

REPOSITORIO ACADÉMICO UPC

Desarrollo de un plan de negocios para constituir un estudio de abogados

Item type	info:eu-repo/semantics/masterThesis
Authors	Gutiérrez Canales, Edward Magno; Macedo Camino, Percy Enrique
Publisher	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)
Rights	info:eu-repo/semantics/openAccess
Downloaded	1-ago-2016 18:09:30
Link to item	http://hdl.handle.net/10757/615839

**UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS
APLICADAS**

ESCUELA DE POSTGRADO

**PROGRAMA DE MAESTRÍA EN
DERECHO DE EMPRESA**

**DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA
CONSTITUIR UN ESTUDIO DE ABOGADOS**

TESIS PRESENTADA POR:

EDWARD MAGNO GUTIÉRREZ CANALES

PERCY ENRIQUE MACEDO CAMINO

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE

MAGISTER EN

DERECHO DE EMPRESA

Lima, febrero de 2016

DEDICATORIA

A nuestros padres, por inculcarnos el estudio como medio para alcanzar el éxito.

AGRADECIMIENTOS

A los excelentes profesores que integran la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, por compartir sus experiencias y conocimientos. Y principalmente a nuestro asesor Armando Aramayo Prieto por su apoyo para concretar ésta investigación.

RESUMEN EJECUTIVO.

El presente trabajo denominado: “Desarrollo de un Plan de negocios para constituir un Estudio de Abogados”, se realizó en la Región Ica, durante el año 2015. La finalidad de la investigación fue elaborar un plan de negocios para el Estudio de Abogados. En ese sentido, el tema de estudio fue determinar la viabilidad de creación de un Estudio de Abogados en la Región Ica. La investigación llegó a las siguientes conclusiones y recomendaciones: Existe una reducida oferta y creciente demanda de asesoramiento jurídico empresarial en los clientes de la Región Ica, la intención de solicitar el servicio es del 80%. De acuerdo a la encuesta, la investigación encontró una demanda insatisfecha de 320 clientes que solicitan servicios de asesoría jurídica empresarial. Asimismo, se calculó una inversión inicial de S/. 14.590, generando ingresos totales por S/. 325,000 y egresos por S/. 211,680 en el primer año. En cuanto a la factibilidad económica financiera, en un periodo de tres años, el Valor Actual Neto (VAN) es igual a S/. 244,880.99 y la Tasa Interna de Retorno (TIR) es 592.13 %. Finalmente, El Punto de Equilibrio se alcanza con ventas mínimas de S/. 213,055.6, el Beneficio-Costo es S/. 16.8 y el periodo de recuperación de la inversión se efectuarán en el primer año. Por lo tanto, el proyecto es viable y la hipótesis general esbozada: “Demanda de prestación de asesoría jurídica empresarial en la Región Ica ante su reducida oferta, arroja una rentabilidad interesante”, se demostró absolutamente.

ABSTRACT.

This paper called: "Development of a Business Plan to set up a study of lawyers", was conducted in the Ica Region, during the year 2015. The purpose of the research was to develop a business plan for the study of law. In that sense, the subject of study was to determine the feasibility of creating a study of lawyers in the Ica Region. The investigation reached the following conclusions and recommendations: there is a reduced supply and growing demand of business legal advice on clients of the Ica Region, the intention of the service is 80%. According to the survey, the research found an unmet demand for 320 customers seeking business legal services. Also, we calculated an initial investment of S/. 14,590, generating total revenue by S/. 325,000 and expenses for S/. 211,680 in the first year. In terms of the economic feasibility of financial, in a period of three years, the net present value (VAN) is equal to S/. 244,880.99 and the internal rate of return (IRR) is 592.13%. Finally, the point of equilibrium is reached with minimal sales of S/. 213,055.6, the benefit-cost is S/. 16.8 and the period of recovery of the investment will be made in the first year. Therefore, the project is viable and sketched general hypothesis: "Demand for provision of legal business in the Ica Region at its reduced offer, casts an interesting return", proved absolutely.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	IV
LISTADO DE CUADROS	X
LISTADO DE GRÁFICOS	XIII
INTRODUCCIÓN	XIV
CAPÍTULO 1	1
DEFINICIÓN DEL NEGOCIO	1
1.1. Razones para elaborar el Plan de Negocios	1
1.2. Nombre del Negocio y datos formales	4
1.3. Giro del Negocio y Organización	6
1.4. Infraestructura/Activos	8
CAPÍTULO 2	11
ANÁLISIS DEL ENTORNO	11
2.1. Factor Político	11
2.2. Factor Económico	12
2.3. Factor Social	13
2.4. Factor Tecnológico	14
CAPÍTULO 3	17
PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	17
3.1. Concepto	17
3.2. Misión	18
3.3. Visión	18

