



**INSTITUTO PERUANO DE ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS ZEGEL IPAЕ
PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE
NEGOCIOS**

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE
PRENDAS DE VESTIR CON DISEÑOS AMAZÓNICOS, IQUITOS
2022**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el título en
Administración de Negocios**

**PERSA CAROLINA APAGÜEÑO ALMEIDA
(0000-0002-5656-5495)**

**PERUBIA KARINA YAICATE ESCOBAR
(0000-0001-7749-8941)**

Iquitos – Perú

2022

Dedicatoria

Dedico con todo mi corazón esta tesis a la única persona que le debo todo lo que soy y seré, a mi señora bonita, a ella que hace yo pueda sonreír día a día con su sola presencia en mi vida. Misma que formó a una buena mujer, dando todo, hasta su vida. Realmente es admirable el amor de una madre por un hijo. ¡Gracias, mamá por buscar mi felicidad por sobre la tuya!

También se la dedico a Pool, quién me ayudó a superar la crisis más dura de mi vida y quien me motiva a seguir adelante y seguir soñando.

Presa Carolina Apagüeño Almeida

Este proyecto de tesis dedico a mis padres, que estuvieron ahí conmigo en los momentos más difíciles de la carrera. En especial dedico esta tesis a mi papá el Sr. Luis Yaicate, quien me ayudo a culminar mis estudios trabajando duro y apoyándome en todo el proceso, de principio al final, Gracias por todo padre ¡Te amo!

Por ultimo y no menos importante agradecer a mi enamorado que me ayudo y fue mi soporte en esos días grises ¡Gracias totales

Perubia Karina Yaicate Escobar

Índice General

| | |
|---|----|
| Resumen Ejecutivo | 10 |
| Introducción | 11 |
| Capítulo I: Plan de Negocio | 12 |
| Formulación de la Idea de Negocio | 12 |
| Análisis de Oportunidad | 13 |
| Presentación del Modelo de Negocio | 14 |
| Capítulo II: Plan Estratégico y Plan Organizacional | 20 |
| Descripción de la Empresa | 20 |
| Datos de la Empresa..... | 20 |
| Direccionamiento Estratégico..... | 21 |
| Misión..... | 21 |
| Visión..... | 21 |
| Valores | 22 |
| Objetivos..... | 23 |
| Capítulo III: Análisis de Entorno y Plan de Mercadeo | 27 |
| Análisis del Entorno Objetivo | 27 |
| Factores Económicos..... | 27 |
| Factores Socioeconómicos | 27 |
| Factores Políticos y Legales | 28 |
| Factores Tecnológicos..... | 31 |
| Factores Ambientales | 32 |
| Análisis de los Principales Actores | 32 |
| Perfil De Los Clientes O Consumidores | 32 |
| Perfil De Competidores..... | 33 |
| Perfil De Proveedores..... | 33 |

| | |
|--|-----------|
| Determinación Del Tamaño Del Mercado | 35 |
| Capítulo IV: Plan de Marketing..... | 45 |
| Producto..... | 45 |
| Precio..... | 50 |
| Plaza | 54 |
| Promoción..... | 59 |
| Persona..... | 61 |
| Capítulo V: Plan de Operaciones | 66 |
| Producción de Bienes y Servicios (En Función Al Plan De Marketing) | 66 |
| Logística De Entrada..... | 70 |
| Compras | 70 |
| Almacenamiento..... | 70 |
| Logística De Salida..... | 71 |
| Productos terminados | 71 |
| Despacho Y Distribución | 71 |
| Capítulo VI: Organización de la Empresa | 74 |
| Estructura De La Organización | 74 |
| Plan De Gestión Del Talento..... | 74 |
| Principales Funciones que se Requieren en el Negocio | 75 |
| Políticas y Estrategias para la Administración del Talento..... | 76 |
| La Planilla de la Empresa o Presupuesto de las Remuneraciones | 79 |
| Aspectos Legales Y Tributarios | 80 |
| Capítulo VII: Plan Financiero | 87 |
| Plan De Inversiones | 87 |
| Capital De Trabajo..... | 88 |

| | |
|---|------------|
| Análisis De Costos: Determinar Los Costos De Negocios | 89 |
| Análisis Financiero..... | 90 |
| Balance General | 90 |
| Estado De Ganancias Y Pérdidas..... | 91 |
| Ratios Financieros | 92 |
| Plan Financiero..... | 93 |
| Presupuesto Operativo | 93 |
| Presupuesto Financiero..... | 94 |
| Evaluación Financiera | 95 |
| Flujo De Caja Proyectado..... | 100 |
| Análisis De Sensibilidad | 100 |
| Definición de los Indicadores de Desempeño. | 102 |
| Conclusiones..... | 105 |
| Recomendaciones | 107 |
| Referencias Bibliográficas | 109 |

