



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACION DE BEBIDAS NATURALES
A BASE DE HUITO, IQUITOS, 2020**

AUTORES:

**RUIZ LOPEZ, FREDY WILLY
PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL
DE LIENCIADO EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**PANAIFO MORI, WILO VALDEMAR
PARA OPTAR EL TITULO PROSIONAL DE CONTADOR PUBLICO**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PROSPECTIVA DE MERCADOS Y TERRITORIOS

IQUITOS-PERÚ

2020

DEDICATORIA

A mis padres quienes me dieron la vida y me apoyaron a seguir adelante.

A mi esposa e hijos que son el motor de mi vida y siempre están conmigo hasta lograr mis objetivos.

Fredy Ruiz López

A Dios padre por darme la capacidad necesaria para concluir este proyecto con toda satisfacción.

A mi familia, a mis padres, por apoyarme en mi carrera profesional, y a los profesores que depositaron sus conocimientos y su confianza.

Wilo Panaifo Mori

AGRADECIMIENTO

A Dios porque siempre esta iluminando mi camino y permitió que se cumplan con éxito mis metas.

A la Universidad Científica del Perú – UCP, a cada uno de los docentes y a mis compañeros, mi eterna gratitud.

Fredy Ruiz Lopez

A Dios padre todo poderoso por darnos sabiduría y la vida para concluir con mis estudios ante todo está siempre presente en mi ser.

A mis padres por darnos la oportunidad de estudiar y formarnos profesionalmente.

A los catedráticos de la UCP, por compartir sus conocimientos.

Wilo Panaifo Mori



**FACULTAD DE
NEGOCIOS**

“Año de la Universalización de la Salud”

ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 401-2020-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 3 de diciembre de 2020, se autorizó la sustentación para el 10 de diciembre de 2020.

Siendo las 11.00 horas del día 10 de diciembre de 2020 se constituyó de modo no presencial el Jurado para escuchar a través del programa virtual ZOOM, la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional: “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACION DE BEBIDAS NATURALES A BASE DE HUITO, IQUITOS, 2020”.

Presentado por:

RUIZ LOPEZ, FREDY WILLY
para optar el título profesional de Licenciado en Administración,

PANAIFO MORI, WILO VALDEMAR
para optar el título profesional de Contador Público

Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas, el Jurado pasó a la deliberación en privado, llegando a la siguiente conclusión:


La sustentación es: APROBADA POR MAYORÍA

A las 12.29 horas culminó el acto público.

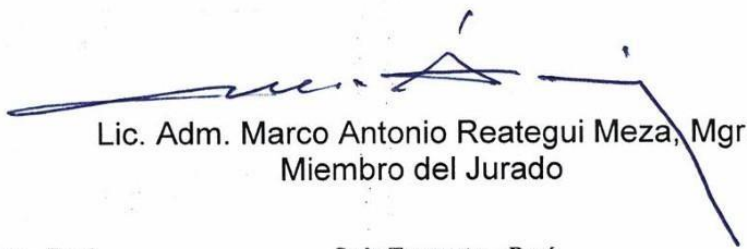
En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el acta.



CPC Luis Alberto Barriga Roa
Presidente del jurado



CPC. Luis Armando Raiva Rocha, Mgr.
Miembro del jurado



Lic. Adm. Marco Antonio Reategui Meza, Mgr.
Miembro del Jurado



"Año de la Universalización de la Salud"

**CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN
DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ - UCP**

El presidente del Comité de Ética de la Universidad Científica del Perú - UCP

Hace constar que:

El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

**"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACION DE BEBIDAS NATURALES A
BASE DE HUITO, IQUITOS, 2020"**

De los alumnos: **RUIZ LOPEZ FREDY WILLY Y PANAIFO MORI WILO**, de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **6% de plagio**.

Se expide la presente, a solicitud de la parte interesada para los fines que estime conveniente.

San Juan, 3 de setiembre del 2020.



Dr. César J. Ramal Asayag
Presidente del Comité de Ética - UCP

CJRA/lasda
127-2020

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO.....	II
Acta de sustentación.....	III
Hoja de antiplagio.....	IV
Índice de contenido.....	V
Índice de cuadros.....	VII
Índice de figuras.....	IX
RESUMEN.....	01
SUMMARY.....	02
1. INFORMACIÓN GENERAL	
1.1 Nombre del negocio.....	03
1.2. Actividad empresarial.....	04
1.3. Idea del negocio.....	05
2. PLAN DE MARKETING	
2.1 Necesidades de los clientes.....	06
2.2 Demanda actual y tendencias.....	09
2.3 Oferta actual y tendencias.....	10
2.4 Programa de marketing.....	12
2.4.1. El producto.....	12
2.4.2. El precio.....	14
2.4.3. La promoción.....	15

2.4.4. La cadena de distribución.....	18
---------------------------------------	----

3. PLAN DE OPERACIONES

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de Inversiones Huito S.A.C.....	19
3.2 El proceso de aprovisionamiento de Inversiones Huito S.A.C.....	23
3.3 El proceso de producción de Inversiones Huito S.A.C.....	24
3.4 El proceso de atención al cliente de Inversiones Huito S.A.C.....	29

4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1 Estructura organización de Inversiones Huito S.A.C.....	31
4.2 Puestos, tareas y funciones de Inversiones Huito S.A.C.....	31
4.3 Condiciones laborales.....	34
4.4 Régimen tributario.....	35

5. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 Estudio económico.....	36
5.2 Estudio financiero.....	39

CONCLUSIONES.....	45
--------------------------	-----------

BIBLIOGRAFÍA.....	45
--------------------------	-----------

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro N° 01 Clasificación Industrial Internacional Uniforme, 2019.....	04
Cuadro N° 02 Demanda proyectada de Inversiones Huito S.A.C, ciudad de Iquitos, 2019.....	09
Cuadro N° 03 Negocios con giros similares de Inversiones Huito S.A.C, en la ciudad de Iquitos, 2019.....	10
Cuadro N° 04 Precio de los productos de Inversiones Huito S.A.C, 2019...	14
Cuadro N° 05 Valor nutritivo del Huito.....	20
Cuadro N° 06 Cuadro de costos de Inversiones Huito S.A.C, 2019.....	30
Cuadro N° 07 Comportamiento del mercado: Tendencias y participación..	36
Cuadro N° 08 Ingresos por ventas de Inversiones Huito S.A.C (soles).....	36
Cuadro N° 09 Costos de ventas de Inversiones Huito S.A.C (soles).....	37
Cuadro N° 10 Gastos administrativos de Inversiones Huito S.A.C (soles)..	37
Cuadro N° 11 Gastos comerciales de Inversiones Huito SAC (soles).....	38
Cuadro N° 12 Gastos preoperativos de Inversiones Huito S.A.C. (soles).....	38
Cuadro N° 13 Inversión en activos de Inversiones Huito S.A.C. (soles)...	38
Cuadro N° 14 Depreciación de los Activos de Inversiones Huito S.A.C (soles).....	39
Cuadro N° 15 Programa de endeudamiento de Inversiones Huito S.A.C (soles).....	39
Cuadro N° 16 Estado de resultados integrales de Inversiones Huito S.A.C (soles).....	40
Cuadro N° 17 Estado de situación financiera de Inversiones Huito S.A.C (soles).....	41

