



idat

INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO

“IDAT”

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACION DE
EMPRESAS**

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCION DE GALLETAS INTEGRALES EN
BASE A POLVILLO DE ARROZ”**

YAMILE JARUMI ANTAY GOIZUETA

(0009-0006-9313-6522)

KATHERINE BECERRA ARISMENDI

(0009-0002-6285-9577)

Lima – Perú

2025

Dedicatoria

En primer lugar, a Dios por permitirnos llegar hasta este día siempre con mucha actitud y predisposición, en segundo lugar, a nuestras familias por ser nuestra máxima inspiración y motivación para dar lo mejor día a día.

INDICE GENERAL

Resumen Ejecutivo.....	10
Introducción	11
Capítulo I: Descripción de la Idea de Negocio	12
Objetivo.....	12
Descripción de la Idea de Negocio	12
Propuesta de Valor.....	12
<i>Matriz Bussines Model Canvas.....</i>	<i>12</i>
<i>Detalle de la Matriz Bussines Model Canvas</i>	<i>15</i>
Capítulo II: Análisis Interno y Externo	17
Factores que Determinan el Éxito.....	17
Organización:.....	17
Matriz de los factores internos Mefi.	17
Análisis Pestel.....	18
<i>Factores Legales y Políticos.....</i>	<i>19</i>
<i>Factores Financieros y Económicos.....</i>	<i>19</i>
<i>Factores Sociales, Culturales y Demográficos.....</i>	<i>20</i>
<i>Factores Tecnológicos y Científicos.....</i>	<i>20</i>
<i>Factores Ambientales y Ecológicos</i>	<i>21</i>
Análisis de las 5 Fuerzas de Porter	24
<i>Poder de Negociación con los Clientes</i>	<i>25</i>
<i>Poder de Negociación con los Proveedores</i>	<i>25</i>
<i>Amenaza de los Productos o Servicios Sustitutos.....</i>	<i>26</i>
<i>Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores</i>	<i>26</i>
<i>Rivalidad de los Competidores Actuales</i>	<i>27</i>
<i>Grado de Atracción de la Industrial o Sector.....</i>	<i>27</i>
Matriz de los Factores Externos MEFE	28
Capítulo III: Planteamiento Estratégico.....	30
Misión.....	30
Visión.....	30

Valores	30
Objetivo Estratégico.....	31
Matriz FODA	31
Ventaja Competitiva	33
El Mapa Estratégico.....	34
Indicadores para Medir las Estrategias	35
Diagrama de Gantt	37
Capítulo IV: Análisis de Mercado	39
Análisis de Mercado	39
<i>Mercado Meta</i>	40
<i>Prototipo para la Encuesta</i>	41
<i>Prototipo del empaque</i>	42
<i>Método de Investigación</i>	42
<i>Muestra</i>	42
<i>Conformación y Tamaño de Muestra</i>	42
<i>Resultados de la Encuesta</i>	44
Estimación de la Demanda.....	51
<i>Demanda en Unidades</i>	52
<i>Proyección de Ventas</i>	54
Capítulo V: El Plan de Marketing.....	55
Variables de Segmentación del Consumidor	55
Mapa de Experiencia del Cliente	55
Marketing Mix	56
<i>Estrategia del Producto o Servicio:</i>	62
<i>Estrategia de Precio</i>	63
<i>Estrategia de Distribución y Canales de Venta</i>	63
<i>Estrategia de Comunicación Integral</i>	64
Costos del Marketing	65
Capítulo VI: Gestión de las Operaciones Productivas	67
Selección de la Ubicación del Negocio	67
Proceso de Producción del Producto o Servicio	69

