



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PLAN DE NEGOCIOS PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN
DE JABON LÍQUIDO FACIAL PARA MUJERES
A BASE DE SANGRE DE GRADO, IQUITOS, 2021**

AUTORES:

ERNESTO ALFONSO CANELO SUAREZ

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ANA JUDITH COBOS RIVAS

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PROSPECTIVA DE MERCADO Y
TERRITORIO.**

IQUITOS – PERÚ

2021

DEDICATORIA

Dedico a mis padres, hermanos. A mi novia, familiares y amigos
Por apoyarme y estar presentes en los momentos más importantes de mi
vida.

Ernesto Canelo

Dedico a mis padres Eli y Margarita por todo el apoyo brindado y la
Oportunidad de haberme realizado profesionalmente.

Ana Cobos

AGRADECIMIENTO

Agradezco a los docentes, administrativos y directivos de la
Universidad Científica del Perú por acompañarme en todo este tiempo
De formación profesional.

Ernesto Canelo

Agradezco a mi hermana Oriana por el apoyo económico y moral
A lo largo de mis estudios y a mi novio por estar presente y ser parte
de este
Proyecto.

Ana Cobos

ACTA DE SUSTENTACION

FACULTAD DE
NEGOCIOS



"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 687-2021-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 04 de diciembre de 2021, se autorizó la sustentación para el día jueves 09 de diciembre de 2021.

Siendo las 11.00 horas del día 09 de diciembre se constituyó de modo presencial el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIOS PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE JABON LIQUIDO FACIAL PARA MUJERES A BASE DE SANGRE DE GRADO, IQUITOS, 2021.
Presentado por:

COBOS RIVAS ANA JUDITH

Para optar el título profesional de Contador Público

CANELO SUAREZ ERNESTO ALFONSO

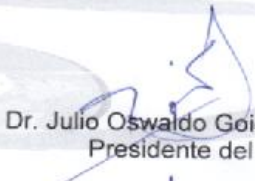
Para optar el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas


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: APROBADO POR UNANIMIDAD.

A las 12:30 horas culminó el acto público.

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


Dr. Julio Oswaldo Goicochea Espino
Presidente del Jurado


CPC. Carlos Anibal Garcia Del Castillo, Mgr.
Miembro del Jurado


Lic. Adm. Raúl Alejandro Cornejo Coa
Miembro del Jurado

HOJA DE ANTIPLAGIO



"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

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 PRODUCCION Y DISTRIBUCION DE JABON LÍQUIDO
FACIAL PARA MUJERES A BASE DE SANGRE DE GRADO, IQUITOS, 2021"**

De los alumnos: **ERNESTO ALFONSO CANELO SUAREZ Y ANA JUDITH COBOS RIVAS**, de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **5% de plagio**.

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

San Juan, 14 de julio del 2021.



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

CI/Al/a
226-2021

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
Dedicatoria.....	II
Agradecimiento	III
Acta de sustentación.....	IV
Hoja de antiplagio... ..	V
Índice de contenido	VI
Índice de cuadros.....	VIII
Índice de figuras.....	IX
RESUMEN.....	01
ABSTRACT.....	02
I. INFORMACIÓN GENERAL.....	03
1.1 Nombre del negocio.....	03
1.2 Actividad empresarial	04
1.3 Idea de negocio.....	05
II. PLAN DE MARKETING.....	06
2.1 Necesidades de los clientes.....	06
2.2 Demanda actual y tendencias.....	12
2.3 Oferta competitiva	14
2.4 Programa de marketing	16
2.4.1 El producto	16
2.4.2 El precio	19
2.4.3 La promoción	19
2.4.4 La cadena de distribución	24
III. PLAN DE OPERACIONES	25

	3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de Inversiones jabón líquido facial S.A.C	25
facial	3.2 El proceso de aprovisionamiento de Inversiones jabón líquido S.A.C.....	28
Facial	3.3 El proceso de producción de Inversiones jabón líquido S.AC.....	29
	3.4 El proceso de atención al cliente de la empresa.....	33
IV.	PLAN DE RECURSOS HUMANOS	35
	4.1 La organización de Inversiones jabón líquido facial S.A.C....	35
	4.2 Puestos, funciones.....	35
	4.3 Condiciones laborales.....	38
	4.4 Régimen tributario	38
V.	PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	39
	5.1 Estudio económico.....	39
	5.1.1 Mercado y ventas.....	39
	5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.....	40
	5.2 Estudio financiero	42
	5.2.1 Inversiones de jabón líquido facial SAC.....	42
	5.2.2 Financiamiento de jabón líquido facial S.A.C.....	44
	5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad	48
	CONCLUSIONES	50
	BIBLIOGRAFÍA	51
	ANEXOS.....	53

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro N° 01 Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Inversiones Jabón Líquido Facial S.A.C... ..	04
Cuadro N°02 Demanda proyectada, ciudad de Iquitos, 2021.....	12
Cuadro N° 03 Mercado del producto, ciudad de Iquitos, 2021	12
Cuadro N° 04 Cálculo del tamaño de la demanda, Iquitos, 2021.....	13
Cuadro N° 05 Precios de mercado del producto	14
Cuadro N° 06 Precios de los productos de la empresa	19
Cuadro N° 07 Cálculo de la tributación	38
Cuadro N° 08 Demanda de mercado: tendencia y participación	39
Cuadro N° 09 Ventas de los productos de la empresa	39
Cuadro N° 10 Costo de ventas de la empresa (soles)... ..	40
Cuadro N° 11 Gastos Administrativos de la empresa (soles)... ..	40
Cuadro N° 12 Gastos Comerciales de inversiones jabón líquido facial (soles).....	41
Cuadro N° 13 Gastos pre operativos de inversiones jabón líquido facial (soles).....	41
Cuadro N° 14 inversión en activos de inversiones jabón líquido facial (soles).....	42
Cuadro N° 15 Depreciación de los activos de la empresa (soles).....	43
Cuadro N°16 Costo Laboral (%)	43
Cuadro N° 17 Financiamiento de la empresa (soles).....	44
Cuadro N° 18 Capital de trabajo (soles)... ..	45

Cuadro N° 19 Calculo de la tributación	46
Cuadro N° 20 Estados de Resultados integrales de inversiones Jabón Líquido Facial S.A.C (soles).....	47
Cuadro N° 21 Flujo de Caja de inversiones Jabón Líquido Facial S.A.C (soles).....	48
Cuadro N° 22 VAN, TIR, Y B/C inversiones jabón líquido facial S.A.C (soles).....	49

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura N° 01 Logo de la empresa inversiones Jabón Líquido Facial S.A.C	03
Figura N° 02 Ubicación de la empresa inversiones Jabón Líquido Facial S.A.C	04
Figura N° 03 Mujer con acné y puntos negros.....	06
Figura N° 04 Mujer con la piel irritada	07
Figura N° 05 Mujer cubriéndose las arrugas.....	08
Figura N° 06 Mujer con patas de gallo	09
Figura N° 07 Tratamiento facial en salón de belleza	09
Figura N° 08 Marcas de acné	10
Figura N° 09 Persona con Cicatriz... ..	11
Figura N° 10 Clean Face en envase de plástico de 250 ml.....	17
Figura N° 11 Clean Face en sachet de 24 ml.....	18

Figura N° 12 Polo blanco con franjas rojas con el logo de la empresa ...	20
Figura N° 13 Polo Negro con el logo de la empresa.....	20
Figura N° 14 Bolso de yute de color combinado de azul, rosa y blanco con el logo de la empresa inversiones Jabón Líquido Facial S.A.C... ..	21
Figura N° 15 Llaveros con el logo de la empresa	21
Figura N° 16 Mascarillas de tela con el logo de la empresa.....	22
Figura N° 17 Fanpage de la empresa inversiones jabón líquido facial S.A.C... ..	23
Figura N° 18 La cadena de distribución de la empresa	24
Figura N° 19 Arbol Croton Le Chleri (sangre de grado)... ..	26
Figura N° 20 Hombre sacando la corteza de sangre de grado.....	27
Figura N° 21 Grasas y Aceites... ..	27
Figura N° 22 Proceso de aprovisionamiento de inversiones. Jabón Líquido Facial S.A.C.....	28
Figura N° 23 Proceso de Producción de inversiones jabón líquido facial S.A.C.....	29
Figura N° 24 Producción de jabón líquido facial S.A.C... ..	32
Figura N° 25 Proceso de atención al cliente de inversiones jabón líquido facial S.A.C... ..	33
Figura N° 26 Estructura Organizacional de la empresa inversiones Jabón Líquido Facial S.A.C... ..	