Cuadro N° 18 Flujo de caja de Inversiones Huito S.A.C (soles).....	42
Cuadro N° 19 VAN y TIR de Inversiones Huito S.A.C.....	43

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura N° 01 Localización de la empresa Inversiones Huito S.A.C, 2019.....	03
Figura N° 02 Ubicación de la empresa Inversiones Huito S.A.C.....	04
Figura N° 03 Niño con problemas de bronquitis.....	07
Figura N° 04 Persona de la tercera edad con problemas respiratorios.....	08
Figura N° 05 Jarabe de Huito, envase de 500ml.....	13
Figura N° 06 Logo empresa Inversiones Huito S.A.C.....	14
Figura N° 07 Afiche promocional de inversiones Huito S.A.C.....	15
Figura N° 08 Polos con el logo de Inversiones Huito S.A.C.....	16
Figura N° 09 Taza con el logo de Inversiones Huito S.A.C, 2019.....	16
Figura N° 10' Fan page de Inversiones Huito S.A.C, 2019.....	17
Figura N° 11 Canal de distribución de Inversiones Huito, S.A.C.....	18
Figura N° 12 Huito maduro.....	21
Figura N° 13 Proceso de atención al cliente de Inversiones Huito, S.A.C	21
Figura N° 14 Huito partido por el centro.....	22
Figura N° 15 El proceso de aprovisionamiento de Inversiones Huito S.A.C.....	23
Figura N° 16 El proceso de producción de Inversiones Huito S.A.C.....	24
Figura N° 17 Olas para el preparado del jarabe.....	26
Figura N° 18 Cocina semi industrial.....	27
Figura N° 19 Balón de gas de 45kg.....	27

Figura N° 20 El proceso de atención al cliente de Inversiones Huito S.A.C.....28

Figura N° 21 Estructura organizacional de Inversiones Huito S.A.C.....30

RESUMEN

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACION DE BEBIDAS NATURALES A BASE DE HUITO, IQUITOS, 2020

Fredy Willy, Ruiz-López
Wilo Valdemar, Panaifo-Mori

El negocio consiste en la elaboración de una bebida natural a base de huito (Genipa americana), que es usada como expectorante, para la tos, asma o bronquitis; en distintas presentaciones y distintos precios.

En cuanto al plan de marketing se aprecia una creciente demanda de los productos naturales, tanto para alimentos como para tratamiento para la buena salud.

Referente al plan de operaciones, la fuente de aprovisionamiento se da en la ciudad de Iquitos, se ha determinado proveedores de la cuenta del río Napo.

Se otorgarán todos los beneficios a los colaboradores de la empresa, teniendo en cuenta que se trata de una micro empresa, la estructura orgánica fue diseñada para tal.

En cuanto al plan económico y financiero, los ratios arrojados son positivos, el Valor actual neto (VAN) es positivo, la Tasa interna de retorno (TIR), es atractiva y el Índice beneficio costo es atractivo.

Palabras claves: jarabe para la tos, producto natural, expectorante natural.

SUMMARY
BUSINESS PLAN FOR THE ELABORATION OF BEVERAGES
HUITO BASED NATURAL, IQUITOS, 2020

Fredy Willy, Ruiz-López

Wilo Valdemar, Panaifo-Mori

The business consists in the elaboration of a natural drink based on huito (Genipa americana), which is used as an expectorant, for cough, asthma or bronchitis; in different presentations and different prices. As for the marketing plan, there is an increasing demand for natural products, both for food and for treatment for good health.

Regarding the operations plan, the source of supply is in the city of Iquitos, suppliers of the Napo river account have been determined. All the benefits will be granted to the collaborators of the company, taking into account that it is a micro company; the organic structure was designed for such.

As for the economic and financial plan, the ratios shown are positive, the Net Present Value (NPV) is positive, the Internal Rate of Return (IRR) is attractive and the Cost Benefit Index is attractive.

Key words: cough syrup, natural product, natural expectorant.

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Nombre del negocio Nombre

comercial: Huito Sana

Razón social: Inversiones Huito S.A.C

Sector de la actividad: Elaboración de jarabe de Huito para problemas respiratorios.

Localización: calle Morona Nro.923. distrito de Iquitos - provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Actividad:

Figura 1 Localización de la empresa, 2020



Fuente: www.googlemaps.com

Figura 02

Ubicación de la empresa Inversiones Huito S.A.C.



Fuente: www.googlemaps.com

1.2 Actividad empresarial

Cuadro 01

Clasificación Industrial Internacional Uniforme, 2020

C	Industrias Manufactureras		
	11	Elaboración de bebidas	
		110	Elaboración de bebidas
			1104 Elaboración de bebidas no alcohólicas, producción de aguas minerales, y otras aguas embotelladas.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

1.3 Idea del negocio

Se busca satisfacer los problemas respiratorios, que a comparación de otros jarabes contienen elementos químicos, nuestra idea de negocio tendrá la misma satisfacción, solo que el producto será netamente regional y natural llegando a obtener los elementos necesarios que disminuyen la viscosidad de las secreciones bronquiales, asma, etc, facilitando así su expulsión.

Los segmentos al cual se pretende llegar a las familias, que cuenten con niños entre los 6 y 17 años de edad, y que presenten dificultades respiratorias tales como: fibrosis pulmonar, el asma, bronquitis, etc. de todas También, jóvenes entre los 18 y 24 años, deportistas, trabajadores y estudiantes. Además, las personas de entre los 40 a 55 años que presenta problemas respiratorios originados por la edad. Que cuenten con ingresos dependiente e independiente y que resida o trabaje en la ciudad de Iquitos y que estén dispuestos a obtener el producto.

Se ofrece una bebida elaborada con frutas regionales, como es el caso de huito, combinado con otros insumos, hacen que la bebida sea un potente expectorante, para combatir la tos, asma, bronquitis, entre otros. Se contarán con diversas presentaciones, envasados en botellas de vidrio y se aceptarán los distintos medios de pagos.

II. PLAN DE MARKETING

2.1 Necesidades de los clientes

Como se detalló en el capítulo anterior se busca satisfacer los problemas de salud, exactamente los problemas con los bronquios de los niños, jóvenes y adultos, por su alto contenido en vitaminas y minerales, como el hierro la vitamina B2, entre otros.

