valores?**

**CUADRO No. 2**

	<b>Personas</b>	<b>Porcentaje</b>
6 meses	4	10%
1 año	11	27%
2 años	8	20%
Más de 2 años	18	44%
<b>Total</b>	<b>41</b>	100%

Fuente: Investigación obtenida de las encuestas.

**GRÁFICO No. 2**



El 10% de las personas que invierten en la Bolsa de Valores tienen aproximadamente 6 meses invirtiendo desde su primera transacción. El porcentaje de personas que lleva aproximadamente un año invirtiendo es de 27%, mientras que el 20% de ellos tiene al menos dos años invirtiendo en el mercado de valores. Y una gran mayoría, equivalente al 44% de las personas mencionan que tienen más de dos años realizando inversiones en la Bolsa de Valores.

3.- ¿Cómo se informa Ud. antes de realizar una inversión en la Bolsa de Valores?

**CUADRO No. 3**

	<b>Personas</b>	<b>Porcentaje</b>
Informes de las Sociedades Agentes de Bolsa	16	39%
Periódicos y revistas de negocios	7	17%
Internet y páginas webs especializadas	12	29%
Análisis personales	4	10%
Otros	2	5%
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación obtenida de las encuestas.

4.- ¿Recibe Ud. algún tipo de asesoría para invertir en la Bolsa de Valores?

**CUADRO No. 4**

	<b>Personas</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	27	66%
No	14	34%
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación obtenida de las encuestas.

**GRÁFICO No. 3**



El 66% de las personas encuestadas y que realizan inversiones en la Bolsa de Valores sí recibe algún tipo de asesoría.



**¿De quién reciben la asesoría bursátil?**

**CUADRO No. 5**

	<b>Personas</b>	<b>Porcentaje</b>
Sociedades Agentes de Bolsa y/o Bancos	18	67%
Amistades y/o familiares	5	19%
Otros	4	15%
<b>Total</b>	27	100%

Fuente: Investigación obtenida de las encuestas.

**5.- ¿Estaría Ud. de acuerdo con la instalación de una empresa dedicada exclusivamente a la asesoría bursátil a través de un personal altamente calificado y experimentado?**

**CUADRO No. 6**

	<b>Personas</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	28	68%
No	13	32%
<b>Total</b>	<b>41</b>	100%

Fuente: Investigación obtenida de las encuestas.

**GRÁFICO No. 4**



El 68% de las personas están de acuerdo con el ingreso de una nueva empresa que brinde el servicio de asesoría bursátil a través de personal calificado y experimentado.

6.- ¿Se encuentra Ud. satisfecho con el servicio de asesoría bursátil que le brindan actualmente?

**CUADRO No. 7**

	Personas	Porcentaje
Satisfecho	13	32%
Insatisfecho	28	68%
<b>Total</b>	<b>41</b>	100%

Fuente: Investigación obtenida de las encuestas.

**GRÁFICO No. 5**



El 68% de las personas se encuentran insatisfechas con el servicio actual y sólo un 32% están conformes.



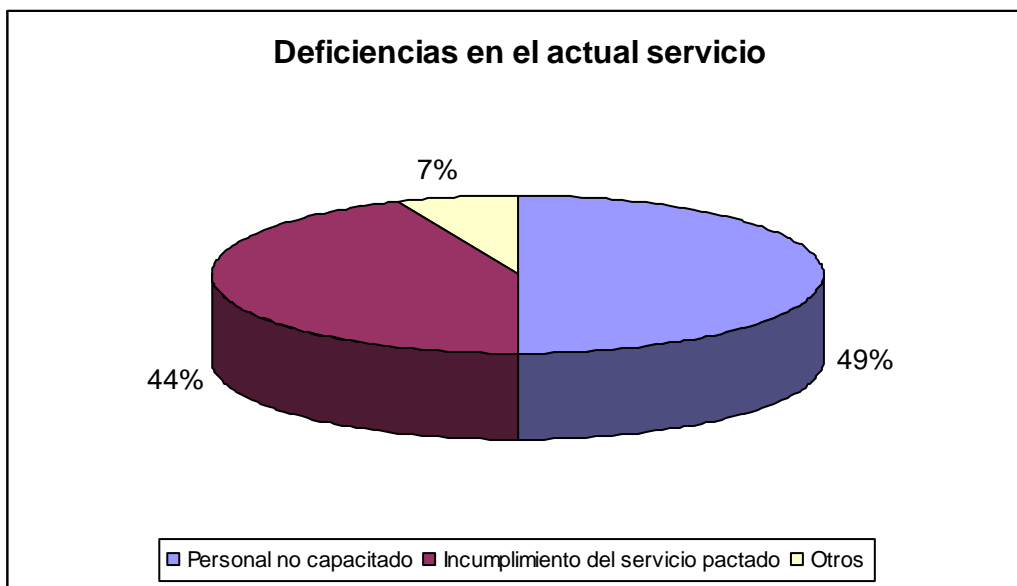
7.- ¿Qué le disgusta a Ud. del servicio de asesoría bursátil que recibe actualmente?

