



**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO
IDAT**

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

HUAYRARUAC

Trabajo de aplicación profesional para obtener el título de Administración de Empresas

Moreano Salcedo Hasmin Dayana

(0000000309094656)

Lima – Perú

2023

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi madre quien estuvo en cada etapa de mi vida, fue la persona que me enseñó hacerle frente a las dificultades por ella soy la persona que está frente a ustedes en este momento, por otro lado, agradezco a mis hermanos y familia en general.

Índice General

Introducción

CAPÍTULO I: Definición del Negocio	11
1. Idea del Negocio	11
1.1 Diagnóstico de la Idea de Negocio	11
1.2 Justificación del Plan Negocio (Análisis de la Oportunidad)	12
1.3 Modelo de Negocio (Lienzo de canvas)	12
CAPÍTULO II: Diagnóstico del Plan de Negocio	16
2.1 Análisis del Micro Entorno	16
2.1.1 Poder de Negociación de los Clientes	16
2.1.2 Amenaza de los Nuevos Competidores.....	16
2.1.3 Poder de Negociación de los Proveedores.....	17
2.1.4 Rivalidad entre los competidores existentes.....	17
2.1.5 Amenaza de productos y servicios sustitutos	19
2.2 Análisis de Macro Entorno	20
2.2.1 Factor Político	20
2.2.2 Factores económicos	21
2.2.3 Factor Cultural y Social	24
2.2.4 Factor Tecnológico.....	24
2.2.5 Factor Ecológicas	25
2.2.6 Factor Legal	26
2.3 Evaluación Interna AMOFHIT	28
2.3.1 Administración y Gerencia	28
2.3.2 Marketing y Ventas.....	29
2.3.3 Operaciones y Logística.....	29
2.3.4 Finanzas y Contabilidad.....	30
2.3.5 Recursos Humanos	30
2.3.6 Sistema de Información y Comunicaciones	31
2.3.7 Tecnología/investigación y Desarrollo.....	31
CAPÍTULO III: Planeamiento Estratégico	34
3.1 Misión.....	34
3.2 Visión.....	34
3.3 Valores.....	34
3.4 Matriz FODA	34

3.5 Objetivo Estratégico General	36
3.6 Estrategia Genérica de Porter	36
3.7 Cronograma de actividades (Diagrama de Gantt).....	36
CAPÍTULO IV. Estudio de Mercado	39
4.1 Oferta (Que Ofrecen los Competidores Directos y Potenciales).....	39
4.1.1 Competencia Directa	39
4.1.2 Competencia Potencial	40
4.1.3 Objetivo General.....	41
4.1.4 Objetivo Especifico.....	41
4.1.5 Metodología	43
4.1.6 Resultado.....	44
4.1.7 Estudio de Mercado.....	53
4.1.7.1 Mercado Total	53
4.1.7.2 Mercado disponible	53
4.1.7.3 Mercado Objetivo.....	54
4.1.7.4 Proyección de la Demanda.....	54
CAPÍTULO V: Plan de Comercialización.....	57
5.1 Mercado	57
5.1.1 Características del mercado objetivo	57
5.1.2 Segmentación del Mercado	58
5.2 Márquetin Mix (producto, precio, plaza, promoción)	59
5.2.1 Producto	59
5.2.1.1 Características del producto	59
5.2.1.2 Identidad de la Marca.....	61
5.2.1.3 Logo de Empresa.....	61
5.2.1.4 Empaque.....	62
5.2.2 Precio.....	62
5.2.3 Plaza	63
5.2.3.1 Estrategia de distribución	63
5.2.3.2 Tienda Física	64
5.2.3.3 Sistema de Distribución	64
5.2.4 Promoción	65
5.2.4.1 Marketing Digital	65
5.2.4.2 Formulación de Estrategias.....	67
5.2.4.3 Proyección de venta	67
CAPÍTULO VI: Plan Técnico	70