Nuestra ciudad cuenta con un clima tropical, que quiere decir que, en un día caluroso, podemos tener posteriormente contar con una tormentosa lluvia y este cambio de clima brusco hace que los niños, jóvenes y personas de la tercera edad presenten cuadros de complicaciones con las enfermedades respiratorias.

En cuanto a las enfermedades respiratorias en los niños, son comunes en los menores de 5 años. La mayoría de los niños desarrolla de tres a ocho resfríos o problemas respiratorios cada año. Este número puede ser mayor en niños que atienden a lugares de cuidado diario o son expuestos al humo de tabaco u otros contaminantes o irritantes.

Aunque en la mayoría de los casos se trata de enfermedades que no son graves, cerca de un tercio de las hospitalizaciones en este grupo de edad se deben a problemas respiratorios, incluyendo asma y neumonía.

La siguiente información ayudará a conocer, qué síntomas respiratorios son causados por una enfermedad o infección y cuáles son causados por condiciones que no son necesariamente respiratorias.

Un resfrío puede ser causado por cerca de 200 virus diferentes, los que se esparcen rápidamente de persona a persona a través del aire y de contacto directo, tocando superficies que puedan tener gérmenes y tocando

luego sus ojos, nariz o boca. Por eso es que lavarse las manos -las suyas y las de su hijo- es tan importante.

La influenza al igual que un resfrío, la influenza afecta la parte superior del sistema respiratorio. A diferencia de un resfrío, generalmente causa más complicaciones.

En cuanto al sistema respiratorio inferior: Incluye los tubos bronquiales y los pulmones. En los menores de 5 años, los síntomas de una infección respiratoria baja son generalmente más severos que aquellos que afectan la parte alta, e incluyen problemas para respirar, falta de aliento, sibilancia y respiración rápida.

Figura 03 Niño con problemas de bronquitis



Fuente: [google.com/search?q=ni%C3%B1os+tosiendo&rlz=1C1CHBD_es](https://www.google.com/search?q=ni%C3%B1os+tosiendo&rlz=1C1CHBD_es)

Otro segmento vulnerable a los problemas respiratorios son las personas de la tercera edad, que por el pasar de los años no presentan las mismas defensas y teniendo en cuenta el tipo de clima que contamos se convierten en altamente sensible para los resfríos.

Figura 04

Persona de la tercera edad con problemas respiratorios



Fuente: [google.com/search?q=persona+de+la+tercera+edad+tosiendo&rlzq](https://www.google.com/search?q=persona+de+la+tercera+edad+tosiendo&rlzq)

2.2 Demanda actual y tendencias. Cuadro 02

Demanda proyectada, ciudad de Iquitos, 2020

	Total	Urbana	Total urbano
Población distrito Iquitos	150,221	82%	123,181
Población distrito de San Juan Bautista	154,696	68%	105,193
Población distrito Punchana	91,128	70%	63,790
Población distrito Belen	75,685	80%	60,548
Población ciudad de Iquitos (censada al 2015)	471,730		352,712
Crecimiento promedio anual de la población			2%
Población ciudad de Iquitos (proyectada al 2019)			388,114
Promedio de familias con consumo bebidas naturales 33%			0.33
Familias que prefieren bebidas naturales (proyectado al 2019)			128,078
Poblacion entre 6 a 24 años y de 40 a 55 años 54.54%			0.5454
Demanda proyectada			69,854
Segmento C ciudad de Iquitos			25.00%
Segmento D ciudad de Iquitos			35.00%
Consumo del mercado objetivo (frascos)			41,912

Fuente: elaboración propia

El 67% de los peruanos redujo o reemplazó el consumo de productos con octógonos, desde que se implementó el uso de este tipo de etiquetas a los insumos alimenticios, lo que representa una oportunidad para los productos naturales.

Las familias peruanas han evidenciado una respuesta prudente en la elección de su dieta, orientando sus hábitos alimenticios hacia otros más saludables. A partir del uso de octógonos en los alimentos, el 45% de

peruanos lee la información nutricional; 34% redujo el consumo de estos productos; 33% reemplazó su consumo por productos naturales, como frutas; y el 8% dejó de comprar los insumos con estas etiquetas.

En el mercado local el consumo de jarabes para la tos, elaborados de forma artesanal, conservando sus propiedades naturales, sólo se da en el campo informal, es decir, que la preparación de dichos jarabes se dan en las familias o por encargo, mas no por la venta directa.

Lo que representa una oportunidad para la empresa Inversiones Huito S.A.C, de aprovechar esta demanda creciente del consumo de productos naturales por parte de las familias peruana.

2.3 Oferta actual y tendencia.

Cuadro 03

Negocios con giros similares de la empresa Inversiones Huito S.A.C en la ciudad de Iquitos del 2020

Detalle	Unidad de medida	Empresas		
		Santa Natura	Selva Sana	WADDAS
Jarabe para la tos 500ml	Frasco	S/30.00	S/35.00	S/32.00

Fuente: elaboración propia

En el mercado nacional la oferta de productos naturales para la producción cosmética y tratamientos alternativos de salud ha sido un detonante de la economía peruana en los últimos años, llegando a generar exportaciones por 151,367 millones de dólares entre enero y julio de 2017, creciendo 2% con respecto al periodo anterior (Adex, 2017). De acuerdo con Saravia & Espinoza (2014), existe un notorio incremento en el comercio de productos naturales, reflejado en un crecimiento de tiendas naturistas y

ferias naturales. Según indica, tan sólo en Lima operan alrededor de 150 empresas dedicadas exclusivamente a la comercialización de estos productos, atrayendo a clientes de diferentes edades interesados en probar las bondades de estos productos.

En el mercado local, las empresas que comercializan productos naturales para temas de salud, son: Santa Natura, Kaita, Bionaturista, Vida Natura, Herbalife y Fito sana. Todas empresas formales de la ciudad de Lima, que se han expandido a las provincias.

No se ha determinado alguna empresa que sea regional, con propietarios o dueños de la zona, que se dediquen a la elaboración y comercialización de productos naturales para el tratamiento de problemas de resfrió. Pero si se cuenta con la existencia de empresas dedicados a la elaboración y comercialización de otros tipos de productos como vitaminas, tratamiento de belleza, entre otros.

2.4 Programa de marketing.

2.4.1 El producto

La empresa se dedicará a la elaboración y comercialización de jarabe para la tos, asma, bronquitis, entre otros. Elaborado de frutas regionales, como es el caso de huito, combinado con otros insumos, hacen que la bebida sea un potente expectorante.

a) Categorías de productos.

