



idat

**INSTITUTO DE EDUCACION
SUPERIOR PRIVADO IDAT**

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACION DE
EMPRESAS Y ADMINISTRACION DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

PULVERIZADO DE FRUTOS SECOS

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el título de
Profesional Técnico en Administración de Empresas y Administración de Negocios
Internacionales**

LLAUCE VIDAURRE, José Ramos

(0000-0001-6036-3565)

NOLASCO QUINTEROS, Antoane Mirtha(0000-

0002-2685-5643)

LIMA – PERU

2022

DEDICATORIA

En primer lugar, dedico este trabajo a Jehová nuestro Dios de los ejércitos, al principio y el fin, El alfa y omega, ¡Jesucristo el justo! También a mi amado hijo Axel Thiago y esposa Malue, a mis padres José Ramitos, Juanita y hermanos por ser mi gran soporte, mi motor y motivo de seguir adelante luchando por mis sueños.

José Ramos, Llauce Vidaurre

Dedico este trabajo a Dios por darme fuerzas de seguir con mi proyecto, también a mi madre y a mi hermano que lo son todo para mí, que me esforcé por ellos. A mi padre que, aunque este en el cielo sé que hubiera estado orgulloso de mi. También me lo dedico a mi porque el camino no fue fácil.

Antoane Mirtha, Nolasco Quinteros

AGRADECIMIENTOS

A Dios por permitirme alcanzar un peldaño más en mi vida. A toda mi familia a quien dedico este trabajo por el amor y la paciencia incondicional para siempre conmigo y así poder lograr sustentar nuestra tesis, agradezco también a mi compañera Antoane Nolasco quien gracias a su aporte y trabajo en conjunto podemos llegar a esta instancia finales de nuestro proyecto. Mi gratitud a nuestro Asesor Carlos Mateo Villa y a todo el plantel de docentes de instituto IDAT por todos los años de aprendizaje que sin duda queda en nosotros como un gran legado para la familia y sociedad de ser mejores cada día.

José Ramos, LLauce Vidaurre

Agradezco a mi madre por darme ánimos en seguir adelante, por enseñarme a no rendirse a pesar de las circunstancias. A mi compañero José por conformar un gran equipo los dos, a nuestro Asesor Carlos Mateo por la paciencia y observaciones que nos brindó.

Antoane Mirtha, Nolasco Quinteros

RESUMEN

EcoNaturik es un plan de negocios o proyecto dedicado a la producción y comercialización de pulverizado de frutos secos orgánico, donde como primer punto tomamos como justificación del negocio, el por qué deberíamos existir en un mercado tan complejo, competitivo y cambiante, tomando, así como base el estudio de mercado, conociendo más a los clientes, proveedores y competidores, así como también sus fortalezas y debilidades analizando el impacto que tendremos a nivel social, ecológico y económico.

Donde destacamos que la presentación de 100 gramos de nuestro producto cubre las expectativas del consumidor, ya que por tratarse de un producto 100% orgánico rico en fibras, calorías, vitaminas y sobre todo que ayuda al rejuvenecimiento de las personas quienes lo adhieren a sus alimentos como una dieta balanceada principalmente en los sectores A, B y C de Lima Moderna.

Los frutos secos como las Pecanas, Almendras, Kiwicha, las Nueces y las pasas contienen un alto porcentaje de colesterol bueno (HDL) y ayudan a disminuir el colesterol malo (LDL), contienen Omega 6 y 3, nos protegen de las enfermedades cardiacas y estimulan las funciones cerebrales retardando así el envejecimiento y como resultado una persona sana.

Contamos con la capacidad y estrategias aplicadas a este negocio tan bonito y entretenido, ya que nuestro fin es ayudar a las personas hacer más felices y disminuir el estilo de vida sedentaria. Donde como sede principal y base de operaciones nos encuentran en la Av. La Marina 3137 con Av. Faucett en San Miguel.

Finalmente, los estudios financieros arrojan que nuestro proyecto es viable debido a la acogida que tiene en nuestro público objetivo. Donde el rubro de alimentos naturales ha crecido considerablemente en los últimos años y cualquier inversionista puede invertir ya que encontrará en el Perú un mercado de libre competencia abierta sin restricciones.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1: RESUMEN EJECUTIVO	7
CAPÍTULO 2: DEFINICIÓN DEL NEGOCIO.....	9
2.1 IDEA DE NEGOCIO	9
2.2 DIAGNÓSTICO DE LA IDEA DE NEGOCIO	10
2.3 JUSTIFICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO	11
.....	11
CAPÍTULO 3: DIAGNÓSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO.....	14
3.1 ANÁLISIS MICROENTORNO.....	14
3.1.1 Poder de Negociación con los Clientes	14
3.1.2 Poder de Negociación con los Proveedores:	14
3.1.3 Amenazas de Productos Sustitutos:	15
3.1.4 Rivalidad entre los Competidores:	16
3.2 ANÁLISIS DEL MACROENTORNO.....	18
3.2.1 Social	18
3.2.2 Ecológico:	18
3.2.3 Legal	19
CAPÍTULO 4: PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	20
4.1 MISIÓN:	20
4.2 VISIÓN:	20
4.3 VALORES:.....	20
4.4 MATRIZ FODA	21
4.5 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS GENERALES.....	22
4.6 ESTRATEGIA GENERICA DE PORTER.....	23
4.7 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES (GANTT)	24
CAPÍTULO 5: ESTUDIO DE MERCADO.....	25
5.1 OFERTA.....	25
5.2 DEMANDA DE INVESTIGACIÓN.....	27
5.2.1 OBJETIVOS.....	27
5.2.2 METODOLOGÍA.....	27
5.2.3 RESULTADOS DE NUESTRA ENCUESTA:	28
5.2.4 PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN	34
CAPÍTULO 6: PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.....	35
6.1 MERCADO (características y segmentación).....	35
6.2 Marketing Mix (producto, plaza, promoción y precio).....	37
6.3 FORMULACIÓN ESTRATÉGICA	41

