



idat

INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO

“IDAT”

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

**PLAN DE NEGOCIOS FABRICACIÓN Y VENTAS DE ZAPATILLAS
PERSONALIZADAS CON IDENTIDAD Y ESTILO
ÚNICO A TUS PIES**

**Trabajo de aplicación profesional técnico en Administración de
Empresas**

MILUSKA VANESSA ATOCHE CEPEDA

(0009-0008-0501-677X)

Lima – Perú

2025

Dedicatoria

*A la mujer que nunca se rindió y siguió luchando por sus sueños
solo Dios sabe lo que costo llegar aquí, esa mujer soy yo.*

Índice General

Contenido

Resumen Ejecutivo	13
Introducción	14
Capítulo I: Descripción De La Idea De Negocio	16
Objetivo.....	16
Objetivos Específicos	16
Descripción de la idea de negocio.....	17
Propuesta De Valor.....	18
Matriz Bussines Model Canvas.....	19
<i>Detalle de la matriz Bussines Model Canvas.</i>	<i>19</i>
Capítulo II: Análisis Interno Y Externo	22
Factores Que Determinan El Éxito	22
<i>Personalización:</i>	<i>22</i>
<i>Calidad de material</i>	<i>23</i>
<i>Diseñadores calificados:</i>	<i>23</i>
Organización	23
Matriz De Los Factores Internos MEFI	24
Análisis PESTEL	25
<i>Factor Político</i>	<i>25</i>
<i>Factor Económico</i>	<i>29</i>
<i>Factor Social</i>	<i>31</i>
<i>Factor Tecnológico</i>	<i>34</i>
<i>Factor Ecológico</i>	<i>36</i>
<i>Factor Legal</i>	<i>38</i>
Oportunidades -Amenazas	39
<i>Factores legales y políticos</i>	<i>39</i>
<i>Factores financieros y económicos</i>	<i>41</i>
<i>Factores sociales, culturales y demográficos</i>	<i>41</i>

<i>Factores tecnológicos y científicos</i>	42
<i>Factores ambientales y ecológicos</i>	43
Análisis De Las 5 Fuerzas De Porter.....	43
<i>Poder De Negociación Con Los Clientes</i>	44
<i>Poder De Negociación Con Los Proveedores</i>	47
<i>Amenaza De Los Productos O Servicios Sustitutos</i>	48
<i>Amenaza De Entrada De Nuevos Competidores</i>	50
Barreras De Entrada	53
<i>Rivalidad De Los Competidores Actuales</i>	54
Barrera De Salida	54
<i>Hipótesis</i>	54
Matriz De Los Factores Externos MEFE	55
CAPITULO III: Planeamiento Estratégico	56
Misión	56
Visión	56
Valores	56
Objetivo estratégico.....	57
FODA.....	57
<i>Fortalezas</i>	57
<i>Debilidades</i>	57
<i>Amenazas</i>	58
<i>Oportunidades</i>	58
<i>Estrategias Ofensivas (Fo)</i>	58
<i>Estrategias De Reorientación (Do)</i>	58
<i>Estrategias Defensivas (Fa)</i>	58
Matriz FODA	59
Ventaja competitiva	60
El Mapa estratégico.....	61
Indicadores para medir las estrategias.....	62
Diagrama de Gantt.....	65

<i>Descripción De Actividades Del Diagrama De Gantt</i>	65
CAPITULO IV: Análisis de Mercado	67
Mercado Meta	67
<i>Prototipo Para La Encuesta</i>	69
<i>Método de investigación</i>	70
<i>Prototipo de materiales</i>	71
<i>Muestra</i>	71
<i>Conformación y tamaño de muestra</i>	72
<i>Resultados de la encuesta</i>	72
Estimación De La Demanda	79
<i>Demanda En Unidades</i>	79
<i>Proyección De Ventas</i>	80
Otras Herramientas De Investigación	81
<i>Focus Group</i>	81
CAPITULO V: El Plan de Marketing	82
Variables De Segmentación Del Consumidor	82
<i>Geográfico</i>	82
<i>Demográfico</i>	82
<i>Psicográfico</i>	83
<i>Conductual</i>	83
Mapa de experiencia del cliente	83
Marketing Mix Las 4 P	85
Estrategia Del Producto o Servicio	85
<i>Estrategia De Precio</i>	90
<i>Estrategia De Distribución Y Canales De Venta</i>	91
<i>Principales Canales De Ventas</i>	92
<i>Promoción</i>	93
<i>Estrategia Del Producto O Servicio</i>	96
Costos Del Marketing	100