Plan de Producción	70
<i>Equipos e Infraestructura</i>	71
<i>Capacidad de Producción</i>	71
<i>Nro. De Personas Necesarias para la Producción</i>	73
<i>Diagrama de Procesos</i>	73
Gestión de Calidad.....	74
Costo de las Operaciones Productivas	75
<i>Costo del personal operativo</i>	75
<i>Costo de Insumos</i>	75
<i>Costo de Servicios</i>	77
Capítulo VII: La Gestión Logística	78
Gestión de las Compras	78
<i>Identificación de los Proveedores</i>	78
<i>Método de Control de Inventarios</i>	78
Gestión del Almacenamiento	79
<i>Diseño de Almacén</i>	80
<i>Método de Almacenamiento</i>	81
Gestión de la Distribución	82
<i>Determinación de las Unidades de Transporte</i>	82
<i>Plan de Rutas</i>	83
Costo de la Gestión Logística	83
Costo de distribución y almacenamiento	83
Capítulo VIII: La Gestión de Personas y Legales.....	85
Organigrama	85
Requerimiento de los Cargos	85
Funciones y Responsabilidades	86
Proceso de Reclutamiento, Selección y Contratación del Personal	88
Proceso de Inducción, Capacitación y Evaluación del personal.....	91
Estrategias de Motivación y Remuneración para el Personal	93
Costo Del Personal Operativo.....	95
Requisitos para Constitución del Negocio	96

Costos de Constituir el Negocio	97
Capítulo IX: Plan Financiero.....	100
Consideraciones Iniciales.....	100
Financiamiento de la Inversión.....	100
Estructura de Costos	104
<i>Costos Variables</i>	<i>104</i>
<i>Costos Fijos</i>	<i>105</i>
Proyección de Ventas.....	106
Análisis del Punto de Equilibrio	106
Inversión y el Capital de Trabajo.....	108
Estados Financieros	109
Evaluación Financiera.....	110
Conclusiones y Recomendaciones.....	112
Referencias Bibliográficas.....	115
Anexos	116

Índice de Tablas

Tabla 1. <i>Elaboración de la Matriz Bussines Model Canvas</i>	14
Tabla 2. <i>Resumen del equipo del planteamiento del negocio</i>	17
Tabla 3. <i>Elaboración de Matriz MEFI</i>	18
Tabla 4. <i>Factores políticos y legales</i>	19
Tabla 5. <i>Factores financieros y económicos</i>	19
Tabla 6. <i>Factores sociales, culturales y demográficos</i>	20
Tabla 7. <i>Factores tecnológicos y científicos</i>	20
Tabla 8. <i>Factores ambientales y ecológicos</i>	21
Tabla 9. <i>Poder de negociación con los clientes</i>	25
Tabla 10. <i>Poder de negociación de proveedores</i>	25
Tabla 11. <i>Amenaza de sustitutos</i>	26
Tabla 12. <i>Amenaza de entrantes</i>	26
Tabla 13. <i>Rivalidad de competidores</i>	27
Tabla 14. <i>Grado de atracción de la industria o sector</i>	27
Tabla 15. <i>Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)</i>	28
Tabla 16. <i>Matriz FODA</i>	32
Tabla 17. <i>Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)</i>	34
Tabla 18. <i>Indicadores</i>	35
Tabla 19. <i>Diagrama de Gantt</i>	37
Tabla 20. <i>Mercado Meta</i>	40
Tabla 21. <i>Población objetiva Camaná 2025</i>	43
Tabla 22. <i>Cálculo de la muestra</i>	43
Tabla 23. <i>Estimación de la población objetiva</i>	51
Tabla 24. <i>Evaluación de precio</i>	52
Tabla 25. <i>Estimación de la demanda en unidades</i>	53
Tabla 26. <i>Proyección de ventas anuales y mensuales</i>	54
Tabla 27. <i>Mapa de experiencia del estudiante</i>	55
Tabla 28. <i>Beneficios Clave</i>	56
Tabla 29. <i>Ficha Técnica – Paquete Individual 150 g (6 galletas)</i>	58
Tabla 30. <i>Ficha Técnica – Paquete Familiar 300 g (12 galletas)</i>	59
Tabla 31. <i>Ficha Técnica – Display HORECA/Tiendas (12 unidades x 150 g)</i>	60
Tabla 32. <i>Esquema de Precios</i>	61
Tabla 33. <i>Costos de Marketing Estimados</i>	66
Tabla 34. <i>Baremo de puntuación (Escala 1–5)</i>	67
Tabla 35. <i>Evaluación de ubicación de Tienda</i>	68
Tabla 36. <i>Equipos necesarios para la producción</i>	71
Tabla 37. <i>Infraestructura para la producción</i>	71
Tabla 38. <i>Capacidad de producción estimada</i>	72
Tabla 39. <i>Proyección de producción anual con un aumento del 5%</i>	72
Tabla 40. <i>Personas necesarias para la producción mensual y anual</i>	73
Tabla 41. <i>Cantidad de trabajadores para la producción anual</i>	73
Tabla 42. <i>Procedimientos para la Gestión de Calidad</i>	75
Tabla 43. <i>Presupuesto del personal</i>	75