RESUMEN

Plan de negocios producción y distribución de jabón líquido facial para mujeres a base de sangre de grado, Iquitos, 2021

Ernesto Alfonso Canelo Suarez
Ana Judith Cobos Rivas.

La presente investigación estudia la factibilidad de constituir una empresa dedicada a la producción y distribución de jabón líquido facial para mujeres, a base de un insumo regional, la sangre de grado, con propiedades curativas y regenerativas, para el cuidado y tratamiento del rostro.

El mercado objetivo está constituido por personas de sexo femenino, entre los 16 a 26 años son quienes buscan lucir un rostro libre de imperfecciones. Entre los 27 a 38 años quienes buscan eliminar la fatiga y estrés del rostro. Otro segmento, son las de 39 a 55 años quienes buscar combatir y eliminar las arrugas del rostro.

Se ha determinado que existen condiciones favorables para llevar a cabo la idea de negocios, con mucho éxito, en el estudio de la fuente de aprovisionamiento se ha determinado que existen proveedores locales para el abastecimiento del ingrediente principal. En cuanto a la estructura organizacional es simple y eficiente, se asignaron las funciones a todos los miembros de la organización de forma clara y precisa, con el único fin de producir un producto de calidad.

Los resultados económicos y financieros, muestran que el análisis reporta un valor actual neto (VAN) alentador, con una tasa interna de retorno (TIR) positivo, y con una ratio de Beneficio Costo (B/C), positivo.

Palabras claves: jabón líquido facial, sangre de grado, necesidades de mujeres.

SUMMARY

Production and distribution business plan. Liquid facial soap for women based on grade blood, Iquitos, 2021

Ernesto Alfonso Canelo Suarez

Ana Judith Cobos Rivas.

This research studies the feasibility of establishing a company dedicated to the production and distribution of liquid facial soap for women, based on a regional input, grade blood, with healing and regenerative properties, for the care and treatment of the face.

The target market is made up of female people, between the ages of 16 and 26 are those who seek to show off a face free of blemishes. Between 27 to 38 years old who seek to eliminate fatigue and stress from the face. Another segment, are those from 39 to 55 years who seek to combat and eliminate wrinkles on the face.

It has been determined that there are favorable conditions to carry out the business idea, with great success, in the study of the source of supply it has been determined that there are local suppliers for the supply of the main ingredient. As far as the organizational structure is simple and efficient, the functions were assigned to all the members of the organization in a clear and precise way, with the sole purpose of producing a quality product.

The economic and financial results show that the analysis reports an encouraging net present value (NPV), with a positive internal rate of return (IRR), and a positive Benefit-Cost (B / C) ratio.

Keywords: Facial liquid soap, grade blood, women's needs.

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Nombre del negocio

Nombre Comercial	:	Clean Face
Razón Social	:	Inversiones jabón líquido facial S.A.C
Sector de actividad	:	Producción y distribución de jabón líquido facial a base de sangre de grado.
Localización	:	Jirón Próspero Nro.615, distrito de Belén, provincia Maynas, región Loreto, Perú.
Actividad	:	Producción

Figura 1

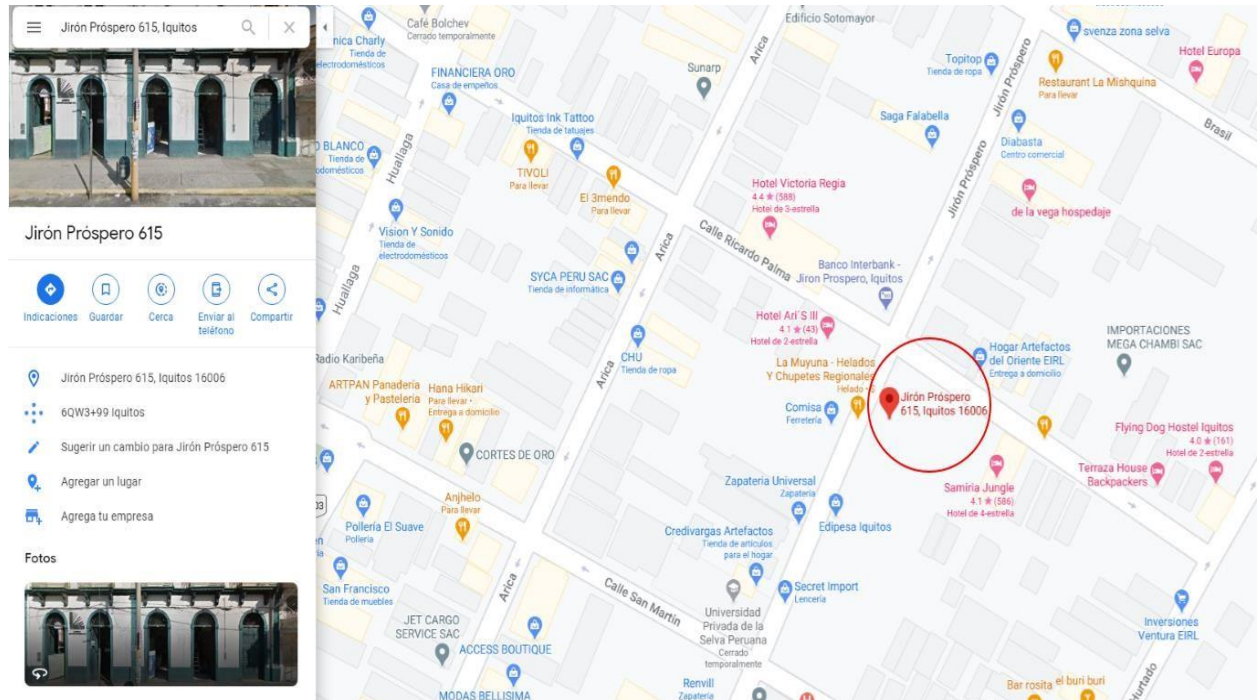
Logo de la empresa inversiones Jabón líquido Facial S.A.C



Fuente: elaboración propia

Figura 2

Ubicación de la Empresa Inversiones Jabón Líquido Facial S.A.C



Fuente: <https://www.googlemaps.com>

1.2 Actividad empresarial

Cuadro 1

Clasificación Industrial Internacional Uniforme de inversiones jabón líquido facial S.A.C

D	Industrias Manufactureras		
	24	Fabricación de sustancias y productos químicos	
		241	Fabricación de sustancias químicas básicas
			2424 Fabricación de jabones y detergentes, preparados para Limpiar y pulir, perfumes y preparados de tocador.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

1.3 Idea del negocio.

Se pretende satisfacer la necesidad de prevenir y combatir las imperfecciones (acné, granos y puntos negros), en el rostro de las mujeres, como también se pretende satisfacer la necesidad de eliminar las arrugas, ojeras, líneas de expresión y las patas de gallo en el rostro, con un producto eficaz. Otra necesidad que se pretende satisfacer, es la de regenerar la piel del rostro, con un producto cicatrizador.

