INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA IDAT

PROGRAMA DE ESTUDIOS EN MARKETING

TÍTULO DEL TRABAJO

PLAN DE NEGOCIO PARA LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZCIÓN DE CARAMELOS ENERGIZANTES DE CAMU CAMU Y LÚCUMA PARA PERSONAS QUE PRACTICAN DEPORTES EN EL DISTRITO DE VILLA EL SALVADOR.

Trabajo de aplicación profesional para obtener el título de Profesional

Técnico de Marketing

CARLOS JESUS NAVARRO AGUIRRE

(0009-0000-3457-9573)

Lima – Perú

2025

Dedicatoria:

Dedico este trabajo a mi familia, por haberme entregado su apoyo y aprecio total, y a todos que me animaron a seguir adelante en este gran trayecto educativo.

ÍNDICE GENERAL

Índice General…….....3

Resumen Ejecutivo…….....5

Capítulo 1. Definición de Negocio……....6

1.1. Idea de Negocio…….....6

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

1.3. Justificación del Plan de Negocio…….....8

Capítulo 2. Diagnóstico del Plan de Negocio…….....18

2.1 Análisis del Microentorno…….……..18

2.2 Análisis del Macroentorno…….....27

Capítulo 3. Planeamiento Estratégico…….....38

3.1 Misión……...……...38

3.2 Visión……...38

3.3 Valores…….38

3.4 Matriz Foda…….....39

3.5 Foda Cruzado…….....40

3.6 Objetivos Estratégicos…….....43

3.7 Estrategias de Porter……..……..46

3.8 Cronograma de Actividades (Diagrama de Gant) ….....48

Capítulo 4. Estudio de Mercado…….....51

4.1 Oferta……....51

4.2 Demanda ……..54

Capítulo 5. Plan de Comercialización……..……..85

5.1 Mercado……....85

5.2 Marketing Mix (Producto, Precio, Plaza Y Promoción) …….86

5.3 Formulación Estratégica…….....95

5.4 Proyección de Ventas……...96

Capítulo 6. Plan Técnico……..…99

6.1. Localización de la Empresa……..…99

6.2. Tamaño del Negocio…….....101

6.3. Necesidades (Maquinarias y Equipos, Mano de Obra y Materia Prima) ……103

6.4. Costos (Directos e Indirectos) ……119

6.5. Proceso de Producción u Operación…….……...121

6.6. Certificaciones Necesarias……...123

6.7. Impacto con el Medio Ambiente…….130

Capítulo 7. Plan Organizacional…….…….....132

7.1. Constitución de la Empresa…….132

7.2. Obligaciones (Tributarias y Laborales) ……..141

7.3. Estructura Organizacional…….....148

7.4. Descripción de Funciones……149

Capítulo 8. Plan Económico – Financiero…….155

8.1. Inversiones (Estructura)…… ..155

8.2. Ingresos y egresos……....162

8.3. Deuda (Cuadro de Amortización) ……...166

8.4. Flujo de Caja…….170

8.5. Evaluación Económica y Financiera (WACC, COK, VAN, TIR y Punto de Equilibrio) …….....172

8.6. Estados Financieros Proyectados……..177

Referencias……182

Anexos……...184

RESUMEN EJECUTIVO

Se presenta el siguiente proyecto con el fin de obtener el título profesional técnico en marketing, aplicando los recursos que se ha aprendido a lo largo de la carrera. En este proyecto se ha planteado una idea de negocio analizando la viabilidad comercial y los planes institucionales que se establece por entidades públicas del distrito de Villa El Salvador, en el que se analiza y se llega a concluir que tendrá una gran influencia con el público, siendo así un gran aporte y ventaja para el producto seleccionado. Se propone crear un producto de caramelos energizantes naturales a base de fruta de Camu Camu y Lúcuma para el público de hombres y mujeres con edades de 15 años a más en el dicho sector, se identificó y se estimó cálculos de la cantidad del mercado dando un grado de aceptabilidad y factibilidad en números, para la creación y desarrollo del producto. Por otro lado, no solo se enfocó en la idea y creación del producto, sino también como podría impactar y tener un grado de gran asertividad. Además, se evaluó el tema de innovación, analizando también a la competencia en la capital y con mucha más importancia en el distrito. Si bien es cierto existe un producto de caramelos con variedades de frutas, incluyendo el alimento de Camu Camu, que también son distribuidas en el distrito. El producto de la competencia no es muy reconocido; se cree que su poca demanda es a base de factores como visibilidad, posicionamiento y percepción del consumidor, siendo así una ventaja para el producto que se elaborará, ya sea dando flexibilidad. Finalmente, se evaluó el análisis de viabilidad financiera, en el cual se representa con porcentajes la factibilidad para la realización de esta oportunidad de negocio en el distrito de Villa El Salvador.