



**Plan de negocios para determinar la viabilidad de la producción de
filtrantes Premium relajantes para la reducción de enfermedades
ocasionadas por el estrés**

**Tesis presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener
el grado de Magister en Administración por:**

Renzo Larrea Ugarte _____

Junior Zavala Banciu _____

Maestría en Administración de Negocios a tiempo parcial TP 64-2

Lima, 3 de Junio de 2020

RESUMEN EJECUTIVO

Grado: **Magister en Administración**

Título de la tesis: **Plan de negocios para determinar la viabilidad de la producción de filtrantes Premium relajantes para la reducción de enfermedades ocasionadas por el estrés**

Autores: **Renzo Larrea Ugarte**
Junior Zavala Banciu

Resumen:

El presente proyecto tiene como objetivo determinar la viabilidad del plan de negocios para la producción de filtrantes de categoría Premium con beneficios relajantes para la reducción del estrés y las enfermedades ocasionadas por el estrés.

El estrés es una enfermedad muy común hoy día, el cual genera diversas afecciones físicas al ser humano. Habiendo tenido conocimiento de las propiedades y beneficios medicinales de la planta de Maracuyá también conocida como pasiflora edulis, para combatir este mal, se encontró una oportunidad en el mercado de infusiones filtrantes. Se decidió elaborar un plan de negocio en el que se pueda medir el nivel de aceptación de un producto como infusiones Premium, elaborado con la pasiflora edulis y combinada con frutos secos y / o hierbas aromáticas. El fin es ofrecer un producto como alternativa saludable de uso común para combatir el estrés gracias a su efecto relajante. El producto está dirigido a un segmento de mercado de NSE A/B mayores de 25 años y que sean económicamente activos.

Este proyecto se trabajó basado en la metodología de investigación establecida por Hernández-Sampieri, en donde nos sugiere una secuencia a seguir, la cual nos indica que debe establecerse a partir de la idea principal del proyecto. Esta secuencia se compone por varias etapas en donde debemos plasmar la interrogante principal del proyecto, así como la hipótesis y sus marcos principales, los cuales deben estar debidamente sustentados en las fuentes primarias y secundarias localizadas, asimismo para poder sostener la hipótesis, se debe realizar una prueba de campo basado en el enfoque elegido y en base a este estudio poder analizar los resultados y seleccionar la estrategia y los planes que mejor se adecuen al proyecto para que pueda tener éxito.

Basado en el tipo de producto que se eligió introducir en el mercado, se seleccionaron las estrategias a seguir, estas serían las que nos recomienda Michael Porter, las cuales son las estrategias genéricas y se componen por: Estrategia de costos, diferenciación y segmentación. Basados en estas estrategias planteadas para la empresa se optó por la estrategia de diferenciación, por ser un producto de categoría Premium con un ticket de compra elevado dirigido a un sector de NSE A/B, en adición se decidió tomar en cuenta la estrategia de economía circular, la cual nos permite utilizar un producto considerado como merma o desecho para poder continuar dándole valor. Es así que la estrategia que se eligió para el plan de marketing fue la de utilizar varios canales de distribución, pudiendo de esta manera ingresar rápidamente al mercado y buscando en un mediano plazo conseguir una participación alta de mercado, así como una estrategia basada en el producto, en donde se pretende dar a conocer los beneficios de la pasiflora edulis.

Para poder determinar la factibilidad del plan de negocios propuesto se realizaron pruebas de campo cualitativas y cuantitativas a un grupo de expertos y a una muestra representativa del NSE A/B mayores de 25 años económicamente activos que habitan en Lima Metropolitana y de los distritos pertenecientes a Lima Moderna donde pudimos analizar su perfil, percepción de salud con respecto al estrés y enfermedades causantes y sus cuidados respectivos, hábitos de consumo de infusiones, preferencias de productos naturales y su aceptación e intención de compra del concepto propuesto en este proyecto. De acuerdo a los resultados pudimos analizar las condiciones para poder desarrollar el concepto de producto propuesto y determinar la demanda potencial de nuestro producto, planteando diferentes estrategias y planes los cuales se detallan y que servirán para poder penetrar en el mercado actual como un producto nuevo e innovador.

Un aspecto muy importante en el desarrollo del proyecto es la parte operativa, el cual se desarrolla de acuerdo al esquema general del modelo SCOR. Se hace énfasis en la planificación, abastecimiento, producción, entrega y logística inversa. Mediante este análisis se consigue determinar el plan de compras de materias primas e insumos, plan de producción y plan de entregas. Así mismo, se definen el proceso productivo, proceso de orden de pedido, proceso de logística inversa y se desarrolla el plan HACCP, el cual da el soporte en términos calidad al producto. Como resultado del plan de operaciones, se obtuvieron los recursos de mano de obra y de quipos, los costos asociados a la operación y los volúmenes de materia prima a procesar.

El análisis financiero sustenta de viabilidad en los resultados del VAN y la TIR. Se determinaron los costos de cada partida del análisis de resultados, las inversiones y servicio de deuda para calcular el flujo de caja financiero. La evaluación financiera dio un VAN de S/.542,059 y un TIR de 33.59%, lo cual indica que el proyecto es viable.