



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**CARRERA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UN *FOOD TRUCK*
ESPECIALISTA EN PESCADOS Y MARISCOS”

Trabajo de investigación para optar el Grado de
Bachiller en Administración de Empresas

Presentado por:

Torres Jiménez, Jesús Socorro
González Evans, Ricardo Aníbal
Rivera Montalvo, Carlos Alberto
Hernández Boza, Walter René.
Carrera Álvarez, Katherine Maribel.

Lima – Perú

2019

ANEXO 6

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

Fecha: 07 / 02 / 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
	Torres Jiménez, Jesús Socorro		
	González Evans, Ricardo Aníbal		
	Rivera Montalvo, Carlos Alberto		
	Hernández Boza, Walter René.		
	Carrera Álvarez, Katherine Maribel.		

Título del trabajo de investigación:

“DISEÑO DE UN PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UN FOOD TRUCK ESPECIALISTA EN PESCADOS Y MARISCOS”

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: 17 en letras (diecisiete)

Comentario/sugerencias/recomendaciones/observaciones:

- Trabajo aprobado
- buen análisis y formulación de estrategia

Atentamente,



Profesor del curso
Mg. Frederic Henri Pradal Sapin

*Este documento puede ser enviado por correo electrónico

DEDICATORIA

Dedicamos el presente trabajo a nuestros padres por todo el apoyo y colaboración que nos han prestado y la motivación para alcanzar el éxito.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos a Dios por la vida, por permitirnos llegar hasta este momento, a nuestros padres por su apoyo incondicional y a nuestros hermanos por estar siempre presente en cada paso que hemos dado. Gracias Totales.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTOS	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vi
ÍNDICE DE ECUACIONES	vii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	ix
ABSTRACT.....	x
CAPÍTULO I. IDEA DE NEGOCIO.....	11
1.1. Formulación de la Idea de Negocio.....	11
1.2. Análisis de la Oportunidad.....	16
1.3. Presentación del Modelo de Negocio.....	17
CAPÍTULO II. ANÁLISIS DEL ENTORNO	20
2.1. Análisis de la Industria, del Mercado y Estimación de la Demanda (Análisis Externo) 20	
2.1.1 Análisis de la Industria	20
2.1.2. Análisis del mercado	20
2.1.3. Estimación de la demanda	22
CAPÍTULO III. PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	25
3.1. Análisis FODA.....	25
3.1.1. Fortalezas	25
3.1.2. Oportunidades	25
3.1.3. Debilidades	25
3.1.4. Amenazas	26
3.2. Misión.....	26
3.3. Visión	26
3.4. Objetivos estratégicos	26
3.5. Estrategias Genéricas	27
3.5.1 Estrategias de Ventas.....	27
3.5.2 Estrategias de desarrollo del producto.....	27
3.5.3 Estrategias de diferenciación	28

3.6. Fuentes de ventajas competitivas	28
3.6. Alianzas estratégicas	29
CAPÍTULO IV. PLAN DE MARKETING	30
4.1. Estrategias generales de Marketing	30
CAPÍTULO V. PLAN DE OPERACIONES	33
5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones	33
5.2. Estrategias de Crecimiento	38
5.3. Alcance de las operaciones	39
CAPÍTULO VI. DISEÑO DE LA ESTRUCTURA Y PLAN DE RECURSOS HUMANOS	40
6.1 Diseño de la Estructura	40
6.2. Plan de Recursos Humanos	41
CAPÍTULO VII. PROYECCIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	42
7.1. Plazos y gastos de puesta en marcha	42
7.2. Estados Financieros proyectados	45
7.2.1. Ingresos proyectados	45
7.2.2. Costo de Ventas proyectado	47
CAPÍTULO VIII. EVALUACIÓN FINANCIERA	52
CAPÍTULO IX. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	56
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	59

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Índice Mensual Precios promedio al consumidor de Lima	21
Tabla 2 Distribución de Niveles por Zonas	23
Tabla 3 Población censada según departamento	24
Tabla 4 Estimación de la Demanda	24
Tabla 5 Platos Fríos ½	34
Tabla 6 Platos Fríos 2/2	35
Tabla 7 Platos Calientes ½	35
Tabla 8 Platos Calientes 2/2	36
Tabla 9 Inversión Inicial	43
Tabla 10 Cronograma de Actividades	43