6.1 Localización de empresa (matriz de localización).....	70
6.1.1 Macro Localización.....	70
6.1.2 Micro localización	72
6.1.3 Evaluación de los factores.....	75
6.1.4 Conclusión	75
6.2 Capacidad Instalada	77
6.3 Necesidades.....	79
6.3.1 Maquinaria y equipos	80
6.4 Costos (Directos e Indirectos)	85
6.4.1 Costos directos	85
6.4.2 Costo Indirecto.....	87
6.5 Proceso de Producción u Operación (Diagrama de Flujo)	89
6.6 Certificado Necesarias	91
6.7 Impacto en el Medio Ambiente	91
CAPÍTULO VII: Plan Organizacional, Personal Y Legal	94
7.1 Constitución de la Empresa (Proceso, tramites, permisos y costos).....	94
7.2 Obligaciones (tributaria y laborables)	97
7.3 Estructura Organizacional	98
7.4 Descripción de Funciones	98
CAPITULO VIII: Plan Económico – Financiero	102
8.1 Inversiones (Estructura)	102
8.2 Ingreso y Egresos	104
8.2.1 Ingreso.....	104
8.2.2 Egresos	105
8.3 Deuda (cuadro de amortización).....	108
8.4 Flujo de caja (Económico y Financiero)	111
8.4.1 Flujo de Caja Económico	111
8.4.2 Flujo de Caja Financiero	¡Error! Marcador no definido.
8.5 Evaluación económica y financiera (VAN TIR y Punto de equilibrio)	112
VAN Y TIR.....	112
8.6 Estado Financiero Proyectados (Estado de Situación Financiera* y Estado de Resultado Integrales).....	113
Conclusiones.....	115

Índice de tabla

<u>Tabla1.</u>	<u>MATRIZ EFI</u>	31
<u>Tabla2.</u>	<u>Matriz FODA</u>	35
<u>Tabla3.</u>	<u>Diagrama de Gantt</u>	37
<u>Tabla4.</u>	<u>Ficha Técnica</u>	43
<u>Tabla5.</u>	<u>POBLACION TOTAL</u>	53
<u>Tabla6.</u>	<u>MERCADO TOTAL</u>	53
<u>Tabla7.</u>	<u>Mercado disponible</u>	53
<u>Tabla8.</u>	<u>Mercado objetivo</u>	54
<u>Tabla9.</u>	<u>Proyección de demanda</u>	55
<u>Tabla10.</u>	<u>PROYECCION DE LA DEMANDA</u>	55
<u>Tabla11.</u>	<u>Ficha técnica de los ventiladores</u>	60
<u>Tabla12.</u>	<u>FORMULACION DE ESTRATEGIAS</u>	67
<u>Tabla13.</u>	<u>UNIDADES A VENDER</u>	67
<u>Tabla14.</u>	<u>PRECIO DE VENTA</u>	68
<u>Tabla15.</u>	<u>VENTAS ANUALES PROYECTADAS</u>	68
<u>Tabla16.</u>	<u>Local de ventas</u>	75
<u>Tabla17.</u>	<u>Taller de producción</u>	75
<u>Tabla18.</u>	<u>CAPACIDAD INSTALADA</u>	78
<u>Tabla19.</u>	<u>CAPACIDAD INSTALADA TOTAL</u>	78
<u>Tabla20.</u>	<u>DISTRIBUCION DE LAS INTALACIONES</u>	78
<u>Tabla21.</u>	<u>INVERSION EN MAQUINARIA Y EQUIPO</u>	82
<u>Tabla22.</u>	<u>MATERIA PRIMA PARA LA PRODUCCIÓN DE VENTILADORES</u>	83
<u>Tabla23.</u>	<u>MANO DE OBRA</u>	84
<u>Tabla24.</u>	<u>COSTO DIRECTO MENSUAL DE MANO DE OBRA</u>	85
<u>Tabla25.</u>	<u>COSTO DIRECTO ANUAL DE MANO DE OBRA</u>	85
<u>Tabla26.</u>	<u>COSTOS DIRECTOS MENSUAL DE MATERIA PRIMA</u>	85
<u>Tabla27.</u>	<u>COSTO DE MATÉRIA PRIMA ANUAL</u>	86
<u>Tabla28.</u>	<u>Costo indirecto mensual</u>	87
<u>Tabla29.</u>	<u>COSTO INDIRECTO ANUAL</u>	87
<u>Tabla30.</u>	<u>PRECIO DE VENTA</u>	88
<u>Tabla31.</u>	<u>PROGRAMA DE PRODUCCIÓN</u>	89
<u>Tabla32.</u>	<u>FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN</u>	90
<u>Tabla33.</u>	<u>COSTO DE PROCESO DE CONSTITUCION DE EMPRESA</u>	97
<u>Tabla34.</u>	<u>ACTIVO FIJO</u>	102
<u>Tabla35.</u>	<u>CAPITAL DE TRABAJO</u>	103
<u>Tabla36.</u>	<u>CAPITAL DE TRABAJO OPERATIVO</u>	103