El segmento que se atenderán es a las personas de sexo femenino, entre los 16 a 26 años son quienes buscan lucir un rostro libre de imperfecciones. Entre los 27 a 38 años quienes buscan eliminar la fatiga y estrés del rostro. Otro segmento, son las de 39 a 55 años quienes buscar combatir y eliminar las arrugas del rostro.

Se ofrece la producción y distribución de jabón líquido facial para mujeres a base de sangre de grado, El producto Clean Face: jabón líquido facial viene en 2 presentaciones en envase de plástico de 250 ml y sachet de 24 ml. Los cuales se podrán adquirir por medio de nuestros canales de distribución que serán las farmacias, salón de belleza, supermercados, minimarkets, bodegas entre otros. Como también en nuestro local comercial Jirón Próspero Nro. 615.

II. PLAN DE MARKETING.

2.1 Necesidades de los clientes

A continuación, se dará explicación acerca de cada necesidad que se pretende satisfacer con nuestro plan de negocio Clean Face: Jabón líquido facial para mujeres a base de sangre de grado.

- a) Se busca satisfacer la necesidad prevenir y combatir imperfecciones, hoy en día las jóvenes buscan lucir un rostro limpio de cualquier imperfección, ya sea por acné, granos o puntos negros, libre de grasa y piel reseco, utilizando una variedad de tratamientos o productos sin ser conscientes de las consecuencias que pueden ocasionar algunos productos, ya sean cremas, jabones, exfoliantes, que contiene químicos o insumos que pueden irritar la piel del rostro. Ocasionando en las jóvenes, irritación facial, escozor, alergia entre otros.

Figura 3

Mujer con acné y puntos negros



Fuente: elaboración propia

Figura 4
Mujer con la piel irritada



Fuente: [google.com crema-facial-destroza-cara-joven.html](http://google.com/crema-facial-destroza-cara-joven.html)

- b)** Se pretende satisfacer la necesidad de eliminar las arrugas, ojeras, líneas de expresión y las patas de gallo en el rostro, nos encontramos en la época en donde las mujeres cuidan mucho su rostro, cuanto más avanza los años, el cuerpo va cambiando y se va notando en las facciones del rostro y se va formando las arrugas. Las mujeres tienen la tendencia en utilizar tratamientos o productos, para poder borrar esas marcas que nos va dejando el paso de los años en el rostro. Los tratamientos de rejuvenecimiento son cada día más comunes en la vida de las mujeres.

Hoy en día las mujeres realizan sus tratamientos de rejuvenecimientos en salones de belleza. Como también se realizan tratamientos faciales para las ojeras, líneas de expresión y patas de gallos, y todo esto son provocadas por el cansancio, estrés, no dormir las horas completas y a causa del desvelo. Las mujeres en su mayoría tienen muchas responsabilidades en casa, lugar de estudio o trabajo, ya sea el trabajo como madre o como responsable del hogar, que no se dan tiempo para ellas.

Figura 5
Mujer cubriéndose las arrugas



Fuente: google.com <https://mejorconsalud.as.com/disminuir-las-arrugas-la-piel>

Figura 6
Mujer con patas de gallo



Fuente: google.com.http://estereoplata.com/como-eliminar-las-patas-de-gallo

Figura 7
Tratamiento facial en salón de belleza



Fuente: <https://spavida.pe/servicios/tratamiento-facial/>

- c) Se pretende satisfacer la necesidad de regenerar la piel del rostro, se pretende ofrecer al público femenino, un producto que regenere la piel, ya sea por alguna marca que te dejó el acné o por algún accidente fortuito que puede ocurrir, como una quemadura o corte en el rostro.

Figura 8

Marcas de acné



Fuente:www.google.com/.com%2Feliminar-marcas.

Figura 9
Persona con cicatriz



Fuente: <http://www.upsocl.com/comunidad/tienes-una-cicatriz-que-no-puedes-ocultar->

- **Líneas de expresión:**

Arrugas que se producen por la contracción repetida de los músculos de la cara.

- **Patatas de gallo:**

Arrugas que se producen en la piel del contorno externo del ojo como consecuencia de la contracción del músculo orbicular.

2.2 DEMANDA ACTUAL Y TENDENCIA

2.2.1 Mercado potencial

Cuadro 2

Demanda proyectada, Iquitos, 2021 (en miles)

	Total	Urbana	Total urbano
Población distrito Iquitos	163,024	82%	133,680
Población distrito San Juan Bautista	167,587	68%	113,959
Población distrito Punchana	98,721	70%	69,105
Población distrito Belén	81,989	80%	65,592
Población ciudad Iquitos (censada al 2017)	511321		382,336
Crecimiento promedio anual de la población			6%
Población total (proyectada al 2020)			405,276
Promedio personas por vivienda			5
Mujeres con capacidad de pago 49.5% de la población total			200,612
Mujeres con capacidad de compra:			80,245
Segmento A:	8,024	4.0%	
Segmento B:	12,037	6.0%	
Segmento C:	60,184	30.0%	
Consumo del producto (unidades por día/familia)		24.0%	97,266
Consumo del producto (unidades por Mes/familia)			2
Consumo del producto (unidades por año/familia)			24
Consumo del mercado objetivo (unidades)			164,000

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro 3

Mercado del producto, ciudad de Iquitos, 2021

Mercado a atender con capacidad de compra Por segmentos	
Mujeres de 15 a 50 años: 30.0%	24,000
Competencia Mercado	140,000
Demanda actual y tendencia.	164,000

Fuente: elaboración propia

Cuadro 4

Cálculo del tamaño de la demanda al 2021

Promedio personas por vivienda	5
Viviendas ciudad de Iquitos (al 2021)	97,266
Consumo del producto (unidades por año/familia)	24
Consumo del producto (unidades por mes familia)	2
Consumo del producto anual unidades	164,000

Fuente: elaboración propia

Las compras actuales de los consumidores de jabón líquido facial son principalmente de mucha demanda en el sector femenino, las empresas que distribuyen este producto son a base de insumos artesanales. Es decir, la demanda del jabón líquido facial es casi inexistente en esta localidad, debido al precio elevado que se distribuye. Esto es una oportunidad para la empresa CLEAN FACE que debe ser aprovechada en nuestra ciudad, estimulando la demanda mediante publicidad y abasteciendo este nicho insatisfecho.

Por otra parte, se espera que los consumidores sean de un nivel de ingreso de medio a alto, dado que este tipo de jabones representa un bien normal de lujo.

2.3. Oferta competitiva

Cuadro 5

**Precios de mercado del producto, Iquitos
2021.**

Empresa	Precio S/.
Natura	36.00
Ésika	30.00
Unique	30.00

Fuente: elaboración propia

CLEAN FACE, presenta sus productos: Jabón Líquido Facial en envase de plástico de 250ml y Sachet de 24ml. básicamente elaborado a base de sangre de grado y que busca tener aceptación en el sector femenino, los segmentos de demanda en la zona han alcanzado niveles elevados de compra, ya que el consumidor femenino busca continuamente una satisfacción personal para mejorar su aspecto personal.