En esta primera etapa, se contará con la presentación de dos tipos de envases:

- Jarabe de Huito envase de 500ml.
- Jarabe de Huito envase de 250ml

Se contarán con cajas de 3 y 6 envases, para pedidos fuera la nuestra ciudad, como también para los clientes que desean comprar en mayores cantidades. Los envases serán de vidrio

Figura 05
Jarabe de Huito, envase de 500ml



Fuente: elaboración propia

b) La marca

Se ha diseñado un logo simple, con el objetivo que impacte en lo clientes, el logo debe distinguir a la empresa frente a los negocios similares en el mercado local y nacional.

Para nuestra empresa se ha diseñado el siguiente logo:

Figura 06

Logo empresa Inversiones Huito S.A.C, 2020



Fuente: elaboración propia

2.4.2 El precio

El precio es uno de los factores más importantes en la empresa, por su influencia directa en la rentabilidad de la empresa, por ende, en la utilidad de la empresa. Para el presente proyecto el objetivo del precio es buscar la maximización de la cuota de mercado, para ganar la mayor cantidad de cliente en esta primera etapa, posteriormente al mercado nacional.

Cuadro 04

**Precio de los productos de Inversiones Huito S.A.C.,2020
(soles)**

Producto	Unidad de medida	Precio de venta S/.
Jarabe para la tos 500ml	Frasco	20
Jarabe para la tos 250 ml	Frasco	12

Fuente: elaboración propia

2.4.3 La promoción.

Como herramienta del marketing, el objetivo de la promoción es la de informar, persuadir y recordar al segmento objetivo, acerca de los productos que la empresa produce, buscando de esa manera influir en sus actitudes y comportamientos, usando como herramienta la publicidad.

Como estrategia de promoción, la principal herramienta serán las redes sociales, dentro de ellas:

Facebook: Se creará un fan page para la promoción de nuestras ofertas, sorteos, para con nuestros clientes.

Twitter: El objetivo de esta red social es contar con la mayor cantidad de seguidores que demuestren la aceptación del producto.

Instagram: También, presenta el mismo objetivo de la red social anterior pudiendo publicarse fotos y videos con los diseños de los bolsos.

Figura 07

Afiche promocional de Inversiones Huito S.A.C.

Huito Sana
100% natural
Jarabe de Huito para la tos, asma y bronquitis.

Promoción

2 x 1
Sólo esta semana : Del 01 al 07 de Marzo.

Pedido al : 065- 247566
Nos ubicas en: Morona Nro.923

Aceptamos: VISA AMERICAN EXPRESS MasterCard

Consuma lo que la región produce

Fuente: elaboración propia.

Figura 08

Polos con logo de Inversiones Huito S.A.C.



Fuente: elaboración propia

Figura 09

Taza con el logo de Inversiones Huito S.A.C



Fuente: elaboración propia

Acciones de publicidad de Inversiones Huito S.A.C.

Se contará con las siguientes acciones de publicidad:

- Se realizarán activaciones, para las presentaciones de nuestros productos. La que se realizará en la parte posterior de nuestra local comercial.
- En cuanto a la radio y televisión se contará con un spot de 30 minutos para ambos medios, cuyo objetivo es el posicionamiento de nuestro producto.
- Para el diario de mayor circulación, se publicitará nuestro afiche creado para la promoción.
- En cuanto a los volantes serán repartidos en las distintas plazas de la ciudad de Iquitos
- Se realizarán los sorteos a través del fan page, se sortearán polos y tazas entre nuestros clientes que compartan nuestras publicaciones y den likes.

Figura 10 Fan page de Inversiones Huito S.A.C



Fuente: elaboración propia

2.4.4 La cadena de distribución

La empresa se cuenta ubicada en la calle Morona Nro.923, ciudad de Iquitos desde donde se distribuirá los productos. En esta primera etapa la cadena de distribución será directa. Se contará con un área para la exhibición de nuestros productos.

Figura 11

La cadena de distribución de Inversiones Huito S.A.C



Fuente: elaboracion propia

III. PLAN DE OPERACIONES

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de Inversiones Huito S.A.C.

El proceso de aprovisionamiento se da durante todo el año, pero con mucha intensidad en los meses de noviembre a marzo y de junio hasta agosto se da con menor intensidad. Los principales proveedores serán los agricultores de la cuenta del río Napo, ubicado al margen derecho. Se ha elaborado una lista de los principales proveedores, cuya entrega se realizará en la puerta de nuestro local comercial.

Las frutas deben estar en estado de madurez, deben ser frescas, no deben presentar aberturas, tampoco en estado de descomposición.

El huitón (Genipa americana), es una fruta ovoide de 10 a 12 cm. de largo y 7 a 9 cm de diámetro, con un peso que oscila entre 200 a 400 gr. Crece en clima tropical y subtropical entre 22 y 30°C; generalmente en suelos arenos-arcillosos preferentemente, habita en zonas de tierra firme y con inundación temporal, a campo abierto y en purmas.

El árbol de 10 a 25 m. de altura y 30 a 80 cm. de diámetro de copa cónica, redonda, con follaje concentrado en el ápice de las ramillas que son algo tetragonales, corteza bastante lisa o con ásperas lenticelas, de color bronceado claro o marrón rojizo. Hojas grandes de 10 a 30 cm. de longitud, concentradas en el ápice de las ramas, oblongas a ovadas con el ápice agudo, bastante atenuada, brillantes, glabras en ambas caras, opuestas, coriáceas, con peciolo corto, de 5 mm de longitud, engrosados en su inserción. Inflorescencia en racimos axilares o terminales. Flores simples hermafroditas, grandes hasta 2.5 cm. de diámetro, con corola tubular en la

base con 5o más pétalos de color blanco al principio y luego se tornan amarillas, vellosos y ligeramente perfumados.

Las frutas forman un grupo muy variable de alimentos ricos en vitaminas y minerales para la alimentación humana. La mayoría de las frutas se consumen en estado fresco, pero para aprovechar estos productos a largo plazo, es necesario transformarlos mediante métodos de conservación, los mismos que consisten en cambiar la materia prima, de tal manera que los organismos putrefactores, reacciones químicas y enzimáticas no puedan desarrollarse y dañar el producto final.

Actualmente se ha producido profundos cambios en el estilo de vida con respecto a los hábitos, usos y gustos alimentarios por la influencia del mundo globalizado. La importancia de investigar y crear nuevos productos, es la prioridad en la que debemos emprender. El periodo de expiración de los productos es de 6 meses en ambiente refrigerado.