Capítulo VI: Gestión De Las Operaciones Productivas.....	101
Selección De La Ubicación Del Negocio.....	101
Proceso de producción del producto o servicio.....	103
Plan De Producción.....	107
<i>Equipos E Infraestructura Cotizaciones</i>	<i>107</i>
<i>Tiempo de producción</i>	<i>111</i>
<i>Capacidad de producción</i>	<i>111</i>
<i>Número de personas necesarias para la producción</i>	<i>112</i>
<i>Diagrama de procesos</i>	<i>113</i>
Gestión de Calidad	114
Costo De Las Operaciones Productivas	115
Costos Del Personal	115
<i>Costos De Insumos E Inversión</i>	<i>116</i>
<i>Costos de servicios</i>	<i>118</i>
Capitulo VII: La Gestión De La Logística Productivas.....	120
Gestión De Las Compras.....	120
<i>Identificación De Los Proveedores</i>	<i>120</i>
<i>Método De Control De Inventarios</i>	<i>121</i>
Gestión Del Almacenamiento.....	121
<i>Diseño De Almacén</i>	<i>122</i>
<i>Método De Almacenamiento</i>	<i>123</i>
GESTIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN	124
<i>Determinación De Las Unidades De Transporte</i>	<i>124</i>
<i>Plan De Rutas</i>	<i>125</i>
Costos De La Gestión Logística	127
Costo De Almacenamiento	128
Capitulo VIII: La Gestión De Personas Y Legal.....	129
Organigrama.....	129
Requerimientos De Los Cargos.....	130
Funciones Y Responsabilidades	131

<i>Gerente General:</i>	131
<i>Jefe Diseños:</i>	131
<i>Jefe De Producción:</i>	132
<i>Ejecutivo De Ventas Y Marketing:</i>	132
Proceso De Reclutamiento, Selección Y Contratación Del Personal	133
Proceso De Inducción, Capacitación Y Evaluación Del Personal.....	134
Estrategias De Motivación Y Remuneración Para El Personal	135
Costo Del Personal	135
Requisitos Para Constitución Del Negocio	136
Costos De Constituir El Negocio	138
Descripción:	139
Capítulo IX: Plan Financiero	145
Consideraciones Iniciales	145
Financiamiento De La Inversión	145
<i>Fuente De Financiamiento</i>	145
<i>Inversión</i>	146
Fuente de financiamiento	146
Estructura De Costos.....	150
Flujo de financiamiento neto.....	151
Estructura de costos.....	151
<i>Costos variables</i>	151
<i>Costos fijos</i>	152
Tabla Proyección De Ventas	153
Análisis Del Punto De Equilibrio.	155
Inversión Y El Capital De Trabajo	156
Estados Financieros	157
<i>Estado De Resultados</i>	157
<i>Estado de flujo efectivo</i>	158
<i>Evaluación Financiera</i>	158
Conclusiones	161
Recomendaciones	163

Referencias Bibliográficas	165
ANEXOS	168
FOCUS GROUP	168

Índice de Figuras

Ilustración 1 Vacancia a la presidenta Dina Boluarte	27
Ilustración 2 Manufactura textil	27
Ilustración 3 Servicio del cortador de materiales del calzado	28
Ilustración 4 Crecimiento económico del PBI.....	30
Ilustración 5 Noticias sobre la pobreza en el Perú.....	31
Ilustración 6 Estudios de crecimiento económico en el Comercio electrónico	33
Ilustración 7 Ventas por redes sociales	34
Ilustración 8 Red de internet más extensa	35
Ilustración 9 Maquinas con tecnología avanzada	36
Ilustración 10 Contaminación ecológica	37
Ilustración 11 Cambios frecuentes en leyes.....	38
Ilustración 12 Derechos desprotegidos	39
Ilustración 13 Poder de negociación con los clientes	45
Ilustración 14 Aumento de clientes.....	46
Ilustración 15 Poder de negociación de proveedores.....	47
Ilustración 16 Marcas conocidas a nivel mundial.....	49
Ilustración 17 Logos de marcas conocidas e importantes.....	50
Ilustración 18 Zapatillas importadas de china	51
Ilustración 19 Zapatillas importadas de china	52
Ilustración 20 Zapatilla importada de china	53
Ilustración 21 Redes Sociales más usadas	70
Ilustración 22 Modelos de zapatillas Personalizados.....	70
Ilustración 23 Tipos de Cuero.....	71
Ilustración 24 Zapatilla modelo 1	87

Ilustración 25 Zapatillas modelo 2	88
Ilustración 26 Zapatilla modelo 3.....	89
Ilustración 27 Zapatilla modelo 4.....	89
Ilustración 28 Descuentos exclusivos	91
Ilustración 29 Plataforma de FACEBOOK	92
Ilustración 30 Plataforma de Instagram	92
Ilustración 31 Plataforma de TIK TOK	94
Ilustración 32 Elección de materiales	97
Ilustración 33 Elaboración de modelo personalizado	98
Ilustración 34 Planta a elección del cliente.....	99
Ilustración 35 Local comercial	102
Ilustración 36 Local de alquiler para fabrica	102
Ilustración 37 Local de Villa María del Triunfo	103
Ilustración 38 Moldes y corte de piezas	104
Ilustración 39 Armado y costura de piezas	105
Ilustración 40 Motor de la maquina sorbetera.....	105
Ilustración 41 Maquina para pegar plantas	105
Ilustración 42 Armado de zapatillas	106
Ilustración 43 Zapatillas en acabados finales.....	106
Ilustración 44 COTIZACION 1: EMPRESA LC CONSULTING	108
Ilustración 45 COTIZACION 2: EMPRESA MADEON	109
Ilustración 46 COTIZACION31: COMERCIAL GL CARGO SAC.....	110
Ilustración 47 Plano de distribución de Almacén	123
Ilustración 48 Gestión de la Distribución	124
Ilustración 49 Capacidad de Agencia de Entrega	125