<u>Tabla37.</u>	<u>RESUMEN DE LA INVERSIÓN</u>	103
<u>Tabla38.</u>	<u>PROYECCIÓN DE VENTAS</u>	104
<u>Tabla39.</u>	<u>PROYECCION DE VENTA ANUAL</u>	104
<u>Tabla40.</u>	<u>Gastos administrativos</u>	105
<u>Tabla41.</u>	<u>Gastos administrativos anuales</u>	106
<u>Tabla42.</u>	<u>Gasto de venta</u>	107
<u>Tabla43.</u>	<u>GASTO DE VENTA ANUAL</u>	107
<u>Tabla44.</u>	<u>Resumen de costo de venta</u>	108
<u>Tabla45.</u>	<u>Resumen de egreso</u>	108
<u>Tabla46.</u>	<u>DETALLE DEL FINANCIAMIENTO</u>	109
<u>Tabla47.</u>	<u>Cuadro de amortización</u>	110
<u>Tabla48.</u>	<u>Flujo de caja económico</u>	111
<u>Tabla49.</u>	<u>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</u>	¡Error! Marcador no definido.
<u>Tabla50.</u>	<u>COK, VAN Y TIR</u>	112
<u>Tabla51.</u>	<u>Punto de equilibrio</u>	112
<u>Tabla52.</u>	<u>Estado de situación financiera</u>	113

Resumen Ejecutivo

En la actualidad las olas de calor más habituales y duraderas se da en diferentes regiones del mundo, HUAYRARUAC PERU E.I.R.L productora y comercializadora de ventiladores automáticos, que se regulan de forma automática con la temperatura del medio ambiente, teniendo un precio de venta al público de S/ 160, nuevos soles que crecerá en el segundo año.

El público objetivo son mujeres y varones de 18 a 50 años, residentes del distrito Lima centro, San Miguel y la Victoria, que necesitan ventiladores para su hogar para ayudar reducir las olas de calor.

La inversión que se requiere es de S /70.636,35, con un financiamiento de del accionista se cubre el 15% y con una entidad bancaria se cubre 85%; y el punto de equilibrio la meta es de 3755 unidades ventas en el primer año para cubrir los costos y gastos y evitar pérdidas operativas.

La rentabilidad de HUAYRARUAC. se analizó a través de un plan financiero, en el que se obtuvieron resultados positivos, el VAN S/ 173.608,856 y el TIR en 18%, por lo tanto, el proyecto se considera rentable dado que las ratios muestran un VAN positivo tanto en el flujo de caja económico como en el financiero, además que ambos flujos presentan un TIR mayor al COK de 17.82% y con un beneficio costo mayor a 1, y se determina que este proyecto es realizable.