Cuadro 05 Valor nutritivo del Huito

Descripción	Cantidad
Humedad	77.06%
Cenizas	0.55%
Grasa	0.20%
Proteinas	1.26%
Carbohidratos	20.93%
Calorias	90.56%
Solidos totales	22.94%
Brix	14.20%
Ph	3.50%

Fuente: Pèrez J.1991

Figura 12
Huito maduro



Fuente: [google.com/search?q=huito+fruto&rlz=1C1CHBD_esPE850PE8](https://www.google.com/search?q=huito+fruto&rlz=1C1CHBD_esPE850PE8)

Figura 13
Árbol de Huito en producción



Fuente: Plantas medicinales de la amazonia - IIAP

Figura 14
Huito partido por el centro

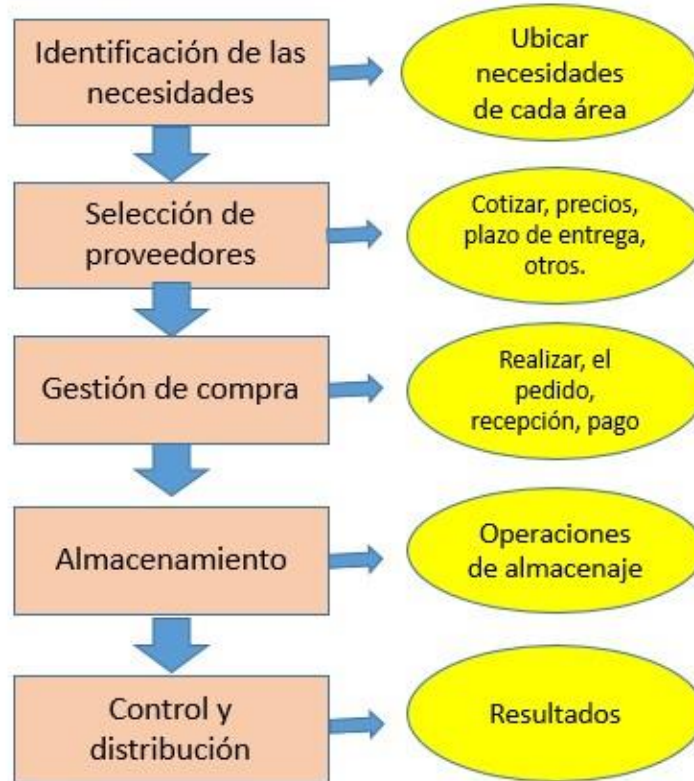


Fuente: [google.com/search?q=lavado+de+huito&rlz=1C1CHBD_esPE850PE](https://www.google.com/search?q=lavado+de+huito&rlz=1C1CHBD_esPE850PE)

3.2 El proceso de aprovisionamiento de Inversiones Huito S.A.C

Figura 15

Proceso de aprovisionamiento de Inversiones Huito S.A.C.



Fuente: elaboracion propia

El proceso de aprovisionamiento empieza con las identificaciones de las necesidades de los bienes y servicios que necesita cada una de las áreas de la empresa para el normal desarrollo de sus actividades.

Luego se procede a seleccionar los proveedores, que como política de la empresa serán como mínimo tres, teniendo en cuenta ciertos criterios,

como precio, descuento, plazo de entrega, tiempo de entrega, lugar de entrega, permanencia, entre otros.

Seguidamente se gestiona la compra que implica, realizar el pedido, coordinar la recepción, el pago, el comprobante. Luego se procede al almacenamiento, para luego realizar el control y distribución a todas las áreas.

3.3 El proceso de producción de Inversiones Huito S.A.C

Figura 16
Proceso de producción de Inversiones Huito S.A.C.



Fuente: elaboración propia.

El Proceso de producción:

1. Materia prima:

De acuerdo a la cantidad a producir se solicita la materia prima, ya sea para la presentación de 250ml o para la presentación de 500ml.

2. Recepción:

Se procede a recepcionar la materia prima, la misma que debe ser pesada y contada.

3. Selección/Clasificación:

Se procede a seleccionar y clasificar las frutas de huito, selección de frutos dañados y que no cumplen las especificaciones, retirando las que presente aspecto de descomposición, como también, las frutas pequeñas que no presenta alto grado de madurez, como, olor, color, sabor.

4. Lavado/desinfectado:

Como siguiente paso, se elimina las impurezas adheridas a la fruta utilizando agua potable, aplicando una cucharada de lejía por litro de agua, se tapa el envase y se deja reposar por espacio de 10 minutos. La desinfección consiste en eliminar microorganismos presentes en la materia prima, que puedan disminuir la calidad del producto. Luego se enjuaga con agua tratada.

5. Cortado:

Se procede a cortar las frutas por la mitad con el fin de aprovechar al máximo.

6. Unión de los ingredientes:

Se procede a unir todos los ingredientes de acuerdo a la fórmula establecida, según la cantidad a producir y al número de frutas.

7. Hervido:

Seguidamente se procede a vaciar las frutas en las pailas u ollas grandes, con capacidad de 20 litros de agua, la misma que debe cubrir la cantidad de frutas. Se debe hervir a fuego lento, el hervido debe realizarse por espacio de 15 minutos.

8. Enfriado:

Para luego pasar al enfriado, por un espacio de 30 minutos

9. Tamizado:

Se procede a pasar por el tamiz a fin de retirar las impurezas o afrechos que se originaron después del hervido.

10. Envasado:

Seguidamente se procede a envasar el jarabe, según las presentaciones, en los envases de 250ml y 500ml.

11. Etiquetado/codificado:

En este paso se adhiere el Sticker con el logo de la empresa y las especificaciones técnicas. Para luego codificar el lote, fecha de producción y fecha de vencimiento.

12. Almacenaje:

Finalmente se procede a ingresar al almacén, en un lugar fresco, seco y ventilado.

Figura 17
Ollas para el preparado del jarabe



Fuente: [google.com/search?q=ollas+grandes&rlz=1C1CHBD_esPE850P](https://www.google.com/search?q=ollas+grandes&rlz=1C1CHBD_esPE850P)

Figura 18
Cocina semi industrial



Fuente: [google.com/search?q=cocina+semi+industrial&rlz=1C1CHBD_esPE850P](https://www.google.com/search?q=cocina+semi+industrial&rlz=1C1CHBD_esPE850P)

Figura 19
Balón de gas de 45 kg.

