



**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA  
PRIVADA “ZEGEL IPAE”**

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS**

**PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JABONES  
ARTESANALES CON ACEITES ESENCIALES NATURALES EN LA  
CIUDAD DE ICA**

**Proyecto de innovación Empresarial para optar el Grado Académico de Bachiller en  
Administración**

**KATIA ALEXANDRA CABEZAS GARCÍA  
(0000-0002-7144-0076)**

**Ica – Perú  
(2022)**

*Para nuestros padres.*

## Índice general

Resumen ejecutivo.....	11
Introducción.....	11
Capítulo 1: Identificación del problema u oportunidad.....	13
Selección del problema o necesidad a resolver .....	13
Validación del problema.....	17
Descripción del cliente .....	25
Capítulo 2: Diseño del producto o servicio innovador .....	29
Aplicación de la metodología Design Thinking.....	29
<i>Empatizar</i> .....	30
<i>Definir</i> .....	34
<i>Idear</i> .....	37
<i>Prototipar</i> .....	38
<i>Evaluar</i> .....	39
Características del producto o servicio innovador validado .....	40
Capítulo 3: Elaboración del modelo de negocio.....	40
Definición de la propuesta de valor del negocio .....	41
Elaboración del lienzo de modelo de negocio.....	41
Descripción del prototipo de lanzamiento.....	45
Capítulo 4: Validación del modelo de negocio.....	50
Aplicación de la metodología Lean Startup .....	50
Crear .....	53
Medir .....	63
Aprender .....	63
Descripción del modelo de negocio validado .....	64

Capítulo 5: Análisis de la rentabilidad.....	66
Estimación del tamaño de mercado, demanda proyectada y proyección de ingresos .....	66
Determinación de las necesidades de inversión y financiamiento.....	84
Estimación de costos, clasificación de costos en fijos y variables. Determinación del punto de equilibrio .....	89
Flujo de caja proyectado .....	97
Evaluación económica y financiera: Cálculo de VAN y TIR.....	97
<i>Cálculo de VAN</i> .....	97
<i>Cálculo de TIR</i> .....	97
Conclusiones y recomendaciones .....	99
Conclusiones .....	99
Recomendaciones .....	99
Referencias bibliográficas .....	101

## Índice de tablas

Tabla 1 - Pregunta 1 - Nos podría indicar ¿cuál es su género? .....	18
Tabla 2 - Pregunta 2 - ¿Usted suele comprar jabones de tocador para su aseo? .....	19
Tabla 3 - Pregunta 3 - ¿Con cuánta frecuencia suele comprar jabones para su uso? .....	20
Tabla 4 - Pregunta 4 - ¿Conoce usted los beneficios que ofrecen los jabones de elaboración artesanal y con insumos naturales? .....	21
Tabla 5 – Pregunta 5 - Después de conocer las características y beneficios que ofrecen los jabones artesanales elaborados con insumos naturales ¿Se encontraría dispuesto a adquirir estos jabones?.....	22
Tabla 6 – Pregunta 6 - Si tuviera que elegir ¿Cuál es el atributo que a su criterio es más relevante para adquirir un jabón? .....	23
Tabla 7 – Pregunta 1 - Podría señalar en qué rango de edades se ubica usted .....	61
Tabla 8 – Pregunta 2 – Podría indicar, de acuerdo con la clasificación que se muestra a continuación, cuál es el tipo de piel que posee .....	62
Tabla 9 – Pregunta 3 – Podría mencionar cuál es la presentación que suele utilizar al adquirir un jabón para su higiene personal .....	63
Tabla 10 – Pregunta 4 – Por lo general, qué tipo de jabón es el que suele utilizar para su higiene personal .....	64
Tabla 11 – Pregunta 5 – Generalmente, cuántas unidades de jabón suele utilizar usted al mes .....	65
Tabla 12 – Pregunta 6 – Teniendo en cuenta su criterio personal, cuál considera que sería el atributo más importante que toma en cuenta al momento de elegir un determinar jabón .....	66
Tabla 13 – Pregunta 7 – Conoce las ventajas y beneficios que los jabones artesanales,	