Los productos de belleza distribuidos por la competencia no han podido consolidar su preferencia por el consumidor, sobre todo por los niveles socioeconómicos más bajos C y D, teniendo en cuanto al mercado de consumo y aceptación del producto a distribuir.

El producto a producir y distribuir por **CLEAN FACE** se orienta básicamente en brindar una seguridad de la calidad del producto, buscando satisfacer al sector femenino una mejora en su aspecto facial en base al acabado y control de calidad del producto.

El segmento de aceptación de productos de jabón líquido en la zona Iquitos evidencia una gran preferencia por los productos importados, principalmente de los países fronterizos (Brasil /Colombia) a causa de los precios más favorables y la mayor variedad que pueden ofrecer. El caso de productos de jabón líquido es contrario, pues en los últimos años se ha fortalecido la producción nacional, garantizando a los consumidores productos de mayor calidad y economía.

El mercado de jabón y sachet líquido en base a sangre de grado, es un producto que goza de aroma, tamaños, cualidades y beneficios. Sin embargo, la mayor participación del mercado la tienen los jabones de tocador tradicional, seguido por los jabones antisépticos y/o antibacteriales, evidenciando una tendencia creciente de la preferencia del consumidor hacia jabones que les ofrezcan la mayor cantidad de virtudes en un mismo producto como pueden ser protección antibacterial, humectación de la piel y agradable aroma.

2.4 Programa de marketing.

2.4.1 El producto

La empresa se dedicará a la producción y distribución de jabón líquido facial para mujeres a base de sangre de grado, IQUITOS, 2021. El resultado de nuestro producto es eficaz, porque está comprobado científicamente que la sangre de grado, tiene una variedad de propiedades curativas y regenerativas en la piel.

Nuestro ingrediente principal es el tronco del árbol Croton lechleri, El tronco de esta planta, de menos de 30 cm de diámetro, produce una especie de corteza rojiza, que al expulsarla, parece como si estuviera sangrando.

Pero desde nuestro interés por la belleza en Clean Face, sabemos que actúa como un potente antioxidante de efecto rejuvenecedor, tanto en las capas superficiales como en las más profundas de la piel pues es rico en Taspina y rico en phenols, compuesto de la familia de las proantocinidinas.

Contaremos con permiso y certificación de DIGEMID, que es el organismo del Ministerio de Salud, que nos supervisaran el producto y condiciones de la empresa junto a INDECOPI y SUNAT.

Se trabajará con 2 presentaciones de nuestro jabón líquido facial:

a) Categorías del producto:

- envase de plástico de 250 ml
- sachet de 24 ml

**A continuación, los productos que ofrece la empresa
inversiones jabón líquido facial S.A.C**

**Figura 10
Clean Face en envase de plástico de 250 ml**



Fuente: elaboración propia

Figura 11

Clean Face en sachet de 24 ml



Fuente: elaboración propia

Se elaboró la presentación en sachet, para la facilidad de llevar a cualquier lugar.

2.4.2 El precio

La fijación de precio es de gran importancia, puesto que, esto influye en la perspectiva que tiene el consumidor final sobre el producto ofrecido.

Como también de eso depende la recuperación de nuestra inversión, y generar más utilidad dentro de la empresa.

Cuadro 6

Precio de los productos de inversiones jabón líquido facial S.A.C, Iquitos 2021.

Producto a base de sangre de grado	Unidad de medida	Precio (Soles)
Jabón Líquido - Envase de plástico	250 ml	25.00
Sachet Liquido	24 ml	5.00

Fuente: elaboración propia

2.4.3 La promoción.

Como principal fuente de promoción tendremos las redes sociales:

Contaremos con las redes sociales más utilizadas por el público:

FACEBOOK: se creará un fan Page, donde se publicarán las actividades de la empresa, donde también se mostrará nuestro producto.

TWITTER: se creará esta cuenta para publicar constantemente noticias de nuestro producto, como también obtener seguidores.

INSTAGRAM: el objetivo principal es captar más seguidores y hacer más conocido a nuestro producto.

Como también haremos publicidad en:

Radio: contactaremos a la emisora local más sintonizado.

Repartición de catálogo: en salones de belleza, gimnasios, centros educativos, entre otros. Por la compra del producto, se lleva polos. Llaveros, bolsas de yute, mascarillas, todos con el logo de la empresa.

La empresa inversiones jabón líquido facial S.A.C, contara con 2 colores de polo, ambos con el logo de la empresa.

Figura 12: Polo blanco con franjas rojas con el logo de la empresa CLEAN FACE



Fuente: elaboración propia

Figura13: Polo negro con el logo de la empresa CLEAN FACE



Fuente: elaboración propia

Figura 14: Bolso de yute con colores combinados



Fuente: elaboración propia

Figura 15: Llaveros con el logo de la empresa CLEAN FACE



Fuente: elaboración propia

Figura 16

Mascarillas de tela con el logo de la empresa Clean Face



Fuente: elaboración propia

Figura 17: Fan Page de la empresa Clean Face

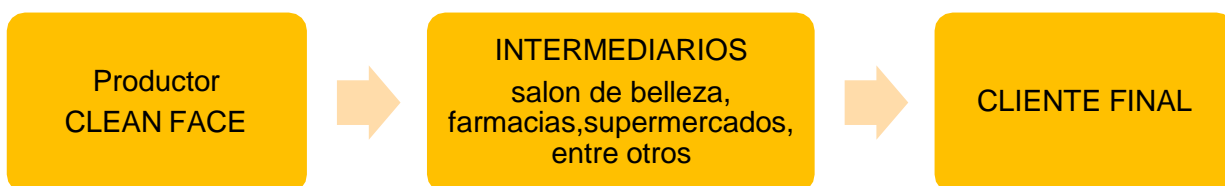
Fuente: elaboración propia

2.4.4 La cadena de distribución

La empresa se encontrará ubicada en Jirón Próspero Nro. 615, distrito de Belén, ciudad de Iquitos. La distribución de nuestro producto será por medio de intermediarios, de forma indirecta, ellos harán llegar al consumidor final.

Figura 18

Cadena de distribución de inversiones jabón líquido facial S.AC, Iquitos 2021.



Fuente: elaboración propia

III. PLAN DE OPERACIONES

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de inversiones jabón líquido facial S.A.C

El aprovisionamiento de los jabones líquidos faciales se hará en nuestra ciudad de Iquitos, seremos los fabricantes.

Nuestro principal proveedor será local:

El señor Remigio Terán Casternoque y su familia, dueño de grandes hectáreas de terrenos y fundos en la que encontramos nuestra materia prima que es el árbol Croton lechleri, que nos da la corteza de sangre de grado, para poder elaborar nuestros jabones líquidos. Nuestro proveedor cuenta con sus maquinarias especiales, como también instrumentos adecuados para el proceso de extracción. El dueño se encargará de darnos la corteza de sangre de grado, ya extraído y procesado del tronco, para luego enviarnos el insumo.

El señor Remigio Terán Casternoque también será nuestro proveedor de la grasa de la manteca del coco y de los aceites de soya, oliva y palta. Como también de las rosas para aromatizar nuestro jabón líquido facial. Nuestro proveedor está ubicado en el caserío de Moena Caño, rio Amazonas, distrito de Belén, región Loreto. Un lugar donde abunda la flora.

Nuestro segundo proveedor es PLANSA, PLÁSTICOS NACIONALES S.A. es una empresa peruana especializada en el diseño, desarrollo y producción de envases plásticos rígidos que atiende a todas las industrias. PLANSA nos proveerá los envases de plástico de 250 ml para nuestro jabón líquido. Ubicado en Av. Los talleres Nro. 4898, urb industrial el naranjal, independencia Lima- Perú.