3.4. Valores	18
3.5. Objetivos	19
3.6. Factores críticos de éxito	20
3.7. Proposición de valor	21
3.8. Análisis FODA	22
3.8.1. Fortalezas	22
3.8.2. Oportunidades	23
3.8.3. Debilidades	24
3.8.4. Amenazas	25
3.9. Análisis del mercado	26
3.9.1. Clientes	26
3.9.2. Proveedores	27
3.9.3. Competencia	28
3.9.4. Sustitutos	33
3.9.5. Organismos Reguladores	33
CAPÍTULO 4	34
ESTRATEGIAS	34
4.1. Comercialización	34
4.1.1. Segmentación	34
4.1.2. Servicio	35
4.1.3. Precio	36
4.1.4. Plaza o distribución	38
4.1.5. Publicidad y promoción	38
4.1.6. Benchmarking	39

4.2. Producción	40
4.3. Recursos Humanos	43
4.3.1. Organización	43
4.3.2. Personal	45
CAPÍTULO 5	49
FACTIBILIDAD TÉCNICA	49
5.1. Servicio	49
5.2. Ubicación	50
5.3. Tecnología	50
5.4. Personal	51
5.5. Insumos	51
CAPÍTULO 6	53
FACTIBILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA	53
6.1. Inversión	53
6.2. Depreciación	56
6.3. Viabilidad Económica	57
6.4. Proyección de Ingresos	57
6.5. Proyección de Costos Operativos	59
6.6. Estado de Ganancias y Pérdidas Proyectado	66
6.7. Análisis de Rentabilidad Económica del Negocio	68
6.8. Beneficio/Costo	69
6.9. Análisis del Punto de Equilibrio	70
6.10. Análisis de Sensibilidad	72

CONCLUSIONES	83
RECOMENDACIONES	85
ANEXOS	87
GLOSARIO	108
BIBLIOGRAFÍA	111

LISTADO DE CUADROS.

Cuadro 1. Indicadores de Actividades Económicas en Ica 2015	2
Cuadro 2. Superficie y Población de Ica 2015	3
Cuadro 3. Análisis FODA	26
Cuadro 4. Proveedores	28
Cuadro 5. Competidores	32
Cuadro 6. Determinación de los precios por servicios	37
Cuadro 7. Proyección de sueldos al primer año	46
Cuadro 8. Proyección de sueldos al segundo y tercer año	46
Cuadro 9. Maquinarias y equipos	53
Cuadro 10. Muebles	54
Cuadro 11. Otros equipos	54
Cuadro 12. Intangibles	55
Cuadro 13. Servicios	55
Cuadro 14. Total de la Inversión Inicial	56
Cuadro 15. Depreciación	56
Cuadro 16. Estimación de Ventas para el primer año	58
Cuadro 17. Estimación de Ventas para el segundo año	58
Cuadro 18. Estimación de Ventas para el tercer año	59
Cuadro 19. Sueldos mensuales durante el primer año	60
Cuadro 20. Beneficios de los Asesores Legales	61
Cuadro 21. Beneficios del Asistente legal y la Secretaria	61
Cuadro 22. Planilla estimada para el primer año	62
Cuadro 23. Sueldos mensuales para el segundo año	62

