

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**



**TESIS**

**“FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA  
INSTALACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE  
AUTOPARTES EN LA CIUDAD DE PAITA, PERIODO 2011”**

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

**AUTOR**

**NERIDA VICENTA CORTEZ NUNURA**

**ASESOR**

**ASESOR METODOLÓGICO: MG. LUIS ALBERTO SANCHEZ  
PACHECO**

**ASESOR ESPECIALISTA: MBA. VICTOR FLORES CÓRDOVA**

**PIURA- PERÚ**

**2012**

## PRESENTACION

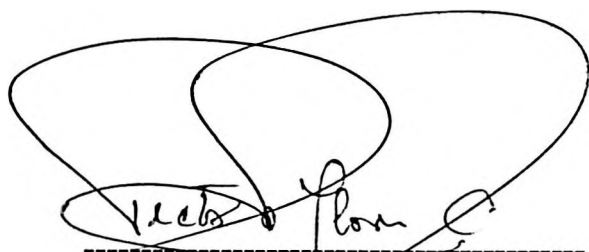
### SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO

De acuerdo con el CAPITULO II del artículo 15° del reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo – Piura y el de la escuela profesional de Administración, de optar el grado de licenciado en Administración.

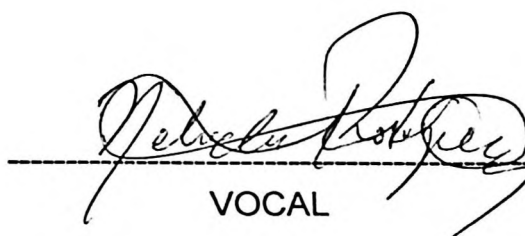
Sometemos a vuestro criterio y consideración el presente trabajo de investigación titulado:

### **“FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA INSTALACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE AUTOPARTES EN LA CIUDAD DE PAITA, PERIODO 2011”**

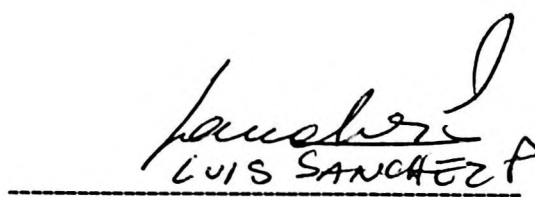
Con la convicción de que se otorgará el valor justo. Agradecemos anticipadamente las sugerencias y apreciaciones que brinden al presente trabajo de investigación.



SECRETARIO



VOCAL



LUIS SANCHEZ P

PRESIDENTE

## **DEDICATORIA**

**A Dios**, porque Él es mi sustento diario y quien me enseña a ser constante cada día con mis actividades.

**A mis padres**, por brindarme la oportunidad de lograr uno de mis grandes sueños.

## **AGRADECIMIENTO**

Gracias, Dios, por permitirme desarrollar e investigar este proyecto que es de gran importancia para mi realización profesional.

Agradezco a mi familia porque ha sido la fuente de motivación e inspiración para dar inicio este proyecto, basado en aspectos científicos y tecnológicos, dentro del marco de la globalización.

Agradezco a mis asesores, metodológico, especialista, asesora externa en investigación y formulación de proyectos, por apoyarme incondicionalmente.

Agradezco a todas aquellas personas que se involucraron fielmente con mi proyecto para poder culminarlo con satisfacción. Finalmente, agradezco a todas aquellas personas que creyeron en mí.

## **PRESENTACIÓN**

Señores Miembros del Jurado Calificador

Cumpliendo con las disposiciones vigentes emanadas por el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo – Piura, y el de la Escuela Profesional de Administración, sometemos a vuestro criterio profesional la evaluación del presente trabajo de investigación titulado:

### **FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA INSTALACIÓN DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE AUTOPARTES EN LA CIUDAD DE PAITA, PERIODO 2011.**

Con la convicción que se le otorga el valor justo y mostrando apertura a sus observaciones, agradecemos por anticipado las sugerencias y apreciaciones que se brinda a la investigación.

# ÍNDICE

DEDICATORIA .....	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
PRESENTACIÓN.....	VII
ÍNDICE .....	VIII-X
RESUMEN .....	XI
ABSTRACT .....	XII
<b>1. INTRODUCCION .....</b>	<b>XIII-XIV</b>
1.1	<b>PROBLEMA</b>
DE INVESTIGACIÓN	
1.1.1 Planteamiento del problema .....	15-16
1.1.2 Formulación del problema .....	17
1.1.3 Justificación .....	18-19
1.1.4 Antecedentes .....	20-26
1.1.5 Objetivos .....	27
1.1.5.1 Objetivo General	
1.1.5.2 Objetivo Específico	
1.2 MARCO TEÓRICO .....	28
1.2.1 Marco Teórico	
1.2.1.1 Idea de Negocio	
1.2.1.2 Definición de Plan de Negocio .....	31
1.2.1.3 Objetivos del Plan de Negocio .....	34
1.2.1.4 Beneficios del Plan de Negocio .....	35-36
1.2.1.5 Tipos de Planes de Negocio .....	37-39
1.2.1.6 Estructura de un plan de Negocio .....	40-41
1.2.1.7 Plan de Negocio Propuesto .....	42-49
1.2.2 Marco Conceptual .....	50-51
1.2.3 Marco Legal .....	52-60
<b>2.</b>	<b>MARCO</b>
<b>METODOLÓGICO .....</b>	<b>61</b>
2.1 HIPÓTESIS .....	62
2.1.1 Hipótesis General	
2.1.2 Hipótesis Específica	
2.2 VARIABLES.....	62
2.2.1 Definición Conceptual	
2.2.2 Definición Operacional.....	63