Ilustración 50 Detalle día de entregas.....	125
Ilustración 51 Ruta de fabrica a Shalom.....	126
Ilustración 52 Ruta de Fabrica a Olva Currier.....	127
Ilustración 53 Organigrama	129
Ilustración 54 Reserva de Nombre	140
Ilustración 55 Elaboración de la minuta	141
Ilustración 56 Elaboración De La Escritura Publica En SUNARP	142
Ilustración 57	142
Ilustración 58 Inscripción a RUC ante SUNAT	143
Ilustración 59 Registro de Marca en Indecopi.....	144
Ilustración 60 Estructura.....	146
Ilustración 61 Fuente de financiamiento.....	146
Ilustración 62 Cronograma de pagos.....	148
Ilustración 63 Cronograma de Pagos 2.....	149
Ilustración64 Préstamo con Banco BBVA	150

Índice de Tablas

Tabla 1 Matriz de Bussines	19
Tabla 2 Requisitos laborales.....	23
Tabla 3 Matriz de los Factores Internos.....	24
Tabla 4 Factores legales y políticos.....	39
Tabla 5 Factores financieros y económicos variable y tendencia.....	41
Tabla 6 Variable y tendencia.....	41
Tabla 7 Factores tecnológicos y científicos	42
Tabla 8 Factores ambientales y ecológicos.....	43
Tabla 9 Factores Externos	55
Tabla 10 FODA cruzado.....	59
Tabla 11 Mapa Estratégico	61

Tabla 12	Indicadores para medir estrategias.....	62
Tabla 13	Procesos	63
Tabla 14	Crecimiento.....	64
Tabla 15	Diagrama de Gantt área de producción.....	65
Tabla 16	Descripción de Actividades	65
Tabla 17	Investigación Mercado Meta	67
Tabla 18	¿Cuál es tu rango de edad?	72
Tabla 19	¿Con que frecuencia compras zapatillas?	74
Tabla 20	¿Has considerado comprar zapatillas personalizadas?.....	75
Tabla 21	¿Qué es lo más importante para ti al comprar una zapatilla?	76
Tabla 22	77
Tabla 23	78
Tabla 24	Demanda de unidades	79
Tabla 25	Proyección de Ventas	80
Tabla 26	Mapa de experiencia del cliente	84
Tabla 27	Logo Oficial.....	86
Tabla 28	Costos de Marketing	100
Tabla 29	Factores de evaluación ubicación de Negocio.....	101
Tabla 30	Descripción de Maquinas	107
Tabla 31	Tiempo de producción	111
Tabla 32	Capacidad de ventas por Mes y Año.....	112
Tabla 33	Diagrama de Procesos	113
Tabla 34	Control de calidad de la fabricación	114
Tabla 35	Costo de operarios	115
Tabla 36	Costo de personal administrativo.....	116
Tabla 37	Descripción Modelo 1	116
Tabla 38	Descripción Modelo 2	117
Tabla 39	Descripción Modelo 2	118
Tabla 40	Costos Fijos	119
Tabla 41	Identificador de Proveedores	120
Tabla 42	Costo de Almacenamiento	128
Tabla 43	Requerimiento de cargos	130
Tabla 44	Costo de personal administrativo.....	135
Tabla 45	Costo de Operarios	136

Tabla 46 Costos para constituir el Negocio	138
Tabla 47 Flujo de Financiamiento Neto	151
Tabla 48 Costos Variables	151
Tabla 49 Costos fijos	152
Tabla 50 Costos Fijos	152
Tabla 51 Demanda Estimada	153
Tabla 52 Proyección de Ventas	154
Tabla 53 Análisis del Punto de Equilibrio	155
Tabla 54 Inversión y capital del Trabajo	156
Tabla 55 Costos para construir una empresa	156
Tabla 56 Capital de Trabajo	157
Tabla 57 Estado de Resultados	157
Tabla 58 IGV VENTA- IGV COMPRAS.....	158
Tabla 59 Estado de Flujo Efectivo.....	158

Resumen Ejecutivo

El presente plan de negocio detalla la estrategia de la empresa EUMY FASHION, una empresa dedicada a revolucionar el mercado de la moda urbana mediante la fabricación y venta de zapatillas con un enfoque en la personalización de zapatillas. A través de una plataforma digital intuitiva y un servicio de atención personalizada, cada cliente se convierte en cocreador de su propio calzado, teniendo la libertad de decidir sobre el modelo, la paleta de colores y la calidad específica de los materiales. Nuestra estrategia de comercialización se apalancará en el poder de las redes sociales, utilizando Facebook, Instagram y Tik Tok, no solo como vitrinas de venta, sino como ecosistemas dinámicos para construir una comunidad leal y demostrar la exclusividad de nuestros productos. Este modelo de negocio está diseñado