

UNIVERSIDAD ESAN



PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA NOTARÍA EN PAITA

**Tesis presentada en satisfacción de los requerimientos para obtener el grado de
Magister en Administración por:**

Daniel Alosilla-Velasco Ikeda

Juan Arroyo Labán

Emma Isabel Costa Balarezo

Jennifer Roxana Maldonado Pérez

Programa de la Maestría de Administración a Tiempo Parcial - Piura 07

Lima, 14 de octubre de 2016

RESUMEN:

El presente documento constituye un Plan de Negocios para una Notaría en la ciudad de Paita, específicamente la “Notaría Jennifer Maldonado”. El plan de negocios servirá para maximizar su rentabilidad y diferenciarla a través de su excelencia en el servicio haciéndola sustentable en el largo plazo.

Para ello, se ha desarrollado una serie de estudios, con los cuales se busca centrar dentro del objetivo macro, los objetivos específicos, tales como: llevar a cabo un diagnóstico integral de la situación de los servicios notariales en Paita; realizar una investigación de mercado en Paita, con la finalidad de determinar el perfil del cliente y sus hábitos de consumo en servicios notariales, así como su disposición a pagar por los mismos; realizar un análisis de la competencia; proponer la estrategia general y los planes específicos de marketing, operaciones, finanzas, etc., para lograr la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa en el largo plazo; describir los factores críticos necesarios para asegurar la rentabilidad de una notaría específicamente pensando en la ciudad de Paita. En suma, evaluar el atractivo integral del negocio.

Del análisis realizado, hemos definido a nuestro cliente objetivo, habiendo identificado dos importantes segmentos que tienen perfiles y hábitos de consumo distintos: personas naturales y personas jurídicas del sector financiero y pesquero de la Provincia de Paita.

En lo que respecta a la situación de los servicios notariales en la ciudad de Paita, consideramos relevante mencionar que la demanda en dicha ciudad ha presentado un crecimiento entre el 2014 y 2015, de aproximadamente 10% en valor monetario, a pesar de la desaceleración de la economía del año pasado.

Es importante resaltar el hecho de que a la fecha de presentación de este trabajo, la notaría no ha alcanzado el equilibrio económico y cuenta con poca afluencia de público; en tal sentido cabe mencionar que en Paita hasta Febrero del año en curso sólo existían 2 Notarías (20 y 7 años de antigüedad). La “Notaría Jennifer Maldonado”, recién entra en funciones en Marzo 2016; Si bien la “Notaría Jennifer Maldonado” está muy lejos de tener la participación de mercado que tiene la principal notaría de la zona “Lau Chufón”, (60% - 70%), es reconfortante para el negocio haber alcanzado en sólo 5 meses una participación similar a la segunda notaría existente “Alberca Barandiarán”, por lo que consideramos es un buen indicador para el negocio que recién comienza, pues lo que se pretende es determinar la viabilidad económica del negocio.

Se identificaron también los atributos de valor en servicio de la notaría, siendo: el precio (69.0%); la rapidez (62.7%); el buen trato del personal (21.8%); y que no se cometa errores (14.5%), lo que más valoran los clientes de la zona. La disposición a pagar de los clientes se midió tanto a través de los ingresos de la notaría en los últimos meses (promedio de ingresos mensuales de S/. 14,344.40) y a través de la encuesta, obteniéndose que el 54.8% gastó menos de S/ 20.00 y el 24.7% gastó entre S/. 201.00 y S/. 500.00.

En relación a la estrategia general, basándonos en Michael Porter la hemos definido como diferenciación, pues queremos lograr la eficiencia en el servicio de la “Notaría Jennifer Maldonado”.

En lo referente a los factores críticos necesarios para asegurar la rentabilidad de la Notaría, tenemos que, en el caso de las personas jurídicas destaca: una cotización adecuada por el servicio que brinde un precio acorde al mercado; la eficiencia en los trámites; y una solución completa a los clientes, incluyendo en ello el seguimiento a cada trámite. Mientras que en el caso de las personas naturales, destaca: la asesoría personalizada que requieren debido a su desconocimiento de trámites notariales sumado al ahorro de abogado, y también incluye la eficiencia en los trámites.

El atractivo integral del negocio se ve plasmado en la rentabilidad obtenida, aún en los escenarios pesimistas del plan financiero. Así, en un escenario con una reducción del 10% de las ventas se obtiene un VANE de S/. 71,922.02 y un TIRE de 83%, mientras que para un escenario de reducción de las ventas en un 5% se obtiene un VANE de S/. 104, 177.28 y un TIRE de 116%.

En base a todo lo anterior, consideramos viable y debidamente sustentado el hecho de que “Notaría Jennifer Maldonado” será en un futuro cercano un negocio rentable y sustentable en el largo plazo.