



**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO IDAT
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN Y
EXPORTACIÓN DE HELADOS DE PALTA – THANI CREAM**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el título en Administración de
Negocios Internacionales**

Melany Laleshca De La Cruz Sánchez

(Administración de Negocios Internacionales - 0000-0001-5216-8102)

Dhara Diana Marín Cuellar

(Administración de Negocios Internacionales - 0000-0001-17268-1843)

Lima – Perú

2023

Dedicatorias

Este espacio es para agradecer antes de todo a mi padre celestial, quien me dio soporte espiritual, emocional y mental para poder recorrer y concluir esta etapa de mi vida, donde hay un nuevo comienzo. A dios gracias por escuchar cada uno de mis oraciones y sostenerme bajo su manto sin decaer ante los obstáculos que se presentaron.

También quiero agradecer a mis padres; Elvira y Eddy por estar siempre apoyándome en todo momento ser partícipe de cada consulta, motivación y fortaleza en mi vida. Gracias por cultivar en mí el espíritu de la disciplina y responsabilidad, a ver más allá de la vista misma; a estar siempre para mí en cada paso que doy desde que comencé a darlos.

Junto a ello quiero agradecer a mi hermano Alexis, quien fue apoyo fundamental en cada clase donde siempre me apoyaba y era servicial cuando llegaba a poco tiempo del inicio de las clases, eras pieza fundamental para poder iniciar mis clases hermano y por eso siempre te estaré siempre agradecida.

Finalmente quiero agradecerme a mí, ante todo, por llegar hasta aquí y seguir por mucho más, por no dejarse derrotar ni desanimar; por siempre confiar en dios y que todo lo que pase siempre es para aprender de ello; porque cada noche y madrugada que no me rendir y seguí, por las actividades que aplace para darle lugar a las prioridades de mi vida presente, todo vale la pena con el tiempo y por eso me agradezco.

Melany L. de la cruz Sánchez

El camino fue muy largo para poder llegar a este momento tan especial, un momento lleno de llanto, alegría y sobre todo mucho esfuerzo la cual se verá reflejado en este trabajado donde dedique tiempo poder tener buenos resultados.

Quiero agradecer a mis padres que gracias a ellos es que sigo de pie día a día luchando contra las adversidades de la vida y sobre todo no dejarme sola cuando los necesitaba durante este trayecto que pase en el ámbito profesional y académico, ellos son mi motivo y mi fuerza para poder llegar hasta donde estoy ahora, a punto de cerrar una etapa más en mi vida la cual los resultados se verán en un mediano plazo, este trabajo les dedico a ellos para que puedan tener conocimiento de manera formal que si pude terminar de realizar un trabajo la cual me vieron dedicarle tiempo.

También quiero agradecerme por no rendirme en el transcurso del proceso, pude levantarme así sea desde cero escuchando cada feedback que me indicaban, gracias a esos comentarios pude obtener este trabajo, que junto a mi compañera lo trabajamos en equipo corrigiendo cada error que nos hacía retroceder, pero jamás derrotarnos.

Gracias a mí por ser una mujer empodera que pudo estudiar y trabajar a la vez para poder salir adelante, acomodando cada tiempo, teniendo como mi objetivo obtener mi título profesional que es lo uno necesita.

Dhara Marín Cuellar

INDICE

Dedicatorias	2
Resumen Ejecutivo	6
Introducción	7
CAPITULO I: DEFINICIÓN DEL NEGOCIO	9
Idea De Negocio	10
Diagnóstico De La Idea De Negocio	12
Justificación Del Plan De Negocios	14
Canvas Del Plan De Negocios	15
CAPITULO II: DIAGNÓSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO	19
Análisis De Microentorno	20
<input type="checkbox"/> Clientes:	20
<input type="checkbox"/> Proveedores:	21
<input type="checkbox"/> Competencia:	24
Análisis De 5 Fuerzas Porter	26
FODA	27
Análisis De Macroentorno	28
<input type="checkbox"/> Factor Político:	28
<input type="checkbox"/> Factor Económico:	29
<input type="checkbox"/> Factor Social:	30
<input type="checkbox"/> Factores Tecnológicos:	31
<input type="checkbox"/> Factores Ecológicos:	33
<input type="checkbox"/> Factor Legal:	34
CAPITULO III: PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	36
Misión	37
Visión	37
.....	37
Valores	37
<input type="checkbox"/> Integridad:	37
<input type="checkbox"/> Promesa a los clientes:	38
<input type="checkbox"/> Innovación:	38
<input type="checkbox"/> Compromiso:	38
<input type="checkbox"/> Flexibilidad:	38
Matriz Foda	38

Matriz MEFI	40
Matriz MEFE	40
Matriz General	41
Objetivos Estratégicos Generales	42
Estrategia Genérica De Porter	42
Diagrama De Gantt	45
CAPITULO IV: ESTUDIO DE MERCADO	46
Oferta	47
Competencia Potenciales:	58
Demanda	69
Tamaño Muestral	71
CAPITULO V: PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	85
Marketing Mix	86
Formulación Estratégica	101
Proyección de ventas	103
Necesidades (Maquinaria, Equipo, Muebles y Personal)	115
Costos Directos e Indirectos	123
Procesos de Producción u Operación	125
Proceso de Comercialización y Exportación Marítima	131
Partida Arancelaria	133
Unitarización De La Carga	136
Medios De Pago	139
Impacto En El Medio Ambiente	143
Certificaciones	149
Procedimiento de inscripción	150
CAPITULO VII: PLAN ORGANIZACIONAL, PERSONAL Y LEGAL	152
¿Qué Tipo De Empresa Somos?	153
Constitución De La Empresa (Proceso, Trámites, Permisos Y Costos)	153
Obligaciones (tributarias y laborales)	158
Estructura Organizacional Circular	159
Descripción De Funciones Del Personal	160
CAPITULO VIII: PLAN ECONÓMICO – FINANCIERO	162
Inversiones	163
Ingresos Y Egresos	163
Deuda (Cuadro De Amortización)	164

Flujo De Caja (Económico Y Financiero)	166
Evaluación Económica (VAN, TIR y Punto De Equilibrio)	167
Estados Financieros Proyectados	168
ANEXO 1A:	169
ANEXO 1B	178
ANEXO 1C	184
Conclusiones	188
Bibliografía	192

Resumen Ejecutivo

Para poder tener resultados tanto cuantitativos y cualitativos referentes a nuestra idea de negocio, nuestra empresa Thani Cream, especializada en la exportación y comercialización de helados de palta, tuvo que desarrollar 8 capítulos importantes, algunos de ellos se complementaban entre sí. Se implementó un estudio de mercado que nos ayudó a plantear estrategias tanto en el área de marketing y como financiera además de encontrar la problemática precisa de nuestro mercado objetivo; a partir de ahí se ideó nuestro producto ofreciendo calidad, nutrientes a un precio competitivo de otras empresas, de este modo lograremos tener un buen posicionamiento en el mercado objetivo e iremos evolucionando de acuerdo a cada toma de decisión en la empresa en busca de la mejora continua y expansión geográfica.

Asimismo, cumplimos con cada requisito de las etapas en el proceso de producción que son evaluadas de acuerdo a los estándares de calidad cuyos criterios son en base a las encuestas realizadas a nuestro mercado de miami y van en relación el aspecto más importante que debe tener un producto para concretar su compra.