



**ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA
PRIVADA ZEGEL IPAE
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS**

**PLAN DE NEGOCIO: PROYECTO DE NEGOCIO INNOVADOR
CREACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE APLICACIÓN –
SOFTWARE PARA FACILITAR COMUNICACIÓN ENTRE
DISTRIBUIDORES Y COMERCIANTES**

**Plan de Negocio para obtener el Grado Académico de Bachiller en
Administración de Negocios**

**JORGE DEGNER HERRERA CASTRO
(0009-0008-8012-6063)**

**Lima – Perú
2021**

Índice General

	Pág.
Resumen Ejecutivo	9
Introducción.....	10
Capítulo I Definición del Negocio	11
Idea del Negocio	11
Diagnóstico de la Idea del Negocio.....	12
Justificación del Plan de Negocio.....	12
Canvas	12
Capítulo II Diagnóstico del Plan de Negocio	14
Análisis del Microentorno	14
Clientes	14
Competidores.....	14
Proveedores.....	15
Intermediarios	16
Productos Sustitutos	17
Análisis del Macroentorno.....	17
Factor Económico.....	17
Factor Cultural – Social.....	20
Factor Político.....	21
Factor Geográfico – Demográfico.....	22
Factor Tecnológico.	23
Capítulo III Planeamiento Estratégico	24
Misión	24
Visión	24
Valores	24

Objetivos Estratégicos Generales	24
Matriz FODA	25
Matriz FODA Cruzado	26
Matriz MEFI	27
Matriz MEFE	28
Estrategia genérica de Porter	28
Cronograma de actividades (Diagrama de Gantt).....	29
Capítulo IV Estudio de Mercado.....	31
Oferta.....	31
Demanda.....	31
Cálculo de la muestra	34
Capítulo V Plan de Comercialización	42
Mercado.....	42
Característica	42
Segmentación.....	42
Marketing Mix.....	42
Producto.....	42
Precio	44
Plaza	47
Promoción.....	47
Formulación estratégica ANSOFF	47
Proyección de ventas.....	48
Capítulo VI Plan Técnico	50
Localización de la empresa.....	50
Matriz de localización.....	50
Tamaño del negocio (capacidad instalada) (LAYOUT)	51
Necesidades (maquinarias y equipos, mano de obra y materia prima).....	53

Costos (directos e indirectos).....	56
Proceso de producción u operación (diagrama de flujo)	57
Impacto en el medio ambiente	61
Plan de calidad	62
Plan de seguridad	64
Certificaciones	67
Capítulo VII Plan Organizacional, de Personal y Legal	68
Constitución de la empresa (proceso, trámites, permisos y costos)	68
Proceso y tramites	68
Permisos.....	68
Costos	69
Obligaciones (tributarias y laborales).....	69
Estructura organizacional.....	70
Descripción de funciones	71
Capítulo VIII Plan Económico – Financiero	74
Inversiones (estructura)	74
Ingresos y egresos.....	76
Financiamiento.....	78
Flujo de caja (económico y financiero).....	81
Evaluación económica y financiera (VAN y TIR).....	84
Conclusiones.....	85
Recomendaciones.....	87
Referencias Bibliográficas	89
Anexo	92

Índice de Tablas

	Pág.
Tabla 1 Canvas	12
Tabla 2 Clientes	14
Tabla 3 Competidores	15
Tabla 4 Proveedors Convergia	15
Tabla 5 Proveedor MPE	16
Tabla 6 Productos sustitutos	17
Tabla 7 Análisis FODA	25
Tabla 8 FODA Cruzado	26
Tabla 9 Matriz MEFI	27
Tabla 10 Matriz MEFE	28
Tabla 11 Diagrama de Gantt	30
Tabla 12 Distribuidores entrevistados	33
Tabla 13 Cálculo de muestra.....	34
Tabla 14 Criterios de segmentación según distribuidor y bodega	39
Tabla 15 Criterios de segmentación según mercado	39
Tabla 16 Volumen de mercado	40
Tabla 17 Precios	44
Tabla 18 Lista de precios	46
Tabla 19 Rangos y porcentajes.....	48
Tabla 20 Reporte de ventas periodo 2022 NEGOCIOS. JIMY E.I.R.L.	49
Tabla 21 Tabla de puntuación	50
Tabla 22 Factores de localización	50
Tabla 23 Descripción del tamaño de negocio.....	51
Tabla 24 Espacios.....	52
Tabla 25 Costos de App.....	53
Tabla 26 Gastos de servicios básicos	53
Tabla 27 Presupuesto de gastos administrativos	53
Tabla 28 Presupuesto de ventas y gastos de comercialización	54
Tabla 29 Planilla.....	55
Tabla 30 Costos mensuales	56

