



**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO IDAT
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN MARKETING Y
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA FABRICACIÓN Y
COMERCIALIZACIÓN DE MUEBLES ECOLÓGICOS A BASE DE
CARTÓN.**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener título de
Profesional Técnico en Marketing y Administración de
empresas**

ALAMA BERECHÉ INGRID THALIA

(0000-0001-8596-691X)

CASANI HUERTA SOFIA CAROLINA

(0000-0001-5614-2508)

LIMA – PERÚ

2022

Dedicatoria

Dedicado a Dios, por brindarme salud y una maravillosa familia que me ha apoyado incondicionalmente. A mis padres Justo y Amalia, por haberme formado con buenos hábitos y valores mostrándome siempre su guía y apoyado en todas mis decisiones.

A mis hermanos (as), por apoyarme en toda la carrera hasta llegar a ser una profesional; especialmente a Julián, Anthony y Mary por darme la oportunidad de ser alguien en la vida y mi esposo Danny por estar siempre conmigo motivándome y apoyándome en todo momento, sin ellos no lo habría logrado.

Ingrid Alama.

Este proyecto se lo dedico primero a Dios, por mantenerme con salud y darme una buena familia, a mi madre, por haberme formado con buenos sentimientos y valores, también a mi hermana katushka y a mi esposo Cristhian, sin su apoyo y consejos constantes, no hubiera podido lograrlo, Todos ellos han sido mi mayor motivación para no rendirme.

Sofía Casani

Agradecimiento

Agradezco a Dios, sin él nada sería posible, a mis padres Justo y Amalia, a mis hermanos (as) y a mi esposo, porque siempre me apoyaron e hicieron su mejor esfuerzo para que yo pueda cumplir mis metas, gracias por ser mi soporte, mi guía, mi ejemplo y mi mayor motivación, infinitas gracias familia.

Ingrid Alama.

Empezare agradeciendo a mi hermana Katushka, porque estando en otro país siempre fue mi soporte de apoyo emocionalmente, a mi esposo Cristhian y mi madre por siempre creer en mí y apoyarme en todo este transcurso de los estudios. Todo este trabajo y esfuerzo se lo debo a ustedes.

Sofía Casani

Resumen

En el plan de investigación de nuestra empresa Eco-Boxis, tenemos la realización económica de producción y comercialización de escritorios, que son realizados de cartón reciclable. El material con el que se trabajara es de cartón corrugado grueso, que ya ha tenido una posterior utilización, lo mejor es que se puede reutilizar, pese a que es cartón, su contextura y firmeza hace que tenga un soporte que resista a un peso hasta de 50 kilos.

Las personas que nos estamos dirigiendo serán de 18 a 55 años, de los distritos de Lince, San Borja, Miraflores, Surco, Surquillo y San Isidro de Lima Metropolitana, aquellos que busquen optimizar el espacio de sus hogares y sean concientizados por el planeta y así mismo, la empresa y las personas ayudaremos a contaminar menos el medio ambiente.

Índice de contenido

| | |
|---|----|
| <i>Dedicatoria</i> | 2 |
| <i>Agradecimiento</i> | 3 |
| Capítulo I. Resumen Ejecutivo | 16 |
| Capítulo II. Definición del Negocio | 19 |
| Idea de Negocio..... | 19 |
| <i>Oportuno</i> | 19 |
| <i>Factible</i> | 19 |
| <i>Dirigido</i> | 19 |
| <i>Satisface</i> | 19 |
| <i>Diferente</i> | 20 |
| <i>Rentable</i> | 20 |
| Diagnóstico del Plan de Negocio | 20 |
| Justificación de la Idea de Negocio | 21 |
| Capítulo III. Diagnóstico Del Plan de Negocio..... | 23 |
| Análisis del Micro Entorno | 23 |
| <i>Poder de Negociación de los Clientes</i> | 23 |
| <i>Poder de Negociación con los Proveedores</i> | 24 |
| <i>Amenaza de productos sustitutos</i> | 24 |
| <i>Rivalidad entre Competidores</i> | 25 |

| | |
|---|----|
| | 6 |
| Análisis del Macro Entorno..... | 26 |
| <i>Ecológico</i> | 26 |
| Capítulo IV. Planeamiento Estratégico..... | 27 |
| Visión | 27 |
| Misión | 27 |
| Valores | 28 |
| Matriz Foda | 28 |
| Objetivos Estratégicos generales | 31 |
| Estrategia Genérica de Porter..... | 32 |
| <i>Segmentación</i> | 32 |
| Diagrama de Actividades (GANTT)..... | 34 |
| Capítulo V. Estudio de Mercado | 35 |
| Oferta..... | 35 |
| Matriz de Perfil Competitivo (MPC) | 37 |
| Investigación | 39 |
| Metodología | 39 |
| Resultados de la Encuesta Realizada | 40 |
| Proyección de la Demanda..... | 48 |
| <i>Metodología gráfica de dispersión</i> | 48 |
| Capítulo VI. Estudio de Segmentación y Mix de Marketing | 50 |

