



idat

**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO IDAT
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

EMOLIENTES FRUTADOS

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

Arque Quispe, Darleine Basilia

(0000-0002-0993-2707)

Quispe Barrios, Víctor Manuel

(0000-0002-8612-5271)

**Lima – Perú
2022**

SUMAC YACKU

DEDICATORIA

Este proyecto va dedicado en primer lugar a dios por darme la oportunidad de haber llegado hasta este momento, de igual manera a mi motivo principal que viene ser mi mamá y hermanos, los cuales siempre confiaron desde un comienzo en mí.

QUISPE BARRIOS

Dedico este trabajo a dios por haberme guiado por este camino que fue duro, también a mi familia tanto como mis padres, hermanos y sobrinos que me dieron su apoyo incondicional en cada momento de este proyecto a la vez confiaron en mis personas para poder lograr mi objetivo.

ARQUE QUISPE

AGRADECIMIENTO

Agradezco a dios por protegerme y cuidarme en esta pandemia cuya problemática afectaron a muchas familias, agradezco a mi madre por haber inculcado siempre la responsabilidad y a enseñarme a nunca darme por vencido, de igual manera a mis hermanos por enseñarme a luchar siempre por mis metas así mismo a mi compañera Darleine que siempre estuvo pendiente y presente en cada paso que dábamos.

QUISPE BARRIOS

Agradezco a dios por haberme permitido lograr mis sueños y metas que tenía planeado hacer, también agradezco a mis padres quienes estuvieron en cada momento y me dieron todas las fuerzas necesarias para seguir con este objetivo que lo tenía planeado.

ARQUE QUISPE

Resumen

Este trabajo de titulación se creará para preparación y comercialización de emolientes frutado, para cual se ha desarrollado un estudio de mercado. Nuestro negocio se iniciará en la zona 3 de lima metropolitana "SJL", lugar donde se llevará a cabo la preparación y distribución de nuestros productos, al inicio de la preparación de emolientes frutados comenzará el primer mes con 2800 vasos así mismo aplicaremos el efecto de penetración de un costo de 4 soles.

La inversión que cada socio que dará a la empresa será la suma de 13,557.39 soles con una capitalización de 80% y con una participación del banco que será un 20%.

Nuestro propósito como empresa es brindarle bebidas naturales y a la vez escojan un lugar cómodo para que puedan disfrutar nuestro producto, dándole una nueva innovación para la mejora del negocio y para la accesibilidad que nuestro público consumidor.

Daremos vasos biodegradables que contenga ingredientes naturales, a la vez será productos frescos y saludables para así poder satisfacer la necesidad del consumidor.

ÍNDICE

<i>CAPÍTULO 1. RESUMEN EJECUTIVO.....</i>	<i>12</i>
<i>CAPÍTULO 2. DEFINICIÓN DE NEGOCIO.</i>	<i>14</i>
2.1. Idea de negocio	14
2.2. Diagnóstico de la idea de negocio	15
2.3. Justificación del plan de negocio	16
<i>CAPÍTULO 3. DIAGNOSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO</i>	<i>18</i>
3.1. Análisis del microentorno	18
3.1.1. Poder de negociación con los clientes.....	18
3.1.2 Poder de negociación con los proveedores	18
3.1.3. Amenazas de nuevos entrantes	19
3.1.4. Amenazas de productos sustitutos.....	19
3.2. Análisis del macroentorno	20
3.2.1. Economía.....	21
3.2.2. Ecológico	21
3.2.3. Demográfico.....	22
<i>CAPÍTULO 4. PLANEAMIENTO ESTRATEGICO</i>	<i>23</i>
4.1. Misión.....	23
4.2. Visión.....	23
4.3. Valores	23
4.4. Matriz Foda.....	24
4.5. Objetivo estratégico generales	25
4.6. Estrategia genérica de poder.....	26
4.7. Cronograma de actividades.....	26
<i>CAPÍTULO 5. ESTUDIO DE MERCADO.....</i>	<i>27</i>
5.1. Oferta (directo y potenciales)	27
5.2. Demanda de investigación.....	28
5.2.2. Objetivo.....	28
5.2.3. Metodología.....	28
<i>CAPITULO 6. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.....</i>	<i>34</i>
6.1. Mercado	34
6.2. Marketing Mix	36
6.3. Formulación Estratégica	38
6.4. Proyección de ventas.....	39