Tabla 44. <i>Presupuesto de los insumos mensuales y anuales.</i>	76
Tabla 45. <i>Costos mensuales por presentación.</i>	77
Tabla 46. <i>Presupuesto de los servicios.</i>	77
Tabla 47. <i>Tabla de identificación de proveedores.</i>	78
Tabla 48. <i>Control de inventarios.</i>	79
Tabla 49. <i>Método de almacenamiento.</i>	81
Tabla 50. <i>Unidad de transporte.</i>	82
Tabla 51. <i>Plan de rutas.</i>	83
Tabla 52. <i>Costo de abastecimiento y distribución.</i>	84
Tabla 53. <i>Requisitos de los cargos.</i>	86
Tabla 54. <i>Funciones y responsabilidades de cada personal.</i>	87
Tabla 55. <i>Puntos de control del proceso</i>	90
Tabla 56. <i>Puntos de control del proceso de inducción, capacitación y evaluación del personal seleccionado.</i>	93
Tabla 57. <i>Puntos de control del proceso de Motivación y Remuneración para el Personal</i>	95
Tabla 58. <i>Costos del personal operativo</i>	96
Tabla 59. <i>Costo del personal tercerizado por recibo por honorarios</i>	96
Tabla 60 <i>Requisitos Sanitarios y Sectoriales (Rubro Alimentario)</i>	97
Tabla 61 <i>Requisitos Laborales.</i>	97
Tabla 62. <i>Costo estimado de constituir el negocio.</i>	98
Tabla 63. <i>Costo de Requisitos Sanitarios y Sectoriales</i>	98
Tabla 64. <i>Costos de registros laborales</i>	98
Tabla 65. <i>Presupuesto Total Estimado</i>	99
Tabla 66. <i>Tabla de tasa anual colaboradores Cmac Arequipa.</i>	101
Tabla 67. <i>Tabla de tasa anual público general Cmac Arequipa.</i>	101
Tabla 68. <i>Fuente de financiamiento.</i>	101
Tabla 69. <i>Funciones y Responsabilidades</i>	102
Tabla 70. <i>Flujo de financiamiento neto</i>	102
Tabla 71. <i>Flujo de financiamiento anual</i>	104
Tabla 72. <i>Costos variables.</i>	105
Tabla 73. <i>Costos fijos.</i>	105
Tabla 74. <i>Estimación de ventas</i>	106
Tabla 75. <i>Punto de equilibrio en soles.</i>	107
Tabla 76. <i>Punto de Equilibrio en Unidades.</i>	107
Tabla 77. <i>Inversión</i>	108
Tabla 78. <i>Capital de trabajo</i>	108
Tabla 79. <i>Estado de resultados</i>	109
Tabla 80. <i>Estado de flujo efectivo</i>	110
Tabla 81. <i>Resumen de flujo de caja</i>	111
Tabla 82. <i>Resultados del VAN y TIR.</i>	111