| | |
|---|----|
| | 7 |
| Mercado (Segmentación y características) | 50 |
| <i>Estudio de mercado</i> | 50 |
| <i>Características</i> | 51 |
| <i>Segmentación de mercado</i> | 51 |
| Marketing Mix | 52 |
| Producto | 52 |
| Plaza | 55 |
| Precio..... | 56 |
| Promoción | 56 |
| Formulación Estratégica | 58 |
| Proyección de Ventas..... | 59 |
| Capítulo VII. Plan Técnico | 68 |
| Localización de la Empresa | 68 |
| Catastro Surquillo | 68 |
| Local de Producción y Comercialización | 69 |
| Tamaño del Negocio (Capacidad instalada) | 70 |
| Necesidades (maquinaria, equipos, materia prima y mano de obra) | 71 |
| Costos (directos e indirectos)..... | 72 |
| Costos directos | 73 |
| Costos indirectos..... | 74 |

| | |
|---|-----|
| | 8 |
| Proceso de Producción u Operación (diagrama de flujo) | 75 |
| Licencias y Certificaciones Necesarias..... | 82 |
| Impactos al Medio Ambiente | 83 |
| Contaminación del aire | 83 |
| Contaminación al suelo | 83 |
| Contaminación de energía eléctrica..... | 84 |
| Medidas de Manejo Ambiental..... | 84 |
| Delivery en bicicleta | 84 |
| Tratamiento de residuos sólido | 84 |
| Capítulo VIII. Plan Organizacional, Personal y de Leyes | 85 |
| Constitución de la Empresa | 85 |
| <i>Proceso</i> | 86 |
| Tramite..... | 88 |
| <i>Permisos</i> | 94 |
| <i>Costos</i> | 94 |
| Obligaciones: (Tributarias y laborales)..... | 95 |
| Estructura Organizacional..... | 101 |
| Organigrama..... | 101 |
| Departamento Administrativo | 102 |
| Departamento Comercial | 104 |

| | |
|--|-----|
| | 9 |
| Departamento de Producción | 106 |
| Área de Reparto (delivery en bicicleta) | 107 |
| Capítulo IX. Planificación Financiera | 108 |
| Inversiones (Estructura) | 108 |
| <i>Compra de bienes y servicios</i> | 110 |
| <i>Coste de producción</i> | 111 |
| <i>Gasto comercial</i> | 112 |
| <i>Gasto administrativo</i> | 113 |
| Ingresos y Egresos..... | 113 |
| Deuda (amortización) | 114 |
| Flujo de Caja | 120 |
| Flujo de Caja Económico | 121 |
| Flujo de Caja Financiero | 122 |
| Evaluación Económica y Financiera: (Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Punto de Equilibrio) | 122 |
| VAN y TIR Económico | 123 |
| VAN y TIR Financiero..... | 123 |
| Punto de Equilibrio..... | 124 |
| Estado de Situación Financiera | 126 |
| Estado de Resultados..... | 128 |

| | |
|-------------------------------------|-----|
| | 10 |
| Conclusiones y Recomendaciones..... | 129 |
| Conclusiones | 129 |
| Recomendaciones..... | 130 |
| Referencias..... | 131 |

Índice de Figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1 Total de Hectáreas de Bosques perdidos por año | 21 |
| Figura 2 Pérdida Global de Bosques por año | 22 |
| Figura 3 Respuesta 1 | 40 |
| Figura 4 Respuesta 2 | 40 |
| Figura 5 Respuesta 3 | 41 |
| Figura 6 Respuesta 4 | 41 |
| Figura 7 Respuesta 5 | 42 |
| Figura 8 Respuesta 6 | 42 |
| Figura 9 Respuesta 7 | 43 |
| Figura 10 Respuesta 8 | 44 |
| Figura 11 Respuesta 9 | 44 |
| Figura 12 Respuesta 10 | 45 |
| Figura 13 Respuesta 11 | 45 |
| Figura 14 <i>Respuesta 12</i> | 46 |
| Figura 15 Respuesta 13 | 46 |
| Figura 16 Respuesta 14 | 47 |
| Figura 17 Respuesta 15 | 48 |
| Figura 18 Segmentación de Mercado | 50 |
| Figura 19 Criterios de segmentación | 51 |
| Figura 20 Las 4 P del marketing | 52 |
| Figura 21 Diseño del Escritorio Ecológico | 53 |
| Figura 22 Logo tipo | 54 |

