



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

**"ECO-GEL" ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GEL  
BLANQUEADOR DENTAL**

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

**PUQUIO ANAMPA CYNTHIA VANESSA  
(0000-0003-4295-9319)**

**TORRES MUNIVE MARIA DE LOS ANGELES  
(0000-0001-6150-6046)**

**LIMA- PERÚ**

**2022**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo realizado con mucho empeño y esfuerzo va dedicado a mi novio por el apoyo incondicional en los momentos difíciles en este nuevo reto, a mi familia por el soporte emocional consejos, ayuda, comprensión, sin duda han sido mi soporte para poder seguir adelante y cumplir con unos de los objetivos más en mi carrera profesional poder obtener el título profesional.

CYNTHIA VANESSA PUQUIO ANAMPA

Lo dedico a Dios, a mi Esposo Joel y a mi hija Aitana que es mi mayor motivo para seguir creciendo y esmerándome para lograr mi meta y todo mi esfuerzo es para ustedes los amo.

MARIA DE LOS ANGELES TORRES

MUNIVE

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco de corazón el apoyo incondicional de mi familia, por la paciencia, por la motivación, la comprensión, han sido un apoyo fundamental en esta etapa un anhelo ha sido poder persistir este sueño, el presente trabajo ha sido una tarea ardua, siempre se avanzó con esfuerzo y dedicación, porque no solo es un sueño mío si no el de mi madre, lo estoy logrando y ello hace que persevere y siga adelante a pesar de las adversidades.

Para finalizar doy gracias a todas las demás personas, profesores de Sidet que también me brindaron un apoyo y un consejo para poder seguir creciendo en mi etapa profesional.

CYNTHIA VANESSA PUQUIO ANAMPA.

Agradezco a Dios y a mi esposo por estar apoyándome incondicionalmente, siempre motivando a crecer profesionalmente y poder culminar mi carrera técnica en la IDAT a pesar de muchas circunstancias que nos pone el camino, también agradecer a mamá y hermana por sus palabras positivas para continuar con mis estudios, y a los profesores que nos enseñaron con detalle día a día para poder seguir aprendiendo, muchas gracias.

MARIA DE LOS ANGELES TORRES MUNIVE

## **RESUMEN**

Nuestro proyecto Eco-Gel, es un gel dental blanqueador a base de tara orgánico, en el cual nos encargaremos de producir y comercializar. Optamos por esta idea de negocio porque estamos comprometidos con el cuidado del medio ambiente, con el cuidado de la salud bucal ya que en la actualidad podemos presenciar que hay diversas enfermedades dentales (caries, sarro, gingivitis) ya que un aproximado del 80% de toda Lima Metropolitana utiliza pastas dentales convencionales por ello nuestro producto está elaborado libre de químicos ya que evitará daños bucales.

Se realizó un estudio de mercado con el fin de identificar nuestro público objetivo, el cual va dirigido a personas de 25 a 55 de los NSE A, B y C de Lima Moderna por lo que realizamos una encuesta y logramos la aceptación.

Nuestra oficina, atención al cliente y almacén estará ubicada en el distrito de Jesús María JR. Cayetano Heredia 399, así mismo contamos con un canal principal de atención al cliente (Facebook) para tener una mayor interacción con los clientes.

Finalmente se realizó un estudio financiero donde se verificó la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