6.4 PROYECCIÓN DE VENTAS	43
CAPÍTULO 7: PLAN TÉCNICO.....	48
7.1 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA	48
7.1.1 Local de Comercialización (Producción y venta)	49
7.2 TAMAÑO DEL NEGOCIO (Capacidad instalada)	50
7.3 NECESIDADES.....	51
7.4 COSTOS (Directos e Indirectos).....	53
7.5 PROCESO DE PRODUCCIÓN U OPERACIÓN (DIAGRAMA DE FLUJO).....	55
7.6 CERTIFICACIONES NECESARIAS.....	61
7.7 IMPACTOS DE MEDIO AMBIENTE	63
CAPÍTULO 8: PLAN ORGANIZACIONAL, PERSONAL Y LEGAL.....	65
8.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	65
8.2 OBLIGACIONES (tributarias y laborales)	72
8.2.1 MYPE	72
8.2.2 RÉGIMEN LABORAL	75
8.3 Estructura Organizacional	77
8.4 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	78
8.4.1 Funciones del Gerente General.....	78
8.4.2 Departamento de Administración y Control Financiero.....	78
.....	79
8.4.3 Departamento Comercial	79
.....	80
8.4.4 Departamento de Producción	80
CAPÍTULO 9: PLANIFICACIÓN FINANCIERA	82
9.1 INVERSIONES (estructura)	82
9.2 INGRESOS Y EGRESOS	87
9.3 DEUDA	88
9.4 FLUJO DE CAJA.....	91
9.5 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA (VAN, TIR Y P.E)	94
9.6 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS (Estado de Situación y Estado de Resultados)	96
CONCLUSIONES.....	99
RECOMENDACIONES	100
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	101

CAPÍTULO 1: RESUMEN EJECUTIVO

A continuación, presentamos nuestro proyecto "EcoNaturik" el cual está basado en estudios reales donde producimos y comercializamos frutos secos en pulverizado como las Pecanas, Almendras, Kiwicha, Nueces y Pasas que contienen un alto porcentaje de colesterol bueno (HDL) y ayudan a disminuir el colesterol malo (LDL), contienen Omega 6 y 3, nos protegen de las enfermedades cardiacas y estimulan las funciones cerebrales retardando así el envejecimiento y como resultado una persona sana.

Contamos con los recursos y de la mano de la tecnología lograremos más alcance con nuevos clientes, donde tendremos publicidades a través de buenas campañas y promociones digitales. Y aplicaremos alianzas estratégicas con los proveedores y competidores directos con el único fin de llegar a nuestro público objetivo del sector A, B Y C de Lima Moderna.

EcoNaturik trabaja en base a su visión, misión y valores conociéndose así a través de su FODA donde tiene un compromiso con la salud de las personas y medio ambiente.

Para lograr el posicionamiento de nuestra marca realizamos el método de la encuesta para conocer nuestro público objetivo donde los resultados arrojan que nuestro producto es aceptado por el consumidor.

Nuestro estudio de investigación nos da como resultado que el 56.3% (62,079 personas) es nuestro mercado objetivo de los sectores A, B y C en los distritos de Lima Moderna, considerando las conductas de compra según los estilos de vida de Arellano (sofisticado y moderno).

En nuestros inicios proyectamos vender 4504 paquetes de pulverizado en formato de 100 gr a S/12 soles cada uno, según el método de dispersión de la proyección de las ventas en nuestro público objetivo con un crecimiento del 25% anual para los próximos 4 años.

Nuestra base de operaciones nace en San Miguel, uno de los distritos que conforman la red de distritos de Lima Moderna, y muy cerca del Centro Comercial Plaza San Miguel donde contamos con un área de 180 m² en el cual lograremos producir hasta 450 kg de pulverizado de manera mensual o 4504 paquetes de 100 gramos al mes. Donde nuestros procesos de abastecimiento y producción estarán plasmados en los flujogramas, con el único fin de lograr nuestras certificaciones y permisos ante el ente regulador como son el registro sanitario, licencia de funcionamiento y así mitigar los impactos al ecosistema.

EcoNaturik está constituida por 2 accionistas siendo una S.A.C, con un aporte de 38% para cada accionista y el 24% financiado, donde tramito su registro a través de las plataformas digitales de la SUNARP y un notario para la constitución de la empresa. Como, por ejemplo: la minuta, búsqueda y reserva de nombre, registro de marca y así inscribirse en registros públicos, posterior a ello tramito el número de RUC para persona jurídica, y constituirse en el régimen MYPE Tributario.

Concluyendo con nuestro análisis financiero se tiene una tasa deseada o COK del 34.8% donde nuestra VAN económico es positivo por el importe de S/ 47,312.12 y una TIR económica de 57%. Por lo tanto, concluimos que nuestro proyecto es viable ya que el TIR es superior al COK. Por otro lado, EcoNaturik tiene como visión 4 años donde encontramos proyectado nuestro flujo de caja financiero teniendo como resultado una VAN financiera positiva de S/ 87,600.97 y una TIR financiera de 64%. Finalmente concluimos que en ambos flujos tenemos resultados positivos y por lo tanto se define como proyecto viable listo para su aplicación.