Índice de Tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1: Modelo Canvas | 14 |
| Tabla 2: Incremento de Utilidad..... | 23 |
| Tabla 3: Creación del Catalogo Virtual..... | 23 |
| Tabla 4: Incremento de ventas para el primer trimestre..... | 24 |
| Tabla 5: Matriz FODA..... | 25 |
| Tabla 6: Matriz FODA Cruzado | 26 |
| Tabla 7: Competidores Directos | 33 |
| Tabla 8: Proveedores | 34 |
| Tabla 9: Población Turistas Nacionales y Extranjeros a Loreto..... | 37 |
| Tabla 10: Polo de algodón | 51 |
| Tabla 11: Blazer de mujer | 51 |
| Tabla 12: Bermuda para hombre | 52 |
| Tabla 13: Vestido para mujer | 52 |
| Tabla 14: Polera para hombre | 53 |
| Tabla 15: Saco para hombres..... | 53 |
| Tabla 16: Matriz de Macro Localización..... | 55 |
| Tabla 17: Matriz Micro Localización..... | 57 |
| Tabla 18: Cronograma de Promoción | 60 |
| Tabla 19: Programa de Acciones Tacticas | 63 |
| Tabla 20: Programa y Pronósticos de Ventas..... | 64 |
| Tabla 21: Demandas Estimadas | 65 |
| Tabla 22: Plan de Producción Anual | 66 |
| Tabla 23: Plan de Producción Mensual..... | 67 |
| Tabla 24: Plan de Producción Semanal..... | 67 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 25: Plan de Producción Diario | 68 |
| Tabla 26:Impuesto General a las Ventas..... | 86 |
| Tabla 27:Plan de Inversiones | 87 |
| Tabla 28:Inversión Total | 88 |
| Tabla 29:Ana | 88 |
| Tabla 30.Análisis de costos | 89 |
| Tabla 31:Balance General..... | 90 |
| Tabla 32Estado de Ganancias y Perdidas | 91 |
| Tabla 33:Presupuesto Operativo..... | 93 |
| Tabla 34:Presupuesto Financiero | 94 |
| Tabla 35:Evaluación Financiera | 95 |
| Tabla 36:Flujo de Caja Proyectado..... | 100 |
| Tabla 37:Analísis de Sensibilidad | 100 |
| Tabla 38:Analísis de Sensibilidad | 101 |
| Tabla 39.Analisis de Sensibilidad | 101 |
| Tabla 40:Indicadores de Desempeño | 104 |

Índice de Figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1: Genero de los encuestados | 38 |
| Figura 2: Edad de los encuestados | 39 |
| Figura 3: ¿Con qué frecuencia compras prendas de vestir? | 40 |
| Figura 4: ¿Comprarías prendas de vestir con diseños de alguna de las etnias Amazónicos tales como Yaguas, Ikitu, Jibaro o kukamas? | 40 |
| Figura 5: ¿Qué factores consideras importante al momento de comprar una prenda de vestir?..... | 41 |
| Figura 6: ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por una prenda como vestido, polo, short y chaquetas con diseños amazónicos? | 41 |
| Figura 7: ¿Conoces los iconos de algunas etnias amazónicos? | 42 |
| Figura 8: ¿Por qué medio te gustaría adquirir nuestras prendas de vestir? | 43 |
| Figura 9: ¿Conoce usted alguna de estas marcas que venden prendas de vestir con diseños amazónicos? | 43 |
| Figura 10: Logotipo..... | 46 |
| Figura 11: Vestido con diseños pertenecientes a la etnia..... | 47 |
| Figura 12: Blazer para mujeres | 48 |
| Figura 13: Polo para hombres | 48 |
| Figura 14: Saco para hombres | 49 |
| Figura 15: Bermudas para hombres | 49 |
| Figura 16: Polera hombre Soy íkiam | 50 |
| Figura 17: Canal Directo | 58 |
| Figura 18: Procesos de Producción..... | 69 |

| | |
|--|----|
| Figura 19: Proceso de Compras..... | 70 |
| Figura 20: Proceso de Almacenamiento | 70 |
| Figura 21: Organigrama..... | 74 |
| Figura 22: Principales Funciones | 75 |
| Figura 23: Plantilla de la Empresa | 79 |

Resumen Ejecutivo

Este proyecto tiene como objetivo central revalorar la identidad cultural por medio de la comercialización de prendas de vestir con diseños étnicos amazónicos.

Nuestro trabajo de investigación consta de siete capítulos, en los dos primeros capítulos pudimos afianzar la propuesta de negocio a modo que definimos lo que queremos dar a nuestro público objetivo y como queremos llegar a ellos, creando la identidad de la empresa. El capítulo tres nos ayuda analizar el mercado en el que nos vamos a desenvolver, permitiéndonos saber a detalle sobre nuestros competidores, además de saber los gustos y preferencias de nuestros posibles clientes. Una vez ya teniendo conocimiento de nuestro mercado objetivo, el capítulo cuatro ayuda a establecer estrategias para que nuestra presencia en el mercado impacte de manera positiva, a nosotros nos ayudó muchísimo cuando hablamos del precio, porque pudimos establecer el mismo en nuestros productos con información de diversas fuentes que se dedican al mismo rubro. No obstante, en el capítulo cinco, pudimos organizar nuestras operaciones con respecto al desarrollo de nuestra empresa, desde el local hasta el almacén. El capítulo 6 nos muestra cómo será la empresa, es decir, con que áreas vamos a trabajar y concluimos con el capítulo siete mostrando como será el plan financiero. Todos esos capítulos nos ayudaron a conocer con mayor detalle a Soy Íkiam, permitiéndonos soñar con la pronta ejecución de la empresa ya que además de ser una idea de negocio viable, también aporta favorablemente a la sociedad y a nuestra ciudad.