



idat

**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO IDAT
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN MARKETING**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA PRODUCCION Y
COMERCIALIZACIÓN DE JABONES A BASE DEL FRUTO DEL NONI**

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

**JAVIER ALEXANDER ALVARADO PACARI
(0000-0003-1468-6915)**

**ANGIE DARLENE PANTA RODRIGUEZ
(0000-0002-1552-5446)**

Lima – Perú

(2022)

Dedicatoria

Dedico el presente trabajo a mi madre Carmen Julia Rodriguez Heros por guiarme en el camino de la vida, enseñándome que todos comenzamos desde abajo derramando lágrimas y sudor, a pesar de ello todo será recompensado, solo lucha por tus sueños he ideales y veras todo el fruto de tus sacrificios.

Angie Panta R.

Dedico este proyecto, primeramente, a Dios, ya que me da la fuerza cada día, en segundo a mi familia por el apoyo que me dan y por último se lo dedico a mi madre querida, que, aunque ella no esté en viva, tengo una promesa que cumplir de convertirme en un profesional de la carrera.

Javier Alvarado P.

Agradecimientos

Agradezco a Dios y a cada una de las personas que estuvo conmigo aconsejándome a seguir firme en cada una de mis metas, a mi familia conformada por mi madre Carmen Julia Rodriguez Heros, mi padre Oscar Alberto Panta Nunjar, mi hermano David Roger Palomino Rodriguez, que demuestran día a día que la educación se comienza desde casa, y finalmente al amor que permanece a pesar de todo.

Angie Panta R.

El agradecimiento de este proyecto va dirigido, a Dios, a mi familia, a los Docentes de IDAT, a los Docentes del SIDET, por todo el tiempo que tuvieron con nosotros en cuanto a paciencia, dedicación y apoyo, muchas gracias a todos.

Javier Alvarado P.

Resumen

El tema general de la tesis presentada es la producción y comercialización del jabón a base del fruto del noni, con el nombre de RevitaLive, dicho trabajo fue elaborado recaudando información a través de encuestas virtuales que presentaban la gran cantidad de información con la cual se logró recaudar quienes serian nuestro público objetivo, nivelando el tiempo que nos llevaría terminarlo, manteniendo así la investigación de los pros y contras de todo lo que conllevaba la producción de nuestro producto, eligiendo tonos, letras y modelos para realizar la estructura del producto, localizando el monto de inversión que se requiere, buscando los procesos y los costos de los insumos que necesita nuestro producto y lo pasos necesarios para poder continuar el registro del nombre junto con las licencias y certificaciones necesarias para poder proceder de manera legal con nuestra comercialización de RevitaLive.

Índice General

Resumen Ejecutivo.....	12
Introducción	13
Capítulo I - Definición del Negocio	14
Idea de Negocio	14
Diagnóstico de la Idea de Negocio.....	15
Justificación del Plan de Negocios	16
Capítulo II - Diagnóstico del Plan de Negocio.....	18
Análisis del Micro Entorno	18
Poder de Negociación de los Clientes.....	18
Rivalidad entre Competidores	18
Poder de Negociación de los Proveedores	19
Amenaza de Productos Sustitutos	20
Amenaza de Nuevos Entrantes	20
Análisis del Macro Entorno	20
Ecológico	21
Cultural y Social.....	21
Capítulo III - Planeamiento Estratégico	21
Misión	21
Visión.....	21

Valores	21
Matriz Foda Cruzada	22
Objetivos Estratégicos Generales	23
Estrategia Genérica de Porter	24
Cronograma de Actividades (Gantt)	24
Capítulo IV – Estudio de Mercado	25
Oferta	25
Análisis de la competencia	25
Competidores Potenciales	26
Demanda	27
Objetivo	27
Metodología	27
Resultados de la encuesta	27
Proyección de demanda	32
Capítulo V – Plan de Comercialización	33
Mercado	33
Estudio de Mercado	33
Características	33
Segmentación de Mercado	33
Criterios de Segmentación	34