# TABLA DE CONTENIDOS

## Tabla de contenido

<b>CAPITULO 1: RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>8</b>
<b>CAPITULO 2: DEFINICIÓN DEL NEGOCIO .....</b>	<b>12</b>
1.1.IDEA DE NEGOCIO .....	12
2.2. DIAGNÓSTICO DE LA IDEA DE NEGOCIO .....	13
2.3. JUSTIFICACIÓN DE PLAN DE NEGOCIO.....	14
<b>CAPITULO 3: DIAGNÓSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO .....</b>	<b>17</b>
3.1. ANÁLISIS DEL MICRO ENTORNO .....	17
3.1.1. Poder de Negociación con los Clientes (BAJO).....	17
3.1.2. Poder de Negociación con los Proveedores (BAJO).....	17
3.1.3. Amenaza de productos sustitutos (ALTA) .....	17
3.1.4. Rivalidad entre los Competidores (ALTA) .....	19
3.2. ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO .....	21
<b>CAPITULO 4: PLÁNTEAMIENTO ESTRATÉGICO .....</b>	<b>23</b>
4.1. VISIÓN.....	23
4.2. MISIÓN.....	23
4.3. VALORES.....	23
4.4 MATRIZ FODA.....	25
4.5 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS GENERALES .....	26
4.6 ESTRATEGIA GENÉRICA DE PORTER.....	28

4.7 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES (GANTT).....	29
<b>CAPITULO 5: ESTUDIO DE MERCADO.....</b>	<b>30</b>
5.1 OFERTA.....	30
5.2 . DEMANDA DE INVESTIGACIÓN .....	33
5.2.2 . OBJETIVO.....	33
5.2.3 . METODOLOGÍA.....	33
5.2.4. RESULTADO DE NUESTRA ENCUESTA.....	34
5.2.5. PROYECCIÓN.....	41
<b>CAPÍTULO 6. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN .....</b>	<b>42</b>
6.1 MERCADO .....	42
6.2 MARKETING MIX .....	45
6.3 FORMULACIÓN ESTRATÉGICA .....	52
6.4 PROYECCIÓN DE VENTAS .....	52
<b>CAPITULO 7: PLAN TÉCNICO.....</b>	<b>58</b>
7.1 LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA .....	58
7.2 Tamaño del negocio .....	61
7.3 NECESIDADES.....	62
7.4 COSTOS.....	67
7.5 PROCESO DE COMPRA DE MATERIA PRIMA.....	71
7.6 CERTIFICACIONES NECESARIAS .....	80
7.7 IMPACTOS DE MEDIO AMBIENTE.....	82

<b>CAPÍTULO 8: PLAN ORGANIZACIONAL, PERSONAL Y LEGAL.....</b>	<b>85</b>
8.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA .....	85
8.2. OBLIGACIONES.....	94
8.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	102
8.4. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES .....	103
<b>CAPÍTULO 9: PLANIFICACIÓN FINANCIERA .....</b>	<b>109</b>
9.1. INVERSIONES “estructura” .....	109
9.2. INGRESOS Y EGRESOS .....	115
9.3. DEUDA .....	117
9.4. FLUJO DE CAJA.....	121
9.5. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	126
9.6. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADO.....	129
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>132</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>133</b>
<b>RECOMEDACIONES BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>134</b>

## **CAPITULO 1: RESUMEN EJECUTIVO**

El proyecto y plan de negocio Eco-Gel se producirá y comercializará productos de gel blanqueador a base de Tara, nuestro idea de negocio surgió a raíz de la enfermedades bucales que hay en muchos peruanos por el uso de la pasta dental convencional como Colgate, Dento, Oral B entre otros, en la actualidad la industria del rubro de higiene y aseo personal se ha ido incrementando así mismo la tendencia de los productos eco amigables ha ido aumentando, por ende es favorable para el mercado que queremos acceder.

Para poder tener un análisis respecto al entorno de la empresa, vamos a contar con proveedores, clientes, competidores y reguladores, donde vemos el poder de negociación, la rivalidad entre competidores como Weleda, Misha Rastrera y La Libelula, en la amenaza de nuevos competidores tenemos a Oral B, Colgate y Dento marcas posicionadas en el mercado si se logra sacar un dentífrico ecológico, tendrían mucha más acogida. El sector económico en la actualidad es favorable porque en el rubro de higiene personal creció el 20% y el consumo de productos eco amigables un 80%.

