INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO

“IDAT”

PROGRAMAS DE ESTUDIO EN MARKETING

PLAN DE NEGOCIO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE INFUSIONES A BASE DE CUSHURO Y CACAO PARA FORTALECER EL SISTEMA INMUNOLOGICO

Trabajo de aplicación profesional para obtener el título Profesional Técnico es Marketing

LESY MAXIEL TORRES MARTINEZ

(0009-0005-2346-9260)

Lima-Perú

2025

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado a mis ángeles que siempre me acompañan; así mismo, en honor a mis padres y hermanos, por el amor que me brindan, por apoyarme siempre y por ser la guía para alcanzar mis sueños con perseverancia.

Gracias, mi familia, por ser mi motor y mi inspiración para salir adelante.

Índice General

Resumen Ejecutivo **14**

Introducción **15**

Capítulo I: Definición del Negocio **16**

Idea de Negocio 16

Diagnóstico de la Idea de Negocio 18

Justificación del Plan de Negocio (Análisis de la Oportunidad) 25

Capítulo II: Diagnóstico del Plan de Negocio **36**

Análisis de Microentorno 36

Análisis de Macroentorno 49

Capítulo III: Planeamiento Estratégico **59**

Misión 59

Visión 59

Valores 60

FODA 61

Matriz FODA 64

Objetivos Estratégicos Generales 67

Estrategias de Porter 69

Diagrama de Gantt 73

Capítulo IV: Estudio de Mercado **75**

Oferta 75

Demanda 90

Capítulo V: Plan de Comercialización **137**

Mercado 137

Marketing Mix 150

Formulación Estratégica 159

Proyección de Ventas 168

Capítulo VI: Plan Técnico 169

Localización de la Empresa 169
Tamaño del Negocio 187
Necesidades 191
Costos Directos e Indirectos 195
Proceso de Producción u Operación 197
Certificaciones Necesarias 206
Impacto en el Medio Ambiente 207

Capítulo VII: Plan Organizacional, Personal y Legal 212

Constitución de la Empresa 212
Obligaciones 222
Estructura Organizacional 230
Descripción de Funciones 233

Capítulo VIII: Plan Económico - Financiero 246

Inversiones 246
Ingresos y Egresos 255
Deuda 258
Flujo de Caja 261
Evaluación Económica y Financiera 263
Financieros Proyectados 268