**CUADRO No. 8**

	<b>Personas</b>	<b>Porcentaje</b>
Personal no capacitado	20	49%
Incumplimiento del servicio pactado	18	44%
Otros	3	7%
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación obtenida de las encuestas.

**GRÁFICO No. 6**



El 49% de las personas afirman que lo que más les disgusta del servicio actual es el personal no capacitado. El 44% opina que el incumplimiento en el servicio pactado es lo que más les molesta. Y sólo un 7% dio otro motivo que de alguna u otra manera se relacionaban con las anteriores.



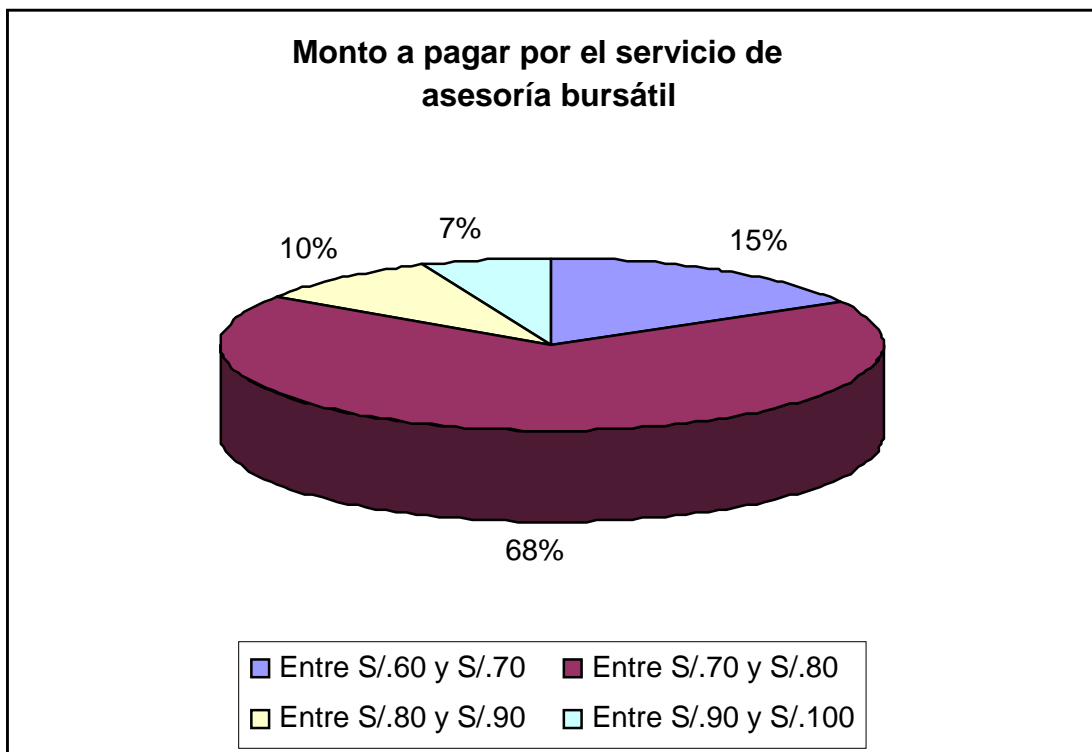
8.- ¿Cuánto está Ud. dispuesto a pagar por el servicio de asesoría bursátil para conocer hacia dónde se dirige el valor de una cartera de acciones en la Bolsa de Valores?

**CUADRO No. 9**

	Personas	Porcentaje
Entre S/.60 y S/.70	6	15%
Entre S/.70 y S/.80	28	68%
Entre S/.80 y S/.90	4	10%
Entre S/.90 y S/.100	3	7%
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación obtenida de las encuestas.

**GRÁFICO No. 7**



El 68% de las personas (amplia mayoría) afirma que está dispuesta a pagar una cantidad aproximada de entre S/.70.00 y S/.80.00 Nuevos Soles por el servicio de asesoría bursátil.