Tendremos como otro de nuestros proveedores a ENVASADORA QUÍMICA DEL PERU, empresa industrial de envasado y productos de sachet y plástico que nos proveerá los envases en sachet para nuestro

jabón líquido facial. Se encuentra ubicado en calle 6 Mz C, Lt 20 – Asociación los suyos – Carabaylo.

Química Industrial es una empresa cuya actividad está centrada en la venta de productos químicos para diferentes Industrias y particulares. Nos proveerán de insumo de Bórox y Ácido cítrico. Ubicada en la calle Pedro Alcocer Nro.150 - surquillo, Lima.

En cuanto al flete, nuestros proveedores de Lima, cuentan con una empresa de transporte para el traslado de los productos a distintas ciudades del país. Se tuvieron en cuentas algunos factores como seguridad, tiempo de entrega, costo, entre otros.

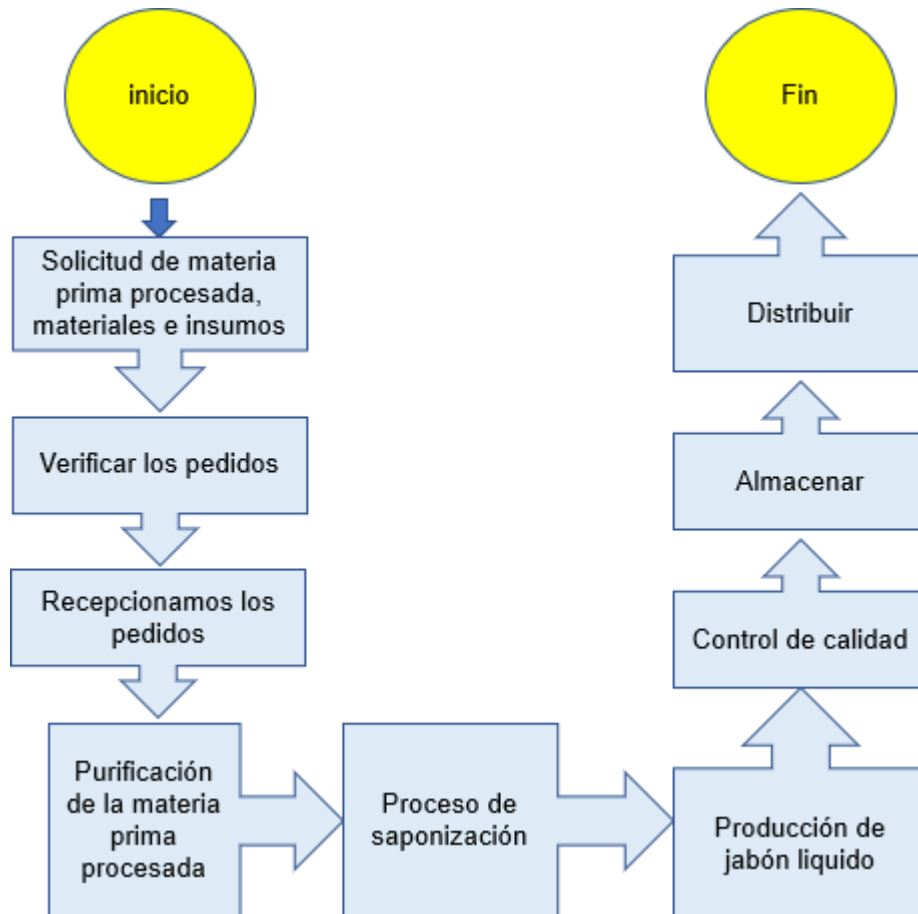
Figura 19: Árbol croton lechleri (sangre de grado)



Fuente: google.com. <https://www.cuerpomente.com/guia-plantas/sangre-de-drago>

3.2 El proceso de aprovisionamiento de Inversiones jabón líquido facial

Figura 22: Proceso de aprovisionamiento de Inversiones jabón líquido facial S.A.C

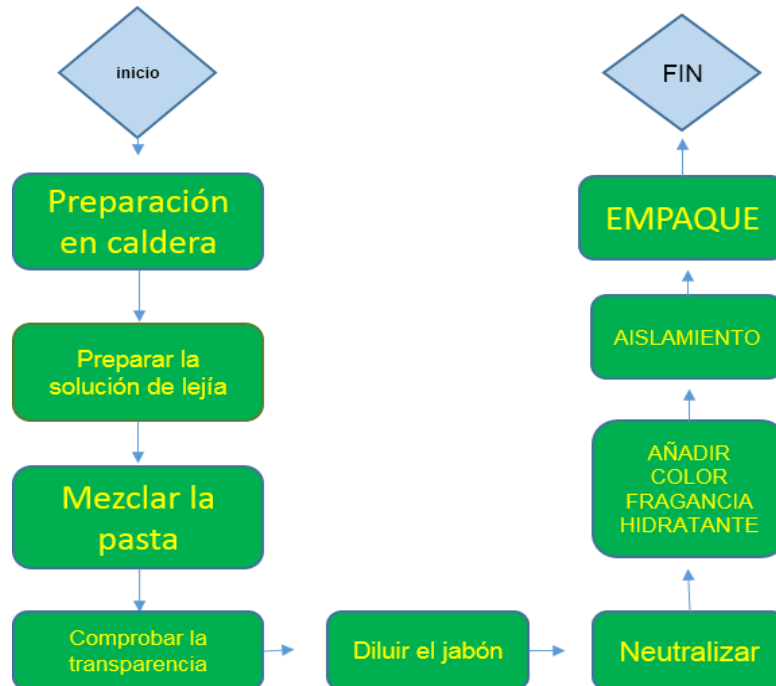


Fuente: elaboración propia

Se inicia con la solicitud de materia prima procesada, materiales e insumos, para proceder con el siguiente paso que es la de verificar pedido, corroborar si es lo que solicitamos al proveedor y como siguiente paso recepcionamos los pedidos solicitados. Para continuar con la purificación de la materia prima procesada, que es la sangre de grado. Como siguiente paso se realiza el proceso de saponización entre los insumos. Para luego pasar un control de calidad, por seguridad, para luego pasar a almacenar el producto y finalmente distribuir nuestro producto.

3.3 Proceso de Producción de inversiones jabón líquido facial S.A.C

Figura 23
Proceso de producción de inversiones jabón líquido facial S.A.C



Fuente: elaboración propia

Elaboración del jabón líquido facial

Ingredientes principales:
Los aceites: de soya, oliva, palta
Grasas: manteca de coco
Hidratante: sangre de grado y Bórox

1. Preparar en caldera doble

En un caldero de unos 19 litros, llena 8 o 10 cm. de agua. Ponla a calentar y mantén una ebullición moderada y constante.

Añadir los aceites de soya, oliva y palta con la grasa de manteca de coco en una cacerola, cuando se hayan diluido, añadir un poco más de los aceites. Unavez hayan alcanzado los 71° C, reduce el fuego al mínimo y mantén esa temperatura. Luego sacar de la caldera.

2 Preparar la solución de lejía

Mide bien la proporción de agua de la solución y viértela en un recipiente de dos litros o mayor. Echa los gránulos de lejía en polvo en el agua, y remueve hasta que se disuelvan. La temperatura ascenderá hasta los 65° C casi al instante y el vapor, incluso, será ligeramente cáustico.

