



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUGOS DESINTOXICANTES HECHOS
CON PUROS INGREDIENTES NATURALES MARCA JUICE DETOX PARA LA
CIUDAD DE LIMA, 2018”

Trabajo de investigación para optar el grado académico de
Bachiller en Administración de Empresas

Presentado por:

Ilse Schuler Trujillo

Ana María Colqui Quispe

Víctor Olivos Cienfuegos

Lionel Edgard Chávez Matias

Ambar Alexandra Urday La Rosa

Lima – Perú

2018



ANEXO 6

RESULTADO DEL INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER

Fecha: 24 / 01 /2019

Facultad	Ciencias Empresariales		
Carreras de CPE			
Ingeniería de Sistemas de Información y Gestión	<input type="checkbox"/>		
Administración de Empresas	<input checked="" type="checkbox"/>		
Integrantes:			
Código	Alumno	Correo electrónico	Teléfono
1000 26806	Ilse Schuler Trujillo	ilse.schuler.10@gmail.com	989 888 590
1000 25600	Ana María Colqui Quispe	colqui.anamaria@gmail.com	982 800 179
1000 38010	Víctor Olivos Cienfuegos	volivos@gmail.com	989 301 344
1000 20006	Lionel Edgard Chávez Matias	lionelchavez@gmail.com	942 067 223
1000 27734	Ambar Alexandra Urday La Rosa	Alexandraurday.93@hotmail.com	989 208 340

Título del trabajo de investigación:

"DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JUGOS DESINTOXICANTES HECHOS CON PUROS INGREDIENTES NATURALES MARCA JUICE DETOX PARA LA CIUDAD DE LIMA, 2018"

El Jurado revisor concluye que el **Trabajo de Investigación** para optar el Grado de Bachiller es:

Aprobado (13 – 15)	<input type="checkbox"/>
Aprobado – Muy Buena (16 – 18)	<input checked="" type="checkbox"/>
Aprobado – Sobresaliente (19 – 20)	<input type="checkbox"/>
Desaprobado (0 – 12)	<input type="checkbox"/>

Calificándola con nota de: 16 en letras (dieciséis)

Comentario/sugerencias/recomendaciones/observaciones:

- buena idea de negocio
- buen análisis
- **Observaciones levantadas. Trabajo aprobado.**

Atentamente,

Profesor del curso
Mg. Frederic Henri Pradal Sapin

*Este documento puede ser enviado por correo electrónico

DEDICATORIA

Dedico el presente plan de negocios a mis padres y a todas las personas que me han prestado la colaboración y el apoyo para hacer posible mi educación.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por la vida y por darme la capacidad para elaborar el presente plan de negocios.

ÍNDICE DE CONTENIDO

Dedicatoria	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
ÍNDICE DE CONTENIDO	v
INDICE DE TABLAS	vii
INDICE DE ILUSTRACIONES	viii
RESUMEN EJECUTIVO	viii
ABSTRACT	x
CAPÍTULO I. IDEA DE NEGOCIO	11
1.1. Formulación de la idea de negocio.....	11
1.1.2 Descripción de la necesidad Insatisfecha	12
1.1.3 Producto a ofrecer	13
1.1.4 Mercado Objetivo	17
1.2 Análisis de la oportunidad	18
1.3 Presentación del modelo de negocio	19
CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	21
Análisis de la industria, del mercado y estimación de la demanda (Análisis externo)	21
2.1. Análisis de la Industria	21
2.1.1 Competidores Actuales	21
2.1.2 Productos Sustitutos.	22
2.1.3 Clientes	22
2.1.4 Proveedores.....	22
2.2. Análisis del mercado	23
2.3. Estimación de la demanda	25
CAPÍTULO III. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	26
3.1. Análisis FODA	26
3.1.1 Fortalezas	26
3.1.2 Oportunidades	26
3.1.3 Debilidades	26

3.1.4 Amenazas	27
3.2. Misión.....	27
3.3. Visión	27
3.4 Objetivos estratégicos.....	27
3.5. Estrategias Genéricas.....	28
3.5.1 Estrategias de Ventas.....	28
3.5.2 Estrategias de desarrollo del producto.....	28
3.5.3 Estrategias de diferenciación	29
3.6. Fuentes de ventaja competitivas.....	29
3.7. Alianzas estratégicas	30
CAPÍTULO IV. PLAN DE MARKETING.....	31
4.1. Estrategias generales de Marketing.....	31
4.2. Políticas de precio.....	34
CAPÍTULO V. PLAN DE OPERACIONES.....	35
5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones.....	35
5.1.1. Etapa 1/ Año 1.....	35
5.1.2. Etapa 2/ Año 1	38
5.1.3. Etapa 3/ Año 1	38
5.1.4. Etapa 4/ Año 1	38
5.1.5. Etapa 5/ Año 1	39
5.2. Estrategias de Crecimiento	40
5.3. Alcance de las operaciones	40
CAPÍTULO VI. DISEÑO DE LA ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	41
6.1 Diseño de la Estructura.....	41
6.2. Plan de Recursos Humanos.....	41
CAPÍTULO VII. PROYECCIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.....	43
7.1. Plazos y gastos de puesta en marcha.....	43
7.2. Estados Financieros proyectados	45
7.2.1. Ingresos proyectados.....	45
7.2.3 Estado de Resultado Proyectado.....	48

