INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO “IDAT”
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA

PLAN DE NEGOCIO: “EL PALADAR CRIOLLO”

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

MATEO AQUIJE ASPAJO

0009-0003-9029-2982

PIERO MARCELO SANDOVAL AGUERO

0009-0006-9790-5034

Lima – Perú

2026

Índice General

Contenido

Resumen Ejecutivo **11**

Introducción **12**

Capítulo I: Descripción de la Idea de Negocio **13**

Objetivo General 13

Objetivo Específico 13

Descripción de la Idea de Negocio 14

Propuesta de Valor 15

Matriz Bussines Model Canvas *15*

Detalle de la Matriz Bussines Model Canvas *15*

Capítulo II: Análisis Interno y Externo **18**

Factores que establecen el éxito 18

Organización 18

Matríz de los Factores Internos MEFI 19

Análisis PESTEL 21

Factores Financieros y Económicos *21*

Factores Sociales, Culturales y Demográficos *22*

Factores Tecnológicos y Científicos *23*

Factores Ambientales y Ecológicos *23*

Análisis de las 5 Fuerzas de Poder 24

Poder de Negociación con los Clientes *24*

Poder de Negociación con los Proveedores *25*

Amenaza de los Productos o Servicios Sustitutos *26*

Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores *26*

Rivalidad de los Competidores Actuales *27*

Grado de Atracción de la Industria o Sector *28*

Matriz de los Factores Externos MEFE 29

Capítulo III: Planteamiento Estratégico **31**

Misión 31

Visión 31
Valores 31
Objetivo Estratégico 31
FODA 32
Fortalezas *32*
Debilidades *32*
Amenazas *32*
Oportunidades *33*
Matriz FODA 33
Estrategia FO *33*
Estrategia DO *34*
Estrategia FA *34*
Estrategia DA *34*
Ventaja Competitiva 35
El Mapa Estratégico 36
Indicadores para Medir las Estrategias 38
Diagrama de Gantt 41
Capítulo IV: Análisis de Mercado **42**
Análisis de Mercado 42
Mercado Meta *42*
Prototipo para la Encuesta *46*
Método de Investigación *48*
Muestra *48*
Conformación y Tamaño de Muestra *48*
Resultados de la Encuesta, (Análisis cuantitativo) *48*
Estimación de la Demanda 50
Demanda en Unidades *50*
Proyección de Ventas *50*
Capítulo V: El Plan de Marketing **51**
Variables de Segmentación del Consumidor 51
Mapa de Experiencia del Cliente 52
Marketing Mix 53

Estrategia del Producto o Servicio *53*
Estrategia de Precio *54*
Estrategia de Distribución y Canales de Venta *54*
Estrategia de Comunicación Integral *55*
Costos del Marketing 56
Capítulo VI: Gestión de las Operaciones Productivas **58**
Selección de la Ubicación del Negocio 58
Factores de Localización del Negocio 58
Matriz de Macro Localización *58*
Matriz de Micro Localización *59*
Proceso de Producción del Producto o Servicio 60
Procesos de Producción *61*
Procesos de Servicio *62*
Plan de Producción 63
Equipos e Infraestructura *64*
Tiempo de Producción *67*
Capacidad de Producción *67*
Nro de Personas Necesarias para la Producción *69*
Diagrama de Procesos *69*
Gestión de Calidad 70
Costo de las Operaciones Productivas 73
Capítulo VII: La Gestión Logística **82**
Gestión de las Compras 82
Identificación de los Proveedores *82*
Método de Control de Inventarios *83*
Gestión del Almacenamiento 83
Diseño de Almacén *83*
Método de Almacenamiento *84*
Gestión de la Distribución 86
Costo de la Gestión Logística 86
Capítulo VIII: La Gestión de Personas y Legales **88**
Organigrama 88