2.3 METODOLOGÍA .....	64
2.3.1 Tipo de estudio	
2.3.2 Diseño	
2.4 POBLACIÓN Y MUESTRA .....	65
2.5 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN .....	65
2.6 TÉCNICA PARA EL ANÁLISIS DE LOS DATOS .....	65
2.7 MÉTODO DE ANÁLISIS DE LOS DATOS .....	66
<b>3.RESULTADOS .....</b>	<b>67</b>
3.1 PLAN DE NEGOCIO PARA LA INSTALACIÓN DE LA COMERCIALIZADORA DE AUTOPARTES .....	68
3.1.1 Resumen Ejecutivo	
3.1.2 Formulación de la idea del negocio	
3.1.3 Análisis de la oportunidad .....	69
3.1.4 Presentación del modelo del negocio .....	70
3.1.5 Análisis del Entorno .....	71
3.1.5.1 Aspecto Político-Legal	
3.1.5.2 Aspecto Económico .....	72-73
3.1.5.3 Aspecto Socio Cultural .....	74 -75
3.1.5.4 Aspecto Tecnológico .....	76
3.1.5.5 Aspecto Ambiental .....	77
3.1.6 Análisis de la Industria, Mercado y Estimación .....	77
3.1.6.1 Análisis de la Industria .....	77
3.1.6.2 Análisis del Mercado .....	87-88
3.1.6.3 Estimación de la Demanda .....	89
3.1.6.4 Estimación de la Oferta .....	92
3.1.7 Plan Estratégico.....	92
3.1.7.1 El FODA .....	93
3.1.7.2 Visión .....	94
3.1.7.3 Misión	
3.1.7.4 Objetivos Estratégicos	
3.1.7.5 Estrategia Genérica	
3.1.7.6 Fuentes de ventajas competitivas .....	95
3.1.8 Plan de Marketing .....	95
3.1.8.1 Descripción del producto	
3.1.8.2 Estrategia de precios .....	96-97
3.1.8.3 Canales de distribución .....	98
3.1.8.4 Promoción	
3.1.8.5 Publicidad	
3.1.9 Plan de Operaciones .....	99
3.1.9.1 Tecnología .....	99
3.1.9.2 Capacidad de Inversión .....	100
3.1.9.3 Selección del Tamaño	
3.1.9.4 Localización	
3.1.9.5 Proceso .....	101
3.1.9.6 Requerimientos .....	102-104

3.1.10 Estructura y requerimiento del personal .....	105
3.1.10.1 Estructura	
3.1.10.2 Plan de recursos humanos .....	106-109
3.1.11 Proyección de Estados Financieros .....	110-115
3.1.11.1 Inversiones	
3.1.11.2 Financiamiento .....	116
3.1.11.3 Presupuesto de Ingresos y Egresos .....	117-127
3.1.11.4 Estados Financieros Proyectados .....	128-130
3.1.12 Evaluación Financiera .....	131
3.1.13 Análisis de Sensibilidad .....	132
4. DISCUSIÓN .....	136
4.1 Contratación de la Hipótesis	
CONCLUSIONES .....	137-138
RECOMENDACIONES .....	139
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....	140-142
ANEXOS .....	143-159



## RESUMEN

La oportunidad de **instalar una comercializadora de autopartes para vehículos de carga pesada en la ciudad de Paita**, surge de una idea, de una necesidad que ansía la provincia, con respecto a transportes. Esto permitió realizar los estudios respectivos de investigación y elaborar el proyecto.

Actualmente existe insatisfacción por parte de los propietarios de vehículos de carga pesada al adquirir los repuestos, pues, no los encuentran en esta ciudad, teniendo que recurrir a comercializadoras en diferentes ciudades, ocasionándoles mayores gastos y tiempo, al reparar su unidad.

Analizando el éxito que han obtenido estas comercializadoras por el incremento del parque automotor, se realiza esta investigación que tiene como finalidad demostrar **la viabilidad** de la instalación de una **comercializadora de autopartes de carga pesada en la ciudad de Paita**, a través de la herramienta del Plan de Negocio.

El presente estudio de investigación, proporciona la información en aspectos relevantes de viabilidad del negocio como el estudio de mercado, que permitió demostrar que hay una demanda potencial que se puede explotar.

Las técnicas e instrumentos empleados fue la encuesta, la que permitió obtener información primaria del mercado, detectando algunas ventajas competitivas para la nueva comercializadora y los repuestos más solicitados por los clientes.

De acuerdo al análisis financiero se determina la inversión necesaria para la creación del negocio calculada en S/:32, 034,95 nuevos soles y una Tasa de Rentabilidad alta que hace viable la instalación de una nueva comercializadora de autopartes de carga pesada en la ciudad de Paita en el lugar antes tipificado.

## ABSTRACT

The investigation comes from an idea that constitutes a business opportunity to install an auto parts of commercial heavy vehicles because that in Paita is possible, presently it exists an dissatisfied demand that requires acquiring of spare parts that work in the city , so much so that carriers obtain certain benefits: costs decrease don't use overtime, spare parts purchased in the right time and quality product.

Analyzing the success they have had these commercial agencies by increasing the vehicle fleet, this research is done to demonstrate the viability of installing a commercial agency to heavy duty auto parts in the town of Paita, through the tool of the Business plan.

This research study provides information on relevant aspects of the business viability as a market study, which allowed us to demonstrate that there is a potential demand that can be exploited.

The techniques and instruments used was a survey, which allowed primary market information detecting some competitive advantages for the new commercial agency and spare parts most requested by customers.

The techniques and instruments used was a survey, which allowed primary market information detecting some competitive advantages for the new commercial agency and spare parts most requested by customers.

According to financial analysis determines the investment required for the creation of business estimated at S /: 32034.95 soles and a high return rate making it feasible to install a new marketer of to theavy duty parts in the city of Paita.