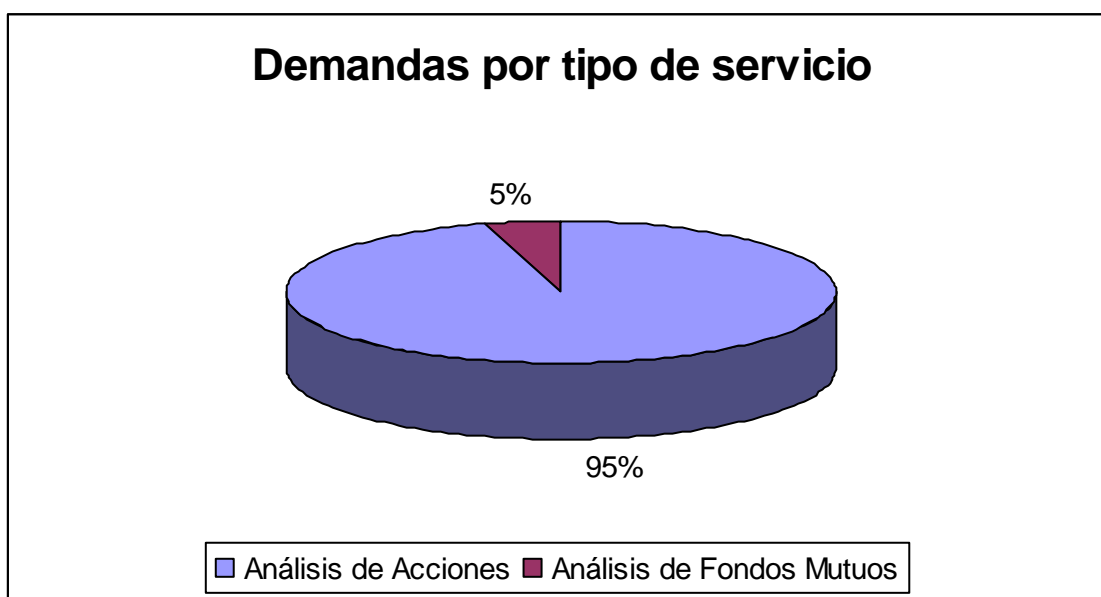
9.- ¿Qué tipo de asesoría le agradecería contratar Ud.? Marque más de una opción si así lo deseara.

**CUADRO No. 10**

	<b>Personas</b>	<b>Porcentaje</b>
Análisis de Acciones	39	95%
Análisis de Fondos Mutuos	2	5%
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación obtenida de las encuestas.

**GRÁFICO No. 8**



El 95% de las personas (amplia mayoría) afirma que está dispuesta a contratar el servicio de Análisis de Acciones, mientras el 5% contrataría el servicio de Análisis de Fondos Mutuos.

10.- ¿Con qué frecuencia Ud. solicitaría el servicio de asesoría bursátil?

**CUADRO No. 11**

	<b>Personas</b>	<b>Porcentaje</b>
Una vez por mes	5	12%
Una vez por trimestre	19	46%
Una vez por semestre	9	22%
Una vez por año	8	20%
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación obtenida de las encuestas.





**11.- ¿Contrataría a la empresa MerK2 Consulting para brindarle asesoría y consultoría bursátil?**

**CUADRO No. 12**

	<b>Personas</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	23	57%
No	18	43%
<b>Total</b>	<b>41</b>	100%

Fuente: Investigación obtenida de las encuestas.



Método:	Cuantitativo.
Técnica:	Encuestas.
Universo y ámbito:	Personas entre los 30 y 59 años de edad, cuyos ingreso per cápita es superior a los S/.2,400.00 Nuevos Soles mensuales e integran los sectores socioeconómicos A y B en la Provincia de Trujillo.
Método de muestreo:	Probabilístico al azar.
Tamaño muestral:	374 encuestas.
Margen de error:	5%



**ANEXO No. 2:**  
**RENDIMIENTO HISTÓRICO DEL S&P 500**

A continuación se detalla el rendimiento alcanzado en los últimos cinco y diez años por parte del índice bursátil más importante de los Estados Unidos de América denominado Standard & Poor's 500 (S&P 500).

Año	Fecha	Valor del Índice	Rendimiento Anual	Rendimiento 5 años	Rendimiento 10 años
0	11-11-2001	1,118.33	-.-	-.-	3.05%
1	11-11-2002	876.19	-21.65%		
2	11-11-2003	1,046.57	19.45%		
3	11-11-2004	1,173.48	12.13%		
4	11-11-2005	1,234.72	5.22%		
5	11-11-2006	1,380.90	11.84%		
6	11-11-2007	1,439.18	4.22%	0.70%	
7	11-11-2008	898.95	-37.54%		
8	11-11-2009	1,098.51	22.20%		
9	11-11-2010	1,213.54	10.47%		
10	11-11-2011	1,263.54	4.15%		

Fuente: finance.yahoo.com



**ANEXO No. 3:**

**TASA DE CRECIMIENTO DEL PBI PER CÁPITA**

A continuación se detalla la tasa de crecimiento del PBI per cápita en nuestro país en los últimos diez años y su respectivo promedio para la proyección de la Demanda para el presente Proyecto de Tesis.

Año	Valores a Precios Constantes de 1994	Tasa de Crecimiento Interanual (%)	Tasa de Crecimiento Promedio Anual
2009	6,625	-0.27	3.71%
2008	6,643	8,53	
2007	6,121	7.59	
2006	5,689	6.44	
2005	5,345	5.49	
2004	5,067	3.62	
2003	4,890	2.62	
2002	4,765	3.56	
2001	4,601	-1.24	
2000	4,659	1.39	
1999	4,595	-.-	

Fuente: [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)