| | |
|--|----|
| Figura 23 Crecimiento anual del mercado objetivo | 60 |
| Figura 24 Catastro Surquillo..... | 68 |
| Figura 25 Mapa de Ubicación del Proyecto | 69 |
| Figura 26 Plano local de ventas y almacén 1er piso..... | 70 |
| Figura 27 Plano Local de Taller 2do piso..... | 71 |
| Figura 28 Flujo de Producción 1 | 76 |
| Figura 29 Flujo de Producción 2..... | 78 |
| Figura 30 Flujo de producción 3 | 81 |
| Figura 31 Búsqueda de nombre Eco-Boxis..... | 88 |
| Figura 32 Separación de nombre | 88 |
| Figura 33 Tramite Constitución de Empresa..... | 89 |
| Figura 34 Registro de Marca..... | 92 |

Índice de Tablas

| | |
|---|---------------------------------------|
| Tabla 1 Empresas proveedoras de materia prima..... | 24 |
| Tabla 2 Empresas que ofrecen productos sustitutos..... | 24 |
| Tabla 3 Competidores directos e indirectos | 25 |
| Tabla 4 Fechas de actividades programadas | 34 |
| Tabla 5 Principal Competencia de Eco-Boxis | 35 |
| Tabla 6 Competencias Indirectas de Eco – Boxis..... | 35 |
| Tabla 7 Ponderación de Empresas Competidoras | 37 |
| Tabla 8 Proyección de demanda..... | 49 |
| Tabla 9 Formulación Estratégica..... | 58 |
| Tabla 10 Crecimiento de la población anual | 59 |
| Tabla 11 Proyección de mercado objetivo | 59 |
| Tabla 12 Proyección de la Demanda Objetiva | 61 |
| Tabla 13 Promedios | Tabla 14 Flujo de Demanda..... |
| | 62 |
| Tabla 15 Proyección de venta año 1..... | 63 |
| Tabla 16 Proyección de venta año 2..... | 64 |
| Tabla 17 Proyección de venta año 3..... | 64 |
| Tabla 18 Proyección de venta año 4..... | 65 |
| Tabla 19 Proyección de ventas..... | 66 |
| Tabla 20 Flujo Proyección de ventas | 66 |
| Tabla 21 Flujo Proyección de ingresos | 67 |
| Tabla 22 Herramientas Técnicas..... | 71 |
| Tabla 23 Insumos para la producción: materia prima | 72 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 24 Mano de obra/atención al cliente..... | 72 |
| Tabla 25 Materia prima..... | 73 |
| Tabla 26 Mano de obra directa | 73 |
| Tabla 27 Costos indirectos..... | 74 |
| Tabla 28 Costo variable unitario (CVU) | 74 |
| Tabla 29 Proceso de producción 1 | 75 |
| Tabla 30 Procesos de producción 2..... | 77 |
| Tabla 31 Procesos de producción 3..... | 79 |
| Tabla 32 Régimen Mype..... | 95 |
| Tabla 33 Impuesto General a las Ventas..... | 97 |
| Tabla 34 Cuadro de Beneficios Laborales Mype | 100 |
| Tabla 35 Distribución de Capital e Inversión..... | 108 |
| Tabla 36 Capitalización | 109 |
| Tabla 37 Inversión más Capital | 109 |
| Tabla 38 Gastos de Constitución de Empresa | 110 |
| Tabla 39 Costo Maquinaria y Equipo..... | 110 |
| Tabla 40 Gasto de Mobiliario | 111 |
| Tabla 41 Costo Materia Prima..... | 111 |
| Tabla 42 Costos Directos e Indirectos | 112 |
| Tabla 43 Gasto Comercial | 112 |
| Tabla 44 Gasto Administrativo | 113 |
| Tabla 45 Proyección de Ventas y Egresos del Año 1 | 114 |
| Tabla 46 Cronograma Bancario (25%)..... | 115 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 47 Cuadro de Amortización del Banco | 116 |
| Tabla 48 Cronograma de Pago a Accionistas (75%) | 118 |
| Tabla 49 Datos para el Flujo de Caja | 120 |
| Tabla 50 VAN y TIR Económico..... | 123 |
| Tabla 51 <i>VAN y TIR Financiero</i> | 123 |
| Tabla 52 Punto de Equilibrio | 124 |

Capítulo I. Resumen Ejecutivo

Para la investigación de nuestro mercado, se decidió que nuestro producto será para personas de 18 a 55 años con estilo de vida Conservadora, moderna e innovadora, de Lima top que son de los distritos de Lince, San Borja, Miraflores, Surco, Surquillo y San Isidro. El propósito de la empresa para empezar es vender 300 unidades de escritorios al mes, generando una utilidad bruta del 25% aproximadamente.

