



INTITUTO DE EDUCACION SUPERIOR PRIVADO “IDAT”
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ESCUELA DE NEGOCIOS

PLAN DE NEGOCIO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN
DEL CEREAL FUNCIONAL NUTRYCUI A BASE DE CARNE DE CUY
LIOFILIZADA Y QUINUA EN EL DEPARTAMENTO DE LAMBAYEQUE
2025”.

Trabajo de aplicación profesional para obtener el título profesional técnico en escuela de
negocios

JUAN JAMPIER MIO SANCHEZ

(0009-0009-5183-6880)

CHICLAYO – PERÙ

2025

Tabla de contenido

RESUMEN EJECUTIVO	1
INTRODUCCIÓN.....	2
CAPÍTULO 1. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO	5
1.1.- idea del negocio	5
1.2.- Diagnostico de la idea de negocio.....	6
1.3.- Justificación del plan de negocio.	10
1.3.1 Oportunidad de Negocio	16
1.3.2 Innovación y Creatividad	16
CAPÍTULO 2. DIAGNÓSTICO DEL PLAN DE NEGOCIO	17
2.1. Análisis del microentorno (clientes, competidores, proveedores, intermediarios, productos sustitutos, nuevos entrantes).....	17
2.2.- Análisis del macroentorno (factores: económico, cultural y social, ambiental, político, legal, geográfico – demográfico y tecnológico.....	26
CAPÍTULO 3. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO.....	35
3.1.- Misión.	35
3.2.- Visión.	36
3.3.- Valores.	36
3.4.- Matriz FODA.....	39
Matriz DAFO.....	39
3.5.- Objetivos estratégicos generales	41
CAPÍTULO 4: ESTUDIO DE MERCADO	47
4.1 Oferta	47
4.2 Demanda.....	59
CAPITULO 5. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.....	106
5.1 Mercado objetivo y segmentación.....	106
5.2 Marketing Mix (4P).....	107
Producto	107
Precio	109

Plaza (Distribución).....	109
Promoción.....	109
CAPITULO 6. PLAN TÉCNICO	114
6.1.- Localización de la empresa (local físico, almacén, área administrativa...)	114
Macro localización	115
Micro Localización	117
6.2 Tamaño del negocio (capacidad instalada).....	121
6.3.- Necesidades (maquinarias y equipos, mano de obra	125
6.4. Costos (directos e indirectos).....	128
6.5. Proceso de producción u operación (diagrama de flujo).....	131
6.6 Certificaciones Necesarias.....	140
6.7 Impacto en el medio ambiente	142
CAPITULO 7. PLAN ORGANIZACIONAL, PERSONAL Y LEGAL	144
7.1 Constitución de la empresa (proceso, trámites, permisos y costos).....	144
7.2.- Obligaciones (tributarias y laborales).....	149
7.3.- Estructura organizacional	150
7.4.- Descripción de funciones MOF	150
Referencias	161

Tabla 1 Macrofiltro	12
Tabla 2 Tabla de proveedores	21
Tabla 3 Análisis del macroentorno	34
Tabla 4 Matriz Foda	39
Tabla 5 Matriz Dafo	39
Tabla 6 Foda empresa Chocuy.....	48
Tabla 7 Variables empresa Chocuy.....	49
Tabla 8 Matriz competitiva de la competencia indirecta.....	55
Tabla 9 Variable de la empresa Deli Kranch.....	59
Tabla 10 Frecuencia de edad.....	70
Tabla 11 Frecuencia de sexo.....	71
Tabla 12 Frecuencia de distrito de residencia	73
Tabla 13 Frecuencia de ocupación.....	75
Tabla 14 Frecuencia del consumo de cereal	76
Table 15 Frecuencia del momento para consumir cereal	78
Tabla 16 Frecuencia de motivación al elegir cereal	79
Tabla 17 Frecuencia de familiaridad con carne de cuy	81
Tabla 18 Frecuencia de disposición a consumir cereal con carne de cuy	82
Tabla 19 Atracción de la idea cuy + quinua	84
Tabla 20 Beneficio más importante del cereal.....	85
Tabla 21 Lugar donde compra productos saludables	87
Tabla 22 Precio dispuesto a pagar por 200g.....	88
Tabla 23 Presentación preferida	90
Tabla 24 Canal de comunicación preferido.....	91
Tabla 25 Participantes del focus Group	93
Tabla 26 Matriz Dafo con más acciones	111
Tabla 27 Factores de micro localización.....	121
Tabla 28 Instalaciones	121
Tabla 29 Maquinarias y equipos.....	122

Tabla 30	Tabla del cargo de los colaboradores.....	127
Tabla 31	Costos Directos e indirectos	128
Tabla 32	Certificaciones	140
Tabla 33	Plan de acciones positivas y negativas	143
Tabla 34	Obligaciones laborales	149