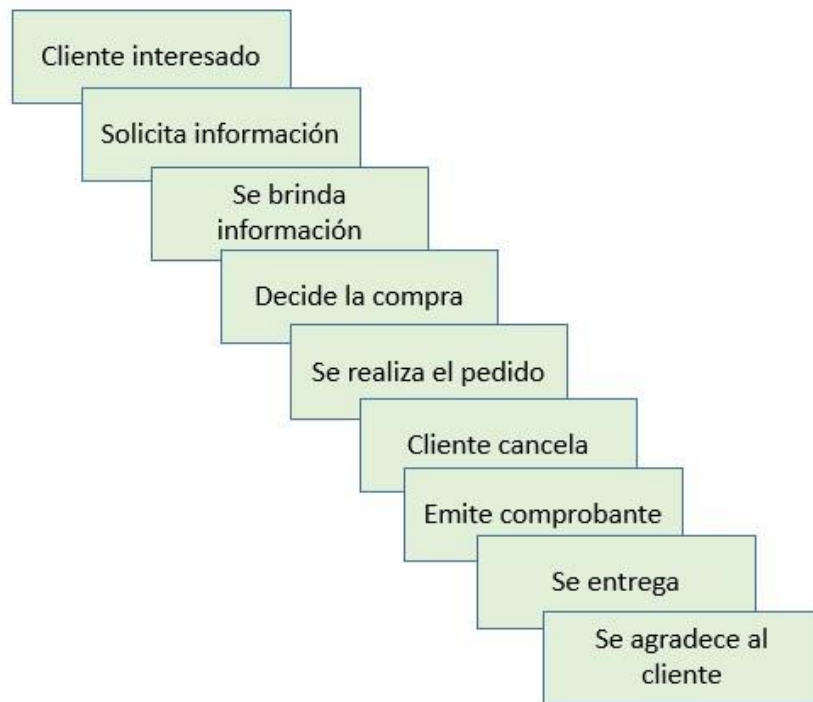


Fuente: [google.com/search?q=balon+de+gas+de+45+kg&rlz=1C1CHBD_esPE85](https://www.google.com/search?q=balon+de+gas+de+45+kg&rlz=1C1CHBD_esPE85)

3.4 El proceso de atención al cliente de Inversiones Huito S.A.C

Figura 20

Proceso de atención al cliente de Inversiones Huito S.A.C.



Fuente: elaboración propia.

El proceso de atención al cliente empieza cuando el cliente muestra interés por los productos de la empresa, contactándose a través de una llamada, un mensaje de texto o visitando nuestro local comercial. Seguidamente solicita información de nuestros productos, para el cual se brinda toda la información, como beneficios, características, promociones, entre otros. Seguidamente el cliente decide la compra, para luego realizar el pedido, seguidamente se pide al cliente cancelar el monto del pedido, y

se le emite el comprobante, como último paso se procede a agradecer al cliente y se le invita a su pronto retorno.

Cuadro 06

Cuadro de costos de Inversiones Huito S.A.C.

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	TOTAL
Huito	Unidad	60	S/ 1.00	S/ 60.00
Canela	Unidad	1	S/ 2.50	S/ 2.50
Clavo de olor	Unidad	1	S/ 2.50	S/ 2.50
Azucar	Unidad	3	S/ 3.50	S/ 10.50
Agua tratada	Unidad	0.5	S/ 3.50	S/ 1.75
Total materia Prima				
Frasco	Unidad	1	S/ 2.00	S/ 2.00
Stiker	Unidad	1	S/ 0.75	S/ 0.75
		Total		S/ 80.00
		Frascos a elaborar 500ml		10
		Precio unitario		S/ 8.00

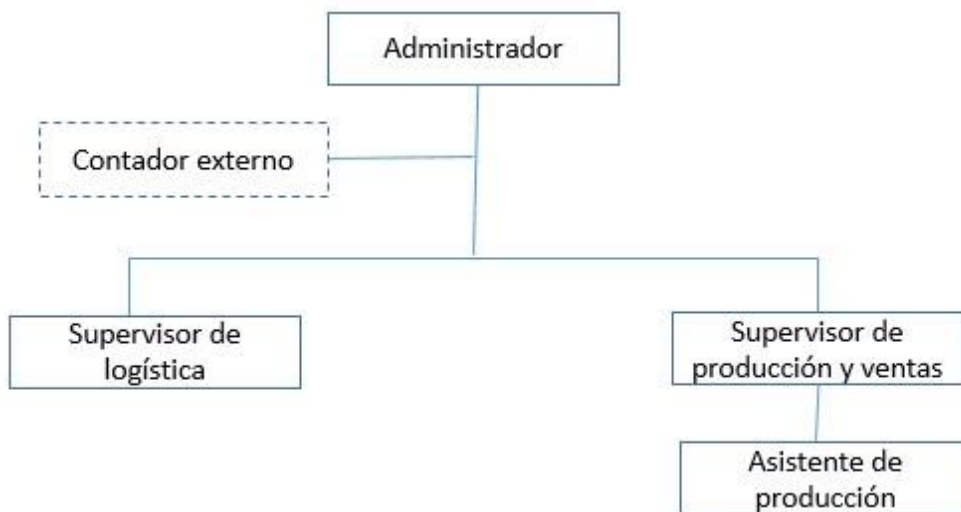
Fuente: elaboracion propia

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1 Estructura organizacional de la empresa Inversiones Huito S.A.C.

Figura 21

Estructura organizacional de Inversiones Huito S.A.C.



Fuente: elaboración propia

4.2 PUESTOS, TAREAS Y FUNCIONES

a) Puesto: Administrador de Inversiones Huito S.A.C.

Funciones:

1. Planificar los objetivos y metas de la empresa, en el corto, mediano y largo plazo.
2. Planificar y elaborar el presupuesto de ventas tanto al mes como al año.
3. Planificar y elaborar los costos y gastos de la empresa cuidando el interés.

4. Organizar todas las áreas de la empresa de acuerdo a las necesidades
5. Organizar los procesos y actividades para el logro de los objetivos
6. Organizar actividades extra laborales para el desestres de los colaboradores.
7. Dirigir el control de asistencias de los colaboradores
8. Dirigir las gestiones de la empresa frente a las entidades públicas y privadas.
9. Controlar el logro de metas de las áreas
10. Controlar la ejecución de los presupuestos de las áreas.
11. Representar ante las entidades financieras, Sunat y otras entidades, a la empresa.
12. Solicitar préstamos y créditos para la empresa, en el sistema financiero.
13. Controlar, seguimiento y monitoreo del cumplimiento de los objetivos de las áreas de la empresa.
14. Recibir los reclamos y quejas de los clientes de la empresa.

b) Puesto: Supervisor de logística de Inversiones Huito S.A.C

Tareas:

1. Planificar y elaborar las metas y objetivos del área de logística
2. Planificar y elaborar las actividades propias del área.
3. Planificar los procesos que implican el cumplimiento de objetivos del área.
4. Organizar el área de logística de la empresa.
5. Organizar los procesos del área de logística
6. Organizar el área de almacén
7. Organizar el control de los productos
8. Dirigir el aprovisionamiento de todos los insumos, materiales y servicios que necesite las áreas de la empresa para el desarrollo de sus actividades.

