



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

**PROGRAMA DE ESTUDIOS DE ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS**

**ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE TÓNICO CAPILAR A
BASE DE ROMERO PARA EL CABELLO – “HERBO ROSMARINUS”
EN LA REGIÓN DE ICA**

**Proyecto de innovación para optar el Grado académico de Bachiller en Administración
de Negocios**

FERNÁNDEZ CHIRINOS, NICOL ALEXANDRA

(0009-0009-9501-2592)

ALLCCAHUAMÁN QUINCHO, LIZ MARITZA

(0009-0002-1526-1249)

Ica – Perú

2023

Dedicatoria

A Dios

Muchos iniciamos el mismo camino, pero pocos pudimos llegar hasta el final gracias, Señor por todas las bendiciones que has venido derramando en nuestras vidas, en buenos y malos tiempos, por habernos acompañado y guiado en nuestra trayectoria profesional siempre nos diste la fuerza imprescindible para lograrlo.

A Nuestros Padres

En estos años de estudio, hemos aprendido que la vida no es fácil es por ello adorados Padres que desde lo más fondo de nuestros corazones expresamos toda nuestra gratitud por el esfuerzo constante y el apoyo incondicional que nos han brindado.

Por impulsarnos a seguir adelante y por ser los principales pilares en nuestra formación.

A Nuestros Docentes

Queridos maestros solo nos queda decir con orgullo, gracias por tus conocimientos gracias por tus enseñanzas, tus esfuerzos y dedicación.

Índice General

	Pág.
Resumen ejecutivo	7
Introducción	8
Capítulo I. Identificación del problema u oportunidad	9
Selección del problema o necesidad a resolver	9
Validación del problema.....	14
Descripción del cliente.....	19
Capítulo II. Diseño del producto o servicio innovador.....	20
Aplicación de la metodología Design Thinking	20
Empatizar.....	20
Definir	26
Idear.....	26
Prototipado	27
Testear.....	28
Definición.....	36
Capítulo III. Elaboración Del Modelo De Negocio	37
Definición de la propuesta de valor	37
Elaboración del lienzo Canvas.....	39
Descripción del Prototipo de Lanzamiento.....	42
Capítulo IV. Validación del modelo de negocio	47
Aplicación de la metodología Lean Startup.....	47
Descripción del modelo de negocio validado	51
Capítulo V. Análisis de la rentabilidad	53
Estimación del tamaño de mercado, demanda proyectada y proyección de ingresos	53

Pág.

Determinación de las necesidades de Inversión y Financiamiento.....	55
Estimación de costos, clasificación de costos fijos y variables. Determinación del punto de equilibrio.	57
Flujo de Caja Proyectado	59
Evaluación Económica y Financiera: Calculo VAN, TIR y B/C	60
Conclusiones	62
Recomendaciones	64
Referencias Bibliográficas	65
Anexos	66

Índice de Tablas

	Pág.
Tabla 1. Matriz de búsqueda de información para identificar problemas.....	11
Tabla 2. Problemas identificados sobre la caída de cabello.....	12
Tabla 3. Criterios para la selección del problema.....	13
Tabla 4. Posibles clientes para el producto.....	15
Tabla 5. Hipótesis Cliente - Problema.....	16
Tabla 6. Matriz de Pugh.....	28
Tabla 7. Indicadores de validación de la propuesta de valor MVP.....	47
Tabla 8. Análisis de los indicadores de la Landing Page.....	48
Tabla 9. Malla receptora de información.....	51
Tabla 10. Tipo y tamaño de mercado.....	52
Tabla 11. Demanda proyectada en N° de personas.....	52
Tabla 12. Ingreso por ventas.....	53
Tabla 13. Estructura de la inversión.....	53
Tabla 14. Activos fijos.....	54
Tabla 15. Activos intangibles.....	54
Tabla 16. Capital de trabajo.....	54
Tabla 17. Costos operativos.....	54
Tabla 18. Gastos de administración.....	55
Tabla 19. Gastos de ventas.....	55
Tabla 20. Clasificación de costos.....	55
Tabla 21. Costo variable unitario.....	56
Tabla 22. Datos para el cálculo del Punto de Equilibrio.....	56
Tabla 23. Estado de Pérdidas y Ganancias proyectado.....	57
Tabla 24. Flujo de Caja proyectado.....	57
Tabla 25. Tasa de descuento para la evaluación del proyecto.....	58

