



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL PERÚ

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

“Exportación de salsa a base de Tumbo a los Estados Unidos de América, Estado de California, Condado de Los Ángeles”

Plan de Negocio para optar el Título de:

Licenciada en Administración de Negocios Internacionales;
Bachiller León López, Stefanny Paola

Licenciada en Administración de Empresas;
Bachiller Sucapuca Mitma, Claudia Andrea

Licenciada en Administración de Empresas;
Bachiller Taboada Mendoza, Katherin

Lima – Perú

2016

2016-11-07

RESUMEN EJECUTIVO

Tumbo Perú S.A.C, es una empresa ubicada en la ciudad de Lima – Perú, dedicada a la exportación de salsas en base al fruto del Tumbo, bajo el concepto de salsa saludable en el Condado de Los Ángeles, California – Estados Unidos.

La elección del mercado objetivo está basada en la creciente demanda de las importaciones de salsas en los últimos años; así como también la representatividad del país como principal importador de salsas a nivel mundial. Presentando un panorama positivo en cuanto al crecimiento de éste tipo de productos.

El plan de negocios está compuesto por seis capítulos, los cuales serán detallados a continuación:

El primer capítulo del proyecto; muestra el planteamiento de la idea de negocio, determinación de los objetivos, así como también la aceptación del producto ; las cuales han sido obtenidas mediante la formulación de encuestas. De ello se recopiló que el 51% de los individuos residente en el Condado de Los Ángeles posee la disposición en adquirir el producto, y el 56.51% le es importante consumir un producto que no afecte su salud.

En el segundo capítulo se desarrolla el plan de marketing que debemos seguir para poder llegar tanto al cliente como consumidor final. Se dan a conocer las bondades del producto por medio de nuestra página web, redes sociales, siendo de gran ayuda para la impulsión de las ventas.

En el tercer capítulo, se presenta el plan exportador en el cual se determinan los costos de tercerizar, gastos de exportación y se establece el precio de exportación. Este último siendo vital ya que dependerá de ello obtener el rendimiento esperado por la inversión realizada en el proyecto.

El cuarto capítulo, se muestra la constitución de la empresa en su interior; partiendo desde la participación del recurso más importante, el humano. Se determina el personal necesario para la puesta en marcha del proyecto, estableciendo sus funciones y responsabilidades; así como también los costos en los que se incurrirá para su contratación.

El quinto capítulo, muestra la estructura de la inversión, capital de trabajo necesario para la ejecución del proyecto, también se determina que el 61% de la inversión lo realizarán los socios y la diferencia se financiará con un préstamo solicitado al Banco de Crédito.

Finalmente el sexto capítulo, establece la evaluación financiera del negocio, así como el tiempo que demorará en recuperar el dinero invertido.