Conclusiones 271

Recomendaciones 275

Referencias Bibliográficas 277

Anexos 280

Índice de Tablas

Tabla 1. Matriz de Proveedores 48

Tabla 2. Matriz de Proveedores 62

Tabla 3. Matriz FODA cruzado 64

Tabla 4 FODA wawasana 76

Tabla 5. FODA de Nature`s Heart 82

Tabla 7. FODA de Hanan 86

Tabla 8. Tabla de resultados de la pregunta 1 102

Tabla 9. Tabla de resultados de la pregunta 2 103

Tabla 10. Tabla de resultados de la pregunta 3 105

Tabla 11. Tabla de resultados de la pregunta 4 108

Tabla 12. Tabla de resultados de la pregunta 5 110

Tabla 13. Tabla de resultados de la pregunta 6 112

Tabla 14. Tabla de resultados de la pregunta 7 114

Tabla 15. Tabla de resultados de la pregunta 8 116

Tabla 16. Tabla de resultados de la pregunta 8 118

Tabla 17. Tabla de resultados de la pregunta 10 120

Tabla 18. Tabla de resultados de la pregunta 11 121

Tabla 19. Tabla de resultados de la pregunta 12 123

Tabla 20. Tabla de resultados de la pregunta 13 125

Tabla 21. Tabla de resultados de la pregunta 14 127

Tabla 22. Tabla de resultados de la pregunta 15 129

Tabla 23. Tabla de resultados de la pregunta 16 131

Tabla 24. Proyección de la demanda del plan de negocio. 135

Tabla 25. Proyección de la demanda en Lima Metropolitana de Allin Infusión 135

Tabla 26. Tasa de Penetración del Mercado 136

Tabla 27. Datos de población 137

Tabla 28. Datos de Nivel socioeconómico 138

Tabla 29. Datos de la PEA en Lima Metropolitana 138

Tabla 30. Datos de la PEA en Lima Metropolitana 140

Tabla 31. Mercado Potencial 141

Tabla 32. Mercado Efectivo 141

Tabla 33. Mercado Objetivo 142

Tabla 34. Tabla de segmentación de variables 149

Tabla 35. Tabla resumen 158

Tabla 36. Estrategias FO 159

Tabla 37. Estrategias DO 161

Tabla 38. Estrategias FA 163

Tabla 39. Estrategias DA 165

Tabla 40. Imágenes referenciales del Local 170

Tabla 41. Costos Municipales 177

Tabla 42. Costos de servicios 178

Tabla 43. Costo por cámaras de seguridad 178

Tabla 44. Costos para medidas básicas en local 179

Tabla 45. Costos por adecuación a local 180

Tabla 46. Costos municipales 180

Tabla 47. Costos por servicios 181

Tabla 48. Costos de seguridad para local 181

Tabla 49. Costos para medidas de local 182

Tabla 50. Costos por adecuación 183

Tabla 51. Costos Municipales 183

Tabla 52 Costos de servicios 184

Tabla 53. Costos de seguridad del local 184

Tabla 54. Costos por medidas de seguridad 185

Tabla 55. Cuadro comparativo de gastos 185

Tabla 56. Imagen del interior del local seleccionado 187

Tabla 57. Distribución por área 188

Tabla 58. Proyectado de producción 188

Tabla 59. Total de trabajadores 189

Tabla 60. Maquinaria y equipos 191

Tabla 61. Muebles y enseres 191

Tabla 62. Materiales e Insumos 192

Tabla 63. Costos fijos 193

Tabla 64. Costo de la mano de obra directa (MOD). 194

Tabla 65. Costo de mano de obra indirecta. 195

Tabla 66. Tabla de Costos Directos e Indirectos 195

Tabla 67. Descripción del Proceso de abastecimiento y recepción de insumos 197

Tabla 68. Descripción del proceso de producción de infusiones 198

Tabla 69. Proceso de envasado y etiquetado..... 199

Tabla 70. Proceso de empaque y almacenamiento 200

Tabla 71. Proceso de atención al cliente y postventa..... 202

Tabla 72. Proceso de comercialización y distribución..... 203

Tabla 73. Obligaciones laborales de mano de obra directa..... 227

Tabla 74. Obligaciones laborales de mano de obra indirecta 227

Tabla 75 Proyección de obligaciones laborales de mano de obra directa..... 228

Tabla 76. Proyección de obligaciones laborales de mano de obra indirecta..... 229

Tabla 77. Muebles y enseres de Allin Infusión..... 247

Tabla 78. Maquinarias y equipos de la empresa 247

Tabla 79. Insumos y materiales de empresa 249

Tabla 80. Mano de obra directa de la empresa 250

Tabla 81. Mano de obra indirecta de la empresa 251

Tabla 82. Costos fijos..... 252

Tabla 83. Gastos de constitución 253

Tabla 84. Activos Intangibles 253

Tabla 85. Cuadro de inversión 254

Tabla 86. Proyección de unidades a vender 255

Tabla 87. Cuadro de costo de ventas..... 256

Tabla 88. Costos de Mano de obra..... 257

Tabla 89. Inversión del proyecto..... 258

Tabla 90. Financiamiento..... 259

Tabla 91. Flujo de caja Financiero..... 261

Tabla 92. Van financiero 263

Tabla 93. Van económico 265

Tabla 94. Punto de equilibrio 266

Tabla 95. Estado de resultado proyectado 268

Tabla 96. Estado de situación financiera 269

Índice de Figuras

Figura 1. Imagen del Producto Wawasana 20

Figura 2. Pack de promocional – Nature´s Heart..... 22

Figura 3. Pack promocional de Hanan..... 23

Figura 4. Foto del producto – Free Tea por AJE 25

Figura 5. Estadística de Mortalidad 26

Figura 6. Imagen de tabla macro filtro de las ideas de negocio..... 27

Figura 7. Imagen de la tabla para el micro filtro de las 3 mejores ideas de negocio 29

Figura 8. Imagen de la composición nutricional del cushuro 33

Figura 9. Logo de la marca wawasana..... 38

Figura 10. Logo de la marca de Nature's Heart..... 41

Figura 11. Logo de la marca HANAN Peruvian Secrets 43

Figura 12. Productos de Grupo AJE 49

Figura 13. Imagen de Tabla PBI..... 50

Figura 14. Distribución de hogares según NSE 2024 – Perú Total 56

Figura 15. Ingresos y gastos Según NSE 2024..... 57

Figura 16. Organigrama de Allin Infusión..... 67

Figura 17. Diagrama de Gantt de actividades 1..... 74

Figura 18. Diagrama de Gantt de actividades 2..... 74

Figura 19. Detalles del logo wawasana 76

Figura 20. Imagen de productos de wawasana 78

Figura 21. Promoción de la marca wawasana..... 79

Figura 22. Oferta de productos en wawasana 79

Figura 23. Producto de wawasana – Gripal 80

Figura 24. Imagen de comunicación en la marca wawasana..... 81

Figura 25. Logo de la marca Nature`s Heart 82

Figura 26. Precios de los productos de Nature`s Heart..... 84

Figura 27. Foto promocional de Nature`s Heart 84

Figura 28. Imagen de productos de diferente tamaño..... 85

Figura 29. Logo Hanan peruvian Secrets..... 86

Figura 30. Precios de productos en Hanan 88

Figura 31. Ofertas en distintos productos de Hanan..... 89

Figura 32. Diferente tamaño de productos en Hanan 90

Figura 33. Imagen de tabla estadística de Hogares y Población según el NSE y edad 94

