



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

“Plan de negocios para la implementación de una casa de
préstamos en el distrito del Callao”

Para obtener el Título Profesional de:

Licenciada en Administración de Negocios y Finanzas;
Bachiller Paz Cuyubamba, Olga Gissela^o

Licenciada en Administración de Negocios y Finanzas;
Bachiller Salazar Yamada, Patricia Elizabeth

Licenciada en Administración, Banca y Finanzas;
Bachiller Ramos Anampa, Rocío Mercedes

Lima - Perú

2017

A. Resumen Ejecutivo

En la actualidad, las personas que no cuentan con un buen historial crediticio en el sistema financiero o porque entraron en mora y fueron reportados ante las centrales de riesgo buscan la manera más fácil para ellos de obtener dinero acudiendo para ello a personas que prestan dinero inmediatos, pero que obviamente no están reguladas por ninguna entidad financiera, ello con el fin de poder cubrir una necesidad apremiante de dinero frente a la angustia y desesperación, sin analizar las consecuencias futuras que pudieran traerles este tipo de deuda.

Frente a este hecho, existen personas que prestan dinero y que cobran una tasa efectiva anual de 10,000%, es decir, que por cada sol que prestan, uno paga S/.100, según fuente de Asociación de Bancos del Perú (ASBANC).¹

El presente plan de negocio busca crear una empresa de sociedad anónima cerrada que tendrá como razón social CREDIRAPI SAC, que contará con una marca comercial nueva, regido por la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF), iniciando para ello sus operaciones el 01 de enero del 2018. La actividad principal de la empresa será otorgar préstamos diarios y mensuales a los comerciantes de los mercados del distrito del Callao-Cercado.

En la investigación de mercado realizada hemos podido validar como las personas necesitan de un tipo préstamo para atender sus necesidades, siendo nuestro mercado potencial equivalente al 67% de las personas que solicitan dicho préstamo, la empresa se ubicará en Av. Los Dominicos Mz. C Lt. 2 – Callao.

En cuanto a la estrategia de comercialización que emplearemos lo haremos de forma directa prestatario-prestamista final. En lo que respecta a la introducción y penetración en el mercado, la publicidad y marketing que realizaremos será de forma rápida y agresiva a través de volantes, paneles, periódicos y por último crearemos página web hacia nuestro público objetivo.

Nuestro mercado objetivo lo conforman los comerciantes tanto formales como informales de 20 a 60 años de edad que pertenecen a los NSE C y D y que cuentan con un puesto de negocio en los mercados que se encuentran en el distrito del Callao-Cercado.

Para la sostenibilidad del negocio se realizó una investigación de mercado, cuyos resultados arrojan un mercado objetivo que está dispuesto a adquirir los tipos de préstamos que ofreceremos, el cual nos dice que el 69% de personas necesitan de capital para su negocio y que el 72% de los encuestados recurrirían a los prestamistas informales para obtener el

¹ESTUDIO CREDITO FORMAL vs. INFORMAL_20131022090301349.pdf,pág.8

dinero propiamente dicho. Por esta razón nuestro plan de negocio está concentrado en un inicio en atender el mercado de consumo en el distrito del Callao-Cercado con miras a expandirnos a nivel de Lima Metropolitana.

Conocemos parte de la competencia, lo cual nos permitirá identificar a aquellos que también suelen prestar dinero, ya que existe un nicho de mercado por ganar.

El interés a cobrar será de 10%, este interés se cobrará a aquellas personas que pidan dinero para pagar diariamente y el interés del 12% se les cobrará a aquellas personas que soliciten un préstamo para pagar en forma mensual.

En cuanto a las proyecciones de ventas para el año 2018 de enero a diciembre será de S/. 60,060, dato basado en las estadísticas del presupuesto de ventas del negocio en sí, teniendo en cuenta un crecimiento anual del 5%.

El valor actual neto de S/. 172,442 y una tasa interna de retorno de 69%, son variables que determinan el éxito del negocio. Ello considerando un flujo de caja de solo 5 años y la alta inversión de capital de trabajo que se requiere para la implementación del negocio.