naturales u orgánicos proporcionan para el cuidado de la salud de su piel .....	67
Tabla 14 – Pregunta 8 – Después de conocer los beneficios que le puede proporcionar a su piel los jabones artesanales, estaría dispuesta a utilizarlos .....	68
Tabla 15 – Pregunta 9 – Cual sería la presentación ideal para que pueda adquirir jabones artesanales .....	69
Tabla 16 – Pregunta 10 – Después de conocer todos los beneficios que puede obtener con el uso del jabón artesanal, cuál sería el rango de precio con el que estaría dispuesta a pagar para adquirir el producto .....	70
Tabla 17 – Lista de precios de venta por producto .....	72
Tabla 18 – Proyección de venta por producto en unidades físicas .....	72
Tabla 19 – Proyección de venta por producto en unidades monetarias con IGV .....	
Tabla 20 – Proyección de venta por producto en unidades monetarias sin IGV .....	73
Tabla 21 – Proyección anual de la demanda y de las ventas .....	74
Tabla 22 – Detalle de la estructura de la inversión .....	74
Tabla 23 – Detalle de la estructura de financiamiento .....	74
Tabla 24 – Detalle de la inversión fija tangible .....	75
Tabla 25 – Detalle de la inversión fija intangible .....	76
Tabla 26 – Detalle del capital de trabajo .....	76
Tabla 27 – Estado de situación financiera de apertura .....	76
Tabla 28 – Estado de situación financiera de apertura para el primer año .....	77
Tabla 29 – Estado de resultados por año .....	78
Tabla 30 – Gastos administrativos .....	78
Tabla 31 – Gastos de ventas.....	79
Tabla 32 – Costos fijos .....	80

Tabla 33 – Costo variable unitario del jabón artesanal de manzanilla y miel .....	80
Tabla 34 – Costo variable unitario del jabón artesanal de leche de cabra y miel .....	80
Tabla 35 – Costo variable unitario del jabón artesanal de avena y concha de nácar .....	81
Tabla 36 – Costo variable unitario del jabón artesanal de coco y miel .....	81
Tabla 37 – Costo variable unitario del jabón artesanal de hierbaluisa y romero .....	81
Tabla 38 – Costo variable unitario del jabón artesanal de café y canela .....	82
Tabla 39 – Costo variable unitario del jabón artesanal de carbón activado .....	82
Tabla 40 – Costo de ventas .....	83
Tabla 41 – Proyección anual del costo de ventas .....	83
Tabla 42 – Punto de equilibrio .....	84
Tabla 43 – Proyección mensual del costo de ventas .....	85
Tabla 44 – Flujo de caja proyectado anualmente.....	86
Tabla 45 – Valor Actual Neto – VAN .....	86
Tabla 46 – Tasa Interna de Retorno – TIR .....	86
Tabla 47. Costo de oportunidad de capital - COK .....	87

## Índice de figuras

Figura 1 - Pregunta 1 - Nos podría indicar ¿cuál es su género? .....	18
Figura 2 - Pregunta 2 - ¿Usted suele comprar jabones?.....	19
Figura 3 - Pregunta 3 - ¿Con cuánta frecuencia suele comprar jabones para su uso? .....	20
Figura 4 - Pregunta 4 - ¿Conoce usted los beneficios que ofrecen los jabones de elaboración artesanal y con insumos naturales? .....	21
Figura 5 – Pregunta 5 - Después de conocer las características y beneficios que ofrecen los jabones artesanales elaborados con insumos naturales ¿Se encontraría dispuesto a adquirir estos jabones?.....	22
Figura 6 – Pregunta 6 - Si tuviera que elegir ¿Cuál es el atributo que a su criterio es más relevante para adquirir un jabón? .....	23
Figura 7 – Resumen de la información población total – Perú (2021) .....	24
Figura 8 – Resumen de la información población total – Departamento de Ica (2021) .....	25
Figura 9 – Resumen de la información población total – Provincia de Ica (2021) .....	25
Figura 10 – Resumen de la información población total según NSE – Perú total (2021) .....	26
Figura 11 – Resumen de la información población total según NSE – Departamento Ica (2021) .....	26
Figura 12 – Arquetipo de cliente .....	27
Figura 13 – Etapas del Design Thinking.....	28
Figura 14 – Mapa de empatía.....	30
Figura 15 – Técnica del Point Of View o Punto de Vista .....	32
Figura 16 – Técnica del Brainstorming o Lluvia de Ideas .....	33
Figura 17 – Prototipo del diagrama del modelo de negocio de producción y comercialización	