Figura 1 Cereal Ángel.....	7
Figura 2 Cereal misky	8
Figura 3 Cereales organa.....	9
Figura 4 Cooperativa Bosques de pómac	19
Figura 5 Quality Supplier S.A.C	20
Figura 6 BioPack PERÙ	21
Figura 7 Cereal Ángel.....	22
Figura 8 Cereal Misky	23
Figura 9 Organa	24
Figura 10 Deli Kranch	25
Figura 11 PBI.....	27
Figura 12 Factor cultural y social.....	29
Figura 13 Factor Ambiental.....	30
Figura 14 Factor político	31
Figura 15 Factor Legal	32
Figura 16 Factor geográfico.....	33
Figura 17 Factor Tecnológico	34
Figura 18 Proceso de chocuy	49
Figura 19 Proceso productivo ángel	51
Figura 20 Proceso Misky	52
Figura 21 Proceso productivo organa	55
Figura 22 Gráfico edad	71
Figura 23 Grafico sexo.....	72
Figura 24 Grafico distrito de residencia.....	74
Figura 25 Grafico de ocupación	75
Figura 26 Grafico de consumo de cereal	77
Figura 27 Grafico del momento para consumir cereal	78
Figura 28 Gráfico motivación al elegir cereal	80
Figura 29 Grafico familiaridad con carne de cuy.....	81
Figura 30 Gráfico disposición consumir cereal con cuy.....	83
Figura 31 Grafico atracción idea cuy + quinua.....	84
Figura 32 Grafico beneficio importante del cereal.....	86
Figura 33 Grafico donde compra productos saludables.....	87
Figura 34 Gráfico precio a pagar por 200g	89
Figura 35 Grafico presentación preferida	90
Figura 36 Grafico canal preferido	92
Figura 37 Participantes del Focus GRoup.....	98
Figura 38 Logo del cereal NutriCuy.....	99
Figura 39 Entrevista (vía zoom)	105
Figura 40 Marketing Mix	108
Figura 41 localización de la empresa.....	120
Figura 42 Plano del tamaño de negocio.....	123
Figura 43 Pasos de la producción del cereal.....	131
Figura 44 Estrategias de venta	138

RESUMEN EJECUTIVO.

Este plan de negocio propone la creación de "NutriCuy", un innovador producto alimenticio funcional que combina carne de cuy liofilizada y quinua. Su objetivo es satisfacer las necesidades nutricionales de las personas en el departamento de Lambayeque durante el año 2025. La idea es aprovechar el alto contenido proteico del cuy, junto con los valiosos beneficios nutricionales de la quinua, para ofrecer un cereal instantáneo saludable, moderno y fácil de preparar, pensado especialmente para niños, adolescentes y adultos, así como para aquellos que tienen requerimientos nutricionales específicos. El modelo de negocio considera la producción local con alianzas con pequeños criadores y agricultores, además de una estrategia comercial orientada a canales modernos y venta directa.

En síntesis, NutriCuy representa una apuesta viable, sostenible y diferenciada en el mercado agroalimentario peruano, con potencial de expansión y fortalecimiento de la identidad regional a través de sus ingredientes principales: quinua y cuy.

EL análisis financiero proyecta flujos positivos , asimismo nos esta generando una rentabilidad lo cual indica que nuestro proyecto es factible.

Palabras Clave

A partir del análisis del proyecto NutriCuy, he identificado las siguientes palabras clave que representan el desarrollo de este:

1. Alimento funcional
2. Quinua
3. Carne de cuy liofilizada

4. Innovación alimentaria
5. Seguridad alimentaria
6. Desarrollo sostenible
7. Estrategia comercial
8. Microempresa agroalimentaria
9. Valor nutricional alto
10. Mercadeo digital
11. Producción local
12. Sello ecológico
13. Gestión de calidad
14. Plan organizacional
15. Estudio de mercado

Estas palabras resumen los conceptos centrales del proyecto y pueden ser utilizadas tanto en bases de datos académicas como en estrategias de visibilidad digital.

INTRODUCCIÓN.

En la actualidad, el mercado de alimentos funcionales muestra un notable crecimiento, impulsado por el cambio en los hábitos alimenticios de la población, que prioriza productos nutritivos, prácticos y de origen natural. En este contexto, surge el presente plan de negocio para la producción y comercialización del cereal funcional NutriCuy, elaborado a base de carne de cuy liofilizada y quinua, dos insumos de alto valor nutricional y representativos de la biodiversidad andina. La propuesta tiene como objetivo satisfacer una necesidad que aún no se ha cubierto en la región de Lambayeque: la falta de alimentos funcionales que ayuden a combatir la anemia y la