Añade la lejía a los aceites dentro de la cacerola y remueve: deja que enfríe la solución de grasas y aceites hasta los 60° C y, mientras se sigue moviendo de forma constante a 71° C. Luego, con una batidora remover el jabón hasta que se ponga bastante viscoso; removiendo solamente 5 o 10 minutos, añadiendo menos de 100 gramos de alcohol etílico a la solución, aceleramos la saponificación. Cubre la cacerola con una manta y deja reposar. Al día siguiente repite la acción hasta que espese.

Esta fase es importante para evitar que el jabón y la solución de lejía se separen.

3 Mezclar la pasta

Una vez que ha espesado el jabón, introducir la cacerola con tapa dentro del caldero doble y déjalo calentar durante 5 o 10 minutos. Pasado este tiempo comprueba si la lejía y el jabón se han separado. Remuévela cada 20 o 30 minutos durante las siguientes tres horas; las burbujas desaparecerán. Durante la primera hora la masa es opaca y blanquizca, pasado este tiempo, se irá volviendo translúcida.

4 Comprueba si has conseguido la transparencia

Verter 28 gr. de jabón en 57 gr. de agua destilada en ebullición. Durante media hora más. Transcurrido este tiempo repite la acción. Consiguiendo un jabón más claro.

5 Diluye el jabón

Pon a hervir agua y añade la pasta. Con una batidora para dispersarla. Cuanto mayor sea la cantidad de jabón que contenga, mayor será su concentración y costará más que se disuelva. Añadir alcohol etílico (de 60 a 100 gr) o agua y dejar que disuelva.

6 Neutralización

Tras haber cocido y diluido el jabón, tendrás que añadir "amortiguadores" (para bajar el pH hasta que sea neutro: 9.5 - 10. Para ello utilizaremos los neutralizantes: ácido cítrico, ácido bórico o bórax.

Disuélvelosenaguaantesdeañadirlosaljabónlíquido.Paraobteneruna amortiguación al 20%, añade 57 gr. de ácido cítrico o bórico a 227 gr. de agua destilada hirviendo. Remuevehasta que se diluya. El ácidobórico se depositará en el fondo de la solución cuando se deje enfriar, por tanto, tendrás que calentarla antes de añadirla ala mezcla de Jabón.

7. Añadir color, fragancia e Hidratante

El momento ideal para añadir los colores y fragancias es inmediatamente después de la dilución y neutralización, mientras el jabón aún está próximo al punto de ebullición. Añadimos Las fragancias de rosas, vertir cuando esté caliente y remover para ayudar a que se dispersen. Hay que añadir los colores en pequeñas cantidades. Añadir 1 litro de corteza de sangre de grado, para hidratar y suavizar la mezcla, es el insumo fundamental para el tratamiento facial.

8 Aislamiento

Vierte el jabón enfriado en unos recipientes de cristal y cerrarlos con tapas, que nos facilitaran observar el cambio y dejarlo reposar durante una o dos semanas. Esta fase de reposo se llama aislamiento. Durante este tiempo el enturbiamiento provocado por la adición de las fragancias y los ácidos que no se diluyeron bien, se irá disipando y el jabón adquirirá un color más brillante. Después de ese tiempo volver a agregar bórax para que dé un resultado más espesante.

9 Empaque

Una vez terminado todo el proceso el jabón líquido a base de sangro de grado es empaquetados en envase de plástico de 250 ml y en sachet de 24 ml.

Figura 24

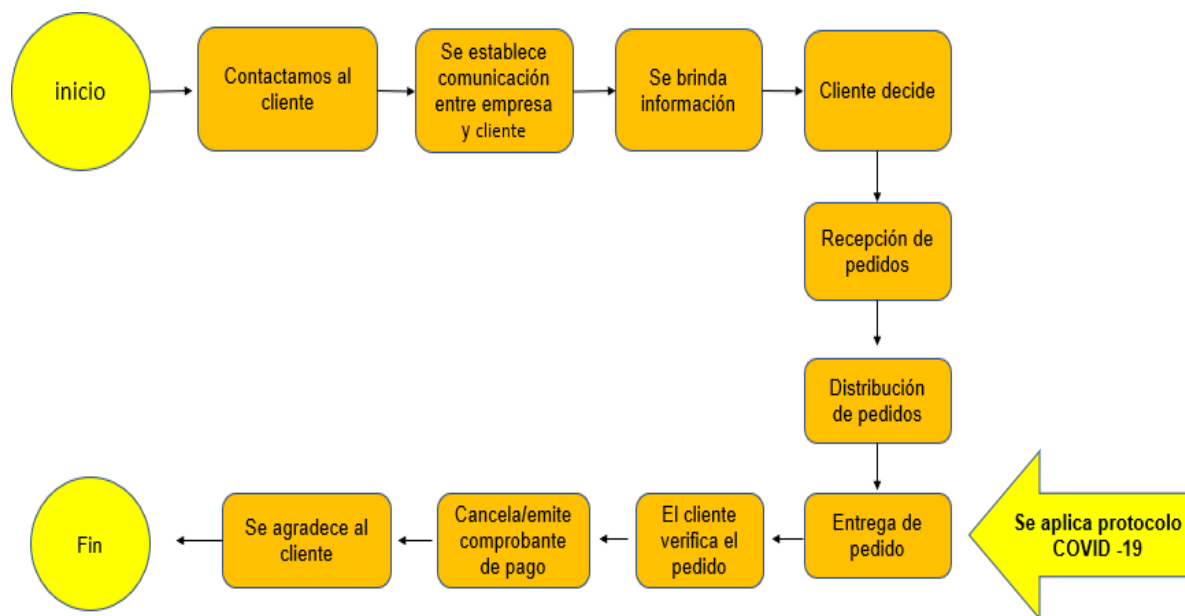
Producción del jabón líquido facial S.A.C



Fuente: elaboración propia

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

Figura 25
Proceso de atención al cliente de Inversiones jabón líquido facial S.A.C



Fuente: elaboración propia

- 1) Contactamos al cliente:
Contactamos al cliente para ofrecer nuestro producto.
- 2) Se establece comunicación entre la empresa y cliente:
El cliente nos atiende y se da el motivo de la visita o llamada.
- 3) Se brinda información:
Sobre nuestro producto.
- 4) Cliente decide:
El cliente decide lo que desea.
- 5) Recepción de pedidos:
Se recepciona el pedido e información de la entrega.

- 6) Distribución de pedidos:
Se reparten los pedidos vía delivery al cliente.

- 7) Entrega de pedido:
El producto es entregado al cliente.
(En esta etapa se aplica el protocolo COVID-19, antes de entregar el pedido, se limpia y desinfecta el producto).

- 8) El cliente verifica el pedido:
El cliente constata si es lo que solicito.

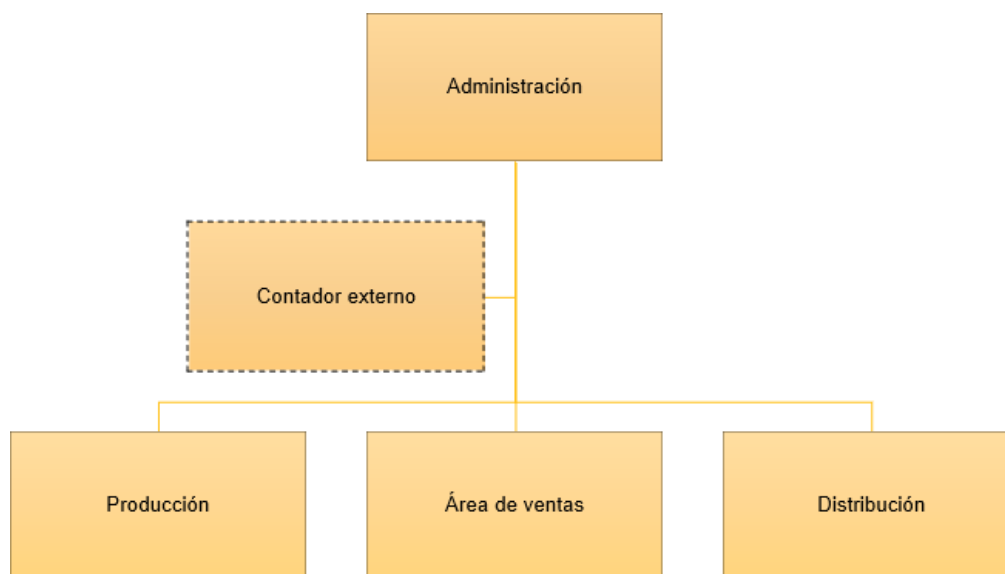
- 9) Cancela/ emite comprobante:
El cliente cancela el producto, y a su vez el representante de ventas otorga el comprobante de pago, ya sea boleta o factura, es elección del cliente.

