



idat

INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO

“IDAT”

PROGRAMA DE ESTUDIOS EN MARKETING

**“PROYECTO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PAÑOS
HÚMEDOS CON CALÉNDULA, YOGUR NATURAL Y ALOE VERA PARA
EL CUIDADO Y REPARACIÓN DE LA PIEL IRRITADA EN LIMA
METROPOLITANA – PERÚ”**

Trabajo de aplicación profesional para obtener el título Profesional Técnico en Marketing

MARIAN ELENA YACILA SCHUTT

(0009-0008-2764-0012)

Lima – Perú

2025

Dedicatoria

A mi familia por su apoyo incondicional,
a mis amigos por acompañarme en cada desafío
y a quienes creen en este proyecto.

Índice General

Dedicatoria	2
Índice General	2
Índice de tablas.....	8
Índice de Figuras	12
Resumen Ejecutivo.....	14
Introducción	15
CAPÍTULO I: DEFINICIÓN DEL NEGOCIO	16
Idea de negocio:	16
¿De qué trata la idea de negocio?	16
¿Cómo resuelve una necesidad o un problema?	16
¿Cuáles son las características innovadoras del producto?.....	16
Histórico de la idea (Evolución)	17
Diagnóstico de la idea de negocio	17
Información sobre la idea de negocio	17
Justificación del plan de negocio	19
Necesidad o problema que soluciona el producto.....	19
Demanda u oferta actual	20
CAPÍTULO II: DIAGNÓSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO.....	22
Análisis de Microentorno.....	22
Las 5 fuerzas de Porter.....	22
Análisis de Macroentorno	26
Análisis Pestel.....	26
CAPÍTULO III: PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO.....	32
Misión	32
Visión.....	32

Valores.....	32
Matriz FODA	33
Fortalezas	33
Oportunidades.....	33
Debilidades	34
Amenazas.....	34
Objetivos Estratégicos Generales	34
Objetivos Generales.....	35
Objetivos específicos	35
Estrategia Genérica de Porter.....	36
Cronograma de Actividades (Diagrama de Gantt).....	38
CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE MERCADO.....	39
Oferta.....	39
Competencia Directa.....	40
Competencia Potencial	43
Demanda	46
Investigación	46
Metodología.....	46
Encuesta.....	49
Proyección de la Demanda	64
CAPÍTULO V: PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.....	72
Mercado	72
Características.....	72
Segmentación.....	72
Marketing Mix	74

Producto	74
Precio	82
Plaza.....	84
Promoción.....	88
Formulación Estratégica	104
Proyección de Ventas	105
CAPÍTULO VI: PLAN DE TÉCNICO.....	107
Localización de la Empresa (Matriz de Localización)	107
Tamaño del Negocio (Capacidad Instalada)	111
Gastos de adecuación.....	113
Capacidad Instalada	114
Necesidades.....	115
Maquinaria, Equipos y Muebles	115
Mano de Obra	118
Materia Prima	120
Costos.....	120
Costos Directos	120
Costos Indirectos.....	122
Proceso de Producción.....	122
Diagrama de Flujo	122
Certificaciones Necesarias	124
Registro Sanitario de DIGESA	124
Cumplimiento de la Normativa de Productos Cosméticos	125
Certificación Ecológica Biodegradable EcoCert	125
Impacto en el Medio Ambiente.....	126

Impacto Ambiental Positivo.....	126
Compromisos de mejora continua	127
CAPÍTULO VII: PLAN ORGANIZACIONAL, PERSONAL Y LEGAL	128
Constitución de la empresa	128
Aspectos de Formalización de la empresa	128
Aspectos de Registro de la Marca Skin-Relax.....	129
Autorizaciones y Licencias de la Empresa	129
Obligaciones Tributarias y Legales.....	130
Obligaciones Tributarias	130
Obligaciones Legales.....	130
Planilla de Trabajadores.....	131
Estructura organizacional.....	133
Organigrama de la empresa	133
Servicios Tercerizados	133
Descripción de funciones de los puestos de trabajo.....	134
CAPÍTULO VIII: PLAN ECONÓMICO - FINANCIERO	141
Inversiones (Estructura)	141
Ingresos y Egresos	144
Deuda (Cuadro de Amortización).....	145
Flujo de Caja (Económico y Financiero).....	147
Cálculo de la Tasa de Descuento (WACC)	147
Evaluación Económica y Financiera (VAN, TIR y Punto de Equilibrio)	149
Financieros Proyectados	150
CONCLUSIONES	153
RECOMENDACIONES	154

