



**Plan de negocio de una empresa fabricante de zapatos estandarizados  
para pacientes diabéticos en la ciudad de Trujillo**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para  
obtener el grado de Maestro en Administración**

**por:**

Mayra Elizabet Carranza Corcuera \_\_\_\_\_  
Maira Lizbett Cisneros Ruiz \_\_\_\_\_  
María Carmen del Pilar Cruz Alarcón \_\_\_\_\_  
Giovani Andre Veramendi Carreño \_\_\_\_\_

**Programa de la Maestría en Administración a Tiempo Parcial Trujillo**

**XIII**

**Lima, 07 de Setiembre de 2018**



Maestría en: Programa de la Maestría en Administración  
Título de la Tesis: **Plan de negocio de una empresa fabricante de zapatos estandarizados para pacientes diabéticos en la ciudad de Trujillo.**  
Autor(es): Carranza Corcuera, Mayra Elizabet.  
Cisneros Ruiz, Maira Lizbett.  
Cruz Alarcón, María Carmen del Pilar.  
Veramendi Carreño, Giovani Andre.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

La presente tesis se enfoca en atender una necesidad en las personas diabéticas de la ciudad de Trujillo. Esta necesidad es la falta de un calzado estandarizado apto para prevenir posibles complicaciones, las cuales son en muchos casos la pérdida de una de sus extremidades inferiores. El plan de negocio se realiza como una oportunidad de desarrollo en este nicho de mercado.

El público meta al cual está orientado, el plan de negocios, son las personas tanto del sexo masculino como femenino mayores de 18 años, pertenecientes a los niveles socioeconómico A, B y C, de la Ciudad de Trujillo y que son pacientes diabéticos.

De acuerdo con la investigación de mercado realizada en base a fuentes secundarias, se encontró que existen aproximadamente 23 mil personas dentro de la ciudad de Trujillo sufren de diabetes, son mayores de 18 años y pertenecen a un nivel socioeconómico A, B Y C.

Según las encuestas realizadas a 378 personas se encontró que el 35% de las personas encuestadas han tenido la oportunidad de comprar al menos una vez calzado para diabético y que un 30% del 65% restante de personas que no cuenta aún con un calzado, está dispuesto a adquirir un producto que mejore su calidad de vida, asimismo se indica en la encuesta, que la población estaría dispuesto a comprar un nuevo producto de calzado y de ser posible a un precio que oscile entre los S/ 200 a S/ 250 soles; en base a los datos indicados se calculó el mercado de atención.

Con esta población y con el resultado de las encuestas se ha determinado potenciar la oferta del calzado en base a los atributos que más valoran los clientes diabéticos como son: calidad; adaptabilidad al pie; durabilidad; textura; comodidad y precio.

Para la oferta del producto se ha establecido tener una política en costo lo más eficiente, considerando la generación y búsqueda de rendimientos en los procesos de la fabricación del calzado, la designación correcta de funciones operativas y administrativas del personal, el uso de activos fijos propios de los accionistas, un manejo adecuado de la publicidad y difusión del producto a través de los medios digitales y escritos, alianza estratégica para los canales de distribución, entre otras; con el fin de lograr un precio de aceptación de mercado para el calzado de mujeres en S/ 200 Soles y de hombres a S/ 242 Soles (precio que figura dentro de las aceptaciones de los clientes).

El proyecto presentará una inversión inicial de S/ 195,787 soles, con el 100 % de aportes propios de la inversión.

El VAN del proyecto es de S/ 61,721 La TIR obtenida es de 27.97%, costo beneficio de 1.03, todo ello hace prueba de la viabilidad financiera del proyecto.