Cuadro 24. Beneficios de los Asesores Legales	62
Cuadro 25. Beneficios del Asistente legal y la Secretaria	63
Cuadro 26. Planilla estimada para el segundo año	63
Cuadro 27. Sueldos mensuales para el tercer año	63
Cuadro 28. Beneficios de los Asesores Legales	64
Cuadro 29. Beneficios del Asistente legal y la Secretaria	64
Cuadro 30. Planilla estimada para el tercer año	64
Cuadro 31. Gastos Administrativos	65
Cuadro 32. Total de Costos Fijos Operativos Proyectados	66
Cuadro 33. Proyecciones de las Ganancias Anuales	66
Cuadro 34. Estado de Ganancias y Pérdidas Proyectado	68
Cuadro 35. Análisis de Rentabilidad Económica del negocio	69
Cuadro 36. Punto de Equilibrio	71
Cuadro 37. Indicadores anuales de crecimiento-Escenario Optimista	72
Cuadro 38. Escenario Optimista-Ventas anuales	72
Cuadro 39. Escenario Optimista-Personal	73
Cuadro 40. Escenario Optimista-Costo de Personal	73
Cuadro 41. Escenario Optimista-Costos Totales	74
Cuadro 42. Escenario Optimista-Estado de Ganancias y Pérdidas	75
Cuadro 43. Análisis de Rentabilidad	76
Cuadro 44. Escenario Optimista-Punto de Equilibrio	76
Cuadro 45. Indicadores anuales de crecimiento-Escenario Pesimista	77
Cuadro 46. Reducción de los precios en 20% - Estimación Pesimista.	78
Cuadro 47. Escenario Pesimista-Proyección de ventas anuales	78
Cuadro 48. Escenario Pesimista-Costo de Personal	79

Cuadro 49. Escenario Pesimista-Costos Totales	80
Cuadro 50. Escenario Pesimista-Estado de Ganancias y Pérdidas	80
Cuadro 51. Escenario Pesimista-Análisis de Rentabilidad	81
Cuadro 52. Escenario Pesimista- Punto de Equilibrio	82
Cuadro 53. Demanda de asesoría jurídica empresarial	88
Cuadro 54. Clase de cliente de asesoría jurídica empresarial	90
Cuadro 55. Medio de conocimiento de un operador que ofrece asesoría jurídica empresarial	92
Cuadro 56. Asesores jurídicos empresariales.	94
Cuadro 57. Calidad del servicio	96
Cuadro 58. Aspectos negativos del servicio	98
Cuadro 59. Precio del servicio	100
Cuadro 60. Criterios de decisión	102
Cuadro 61. Opinión sobre un nuevo Estudio de Abogados	104
Cuadro 62. Contratación de una membresía	106

LISTADO DE GRÁFICOS.

Gráfico 1. Organigrama Inicial	7
Gráfico 2. Croquis del inmueble	9
Gráfico 3. Mapa de ubicación del Estudio de Abogados	9
Gráfico 4. Procesos	41
Gráfico 5. Organigrama Definitivo	44
Gráfico 6. Demanda de asesoría jurídica empresarial	89
Gráfico 7. Clase de cliente de asesoría jurídica empresarial	91
Gráfico 8. Medio de conocimiento de un operador que ofrece asesoría jurídica empresarial	93
Gráfico 9. Asesores jurídicos empresariales	95
Gráfico 10. Calidad del servicio	97
Gráfico 11. Aspectos negativos del servicio	99
Gráfico 12. Precio del servicio	101
Gráfico 13. Criterios de decisión	103
Gráfico 14. Opinión sobre un nuevo Estudio de Abogados	105
Gráfico 15. Contratación de una membresía	107

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se centrará en el análisis de viabilidad para la constitución de un Estudio de Abogados en Ica, el cual brinde asesoramiento jurídico empresarial especializado y de calidad. En ese sentido, se va a desarrollar un modelo de plan de negocios que ayude a tal finalidad.

En el primer capítulo, comprenderá la definición del negocio (razones para elaborar el plan, nombre del negocio, datos formales, giro del negocio, organización e infraestructura). Asimismo, el segundo capítulo abordará un análisis del entorno (factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos). Luego, en el tercer capítulo, se efectuará un planeamiento estratégico estableciendo la misión (giro del negocio, ámbito regional, aspiraciones, segmento del mercado al que se orienta el negocio, valores centrales de la empresa, principales habilitadores para conseguir los logros y expectativas sobre la organización), visión, objetivos, identificación de factores críticos de éxito, proposición de valor, análisis FODA y estudio del mercado (clientes, proveedores, competencia, sustitutos y organismos reguladores). Además, en el