Requerimiento de los Cargos 89
Funciones y Responsabilidades 90
Funciones y Responsabilidades de los puestos de trabajo *91*
Proceso de Reclutamiento, Selección y Contratación del Personal 101
Proceso de Inducción, Capacitación y Evaluación del personal 102
Estrategias de Motivación y Remuneración para el Personal 103
Costo del Personal 105
Requisitos para Constitución del Negocio 106
Costos de Constituir el Negocio 106
Capítulo IX: Plan Financiero **108**
Consideraciones Iniciales 108
Financiamiento de la Inversión 108
Estructura de Costos 110
Costos Variables *111*
Proyección de Ventas 113
Análisis del Punto de Equilibrio 113
Inversión y el Capital de Trabajo 114
Estados Financieros 114
Evaluación Financiera 120
Conclusiones y Recomendaciones **121**
Referencias Bibliográficas **125**

Índice de Tablas

Tabla 1. *Matriz MEFI* 18

Tabla 2. *Factores políticos y legales* 19

Tabla 3. *Factores financieros y económicos* 20

Tabla 4. *Factores sociales, culturales y demográficos* 20

Tabla 5. *Factores tecnológicos y científicos* 21

Tabla 6. *Factores ambientales y ecológicos* 21

Tabla 7. *Poder de negociación con los clientes* 22

Tabla 8. *Poder de negociación de proveedores* 23

Tabla 9. *Amenaza de sustitutos* 24

Tabla 10. *Amenaza de entrantes* 24

Tabla 11. *Rivalidad de competidores* 25

Tabla 12. *Grado de atracción de la industria o sector* 26

Tabla 13. *Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)* 27

Tabla 14. *Variables de segmentación (Censo)* 41

Tabla 15. *Tasa de Crecimiento* 42

Tabla 16. *Proyección 2025* 42

Tabla 17. *Mercado Potencial (Encuesta Pregunta 1)* 42

Tabla 18. *Mercado Disponible (Encuesta Pregunta 5)* 42

Tabla 19. *Mercado Eficiente (Encuesta Pregunta 10)* 42

Tabla 20. *Mercado Objetivo (Encuesta Resumen)* 43

Tabla 21. *Resultados de Encuesta* 46

Tabla 22. *Demanda Proyectada* 48

Tabla 23. *Demanda en Soles* 48

Tabla 24. *Mapa de experiencia del cliente* 50

Tabla 25. *Matriz de Macro Localización* 55

Tabla 26. *Matriz de Micro Localización* 56

Tabla 27. *Equipos requeridos para el almacenamiento y preparación* 61

Tabla 28. *Equipos requeridos para el módulo y caja* 62

Tabla 29. *Materiales requeridos para el servicio* 63

Tabla 30. *Infraestructura requerida para el funcionamiento* 63

Tabla 31. *Capacidad diaria, tiempo* 64

Tabla 32. *Capacidad de producción, mensual* 64

Tabla 33. *Capacidad de producción, anual* 65

Tabla 34. *Personas necesarias para la producción* 66

Tabla 35. *Costo personal Año 1* 70

Tabla 36. *Costo personal Año 2* 71

Tabla 37. *Costo personal Año 3* 71

Tabla 38. *Costo personal Año 4* 72

Tabla 39. *Costo personal Año 5* 72

Tabla 40. *Costo Insumos Año 1* 73

Tabla 41. *Costo Insumos Año 2* 74

Tabla 42. *Costo Insumos Año 3* 75

Tabla 43. *Costo Insumos Año 4* 76

Tabla 44. *Costo Insumos Año 5* 77

Tabla 45. *Costo Servicios* 78

Tabla 46. *Identificación de Proveedores* 79

Tabla 47. *Método de Control de Inventarios* 80

Tabla 48. *Tabla de Método de Almacenamiento* 82

Tabla 49. *Tabla de Costo de Almacenamiento* 84

Tabla 50. *Tabla de Requerimiento de Puestos* 86

Tabla 51. *Requerimiento, Funciones y Responsabilidades del Gerente General* 88

Tabla 52. *Requerimiento, Funciones y Responsabilidades del Contador* 89

Tabla 53. *Requerimiento, Funciones y Responsabilidades del Maestro Cocinero* 90

Tabla 54. *Requerimiento, Funciones y Responsabilidades del Responsable de servicio al cliente* 91