Tabla 31 Proyección de costo año 1	56
Tabla 32 Plan de seguridad en caso de robos	64
Tabla 33 Seguridad en caso de incendios	65
Tabla 34 Seguridad en caso de sismos	65
Tabla 35 Matriz IPERC.....	66
Tabla 36 Obligaciones tributarias.....	69
Tabla 37 Ápice estratégico	71
Tabla 38 Línea media.....	72
Tabla 39 Staff de asesoría	72
Tabla 40 Núcleo de operaciones.....	73
Tabla 41 Estructura de inversiones tangibles.....	74
Tabla 42 Inversiones intangibles	75
Tabla 43 Ingresos año 1.....	76
Tabla 44 Modelo de ingresos mediante rango de comisiones	76
Tabla 45 Proyección de ventas PILWAY año 1	77
Tabla 46 Promedio de crecimiento de proveedores anual	80
Tabla 47 Proyección de ventas por 5 años	80
Tabla 48 Flujo de caja mensual	81
Tabla 49 Estado de resultados.....	82
Tabla 50 Flujo de caja proyectado a 5 años.....	83
Tabla 51 COK.....	84
Tabla 52 Van y TIR	84

Índice de Figuras

	Pág.
Imagen 1 Fórmula para hallar la muestra.....	34
Imagen 2 Encuesta bodeguero	35
Imagen 3 Método de abastecimiento	36
Imagen 4 Beneficios esperados por los bodegueros	37
Imagen 5 Compra mínima para delivery efectivo	37
Imagen 6 Disposición de usar PILWAY.....	38
Imagen 7 Prototipo PILWAY.....	43
Imagen 8 Factura de venta	45
Imagen 9 Localización.....	51
Imagen 10 Layout PILWAY	52
Imagen 11 Flujograma de proceso de atención al cliente	57
Imagen 12 Flujograma de proceso de APP PILWAY	58
Imagen 13 Proceso de compra de útiles	59
Imagen 14 Flujograma de proceso de almacenamiento.....	60
Imagen 15 Impacto eco amigable PILWAY	61
Imagen 16 Organigrama PILWAY	70
Imagen 17 Proyección del año 1	79

Dedicatoria

La presente tesis se la dedicamos a Dios, por guiarnos en el camino del aprendizaje. A nuestros padres por ser fuente de inspiración y ejemplo vivo de perseverancia, a nuestros familiares que apostaron por este proyecto, mentores que dedicaron su valioso tiempo para contribuir su conocimiento durante este proceso y a todas aquellas personas que confiaron en nosotros desde que iniciamos la carrera, hoy hemos culminado satisfactoriamente el primer peldaño de un largo camino que nos dirige a la cima.

Resumen Ejecutivo

El presente proyecto se concentró en desarrollar un plan de negocio basándonos en la necesidad que presentan por un lado el distribuidor en digitalizar el proceso de venta y por el otro; el bodeguero en el proceso de compra. Es decir; somos una ampliación intermediaria entre el distribuidor y el bodeguero donde podrán comprar, vender y pagar por medio de la aplicación llamada PILWAY.

Para ello, se realizó un respectivo análisis donde se utilizaron diversas herramientas entre ellas: Canvas, FODA cruzado, MEFE, MEFI, estrategia ANSOFF, estrategia de Porter, entrevistas, encuestas, entre otras.

Tras utilizar dichas herramientas, la opinión de expertos y para poner en marcha el desarrollo de PILWAY se realizó un mapeo de presupuesto, costos y gastos que se van a necesitar y que posteriormente se explicará y analizará. Finalmente, en cuanto al aspecto financiero se analizó y obtuvo como resultado lo siguiente.

La tasa interna de retorno (TIR) tuvo un valor de 66% y el valor actual neto (VAN) fue de S/. S/729,077.34 Teniendo en cuenta esos datos se determinó que el proyecto PILWAY es viable y rentable.