9. Dirigir la solicitud de requerimiento de materiales de las áreas de la empresa
10. Dirigir la cotización los bienes y servicios requeridos por todas las áreas de la empresa
11. Dirigir la elaboración del cuadro comparativo de los proveedores para tomar la alternativa que convenga más a la empresa.
12. Actualizar cada 6 meses el registro de proveedores de la empresa
13. Custodiar y el control de los bienes de la empresa.
14. Reportar directamente al administrador las ocurrencias de su área

c) Puesto: Supervisor de producción y ventas de Inversiones Huito S.A.C

Tareas:

1. Planificar el cumplimiento las metas de producción y ventas de la empresa.
2. Planificar el control de calidad de los productos
3. Organizar el área de producción y el área de ventas
4. Organizar los procesos del área de logística.
5. Organizar las funciones del área de logística.
6. Coordinar con el área de logística el requerimiento de materiales
7. Controlar la producción diaria y reportar al administrador
8. Dirigir el desarrollo del plan de marketing de la empresa
9. Dirigir la actividades del fan page de la empresa
10. Dirigir las activaciones de la empresa
11. Entre otros que le asigne la administración.

d) Puesto: Asistente de producción Tareas:

1. Planificar las actividades de apoyar al supervisor de producción y ventas, en la elaboración de los jarabes para la tos
2. Realizar la limpieza los ambientes de producción antes y después de cada elaboración
3. Controlar y custodiar los equipos y herramientas de la empresa
4. Devolver al lugar especificado para cada equipo, previamente limpiado.
5. Controlar la producción diaria e informar al supervisor de producción y ventas
6. Reportar directamente al supervisor de producción y ventas
7. Proponer el cambio de utensilios, equipos y demás bienes, en desuso por el tiempo de uso.

4.3 Condiciones laborales

Inversiones Huito S.A.C cumplirá con brindar todos los beneficios de los colaboradores, para una micro y pequeña empresa. Además, se acogerá a la Ley 28015 Ley de promoción de la Micro y Pequeña empresa, previamente se registrará en el registro de la micro y pequeña empresa. (Remype).

Los colaboradores contarán con contrato laboral y con todos los beneficios para la micro y pequeña empresa. Se cumplirá con el horario de 8 horas de trabajo diaria y de 48 horas semanales.

4.4 Régimen tributario.

En nuestro país se cuenta con 4 regímenes tributarios al cual se puede acoger, al constituir una empresa:

- Nuevo régimen simplificado - NRUS
- Régimen especial de renta –RER
- Régimen general
- Régimen Mype tributario – RMT

Pero por encontrarnos en una zona de selva, se cuenta con un quinto régimen tributario que es el: - Régimen de la amazonia

La empresa Inversiones Huito S.A.C., se acogerá al régimen de la Amazonia porque reduce el impuesto a la renta de 29.5% al 5% al año.

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 Estudio económico.

Cuadro 07

Comportamiento del mercado. Tendencias y participación.

	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Demanda actual anual por frasco	41,912		
Tendencia del mercado	0%	2%	2%
Demanda estimada anual por frasco	41,912	42,750	43,605
Participación de mercado	25.00%	28.00%	30.00%
DEMANDA DEL PROYECTO EN FRASCOS	10,478	11,970	13,082

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 08

Ingresos por ventas de Inversiones Huito S.A.C (soles).

	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Ventas anuales	10,478	11,970	13,082
Precio mercado soles	20.00	20.00	20.30
Tendencia del precio	0%	1.5%	2.0%
Precio de venta efectiva unidades	S/.20.00	S/.20.30	S/.20.71
VENTA TOTAL DE LA EMPRESA	S/.209,561	S/.242,993	S/.270,868

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 09

Costo de ventas de Inversiones Huito S.A.C (soles).

	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Ventas	10,478	11,970	13,082
Costo compra	S/8.00	S/8.24	S/8.57
COSTO DE LA MERCADERIA VENDIDA	S/83,824	S/98,634	S/112,104

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 10

Gastos administrativos de Inversiones Huito S.A.C. (soles).

	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Administrador	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,500	S/. 1,550	S/. 1,600
Supervisores	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,200	S/. 1,250	S/. 1,300
Asistente	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,000	S/. 1,100	S/. 1,200
Remuneraciones del personal	S/. 4,900	S/. 5,150	S/. 5,400
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneración total mensual	S/. 5,325	S/. 5,596	S/. 5,868
Contador	S/. 290	S/. 330	S/. 350
Servicios públicos	S/. 180	S/. 210	S/. 220
Útiles oficina	S/. 190	S/. 205	S/. 215
Otros	S/. 200	S/. 220	S/. 300
Total mensual	S/. 6,185	S/. 6,561	S/. 6,953
TOTAL ANUAL	S/.74,216	S/.78,736	S/.83,436

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 11

Gastos comerciales de Inversiones Huito S.A.C. (soles).

	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Publicidad	S/. 220.00	S/. 250.00	S/. 310.00
Alquiler local	S/. 420.00	S/. 450.00	S/. 480.00
Promociones	S/. 210.00	S/. 245.00	S/. 287.00
Otros	S/. 180.00	S/. 165.00	S/. 186.00
Total mensual	S/. 1,030.00	S/. 1,110.00	S/. 1,263.00
TOTAL ANUAL	S/.12,360.00	S/.13,320.00	S/.15,156.00

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 12

Gastos pre operativos de Inversiones Huito S.A.C. (soles).

	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Estudio de mercado	S/. 980.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Trámites diversos	S/. 670.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
TOTAL	S/. 1,650.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 13

Inversión en activos de Inversiones Huito S.A.C. (soles).

	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anua
Local	S/. 0	-	S/. 0	20	S/. 0
Equipos	S/. 3,250	1	S/. 3,250	5	S/. 650
Vehículos	S/. 6,000	1	S/. 6,000	5	S/. 1,200
Muebles	S/. 4,400	1	S/. 4,400	5	S/. 880
TOTAL			S/. 13,650		S/. 2,730

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 14

Depreciación de los activos de Inversiones Huito S.A.C. (soles).

	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Residual
Depreciación activo fijo	S/.13,650.00	- S/.2,730.00	-S/.2,730.00	-S/.2,730.00	S/.5,460.00
Amortización activo intangible	S/.1,650.00	-S/.330.00	-S/.330.00	-S/.330.00	S/.660.00
TOTAL	S/.15,300.00	- S/.3,060.00	-S/.3,060.00	-S/.3,060.00	S/.6,120.00

Fuente: elaboración propia.

5.2 Estudio financiero.

Cuadro 15

Programa de endeudamiento de Inversiones Huito S.A.C (soles).