Tabla 11 Compra de Activos Productivos	44
Tabla 12 Activos Fijos - Mobiliario y Equipos de Oficina.....	44
Tabla 13 Activos Llevados al gasto	45
Tabla 14 Presupuesto de Ventas en Unidades	46
Tabla 15 Presupuesto en Nuevos Soles	46
Tabla 16 Costo de Ventas	47
Tabla 17 Proyección de las nominas.....	48
Tabla 18 Gastos de Nomina Proyectados	48
Tabla 19 Gasto Mantenimiento Vehículo	49
Tabla 20 Estado de Resultados	50
Tabla 21 Balance General.....	51
Tabla 22 Flujo de Caja.....	52
Tabla 23 Cálculo de la VAN.....	53
Tabla 24 Cálculo del Punto de Equilibrio.....	56

ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 1. Valor Neto Actual (VAN).....	53
Ecuación 2 Rentabilidad del Patrimonio.....	54
Ecuación 3 Contribución Marginal.....	54
Ecuación 4 Cálculo Rentabilidad del patrimonio	54
Ecuación 5 Cálculo de la Rentabilidad de las Ventas.....	54
Ecuación 6 Formula Punto de Equilibrio.....	55

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Consumo Per capita de Pescado y su participación en el gasto Familiar	12
Ilustración 2 Chicharrón de Pescado.....	14
Ilustración 3 Lomo Saltado.....	15
Ilustración 4 Ceviche Tradicional.....	15
Ilustración 5 Ceviche Limón Oliva.....	15
Ilustración 6 Chicha Morada.....	16

Ilustración 7 Jugo de Maracuyá	16
Ilustración 8 Matriz Ansoff.....	28
Ilustración 9 Distribución espacio físico Deposito / Oficina	34
Ilustración 10 Organigrama	41

RESUMEN EJECUTIVO

La floreciente economía del país, el bajo índice inflacionario y el incremento en el poder adquisitivo del peruano, así como la inclusión de 3 restaurantes de Lima dentro de los 50 mejores restaurantes del mundo han propiciado el incremento de consumo de comidas fuera de casa, que van desde restaurants hasta puestos de comida rápida. Los *food trucks* se han convertido en una opción de negocios para aquellas personas que quieren incursionar en el mundo de la gastronomía pero que, sin embargo, no cuentan con el capital suficiente para alquilar un local, debido a los altos costos por metro cuadrado que los mismos presentan en la actualidad. Estos camiones de comida se presentan como una alternativa que permite ofrecer al público en general desde versiones de comida gourmet hasta comidas rápidas, en la actualidad Perú tiene el mayor consumo de pescado per cápita, lo que crea la oportunidad de negocios para un Food Trucks especializado en ofrecer platos tradicionales cuyos ingredientes principales sean los pescados y mariscos y los cuales serán presentados en versiones de comida rápida. La inversión inicial de 66,394.00 Nuevos Soles y la venta de 79,715 unidades generarán una utilidad neta libre de impuestos de 9,221 Nuevos Soles para el primer año con una rentabilidad del 19,61% de los activos y una contribución marginal del 5,80% de las ventas, donde el punto de equilibrio está dado por la facturación de 12,051 unidades para el primer año.

ABSTRACT

The flourishing economy of the country, the low inflation rate and the increase in the purchasing power of Peru, as well as the inclusion of 3 restaurants in Lima among the 50 best restaurants in the world have led to an increase in consumption of meals away from home, which They range from restaurants to fast food stands. The food Trucks have become a business option for those who want to venture into the world of gastronomy but, however, do not have enough capital to rent a place, due to the high costs per square meter they present at present. These food trucks are presented as an alternative to offer the general public from versions of gourmet food to fast foods, currently Peru has the highest consumption of fish per capita, which creates the business opportunity for a specialized Food Trucks in offering traditional dishes whose main ingredients are fish and seafood and which will be presented in fast food versions. The initial investment of 66,394.00 Nuevos Soles and the sale of 79,715 units will generate a net tax-free profit of 9,221 Nuevos Soles for the first year with a return of 19.61% of the assets and a marginal contribution of 5.80% of the sales, where the break-even point is given by the turnover of 12,051 units for the first year.