<i>CAPÍTULO 7. PLAN TÉCNICO</i>	43
7.1. Localización de la empresa	43
7.1.1. Local de producción y comercialización.....	44
7.2. Tamaño del negocio	45
7.3. Necesidades.....	45
7.4. Costos (directos e indirectos).....	48
7.5. proceso de producción u operación.....	49
7.6. Certificaciones necesarias.	57
7.7 Impacto de medio ambiente.....	59
<i>Capítulo 8. Plan de organización, Personal y Legal</i>	60
8.1. Constitución de la empresa	60
8.2. Obligaciones (tributarias y laborales)	66
8.2.1. Régimen tributario.....	66
8.2.2 Régimen laboral.....	68
8.4.1. Funciones del titular de la empresa	70
8.4.2. Función del administrador	70
8.4.3 AREA DE PRODUCCION	70
8.4.4. AREA COMERCIAL.	71
<i>Capítulo 9. Planificación financiera</i>	72
9.1 Inversión	72
9.2 Ingresos y egresos.....	75
9.3. Deuda (cuadro de amortización)	76
9.4. Flujo de caja	79
9.5. Evaluación económica y financiera (van, tir, p.e)	80
9.6. Estados financieros proyectado	83
<i>Conclusiones</i>	85
<i>Recomendaciones</i>	86
<i>BIBLIOGRAFIA</i>	87
<i>GLOSARIO</i>	89

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N°1 – Estadística de mercado.....	16
Gráfico N°2 – Estadística de la materia prima.	17
Gráfico N°3 – Distribución de volumen de venta.	18
Gráfico N° 4 – Criterios para la selección de proveedores.....	19
Gráfico N°5 – Incremento de ventas.....	21
Gráfico N°6 – Competencia de grano y paja.	22
Gráfico N°7 – Población censada en SJL.....	22
Gráfico N° 8 – Género.	28
Gráfico N°9 – Emolientes	29
Gráfico N°10– Frecuencia de consumo.....	29
Gráfico N° 11 – Tipos de sabores	30
GRAFICO N°12 – Calidad de producto.....	30
Gráfico N°13- Ubicación.....	31
Gráfico N°14 – Acompañante.....	32
Gráfico N°15. -Precios.....	32
Gráficos N°16 – Horarios.....	33
Gráfico N°17 – Promociones.....	34
Gráfico N°18 – Población (CPI	35
Gráfico N°19 – Criterio de segmentación	35
Gráfico N°20– Marketing Mix.	36
Gráfico N°21 – Logotipo.....	37
Gráfico N° 22 – Demanda.....	40
Gráfico N°23- Proyección de vasos.	43
GRAFICO N°24 – Catastro de SJL.....	44
Gráfico N° 25 – Ubicación.	44
Gráfico N° 26 - Loyout.....	45
Gráfico N° 27 – Preparación del emoliente	51
Gráfico N° 28 – Preparación de emoliente de maracuyá.	53
Gráfico N° 29 – Atención al cliente.	56
Gráfico N° 30 – Organigrama.....	69

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla N°1- índice de precios al consumidor.</i>	<i>20</i>
<i>Tabla N° 2 – Diagrama de Gantt.</i>	<i>26</i>
<i>Tabla N°3 – Análisis de la competencia</i>	<i>27</i>
<i>Tabla N° 4 – Competencia potenciales</i>	<i>27</i>
<i>Tabla N° 5 – Formulación estratégica.....</i>	<i>38</i>
<i>Tabla N°6 – Estudio de Mercado</i>	<i>39</i>
<i>Tabla N°7 – Crecimiento de mercado</i>	<i>39</i>
<i>Tabla N°8 – Proyección de venta.....</i>	<i>40</i>
<i>Tabla N°9– Proyección del 1 año.</i>	<i>41</i>
<i>Tabla N °10 – Proyección del 2 año</i>	<i>42</i>
<i>TABLA N°11 – Proyección del 3 año.....</i>	<i>42</i>
<i>TABLA N°12 – Proyección de ventas</i>	<i>43</i>
<i>Tabla N° 13 – Maquinarias.</i>	<i>45</i>
<i>Tabla N° 14 – Enseres de cocina</i>	<i>46</i>
<i>Tabla N° 15 – Equipo de cómputo.....</i>	<i>46</i>
<i>Tabla N°16 - Insumos.....</i>	<i>47</i>
<i>Tabla N° 17 – Mano de obra.</i>	<i>47</i>
<i>Tabla N°18 – Materia prima.</i>	<i>48</i>
<i>Tabla N°19 – Mano de obra directa.....</i>	<i>48</i>
<i>Tabla N°20 – Mano de obra directa.....</i>	<i>49</i>
<i>TABLA N° 21 -Costo unitario.....</i>	<i>49</i>
<i>Tabla N° 22 – Proceso de producción.....</i>	<i>50</i>
<i>Tabla N°23 – Proceso de producción</i>	<i>52</i>
<i>Tabla N° 24– Proceso de atención al cliente.</i>	<i>54</i>
<i>Tabla N° 26 – Utilización de capital.....</i>	<i>73</i>
<i>Tabla N° 27 – Capital de la empresa.....</i>	<i>73</i>
<i>Tabla N°28 – Registro de la empresa.....</i>	<i>73</i>
<i>Tabla N°29 – Equipos y otros.....</i>	<i>73</i>