Índice de Figuras

Ilustración 1. <i>Grafica del diagrama de Gantt</i>	38
Ilustración 2. <i>Prototipo de empaque de la galleta integral</i>	42
Ilustración 3. <i>Pregunta 1: ¿Usted consume galletas saludables?</i>	44
Ilustración 4. <i>Pregunta 2: ¿Usted se atrevería a probar galletas elaboradas a partir de polvillo de arroz?</i>	44
Ilustración 5. <i>Pregunta 3: ¿Cuál es la frecuencia que usted consume galletas saludables?</i>	45
Ilustración 6. <i>Pregunta 4: ¿Usted está familiarizado con el polvillo de arroz como ingrediente?</i>	45
Ilustración 7. <i>Pregunta 5: ¿Le gustaría saber más sobre los beneficios del polvillo en la alimentación?</i>	46
Ilustración 8. <i>Pregunta 6: ¿Qué es más importante para usted al comprar galletas?</i>	46
Ilustración 9. <i>Pregunta 7: ¿Qué sabores te gustaría probar en las galletas a partir del polvillo de arroz?</i>	47
Ilustración 10. <i>Pregunta 8: ¿Estaría dispuesto a pagar más por galletas integrales más saludables?</i>	47
Ilustración 11. <i>Pregunta 9: ¿Dónde la hace más factible comprar galletas?</i>	48
Ilustración 12. <i>Pregunta 10: ¿Cuál es la frecuencia con la que compra alimentos saludables?</i>	48
Ilustración 13. <i>Pregunta 11: ¿Qué importancia tiene para usted el consumo de productos locales?</i>	49
Ilustración 14. <i>Pregunta 12: ¿Qué tan importante considera una alimentación saludable en su vida diaria?</i>	49
Ilustración 15. <i>Pregunta 13: ¿Qué valoraría más en unas galletas integrales?</i>	50
Ilustración 16. <i>Pregunta 14: ¿Qué tipo de envase preferiría para las galletas integrales a partir del polvillo?</i>	50
Ilustración 17. <i>Pregunta 15: ¿Qué presentación a usted le parecería más atractiva?</i>	51
Ilustración 18. <i>Muestra De Empaque</i>	57
Ilustración 19. <i>Estructura del proceso de producción</i>	70
Ilustración 20. <i>Bizagi Modeler</i>	74
Ilustración 21. <i>Diseño de almacén</i>	80
Ilustración 22. <i>Organigrama jerárquico del personal</i>	85
Ilustración 23. <i>Proceso de Reclutamiento, Selección y Contratación del Personal</i>	88
Ilustración 24. <i>Proceso de inducción, capacitación y evaluación del personal seleccionado</i>	91
Ilustración 25. <i>Flujo del proceso de Motivación y Remuneración para el Personal</i>	94

Resumen Ejecutivo

Con el trabajo que presentamos tenemos claro nuestro objetivo principal el cual es la elaboración y comercialización de galletas integrales a base del polvillo de arroz el cual es un derivado muy conocido en la zona de la provincia de Camaná la cual es zona arrocera por excelencia, esto se da combinando el derivado mencionado con harina de avena, panela, leche, saborizantes naturales entre otros para lograr obtener un producto de calidad e innovador, que alcance una buena aceptación con la población de la provincia. Haciendo la investigación y análisis de la población y el mercado objetivo nos dimos cuenta de que hay bastante demanda para la ingesta de productos saludables y que tengan buen precio el cual sea accesible para todos, con materia prima de la misma provincia generando también ingresos para la misma población. Todo esto nos da como resultado una galleta rica, saludable, con una buena textura, con un valor nutricional muy alto y lo mejor a un buen precio. Logrando demostrar así con toda la investigación realizada que el polvillo de arroz es una buena alternativa no solo económica y sostenible, sino que sobre todo es muy saludable y recomendado frente a las galletas que se presentan en el mercado.