7.3 Flujo de Caja	49
7.4. Balance General	50
CAPÍTULO VIII. EVALUACIÓN FINANCIERA	52
8.1 Valor Neto Actual	52
8.2 Rentabilidad	53
8.3 Punto de Equilibrio	53
8.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)	54
CAPÍTULO IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	55
9.1 Conclusiones.....	55
9.2 Recomendaciones	55
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	57

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Aporte Nutricional del Jugo Desintoxicante	14
Tabla 2 Aporte Nutricional Jugos Energizantes.....	15
Tabla 3 Aporte Nutricional Jugos Adelgazantes	16
Tabla 4 Precio Promedio del Mercado Jugos Detox.....	34
Tabla 5 Costo de Venta Unitario	39
Tabla 6 Estructura Organizacional	41
Tabla 7. Puesta en Marcha	43
Tabla 8 Cronograma de Actividades Puesta en Marcha	44
Tabla 9 Compra de Muebles y Equipos de Oficina	44
Tabla 10 Compra de Vehículos de Reparto	45
Tabla 11 Maquinarias, Equipos y Herramientas	45
Tabla 12 Presupuesto de Ventas	45
Tabla 13 Costo de Venta Año 1	46
Tabla 14 Costo de Ventas Año 2.....	47
Tabla 15 Costo de Ventas Año 3.....	47
Tabla 16 Costo de Ventas 4to Año.....	48
Tabla 17 Estado de Resultados Proyectados.....	49
Tabla 18 Flujo de Caja Proyectado	50
Tabla 19 Balance General.....	51

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Proyección de Venta Canal Off Trade.....	24
Ilustración 2 Modelo del envase	29
Ilustración 3 Distribución de Niveles por Zona	31
Ilustración 4 Cadena de distribución.....	35
Ilustración 5 Proceso Productivo	37
Ilustración 6 Distribución Planta Física.....	38

RESUMEN EJECUTIVO

Alimentos orgánicos, “libre de gluten” y “libre de lactosa” son varias de las expresiones que se convirtieron en tendencia en el ramo alimenticio. El consumo de comidas saludables se ha vuelto un tema de salud pública debido a los altos niveles de obesidad que presenta la población en la actualidad, de acuerdo con Delgado (2018) “El 65% de las causas de muerte en el 2025 será a consecuencia de enfermedades crónicas debido a la mala alimentación y hábitos de vida”, esto ha ocasionado el incremento de alimentos y bebidas de calidad acordes a las nuevas necesidades nutricionales de la población.

El constante crecimiento de las cifras de obesidad, aunque alarmantes por temas de salud, representan una oportunidad de negocio para quien esté interesado en invertir en el mercado de las comidas y bebidas orgánicas y saludables.

La idea es ofrecer al consumidor de la Lima moderna una alternativa de tener acceso a consumir bebidas agradables teniendo conocimiento del valor calórico y nutricional que aportan, así como un precio acorde al mercado, favoreciendo la salud y necesidades del consumidor.

Para la puesta en marcha de la empresa se requiere una inversión total de 106,894.00 Nuevos Soles; los cuales serán la inversión económica de los socios, de la misma el 68% serán utilizados para la adquisición de activos fijos necesarios para el proceso productivo. Durante el primer año se requiere una venta de 10,525 unidades a fin de cubrir los gastos operativos, mientras que la venta de 18,368 unidades de jugos detox de 500ml (9,184 litros) generará una utilidad neta de 37,348.13 Nuevos Soles, una rentabilidad del 58,43 % y un retorno de la inversión del 70,29%.

ABSTRACT

Organic foods, "gluten-free" and "lactose-free" are several of the expressions that have become a trend in the food industry. The consumption of healthy foods has become a public health issue due to the high levels of obesity that the population currently presents, according to Delgado (2018) "65% of the causes of death in 2025 will be a consequence of chronic diseases due to poor diet and lifestyle habits", this has caused the increase of quality foods and beverages according to the new nutritional needs of the population.

The constant growth of obesity figures, although alarming due to health issues, represents a business opportunity for anyone interested in investing in the organic and healthy food and beverage market.

The idea is to offer the modern Lima consumer an alternative to have access to consume pleasant drinks knowing the caloric and nutritional value they bring, as well as a price according to the market, favoring the health and needs of the consumer.

For the start-up of the company, a total investment of 106,894.00 Nuevos Soles is required; which will be the economic investment of the partners, of which 68% will be used for the acquisition of fixed assets necessary for the production process. During the first year a sale of 10,525 units is required in order to cover operating expenses, while the sale of 18,368 units of detox juice of 500ml (9,184 liters) will generate a net profit of 37,348.13 Nuevos Soles, a profitability of 58.43 % and a return on investment of 70.29%.