cuarto capítulo, se establecerá las estrategias de comercialización (segmentación, producto/servicio, precio, distribución, publicidad y promoción y benchmarking), producción (control de calidad, procesos, capacidad para determinar, inventarios, personal especializado, características del servicio post-venta, revisión del grado de dependencia de proveedores y estimación aproximada de costos e inversiones) y recursos humanos (organización y personal). Después, en el quinto capítulo, abordaremos la factibilidad técnica (servicio, ubicación, tecnología, personal e insumos). Más adelante, en el sexto capítulo, se desarrollará la factibilidad económica (ventas y costos) y la factibilidad económica financiera (estado de pérdidas y ganancias proyectado, rentabilidad económica del negocio, beneficio/costo, punto de equilibrio y análisis de sensibilidad). Finalmente, se formularán las conclusiones y recomendaciones respectivas.

CAPÍTULO 1

DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

1.1. Razones para elaborar el Plan de Negocios.

A pesar de la desaceleración de la economía mundial y su influencia en la economía peruana, la situación económica de Ica registró resultados variables¹ en el consolidado de enero a octubre del 2015. Por un lado, actividades económicas como la pesca crecieron en 53.4%, la minería disminuyó a 3.8% y el rubro agropecuario se mantuvo en 4%. Asimismo, se consolidó el aumento del crédito directo total en 3% y la inversión pública en 4.2%. Sin embargo, también se observaron resultados negativos como la llegada de menor cantidad de turistas a establecimientos de hospedaje en -1.9% y el estancamiento de la producción industrial primaria en -10.2%.

¹ <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Huancayo/2015/sintesis-ica-10-2015.pdf>

Cuadro 1. Indicadores de Actividades Económicas en Ica 2015.

Actividades Económicas	Porcentajes
Pesca	53.4%
Minería	3.8%
Agropecuario	4%
Crédito Directo Total	3%
Arribo a Establecimientos de Hospedaje	-1.9%
Producción Industrial Primaria	-10.2%

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú (BCR)

No obstante ello, el Banco Central de Reserva del Perú² proyecta una perspectiva de mayor dinamismo en la demanda interna durante el 2016, 2017 y 2018, por lo que resulta un incentivo para que muchos particulares inviertan en la ejecución de varios negocios viables ante el optimismo en la economía peruana.

Del mismo modo, durante el 2015 se evidenció un ascenso en las actividades jurídicas en 4.96%³, debido a que se incrementó la demanda de consultoría jurídica empresarial. En ese sentido, tal escenario requiere la prestación de asesoramiento jurídico empresarial entre los agentes económicos de la zona, pues en la actualidad el crecimiento poblacional⁴ y económico de la Región Ica ha determinado que las personas y empresas demanden, ante la reducida oferta y no muy calificada, la prestación de servicios jurídicos especializados en derecho empresarial.

²<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2015/diciembre/reporte-de-inflacion-diciembre-2015.pdf>.

³ https://www.inei.gob.pe/media/principales_indicadores/informe-tecnico-n02_produccion_dic2015.pdf

⁴Según el INEI, la población proyectada al 2015 fue de 787,170 habitantes (2,5 por ciento del total nacional). Su última tasa de crecimiento inter censal es de 1,6 por ciento.

Cuadro 2. Superficie y Población de Ica 2015.

Provincia	N° Distritos	Superficie (Km2)	Población
Ica	14	7,894	362,693
Chincha	11	2,988	217,683
Pisco	8	3,978	135,735
Nazca	5	5,234	58,780
Palpa	5	1,233	12,279
Total	43	21,328	787,170

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)

En consecuencia, se presenta una oportunidad ideal para incursionar en el rubro de asesoría jurídica empresarial, por lo que resulta importante desarrollar un plan de negocios para implementar un Estudio de Abogados; el cual pueda tener un posicionamiento en el mercado, prestando un servicio de calidad y cumpliendo con las exigencias de los clientes.

Dicho emprendimiento va acorde con los artículos 58, 59 y 61 de la Constitución Política del Perú de 1993⁵, los cuales indican que la iniciativa privada es libre, que el Estado garantiza la libertad de empresa y que se facilita la libre competencia en el mercado.

⁵<http://spij.minjus.gob.pe/CLP/contenidos.dll?f=templates&fn=defaultconstitucion.htm&vid=Ciclope:CLPdemo>.