Deuda a tomar	S/. 35,000			
26.82% Anual		2.0%	mensual	
		36	meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	35,000	700	972	1,672
2	34,028	681	972	1,653
3	33,056	661	972	1,633
4	32,083	642	972	1,614
5	31,111	622	972	1,594
6	30,139	603	972	1,575
7	29,167	583	972	1,556
8	28,194	564	972	1,536
9	27,222	544	972	1,517
10	26,250	525	972	1,497
11	25,278	506	972	1,478
12	24,306	486	972	1,458
		7,117	11,667	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	23,333	467	972	1,439
14	22,361	447	972	1,419
15	21,389	428	972	1,400
16	20,417	408	972	1,381

17	19,444	389	972	1,361
18	18,472	369	972	1,342
19	17,500	350	972	1,322
20	16,528	331	972	1,303
21	15,556	311	972	1,283
22	14,583	292	972	1,264
23	13,611	272	972	1,244
24	12,639	253	972	1,225
		4,317	11,667	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	11,667	233	972	1,206
26	10,694	214	972	1,186
27	9,722	194	972	1,167
28	8,750	175	972	1,147
29	7,778	156	972	1,128
30	6,806	136	972	1,108
31	5,833	117	972	1,089
32	4,861	97	972	1,069
33	3,889	78	972	1,050
34	2,917	58	972	1,031
35	1,944	39	972	1,011
36	972	19	972	992
		1,517	11,667	
		12,950	35,000	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 16

Estado de resultados integrales de Inversiones Huito S.A.C. (soles)

	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Ingresos por ventas	S/.209,561	S/.242,993	S/.270,868
Costo ventas	-S/.83,824	-S/.98,634	-S/.112,104
Margen Bruto	S/.125,736	S/.144,359	S/.158,764
Gastos administrativos	-S/.74,216	-S/.78,736	-S/.83,436
Depreciación y amortización	-S/.3,060	-S/.3,060	-S/.3,060
Gastos comerciales	-S/.12,360	-S/.13,320	-S/.15,156
Margen operativo	S/.36,100	S/.49,243	S/.57,112
Gastos financieros	-S/.7,117	-S/.4,317	-S/.1,517
Margen antes de tributos	S/.28,984	S/.44,927	S/.55,595
Tributos	S/.1,449	S/.2,246	S/.2,780
Margen neto	S/.30,433	S/.47,173	S/.58,375

Fuente: elaboración propia

Cuadro 17

Estado de situación financiera de Inversiones Huito S.A.C (soles).

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	Año 0	Año 1
Activo corriente	S/41,912	S/67,825
Caja Bancos	S/41,912	S/52,108
Cuentas por cobrar		S/8,732
Inventarios		S/6,985
Activo no corriente	S/15,300	S/12,240
TOTAL ACTIVO	S/57,212	S/80,065
Pasivo corriente		S/6,985
Pasivo No Corriente	S/35,000	S/23,333
TOTAL PASIVO	S/35,000	S/30,319
Patrimonio		
Capital	S/22,212	S/22,212
Utilidades retenidas		
Resultado del ejercicio		S/27,535
TOTAL PATRIMONIO	S/22,212	S/49,747
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/57,212	S/80,065

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 18

Flujo de caja de la Inversiones Huito S.A.C (soles).

	Año 0	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.209,561	S/.242,993	S/.270,868	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.15,300				S/.6,120
Capital de trabajo	-S/.41,912	-S/.13,747	-S/.5,574	-S/.1,161	S/.62,394
Compras		-S/.83,824	-S/.98,634	-S/.112,104	
Gastos administrativos		-S/.74,216	-S/.78,736	-S/.83,436	
Gastos comerciales		-S/.12,360	-S/.13,320	-S/.15,156	
Pago impuestos		-S/.1,805	-S/.2,462	-S/.2,856	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.57,212	S/.23,609	S/.44,267	S/.56,155	S/.68,514
Préstamo recibido	S/.35,000				S/.0
Amortización		-S/.11,667	-S/.11,667	-S/.11,667	
Gastos financieros		-S/.7,117	-S/.4,317	-S/.1,517	
Escudo fiscal		S/.356	S/.216	S/.76	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.22,212	S/.5,181	S/.28,500	S/.43,047	S/.68,514
FCE	-S/.57,212	S/.23,609	S/.44,267	S/.124,669	
FCF	-S/.22,212	S/.5,181	S/.28,500	S/.111,562	

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 19
VAN, TIR y B/C de Inversiones Huito S.A.C

VAN económico	S/.77,156
Tasa de descuento (CAPM)	15.56%
TIR Económica	66%
Indice B/C	2.35
VAN Financiero	S/.61,793
Tasa de descuento (WACC)	22.45%
TIR Financiero	105%
Indice B/C	3.78

Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES:

- a. El consumo de productos naturales, como alimento o para tratamiento de la salud, presenta una tendencia con alto crecimiento en el mercado. Cada vez son más las personas en nuestro país y en el mundo que consumen productos naturales, están dando mayor valor a lo natural, por sus beneficios y aportes para una buena la salud.
- b. En cuanto al plan de marketing ha sido elaborado teniendo en cuenta las necesidades de los clientes. La principal herramienta serán las redes sociales dentro de ellas el fan page, del Facebook. Se cuenta con merchandising para sortear entre todos los clientes que den like y compartan nuestras publicaciones.
- c. Dentro de los procesos el plan de operaciones constituye uno de los más importantes, porque de ello dependerá que se elabore un producto de calidad, que satisfaga las necesidades de los clientes. Los procesos son cortos, eficientes, se buscará superar las expectativas de los clientes.
- d. En cuanto al plan de recurso humano, los colaboradores representan el factor más importante para la empresa, se concibe la premisa de calidad, de tal manera que se tendrá consideración con esa orientación para el reclutamiento, además del programa de inducción en los que se enfatiza los atributos de nuestro producto.
- e. En cuanto al plan económico y financiero, los estados financieros se han proyectado para los 3 siguientes años, lo mismo que el flujo de caja. El mismo que arroja capacidad de pago para afrontar los compromisos de la empresa. El Valor actual neto económico (VAN) es S/. 77,156, y la Tasa interna de retorno (TIR) es del 66% y un Índice beneficio- costo de S/.2.35. Que corrobora la viabilidad del negocio, es decir por cada sol de inversión la empresa obtendrá S/.2.35 de beneficio.

BIBLIOGRAFÍA:

- Andersen, O.1988 As frutas silvestres brasileiras. Tercera ed. São Paulo: Publicaciones Globo. Rural. Editora Globo S. A. 203 pp,
- Arévalo, V, G.1994 Medicina indígena, - las plantas medicinales Y su beneficio en la salud. Lima(Perú). Asociación Interétnica de Desarrollo de la Selva Peruana (AIDSESP).354pp.
- Granados M., J. F,2013 Determinación de parámetros técnicos para elaborar genipa americana en almíbar. Tesis Industrias Alimentarias.
- Guzmán, G. Y. (1988). Plantas medicinales de la Amazonia Peruana -IIAP
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2008. *Censos Nacionales 2015: XII de Población y VI de Vivienda. Lima, Perú. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2015 IV Censo Nacional Económico por departamento. Lima, Perú.*
- Instituto Nacional de Estadística e Informática -INEI, (2018) Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIUU, Disponible en: www.inei.gob.pe
- http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S025218652015000 <http://selvasana.blogspot.com/2012/05/huito.html>