Marketing Mix.....	35
Producto.....	35
Plaza	35
Precio	36
Promoción.....	36
Formulación Estratégica	37
Proyección de Ventas.....	38
Capítulo VI – Plan Técnico	43
Localización de la empresa	43
Catastral de Ate.....	43
Local de Producción	43
Tamaño del Negocio (Capacidad Instalada).....	44
Necesidades	45
Maquinarias	45
Equipo	46
Materia Prima	46
MOD (Mano de Obra Directa).....	46
Mano de Obra Indirecta.....	47
Costos.....	47
Materia Prima	47

MOD	48
Costos Indirectos.....	48
Proceso de Producción u Operación.....	49
Certificaciones Necesarias	55
Certificado de Indeci	55
Licencia de Publicidad	55
Licencia de Funcionamiento	55
Digemid	55
Digesa.....	56
Impacto en el medio ambiente.....	56
Capítulo VII – Plan Organizacional, personal y legal.....	58
Constitución de la Empresa	58
Obligaciones.....	60
Régimen Tributario	60
Impuesto General a las Venta, IGV = 18%.....	61
Impuesto a la renta por categoría.....	62
Régimen Laboral	62
Descripción de funciones	64
Capítulo VIII – Planificación Financiera.....	66
Inversiones	66

	10
Ingresos y Egresos.....	71
Deuda.....	72
Flujo de Caja.....	76
Evaluación Económica y Financiera	77
Estados Financieros.....	80
Conclusiones.....	82
Recomendaciones.....	83
BIBLIOGRAFIA.....	84

Resumen Ejecutivo

RevitaLive es un proyecto el cual nace en base a la necesidad de un segmento específico el cual consiste en la creación de un ente que se encarga de la producción y comercialización del jabón a base del fruto del noni, para lo cual hemos desarrollado todo un plan para llevar a cabo esto. Antes de detallar lo siguiente fijaremos las bases de a que personas satisface la idea ya mencionada, esta idea satisface a lo que es el cuidado de la salud dermatológica, tanto como la piel de la cara y como no de las manos, lo cual sus beneficios son únicos por el fruto de Noni, lo que lo hace más único es que realmente mata las bacterias que quedan en la cara o manos. Entonces siguiendo con el Plan, nuestra producción de la extracción del jugo de Noni se dará en la ciudad de Ica, cuyo lugar cuenta con el clima adecuado para la plantación y crecimiento del Noni, con lo cual el terreno asignado, tiene un área de 12.000 m² y tiene una capacidad para 10.000 unidades, luego de eso, todo el jugo extraído del Noni, ira para la ciudad de Lima, específicamente en el distrito de Ate, donde estará nuestro lugar de operaciones, a lo cual se elaborará el producto en dicho lugar y donde también se comercializará el producto final. Elegimos este lugar en base a nuestro estudio de mercado, el cual es todo Lima este (Ate, El Agustino, Lurigancho, SJL, Chaclacayo, Santa Anita, Cieneguilla) y del Nivel Socioeconómico C y D. Para esto tenemos como objetivo amentar 100 unidades de jabones de Noni al mes, en cuanto a la merma nos deja como residuo 4.93%, en precio de este es de 19.90 nuevos soles por jabón y el tamaño de nuestro producto es mediano de 100 gr por jabón. En cuanto a la comercialización es de manera mensual de 10.000 unidades. RevitaLive tiene como inversión inicial en base a los accionistas y el préstamo bancario de 248.177.04 nuevos soles, el aporte de los accionistas en cuanto al proyecto será del 70% y del financiamiento externo será del 30% para llevar a cabo este proyecto. Para el análisis final en cuanto para ver si el proyecto es viable o no dejamos la siguiente información: nuestro COK es de 26.03%, a lo cual el análisis económico brinda un VAN positivo de S/ 1.129.876.56 con una TIR de 127.47% con el decimos que este proyecto es viable, ya que se tiene a la TIR muy superior al COK. Siguiendo con los flujos de caja financiero decidimos proyectar esto para los 4 primeros años de vida de RevitaLive, por el cual tenemos un VAN positivo de S/ 1.110.879.15 con una TIR de 186.56% en base a los flujos de caja económico y financieros, el cual tenemos números positivos para el proyecto y se fija para el mercado como proyecto viable.