Tabla N°30 - Movilidad y equipo.	74
Tabla N°31 – Inversión.	74
Tabla N°32 – Costo de producción	74
Tabla N°33 – gastos comerciales	74
Tabla N°34 – Gastos administrativos.	74
Tabla N°35 - Capital de trabajo	74
Tabla N°36 – Inversión más capital	75
Tabla N° 37 – Proyección de ingresos.	75
Tabla N°38 – Proyección de egresos.	76
Tabla N°39 – Proyección de egresos.	76
TABLA N°40 – Amortización	76
TABLA N°41 – Cuota mensual	77
TABLA N°42 – Cronograma de pago	77
TABLA N° 43 – Cronograma de préstamo.	78
TABLA N°44 – Cronograma de pago de accionista.	79
TABLA N°45 - Cok	79
TABLA N°46 – Flujo de caja	79
TABLA N°47 – Flujo de caja económico	80
TABLA N°48 – Flujo de caja financiero	80
TABLA N°49 –Evaluación económica y financiera.	80
TABLA N°50 – Van y Tir económico	81
TABLA N° 51 -Van y Tir financiero	81
TABLA N° 52 - Punto de Equilibrio.	81
TABLA N°53 – Punto de equilibrio en unidades	82
TABLA N°54 – Punto de equilibrio en soles	82
TABLA N°55 – Estado de situación financiera Activo	83
TABLA N°56 - Estado de situación financiera pasivo	83
TABLA N°57 – Ganancia y Perdida	84
 ÍNDICE DE CUADROS:	
Cuadro N°1 – Pestel	20
Cuadro N° 2 – Matriz Foda	24

CAPÍTULO 1. RESUMEN EJECUTIVO.

Sumac yacku, es un producto que será elaborado para la comercialización de emolientes frutados. Para el cual realizamos un estudio de mercado mediante encuestas cualitativas a nuestro público objetivo "nivel socio económico B, C y D – en la zona 3) para obtener sus preferencias y gustos.

El emoliente tiene mayor efectividad como producto natural para ayudar a combatir algunas enfermedades, y a la vez como producto caliente sin la necesidad de aumentarle productos químicos, dándoles como resultado una vida saludable.

Mediante la encuesta realizada a nuestro público objetivo de la zona 3 de lima metropolitana "SJL" nos dio como resultado la accesibilidad del producto plateando con implementación de la esencia de fruta.

Capítulo 1: Definiremos nuestra idea de producto sobre el servicio de bebida caliente saludable, donde brindaremos la justificación y diagnóstico de negocio

Capítulo 2: Se basa en diagnóstico del plan de negocio de la empresa, en el análisis nuestro microentorno en el cual brindaremos información sobre nuestros futuros clientes, competidores, proveedores, intermediarios y productos sustitutos, analizaremos el entorno donde desarrollaremos aspectos políticos, sistema económico, demográfico y tecnológico.

Capítulo 3: Sobre el planeamiento de negocio, es donde mostraremos la misión, visión, valores, matriz Foda de nuestra empresa, revisaremos nuestras metas y objetivos y así mismo analizaremos las estrategias que brindaremos a nuestros clientes.

Capítulo 4: Se realizará la segmentación, en el cual plasmaremos nuestra oferta y realizaremos la investigación de mercado a través de las encuestas cualitativas y cuantitativas para ver nuestra demanda de los emolientes frutados.

Capítulo 5: Analizaremos la comercialización, en el cual avisaremos y analizaremos las características y encuestas realizadas a nuestra segmentación.

Capítulo 6: Implementaremos el plan de técnico, donde distribuiremos los lugares de producción y sobre las ubicaciones de las máquinas y equipos para hacer la ejecución y preparación, asimismo veremos la certificación, impacto ambiental, y diversas documentaciones que será primordial para el funcionamiento de nuestro negocio.

Capítulo 7: Se basaría en la organización del personal y legal, el veremos los pasos a seguir para realizar la constitución de la empresa, estructura y descripción de nuestro personal contratado.

Capítulo 8: Elaboraremos diferentes estrategias económicas y financieras en la cual veremos nuestra inversión total de proyecto, así analizaremos el financiamiento de presupuesto base y el resultado, también evaluaremos la metodología del VAN económico que es s/13,77.48 y un TIR económico de 44.13% a la vez también vemos el van financiero que es 33,691.19 y un TIR financiero de 42.20%.