Tabla 55. *Requerimiento, Funciones y Responsabilidades del Cocinero* 92

Tabla 56. *Requerimiento, Funciones y Responsabilidades del Cocinero* 93

Tabla 57. *Requerimiento, Funciones y Responsabilidades del Cocinero* 94

Tabla 58. *Requerimiento, Funciones y Responsabilidades del Cocinero* 95

Tabla 59. *Requerimiento, Funciones y Responsabilidades del Cocinero* 96

Tabla 60. *Costo del Personal* 101

Tabla 61. *Costo de Constitución* 102

Tabla 62. *Fuente de financiamiento* 104

Tabla 63. *Flujo de financiamiento neto* 104

Tabla 64. *Estructura de Costos de Producción* 105

Tabla 65. *Costos Variables* 106

Tabla 66. *Costos Fijos* 107

Tabla 67. *Proyección de Ventas* 108

Tabla 68. *Punto de Equilibrio* 108

Tabla 69. *Capital de Trabajo* 109

Tabla 70. *Consideraciones del Flujo* 109

Tabla 71. *Estado de resultados* 110

Tabla 72. *Estado Flujo de caja de operación* 112

Tabla 73. *Resumen de flujo de caja* 115

Tabla 74. *Resultados del VAN y TIR* 115

Índice de Figuras

Figura 1. *Matriz Bussines Model Canvas* 15

Figura 1. *Matriz FODA* 34

Figura 2. *Matriz de evaluación de factores externos (MEFE)* 36

Figura 3. *Indicadores* 37

Figura 4. *Diagrama* 40

Figura 6. *Prototipo de platos y vasos* 45

Figura 7. *Protocolo de Atención* 46

Figura 8. *Flujograma El paladar Criollo, Producción* 61

Figura 9. *Flujograma El paladar Criollo, Servicio* 62

Figura 10. *Diagrama de procesos* 67

Figura 11. *Diagrama de servicios* 69

Figura 12. *Proceso de Ventas* 70

Figura 13. *Diseño de Almacén* 81

Figura 14. *Modelo de distribución* 84

Figura 15. *Organigrama de "El Paladar Criollo"* 86

Resumen Ejecutivo

El Paladar Criollo es un emprendimiento gastronómico fundado por Mateo Aquije y Piero Sandoval, recinto que se encuentra ubicado en Cercado de Lima (Real Plaza Centro Cívico), orientado a la venta de comida criolla en un formato de comida rápida dentro de un foodcourt. Su propuesta de valor se basa en brindar platos tradicionales peruanos con sabor casero, elaborados con insumos de calidad y complementados con un servicio diferenciado de atención en mesa, garantizando rapidez, comodidad y experiencia personalizada para el cliente. El plan de negocio requiere una inversión aproximada de S/190,000 destinada a activos tangibles e intangibles, con un horizonte de evaluación de cinco años. El estudio integra análisis estratégico, de mercado, operativo y financiero, permitiendo determinar la viabilidad del negocio. Desde el punto de vista financiero, el proyecto presenta un Valor Actual Neto (VAN) de S/86,570 y una Tasa de Retorno (TIR) de 22.2%, superior al costo de oportunidad del capital, evidenciando rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo. Asimismo, el periodo estimado de recuperación de la inversión es cercano a un año, lo que fortalece su atractivo económico. En conclusión, El Paladar Criollo representa la oportunidad sólida dentro del sector food court, combinando tradición gastronómica, eficiencia operativa y proyección de crecimiento en el mercado local.