Figura 34. Fórmula para el tamaño muestral 95

Figura 35 . Parte inicial de la encuesta 96

Figura 36. Preguntas de la encuesta..... 97

Figura 37. Continuación de la encuesta 98

Figura 38. Continuación de la encuesta 99

Figura 39. Continuación de la encuesta 100

Figura 40. Continuación de la encuesta 101

Figura 41. Resultados de encuesta, pregunta 1 102

Figura 42. Resultados de encuesta, pregunta 2 104

Figura 43. Resultados de encuesta, pregunta 3 107

Figura 44. Resultados de encuesta, pregunta 4 109

Figura 45. Resultados de encuesta, pregunta 5 111

Figura 46. Resultados de encuesta, pregunta 6 113

Figura 47. Resultados de encuesta, pregunta 7 114

Figura 48. Resultados de encuesta, pregunta 8 116

Figura 49. Resultados de encuesta, pregunta 9 118

Figura 50. Resultados de encuesta, pregunta 10 120

Figura 51. Resultados de encuesta, pregunta 11 122

Figura 52. Resultados de encuesta, pregunta 12 124

Figura 53. Resultados de encuesta, pregunta 13 126

Figura 54. Resultados de encuesta, pregunta 128

Figura 55. Resultados de encuesta, pregunta 15 130

Figura 56. Resultados de encuesta, pregunta 16 133

Figura 57. Población según grupos de edad en Lima Metropolitana y Callao 145

Figura 58. Distrito de Lima Metropolitana 146

Figura 59. Imagen referencial hacía la variable Psicográfica 147

Figura 60. Persona bebiendo Infusión 148

Figura 61. Logo de la Marca del proyecto 151

Figura 62. Envoltura de los filtrantes individuales 152

Figura 63. Caja de infusión ALLIN INFUSION x 12 filtrantes 152

Figura 64. Imágenes de promocionales del producto 156

Figura 65. Imágenes del producto 157

Figura 66. Imágenes del cushuro y cacao 157

Figura 67. Imágenes del producto a través de redes sociales 158

Figura 68. Imagen de Excel PV 168

Figura 69. Imágenes referenciales del Local 171

Figura 70. Imágenes referenciales del Local 171

Figura 71. Ubicación del local 172

Figura 72. Ubicación del local 174

Figura 73. Ubicación del local 175

Figura 74 . Flujograma de producción 205

Figura 75. Régimen tributario elegido. 213

Figura 76. Búsqueda y reserva de nombre. 214

Figura 77. Formulario de solicitud de reserva de nombre de persona jurídica. 215

Figura 78. Primera página principal de la ficha de solicitud de constitución de empresas. 217

Figura 79. Registro único de contribuyente. 221

Figura 80. Regímenes tributarios en el Perú 226

Figura 81. Organigrama de la Empresa. 230

Figura 82. Flujo de caja económico 262

Resumen Ejecutivo

El presente plan de negocio desarrolla de manera integral la creación y puesta en marcha de ALLIN INFUSIÓN S.A.C., una empresa dedicada a la producción y comercialización de infusiones funcionales elaboradas a base de cushuro y cáscara de cacao, insumos peruanos con alto valor nutricional y beneficios para el fortalecimiento del sistema inmunológico. A lo largo del estudio se analiza el entorno del mercado, identificando una demanda creciente de productos naturales y sostenibles en consumidores de Lima Metropolitana pertenecientes a los niveles socioeconómicos A y B, con edades entre 15 y 60 años. El planeamiento estratégico define una misión, visión y valores alineados con la salud, la sostenibilidad y la identidad peruana, complementados por una matriz FODA que permite formular estrategias de diferenciación y enfoque. El plan de comercialización establece una propuesta de valor clara, basada en un producto innovador, precio competitivo, distribución mediante redes sociales y delivery, con esta promoción digital orientada al bienestar. Asimismo, el plan técnico demuestra la viabilidad operativa del proyecto mediante la adecuada localización del negocio, la capacidad instalada, los procesos productivos bajo Buenas Prácticas de Manufactura y una estructura organizacional eficiente. Finalmente, el Capítulo VIII: Plan Económico-Financiero evalúa la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto a través del análisis de la inversión inicial, ingresos y egresos, estructura de deuda, flujo de caja económico y financiero, indicadores como VAN, TIR y punto de equilibrio, así como proyecciones financieras, confirmando la viabilidad económica del proyecto en el mediano y largo plazo.