- 10) Se agradece al cliente:
Se agradece al cliente por su compra.

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1 Estructura organizacional de la empresa Inversiones jabón líquido facial S.A.C

Figura 26: Estructura organizacional de la empresa inversiones jabón líquido facial S.A.C



Fuente: elaboración propia

4.2 PUESTOS Y FUNCIONES

Puesto: Administrador de inversiones jabón líquido facial S.A.C

- a. Planear, organizar, dirigir y controlar las actividades internas y externas de la empresa.
- b. Representante de la empresa frente al resto de sociedades, ya que, hay que seleccionar a una persona física para que asuma el control de todas las relaciones de dicha organización.
- c. Es responsable del cumplimiento de la Ley, tanto de los estatutos como de la actividad general.
- d. Deberá cumplir las siguientes obligaciones legales, como son, las laborales, las penales, las civiles, las mercantiles y las tributarias.

Puesto: Área de Producción de inversiones jabón líquido facial S.A.C

Funciones:

- a. Supervisar y gestionar todo el proceso productivo, desde los insumos hasta el producto final.
- b. Determinar la cantidad de producto a producir teniendo en cuenta el inventario y los insumos disponibles.
- c. Lograr una calidad óptima del producto final.
- d. Cumplir con las normas establecidas de calidad e higiene en trato del producto.
- e. Informar de las novedades que pudieran suceder durante el proceso del producto.

Puesto: Área de ventas de inversiones jabón líquido facial S.A.C **Establecer los objetivos**

a. Planificar las estrategias

Conoce a detalle los valores del producto, fija el precio y la forma de distribución para que el equipo de ventas sea eficaz.

Los vendedores saben a fondo las preferencias de los clientes y sus necesidades, así que son una valiosa fuente de información.

b. Atender a los clientes

Recopila la información acerca de la atención que se brinda al cliente, ya que ahí se ubicarán los logros y los retos del área de ventas.

Área de Distribución de inversiones jabón líquido facial S.A.C

a. Control del almacén

Es una de las tareas más básicas ya que permite conocer la disponibilidad de inventario en el momento que los clientes realizan el pedido.

b. Planificación de la demanda

Elaborar un plan de acción o planificación acorde a las exigencias del mercado para satisfacer la demanda de los consumidores en el momento y el lugar indicado.

c. Procesamiento de pedidos

Significa la gestión a realizar respecto a las órdenes de compra o servicio de clientes, desde su recepción, validación y análisis de inventario disponible, para satisfacer el requerimiento de ese pedido y su correcto traslado junto con las garantías necesarias para que llegue la mercancía a su feliz término.

d. Gestión del almacén

Está relacionado con el proceso de almacenamiento y despacho del producto. Es necesario que existan estrictos controles que mantengan actualizada la información de la disponibilidad de la mercancía y el correcto resguardo de los productos listos para su traslado.

e. Embalaje de los productos

Al momento de despachar la mercancía, se deben considerar las medidas de protección del producto para su traslado de forma adecuada. Dejar reflejado en el paquete las condiciones de fragilidad para garantizar las adecuadas condiciones de entrega del producto.

f. Transporte de distribución

Aquí es donde se encuentran planificadas, establecidas y estructuradas las rutas donde vamos a transportar la mercancía. Es conveniente el monitoreo y el contacto permanente con el cliente para verificar la recepción efectiva del pedido.

4.3 Condiciones laborales

La empresa Inversiones jabón líquido facial S.A.C, ha determinado las siguientes condiciones laborales para con sus colaboradores:

La jornada laboral será de ocho horas diarias

Los colaboradores contarán con contrato laboral desde el primer momento

El primer contrato laboral será por tres meses, en lo sucesivo dependerá del desempeño de cada colaborador.

Cumplirá con el protocolo para venta delivery según la legislación.

4.4 Régimen tributario.

Inversiones jabón líquido facial SAC, se acogerá al régimen Mype tributario ya que es un régimen que reduce el impuesto a la renta de 29.5% al 10% cada año. Siempre que las utilidades no excedan las 15 UIT, de lo contrario se pagará el 29.50%, como un régimen general normal.

Cuadro 7

Cálculo de la tributación (Régimen Mype Tributario)

	Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades	0%	0%	0%
Impuesto a la renta (hasta 15 UIT)	10%	10%	10%
Impuesto a la renta (más de 15 UIT)	29.5%	29.5%	29.5%
Tasa tributaria (TAX)	29.50%	29.50%	29.50%

Fuente: elaboración propia

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 Estudio económico.

5.1.1 Mercado y ventas.

Cuadro 8

Demanda de mercado: tendencia y participación

Demanda del negocio a desarrollar

	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda total (unidades frascos)	164,000		
Tendencia del mercado (estimada)	0%	3%	6%
Demanda estimada (unidades)	164,000	168,920	179,055
20% Participación de mercado	32,800	39,360	47,232

Fuente: elaboración propia

Cuadro 9

Ventas de los productos de Inversiones Jabón Líquido Facial SAC.

Ventas del negocio a desarrollar

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales (objetivo anual)	32,800	39,360	47,232
Precio venta - decisión empresarial (soles x unidades)	30.00	35.00	35.00
VENTA TOTAL EMPRESA	S/.984,000	S/.1,377,600	S/.1,653,120

Fuente: elaboración propia

5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.

Cuadro 10: Costo de ventas de Inversiones Jabón Líquido facial SAC. (Soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas – Empresa	32,800	39,360	47,232
Costo fabricación frasco (mano de obra, insumos, costo de fabrica)	S/22.00	S/22.00	S/22.00
COSTO DE LA MERCADERIA VEN DIDA	S/ 721,600	S/865,920	S/1039,104

Fuente: elaboración propia

Cuadro 11: Gastos administrativos de Inversiones jabón líquido facial SAC. (Soles)

GASTO ADMINISTRATIVO	Año 1	Año 2	Año 3
Gerente - propietario	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,500	S/. 1,800	S/. 2,000
Contador	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 500	S/. 500	S/. 500
Colaboradores	8	8	8
Sueldo mensual (S/ 930.)	S/. 7,440	S/. 7,440	S/. 7,440
Comisión venta	744	744	744
Remuneraciones del personal	S/. 10,184	S/. 10,614	S/. 11,184
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneración total mensual	S/11,067.	S/. 11,534	S/.12,154
Servicios públicos	S/. 250	S/. 270	S/. 300
Útiles oficina	S/. 100	S/. 120	S/.150
Otros	S/. 100	S/. 120	S/. 150
Total mensual	S/.11,517	S/. 12,044	S/.12,754
TOTAL, ANUAL	S/138,204	S/. 144,528	S/ 153,048

Fuente: elaboración propia

Cuadro 12

Gastos comerciales de Inversiones Jabón Líquido Facial SAC.