BIBLIOGRAFÍA..... 155

Índice de tablas

	Pág.
Tabla 1 Cronograma de actividades	38
Tabla 2 Análisis de la Competencia Directa.....	40
Tabla 3 Análisis de la Competencia Potencial.....	43
Tabla 4 Niveles socioeconómicos de Lima Metropolitana 2023	47
Tabla 5 Lima Metropolitana 2024: hogares y población según NSE y segmentos de edad.....	47
Tabla 6 Encuesta. Pregunta N°3	50
Tabla 7 Encuesta. Pregunta N°4.....	51
Tabla 8 Encuesta. Pregunta N°5	52
Tabla 9 Encuesta. Pregunta N°6.....	53
Tabla 10 Encuesta. Pregunta N°7	54
Tabla 11 Encuesta. Pregunta N°8	55
Tabla 12 Encuesta. Pregunta N°9	56
Tabla 13 Encuesta. Pregunta N°10.....	57
Tabla 14 Encuesta. Pregunta N°11	58
Tabla 15 Encuesta. Pregunta N°12	59
Tabla 16 Encuesta. Pregunta N°13	60
Tabla 17 Encuesta. Pregunta N°14.....	61
Tabla 18 Encuesta. Pregunta N°15	61
Tabla 19 Encuesta. Pregunta N°16.....	62
Tabla 20 Encuesta. Pregunta N°17	63
Tabla 21 Lima Metropolitana 2024: hogares y población según NSE y segmentos de edad.....	65
Tabla 22 Encuesta. Pregunta N°4.....	66

Tabla 23 Encuesta. Pregunta N°7	67
Tabla 24 Encuesta. Pregunta N°10	68
Tabla 25 Encuesta. Pregunta N°13	69
Tabla 26 Encuesta. Pregunta N°14	69
Tabla 27 Proyección de Demanda de “Skin-Relax”, presentación de 50 unidades.	70
Tabla 28 Proyección de Demanda de “Skin-Relax”, presentación de 25 unidades.	71
Tabla 29 Ficha Técnica de “Skin-relax”	77
Tabla 30 Promedio de precios de la competencia	82
Tabla 31 Distribuidores estratégicos de Skin-Relax.....	87
Tabla 32 ¿Cuánto cuesta vender en falabella.com?.....	88
Tabla 33 Cronograma de plan de Marketing.....	99
Tabla 34 Matriz Ansoff de Skin-Relax.....	104
Tabla 35 Proyección de Ventas de “Skin-Relax”, presentación de 25 unidades.	105
Tabla 36 Proyección de Ventas de “Skin-Relax”, presentación de 50 unidades.	106
Tabla 37 Baremo para el Costo de Arrendamiento.....	107
Tabla 38 Baremo para la Proximidad a los Puntos de Venta.....	107
Tabla 39 Baremo para la Proximidad a Proveedores Clave	108
Tabla 40 Baremo para la Disponibilidad de Servicios Básicos.....	108
Tabla 41 Matriz de Localización para la Planta de Producción de Skin-Relax.....	109
Tabla 42 Distribución de Espacios en la Planta de Producción de Skin-Relax.....	112
Tabla 43 Inversión en adecuación de fábrica	113
Tabla 44 Capacidad instalada de Skin-Relax	115
Tabla 45 Maquinaria para la elaboración de toallas húmedas	116
Tabla 46 Equipos y mobiliario de Skin-Relax.....	116
Tabla 47 Utensilios y herramientas para la empresa Skin-relax	117

Tabla 48 Útiles de oficina de la empresa Skin-relax	117
Tabla 49 Remuneración de Personal año 1	119
Tabla 50 Proveedores de Skin-Relax.....	120
Tabla 51 Costos Directos de presentación de 25 unidades (Lote de 650).....	120
Tabla 52 Costos Directos de presentación de 50 unidades (Lote de 650).....	121
Tabla 53 Costos Indirectos - Año 1	122
Tabla 54 Actividades y Responsables en el Proceso de Producción de Toallitas Húmedas Skin-Relax.....	123
Tabla 55 Valores de Formalización de la empresa	128
Tabla 56 Valores del Registro de Marca.....	129
Tabla 57 Valores de Autorizaciones y Licencias de la Empresa	129
Tabla 58 Valor de Elementos Tributarios	131
Tabla 59 Planilla y beneficios	132
Tabla 60 Gastos por Tercerización de servicios	134
Tabla 61 Descripción de funciones y competencias del Gerente Titular.....	134
Tabla 62 Descripción de funciones y competencias del Jefe de Marketing y Ventas	135
Tabla 63 Descripción de funciones y competencias del Gestor de Marketing.....	136
Tabla 64 Descripción de funciones y competencias del Ejecutivo de Ventas	137
Tabla 65 Descripción de funciones y competencias del Jefe de Producción y Logística.....	137
Tabla 66 Descripción de funciones y competencias del Supervisor de Maquinaria	138
Tabla 67 Descripción de funciones y competencias del Operario.....	139
Tabla 68 Descripción de funciones y competencias del Conserje.....	140
Tabla 69 Inversión Inicial.....	141
Tabla 70 Capital de trabajo - Año 1.....	143
Tabla 71 Ingresos Anuales.....	144