Nuestros clientes serán personas jóvenes, de mediana edad y concientizadas con nuestra ecología. Aquí en Perú tenemos a Sissa como único competidor directo, haciendo hincapié que nuestra marca se destacará del resto diferenciándose en que nuestro producto será reciclable, personalizado y a comparación de la competencia es más económico. Por otro lado, nuestro país cuenta con leyes que protege la reutilización de materiales reciclables y la consideran una medida para mejorar la calidad de vida con el fin de amparar el desarrollo social y laboral.

Como organización buscaremos ser muy conocida en lima metropolitana para el 2025, en nuestro rubro de escritorio de cartón reciclado. También hemos realizado un estudio interno y externo para que podamos ver la situación actual, tomar buenas decisiones para resolver problemas y lograr cumplir las estrategias de la empresa. Así mismo, uno de nuestros objetivos es lograr conseguir 500 seguidores en nuestras redes sociales, pretendemos lograrlo realizando una buena campaña de marketing digital.

Por otro lado, en el perfil competitivo hemos analizado que Eco-Boxis a comparación de su competidor tiene mejor precio, capacidad de adaptación al cambio, logra tener mejor publicidad, servicio al cliente, y aportación al medio ambiente. En la encuesta realizada a nuestro público objetivo, las personas están más concientizadas con el medio ambiente por ello un 82%

compran productos reciclables y orgánicos, y un 70% está dispuesto a comprar nuestro producto de escritorios de cartón reciclable y que están dispuestos a pagar un precio aproximado de 79 a 90 soles.

Nuestro mercado objetivo ser de 111 989.86 personas que serán de los distritos de Lima top, Lince, San Borja, Miraflores, Surco, Surquillo y San Isidro con estilo de vida sofisticado y modernos, que quieran reducir los espacios de sus hogares y/o oficina. Contaremos con una tienda física que estará ubicado en el distrito de Surquillo, así mismo tendremos nuestras redes sociales donde ofreceremos nuestro producto. A cuanto nuestra proyección de ventas para los 4 años que hemos considerado, el primer año venderemos 3 355 unidades con un monto de venta S/. 265 045.00, en el segundo año se venderá 4 194 unidades con un monto de venta de S/. 331 326.00, luego para el tercer año se venderá 5 242 unidades con un monto de venta de S/. 414 118.00 y por último en el año 4 se venderá 6 552 unidades con un monto de S/.517 608.00 soles.

Contaremos con un local donde el primer piso estará nuestra sala de ventas donde ofreceremos nuestro producto al público, también tendremos un almacén y en el segundo piso estará nuestro taller donde será la fabricación de los escritorios de cartón reciclables y una oficina para nuestra gestión administrativa. Por otra parte, entre los costos directos y costos indirectos hemos calculado que tendremos un costo total de producción de S/. 15 828.75, en cantidad de unidades 300 y un costo variable unitario de S/.52.76.

Eco-boxis será un tipo de empresa SAC y contará con 2 accionistas, ambas aportaremos un total de S/. 24.476,20, de igual forma será un negocio formal, ya que contaremos con todos los documentos regularizados, tales como la minuta, el título de inscripción, la escritura pública, permiso de funcionamiento para el distrito de Surquillo, entre otros documentos.

El plazo previsto para nuestro proyecto es de 4 años, y nuestra caja de flujo económico se detallado todos los ingresos, egresos, costos y gastos para poder proyectar los recursos que tiene la empresa, así mismo está dividido de la siguiente manera: S/. 24.476,20 inversión de los accionistas y S/. 8.158,74 que solicitaremos al banco interbank como préstamo. Por otra parte, al realizar el cálculo de tasa obtuvimos un COK equivalente a 25,13%. A continuación efectuamos nuestro VAN y TIR económico obteniendo así un VAN DE S/. 51.416,84 y TIR de 89% lo cual quiere decir que el proyecto es viable ya que el TIR es superior al COK, para finalizar se calculó VAN y TIR financiero dando como resultado VAN positivo de S/. 64.432,87 y un TIR de 107%, nuestro flujo de caja económico y financiero también nos refleja cifras positivas por las cuales calificamos a Eco-Boxis como un proyecto viable.