Índice de Figuras

	Pág.
Figura 1. Árbol de problemas.	14
Figura 2. Tarjeta de prueba de aprendizaje	19
Figura 3. Proceso de Design Thinking.....	21
Figura 4. Distribución de respuestas a la pregunta a.	23
Figura 5. Distribución de respuestas a la pregunta b	23
Figura 6. Distribución de respuestas a la pregunta c	24
Figura 7. Distribución de respuestas a la pregunta d	25
Figura 8. Distribución de respuestas a la pregunta e	25
Figura 9. Mapa de empatía.....	26
Figura 10. Cuadro resumen de lluvia de ideas (fase idear).....	27
Figura 11. Landing page de la empresa.	29
Figura 12. Población de la región Ica.	30
Figura 13. Distribución por segmentos de edad de la población de Ica.	30
Figura 14. Distribución por NSE de la población de Ica.	31
Figura 15. Gráfico de datos de respuesta a la pregunta 1.	31
Figura 16. Gráfico de datos de respuesta a la pregunta 2.	32
Figura 17. Gráfico de datos de respuesta a la pregunta 3.	32
Figura 18. Gráfico de datos de respuesta a la pregunta 4.	33
Figura 19. Gráfico de datos de respuesta a la pregunta 5.	33
Figura 20. Gráfico de datos de respuesta a la pregunta 6	34
Figura 21. Gráfico de datos de respuesta a la pregunta 7.	34
Figura 22. Gráfico de datos de respuesta a la pregunta 8	35
Figura 23. Malla receptora de información.....	36
Figura 24. Mapa de valor del producto/servicio.	38
Figura 25. Presentación del negocio Lienzo Canvas.	39
Figura 26. Logotipo de la marca.	42
Figura 27. Presentación del producto.....	43
Figura 28. Fanpage de Facebook de la empresa.	44
Figura 29. Ficha de prueba para el MPV.....	45
Figura 30. Fuentes de tráfico en la landig page.	47

Resumen ejecutivo

La caída de cabello es un problema que tiene varios orígenes como: Cambios hormonales, causas hereditarias, uso excesivo de medicamentos y suplementos, estrés, peinados, tratamientos de belleza, y a todo esto hay que agregarle los efectos pos pandemia del Covid-19 lo que sostiene un informe de EsSalud que advierte la caída de cabello de quienes sufrieron contagio de este virus. Ante esta situación, se identificó la oportunidad para desarrollar una idea de negocio que consiste en producir y comercializar un tónico capilar para fortalecer las raíces y evitar la caída de cabello, basado en las propiedades de la planta de romero como su acción antioxidantes, mitigando la rotura de fibras capilares entre otros beneficios. Las técnicas de investigación aplicadas (encuestas, entrevistas, focus group e interacción por redes sociales) se pudo determinar que las personas entre los 18 y 55 años de ambos sexos son considerados los más afectados. El tónico capilar que se ofrece es 100% natural elaborado con insumos y materiales rigurosamente seleccionados para garantizar la calidad del producto, se pondrá disposición de los potenciales clientes en tres presentaciones de: 80 ml, 100 ml y 150 ml, a precios competitivos y disponibles en muchos puntos de venta como mini mercados, bodegas, tiendas especializadas entre otras opciones. El principal medio de interacción con nuestros clientes es la plataforma digital, que se habilitará para este fin, principalmente la página Web y el Facebook. La inversión requerida para la implementación del proyecto es de S/ 45,216.00, financiado íntegramente por sus promotores. Luego de la proyección de ingresos, costos y gastos se obtuvo un VANE de S/ 144,060.00 una TIRE de 125.66% mayor a la tasa de descuento y una relación B/C de 4.19 con lo que se concluye que el modelo de negocio presentado en el proyecto es viable y rentable.