de jabones con esencias naturales .....	35
Figura 18 – Lienzo de la propuesta de valor para jabones artesanales Flor de Loto .....	37
Figura 19 – Business Model Canvas o Lienzo de modelo de negocio para jabones artesanales Flor de Loto.....	38
Figura 20 – Jabón artesanal Flor de Loto de manzanilla y miel (Imagen referencial) .....	40
Figura 21 – Jabón artesanal Flor de Loto de leche de cabra y miel (Imagen referencial) .....	41
Figura 22 – Jabón artesanal Flor de Loto de avena y concha de nácar (Imagen referencial) .....	42
Figura 23 – Jabón artesanal Flor de Loto de coco y miel (Imagen referencial) .....	42
Figura 24 – Jabón artesanal Flor de Loto de hierbaluisa y romero (Imagen referencial) .....	43
Figura 25 – Jabón artesanal Flor de Loto de café y canela (Imagen referencial) .....	44
Figura 26 – Jabón artesanal Flor de Loto de carbón activado (Imagen referencial) .....	44
Figura 27 - El método Lean Startup y sus etapas.....	46
Figura 28 – Lean Canvas .....	49
Figura 29 – Página web de inicio de Flor de Loto (Header) .....	50
Figura 30 – Página web de inicio de Flor de Loto (Footer) .....	51
Figura 31 – Página web Acerca de Flor de Loto .....	51
Figura 32 – Página web de productos: Jabón artesanal de avena y concha de nácar .....	52
Figura 33 – Página web de productos: Jabón artesanal de Manzanilla y miel .....	52
Figura 34 – Página web de productos: Jabón artesanal de leche de cabra y miel.....	53
Figura 35 – Página web de productos: Jabón artesanal de coco y miel .....	53
Figura 36 – Página web de productos: Jabón artesanal de Hierbaluisa y Romero .....	54
Figura 37 – Página web de productos: Jabón artesanal de café y canela .....	54
Figura 38 – Página web de productos: Jabón artesanal de carbón activado .....	55
Figura 39 – Formulario de contacto .....	55
Figura 40 – Pregunta 1 - Podría señalar en qué rango de edades se ubica usted .....	61
Figura 41 – Pregunta 2 – Podría indicar, de acuerdo con la clasificación que se muestra a	

continuación, cuál es el tipo de piel que posee .....	62
Figura 42 – Pregunta 3 – Podría mencionar cuál es la presentación que suele utilizar al adquirir un jabón para su higiene personal .....	63
Figura 43 – Pregunta 4 – Por lo general, qué tipo de jabón es el que suele utilizar para su higiene personal .....	64
Figura 44 – Pregunta 5 – Generalmente, cuántas unidades de jabón suele utilizar usted al mes .....	65
Figura 45 – Pregunta 6 – Teniendo en cuenta su criterio personal, cuál considera que sería el atributo más importante que toma en cuenta al momento de elegir un jabón .....	66
Figura 46 – Pregunta 7 – Conoce las ventajas y beneficios que los jabones artesanales, naturales u orgánicos proporcionan para el cuidado de la salud de su piel .....	67
Figura 47 – Pregunta 8 – Después de conocer los beneficios que le puede proporcionar a su piel los jabones artesanales, estaría dispuesta a utilizarlos .....	68
Figura 48 – Pregunta 9 – Cual sería la presentación ideal para que pueda adquirir jabones artesanales .....	69
Figura 49 – Pregunta 10 – Después de conocer todos los beneficios que puede obtener con el uso del jabón artesanal, cuál sería el rango de precio con el que estaría dispuesta a pagar para adquirir el producto .....	70
Figura 50 – Estimación del tamaño del mercado .....	71

## Resumen ejecutivo

Según la Cámara de Comercio de Lima (Vásquez, 2022) se registrará un incremento de entre el 3.3% y el 7.5% en la industria de los cosméticos y la higiene personal en el año 2022. Este crecimiento del sector generará ingresos que pueden encontrarse entre los S/7,792 millones y los S/8,103 millones, respectivamente. Por otro lado, de acuerdo con Ávila (2021), se está registrando una tendencia que cada día va en aumento relacionada con el consumo de productos naturales, cosméticos y de higiene, identificando que los clientes y consumidores buscan productos naturales y cada vez más descartar el consumo de productos de elaboración industrializada.

Con la finalidad de poder atender a esta demanda que se encuentra insatisfecha, proponemos la idea de producción y comercialización de jabones artesanales con aceites esenciales naturales en la ciudad de Ica. Elaboraremos nuestros productos con insumos y materia prima natural y los comercializaremos directamente a nuestros clientes finales, a través de nuestra tienda en línea y también en nuestro punto de venta físico.

Como resultado de nuestras estimaciones y proyecciones económicas y financieras, pudimos verificar que los resultados que obtuvimos son positivos y muestran que éstos generan valor y rentabilidad para los socios e inversionistas del proyecto lo que además comprueba su viabilidad.