Tabla 72 Egresos Anuales.....	145
Tabla 73 Estructura del Financiamiento	145
Tabla 74 Detalles del Préstamo	146
Tabla 75 Cronograma de Pago por Préstamo	146
Tabla 76 Cálculo de la Tasa de Descuento (Td).....	147
Tabla 77 Flujo de Caja Económico	147
Tabla 78 Flujo de Caja Financiero	148
Tabla 79 Indicadores de Evaluación.....	149
Tabla 80 Punto de Equilibrio Anual	150
Tabla 81 Estado de Resultados.....	151

Índice de Figuras

	Pág.
Figura 1 Encuesta. Pregunta N°3	50
Figura 2 Encuesta. Pregunta N°4	51
Figura 3 Encuesta. Pregunta N°5	52
Figura 4 Encuesta. Pregunta N°6	53
Figura 5 Encuesta. Pregunta N°7	54
Figura 6 Encuesta. Pregunta N°8	55
Figura 7 Encuesta. Pregunta N°9	56
Figura 8 Encuesta. Pregunta N°10	57
Figura 9 Encuesta. Pregunta N°11	58
Figura 10 Encuesta. Pregunta N°12	59
Figura 11 Encuesta. Pregunta N°13	60
Figura 12 Encuesta. Pregunta N°14	61
Figura 13 Encuesta. Pregunta N°15	62
Figura 14 Encuesta. Pregunta N°16	63
Figura 15 Encuesta. Pregunta N°17	64
Figura 16 Modo de Uso.....	78
Figura 17 Propuesta de Valor de “Skin-relax”	78
Figura 18 Paleta de colores de Skin-Relax.....	80
Figura 19 Prototipo de empaque de Skin-Relax.....	81
Figura 20 Cajas de Envío Skin-Relax	82
Figura 21 Distribución a corto plazo (0-2 años).....	85
Figura 21 Distribución a mediano plazo (3-5 años).....	86

Figura 22 Post de Instagram	89
Figura 23 Post de Instagram.....	¡Error! Marcador no definido.
Figura 24 Reel de tik tok	91
Figura 25 Reel de tik tok	91
Figura 26 Reel de tik tok	92
Figura 27 Post de Facebook	93
Figura 26 Estrategias de marketing.....	96
Figura 27 Mapa de Ubicación Geográfica de planta de Producción de Skin-Relax	110
Figura 28 Vista frontal y lateral del Local.....	111
Figura 29 Layout de Planta de Producción de Skin-Relax.....	112
Figura 30 Diagrama de Flujo del Proceso de Producción de Toallitas Húmedas Skin-Relax	123
Figura 31 Organigrama de Skin-Relax E.I.R.L.....	133

Resumen Ejecutivo

El presente proyecto tiene como objetivo la producción y comercialización de paños húmedos Skin-Relax, una alternativa innovadora diseñada para aliviar la irritación de la piel causada por quemaduras solares, depilación y afeitado. La propuesta combina ingredientes naturales como caléndula, yogur natural y aloe vera, ofreciendo un producto diferenciado en el mercado peruano de cuidado personal.

Actualmente, existe una creciente demanda por productos que brinden alivio a la piel sensible sin recurrir a químicos agresivos. Sin embargo, muchas opciones disponibles contienen ingredientes sintéticos que pueden generar efectos adversos. Skin-Relax responde a esta necesidad con una fórmula natural y efectiva.

El modelo de negocio se basa en una estrategia de diferenciación, destacando la calidad de los ingredientes y un enfoque sostenible en la producción. La empresa operará bajo una estructura eficiente con una planta automatizada y un equipo de trabajo optimizado, lo que permitirá reducir costos y garantizar una producción constante.

Las proyecciones financieras indican que el proyecto es viable y rentable. En el primer año, se espera alcanzar ingresos por S/ 991,725, con un crecimiento sostenido en los años siguientes. La estrategia de costos y precios ha sido diseñada para garantizar márgenes atractivos sin comprometer la accesibilidad del producto.

En conclusión, Skin-Relax se posiciona como una solución innovadora en el mercado de cuidado de la piel, combinando efectividad, ingredientes naturales y accesibilidad. Con un enfoque estratégico y un modelo financiero sostenible, el proyecto tiene el potencial de consolidarse como una marca confiable y de referencia en su categoría.