Eco-Gel es una empresa con una visión de crecimiento a cinco años comprometidos con brindarle a su cliente un producto de buena calidad, con valores de una cultura responsable, sostenible siempre buscando estrategias con el objetivo de aumentar las ventas, de aumentar seguidores en Facebook con la finalidad de fortalecer lazos con los clientes y dar a conocer nuestra marca.

La segmentación del mercado es muy importante porque dentro de él nos permite definir el valor que realmente tiene nuestro cliente, desde el NSE, por consiguiente identificamos tres marcas ecológicas posicionadas en el mercado peruano competidores directos, Weleda, Misha Rastrera y La Libelula y competidores potenciales como Colgate y Oral B, el análisis nos permite identificar fortalezas y amenazas para poder establecer estrategias, las encuestas son una fuente importante donde nos permite tener la opinión a primera instancia de nuestro público objetivo del producto posterior a ello establecer el crecimiento poblacional en Lima Metropolitana con la proyección de la demanda.

Se realizó un estudio de mercado de Lima Moderna (Jesús María, Pueblo Libre, San Miguel, Surquillo y Lince), con una segmentación de mercado del NSE A,B y C hombres y mujeres de 25 a 55 años con preferencias por adquirir productos naturales con estilo de vida saludable, para poder llegar nuestro público objetivo vamos a aplicar estrategias de nivel de producto, distribuidos en farmacias y supermercados brindando promociones como cupones familiares y descuentos.

La producción será terciarizada en un laboratorio, los insumos serán adquiridos de manera independiente por el control de calidad, contaremos con una oficina, almacén, en el distrito de Jesús de María en el Jr. Cayetano Heredia 399 de un área total de 50m<sup>2</sup>, en la oficina tendremos el área administrativa, encargados de la organización, atención al cliente y búsqueda de proveedores, en almacén se tendrá el producto en stock listo para la venta final.

La venta del producto gel blanqueador a base de Tara, será comercializado de acorde a un estudio de mercado realizado en Lima Moderna, contamos con la aceptación de los distritos de Jesús María, Pueblo Libre, San Miguel, Surquillo y Lince con un Nivel socio económico A, B y C, optamos por ingresar a estos mercados con un precio de S/. 22.00 por la capacidad de pago, brindando de esta manera un producto de calidad, un producto natural libre de químicos a diferencia de una pasta dental convencional.

Para poder iniciar la producción tenemos como objetivo comercializar 1,000 unidades de gel blanqueador en el primer mes de inicio a partir de ello contar con un 5% de crecimiento mensual. se analizó los costos directos S/4,510.15, indirectos S/ 1,203.250 para poder obtener el costo variable por unidad. Eco-Gel tiene certificaciones de Indeci, Iso 9001 y Digemind, así mismo contamos con las medidas que se tomaran ante la contaminación de Luz, agua y suelo.

Eco-Gel es una SAC con dos socios, para la constitución de la empresa se realizó la inscripción con un notario ante la Sunarp acatando los requisitos, así mismo se procedió con la inscripción al Ruc de la empresa, elaboración de la minuta y el aporte del 50% por los dos socios, se optó por el Mype Tributario y la declaración de impuesto a las ventas y tercera categoría, contamos con un organigrama con tres puestos (Administrativo, Comercial y logístico) Para el desarrollo de las actividades de la empresa.

Como inversión inicial de capital de trabajo contamos con el monto de S/ 33,378.55, donde el capital será asumida por los accionistas del 70% y por parte del financiamiento externo será el 30%.

En el aspecto financiero podemos deducir que el COK arroja un 21.2%, así mismo el VAN económico arroja un S/ 208,601.49 positivo, el TIR económico nos muestra el 78% por lo que podemos visualizar que el TIR es superior al COK por ende el proyecto es viable, con el flujo de caja proyectado a cinco años podemos indicar que el VAN financiero nos arroja S/ 217,557.31 y el TIR financiero un 97% por lo que son positivos por ende viable.