INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO “IDAT”

PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

AYLLU KAPHIY
“ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CAFÉ PREMIUM FILTRANTE CON SUPERALIMENTOS ANDINOS”

Trabajo de aplicación profesional para obtener el título profesional técnico en Administración de Negocios Internacionales

ESLADY MERARIN CORREA VARGAS
(0009-0001-8292-7170)

Lima – Perú

2025

Dedicatoria

Esta presente tesis se la dedico primeramente a Dios por darme la oportunidad de seguir creciendo en esta vida profesional que tantas alegrías me ha traído desde el tiempo que egrese de esta maravillosa institución, también gracias a mis padres Esdras Correa y Aleyda Vargas, a mis hermanos Israel, Keyla y Belén, a mi esposo Moises García y a mi hijo Esdras García, también aquellas personas que siempre confiaron en mí, como mi gran amigo Dany, a quien aprecio mucho por alentarme en todo momento, decirles a cada uno que son mi motivación y fuerza para seguir a delante, gracias por su apoyo constante y la fe puesta en mí, a cada uno les dedico este proyecto con mucho cariño, esfuerzo y dedicación.

Índice General

Pág.

Resumen Ejecutivo 2

Introducción 4

Capítulo I: Definición del Negocio

Idea de Negocio 6

Diagnóstico de la Idea de Negocio……...7

Justificación del Plan de Negocio (Análisis de la Oportunidad) 12

Capítulo II: Diagnóstico del Plan de Negocio

Análisis de Microentorno..... 32

Análisis de Macroentorno 36

Capítulo III: Planeamiento Estratégico

Misión 50

Visión 50

Valores 51

Matriz FODA 53

Objetivos Estratégicos Generales 75

Estrategia Genérica de Porter..... 88

Cronograma de Actividades (Diagrama de Gantt) 98

Capítulo IV: Estudio de Mercado

Oferta (qué Ofrecen los Competidores – Directos y Potenciales) ……105

Demanda (Investigación: Objetivo, Metodología, Resultados, Interpretación y Proyección) ……...……124

Capítulo V: Plan de Comercialización

Mercado (Características y Segmentación) 134
Marketing Mix (Producto, Precio, Plaza y Promoción)..... 140
Formulación Estratégica..... 155
Proyección de Ventas..... 160

Capítulo VI: Plan Técnico

Localización de la Empresa (Matriz de Localización) 161
Tamaño del Negocio (Capacidad Instalada)..... 174
Necesidades (Maquinarias y Equipos, Mano de Obra y Materia Prima) 178
Costos (Directos e Indirectos)..... 201
Proceso de Producción u Operación (Diagrama de Flujo) 202
Certificaciones Necesarias..... 208
Impacto en el Medio Ambiente..... 214

Capítulo VII: Plan Organizacional, Personal y Legal

Constitución de la Empresa (Proceso, Trámites, Permisos y Costos)..... 218
Obligaciones (Tributarias y Laborales) 223
Estructura Organizacional..... 227
Descripción de Funciones..... 229

Capítulo VIII: Plan Económico - Financiero

Inversiones (Estructura)..... 246
Ingresos y Egresos 251
Deuda (Cuadro de Amortización)..... 255
Flujo de Caja (Económico y Financiero)..... 262
Evaluación Económica y Financiera (VAN, TIR y Punto de Equilibrio) 263
Estados Financieros Proyectados..... 267

Conclusiones..... 270

Recomendaciones..... 272

Referencias Bibliográficas 275

Resumen Ejecutivo

El presente plan de negocio de elaboración y comercialización de café premium filtrante con superalimentos andinos: maca, cúrcuma y cacao con canela, una bebida funcional que fusiona tradición, sabor y beneficios para la salud.

En el **Capítulo I**, se define el negocio como una propuesta innovadora que responde a la creciente demanda de productos saludables, destacando su valor nutricional, social y cultural.

En el **Capítulo II**, se realiza un diagnóstico que evidencia oportunidades en el mercado de bebidas funcionales y el interés del consumidor por productos naturales y sostenibles.

El **Capítulo III** aborda el planeamiento estratégico, estableciendo la misión, visión, valores y objetivos que guían el crecimiento del emprendimiento.

El **Capítulo IV** presenta un estudio de mercado donde se identifica las características del público objetivo, su comportamiento de consumo y la disposición a pagar por productos con valor agregado.

El **Capítulo V** desarrolla el plan de comercialización, incluyendo estrategias de precio, distribución, promoción y posicionamiento.

En el **Capítulo VI**, detalla el plan técnico, que abarca el proceso productivo, requerimientos, insumos y controles de calidad.

El **Capítulo VII** establece la estructura organizacional, las funciones del personal y los aspectos legales.

Finalmente, el **Capítulo VIII** presenta el plan económico y financiero, con proyecciones de ingresos, costos, punto de equilibrio, con un VAN de S/.138,868.14 y un TIR de 77%, demostrando la rentabilidad del proyecto.

En conclusión, el plan ofrece una propuesta Viable, sostenible y rentable, que busca posicionar al café con superalimentos como una opción innovadora y competitiva en el mercado nacional.