(Soles)

GASTO COMERCIAL	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 250.00	S/. 300.00	S/. 350.00
Alquiler local	S/. 500.00	S/. 550.00	S/. 600.00
Promociones	S/. 200.00	S/. 280.00	S/. 300.00
Otros	S/. 200.00	S/. 220.00	S/. 280.00
Total mensual	S/. 1,150.00	S/.1,350.00	S/. 1,530.00
TOTAL ANUAL	S/.13,800.00	S/.16,200.00	S/.18,360.00

Fuente: elaboración propia

Cuadro 13

Gastos pre operativos de Inversiones jabón líquido facial SAC. (Soles)

Gasto pre operativo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/. 1,200.00	S/. 1,500.00	S/. 1,580.00	S/. 1,600.00
Tramites diversos	S/. 550.00	S/. 1,000.00	S/. 1,300.00	S/. 1,400.00
Total	S/. 1,750.00	S/. 2,500.00	S/. 2,880.00	S/. 3,000.00

Fuente: elaboración propia

5.2 Estudio Financiero.

5.2.1 Inversiones de Inversiones Jabón Líquido Facial S.A.C

Cuadro 14

Inversión en activos de Inversiones Jabón Líquido Facial S.A.C

ACTIVO FIJO	VALOR ADQUISICION	CANTIDAD	VALOR TOTAL	TIEMPO DE VIDA	DEPRESIACION ANUAL
Local/ Acondicionamiento	10.000	0	10.000	20	500
Terreno	0	5	0	0	0
Equipos	5.000	1	5.000	5	1,000
Vehículos	7.000	1	7.000	5	1.400
Muebles	1.500	1	1.500	5	300
Total			23,500		3,200.00

Fuente: elaboración propia

Cuadro 15

Depreciación de los activos de Inversiones Jabón Líquido Facial SAC (soles)

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/.23,500	(S/.3,200)	(S/.3,200)	(S/.3,200)	S/.13,900
Amortización activo Intangible	S/.2,350	-S/.470	-S/.470	-S/.470	S/.940
Total	S/.25,850	-S/.3,670	-S/.3,670	-S/.3,670	S/.14,840

Fuente: elaboración propia

Cuadro 16

Costo laboral (%)

	Mediana empresa	Pequeña empresa	Micro empresa	Mediana empresa	Pequeña empresa	Micro empresa
Gratificación	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
Aguinaldo	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
Vacaciones	30	15	15	8.33%	4.17%	4.17%
Subtotal				25.00%	12.50%	4.17%
CTS	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
ESSALUD				9.00%	9.00%	4.50%
Total				42.33%	25.67%	8.67%

Fuente: elaboración propia

5.2.2 Financiamiento de Inversiones JABON LÍQUIDO FACIAL S.A.C

Cuadro 17: Programa de endeudamiento

28.46% Anual	2.37%
	36 Meses

Préstamo a tomar S/ 30,000.00

N°	CAPITAL	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA MENSUAL
1	30000.00	711.00	833.33	1544.33
2	29166.67	691.25	833.33	1524.58
3	28333.34	671.50	833.33	1504.83
4	27500.01	651.75	833.33	1485.08
5	26666.68	632.00	833.33	1465.33
6	25833.35	612.25	833.33	1445.58
7	25000.02	592.50	833.33	1425.83
8	24166.69	572.75	833.33	1406.08
9	23333.36	553.00	833.33	1386.33
10	22500.03	533.25	833.33	1366.58
11	21666.70	513.50	833.33	1346.83
12	20833.37	493.75	833.33	1327.08
		7228.51	10000.00	17228.47

N°	CAPITAL	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA MENSUAL
13	20000.04	474.00	833.33	1307.33
14	19166.71	454.25	833.33	1287.58
15	18333.38	434.50	833.33	1267.83
16	17500.05	414.75	833.33	1248.08
17	16666.72	395.00	833.33	1228.33
18	15833.39	375.25	833.33	1208.58
19	15006.06	355.64	833.33	1188.97
20	14166.73	335.75	833.33	1169.08
21	13333.40	316.00	833.33	1149.33
22	12500.07	296.25	833.33	1129.58

23	11666.74	276.50	833.33	1109.83
24	10833.33	256.75	833.33	1090.08
		4384.66	10000.00	14384.62

N°	CAPITAL	INTERESES	AMORTIZACION	CUOTA MENSUAL
25	10000.08	237.00	833.33	1070.33
26	9166.75	217.25	833.33	1050.58
27	8333.42	197.50	833.33	1030.83
28	7500.09	177.75	833.33	1011.08
29	6666.76	158.00	833.33	991.33
30	5833.43	138.25	833.33	971.58
31	5000.01	118.50	833.33	951.83
32	4166.77	98.75	833.33	932.08
33	3333.44	79.00	833.33	912.33
34	2500.11	59.25	833.33	892.58
35	1666.78	39.50	833.33	872.83
36	833.33	19.75	833.33	853.08
		1540.52	10000.00	11540.48
		13153.69	30000.00	43153.57

Fuente: elaboración propia

Cuadro 18: Capital de trabajo de inversiones jabón líquido facial S.A.C

CALCULO CAPITAL DE TRABAJO	Anual	Mensual	Meses	TOTAL
Gastos administrativos	159,564.00	13,291.00	2	26,583.00
Gastos de venta	18360.00	1529.00	2	3,059.00
TOTAL S/				29,642
Inversiones 14840				
Capital de trabajo	29,642	44,482		

Fuente: elaboración propia

Cuadro 19

**Cálculo de la tributación de Inversiones jabón líquido facial
SAC. (Soles)**

CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN				
		Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades (MYPE		8.0%	8.0%	8.0%
Impuesto a la renta (más de 15 UIT)		29.5%	29.5%	29.5%
Tasa tributaria (TAX)		29.50%	29.50%	29.50%
Para efectos de pago a SUNAT Régimen MYPE				
Participación utilidades (menos de 20 trabajadores)		0.00%	0.00%	0.00%
Impuesto a la renta (hasta 15 UIT)		10%	10%	10%
Impuesto a la renta (más de 15 UIT)		29.5%	29.5%	29.5%
	Al 2020	Cantidad	Importe	
Unidad Impositiva Tributaria	4,300	15	64,500	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 20

Estado de resultados integrales de Inversiones jabón líquido facial

SAC. (Soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/.984,000	S/.1,377,600	S/ 1,653,120
Costo ventas	-S/721,600.	-S/ 865,920	-S/.1,039,104
Margen Bruto	S/.262,400	S/.511,680	S/.614,016
Gastos administrativos	-S/.138,204	-S/. 144,528	-S/.153,040
Depreciación	-S/.3,670	-S/. 3,670	-S/.3,670
Gastos comerciales	-S/.15,550	-S/.18,700	-S/.21,360
Margen operativo	S/.104,976	S/.344,782	S/.435,946
Amortización	10,000	10,000	10,000
Gastos financieros	-S/7,228	-S/.4,385	-S/.1,540
Margen antes de tributos	S/.87,748	S/.330,397	S/.424,406
Participación utilidades	S/		
Subtotal	S/ 87,748	S/ 330,397	S/ 424,406
Pago impuesto a la renta	-S/25,886	-S/.97,467	-S/.125,199
Utilidad neta anual	61,862	232,930	299,207
Utilidad neta mensual	5,155	19,411	24,934

Fuente: elaboración propia

5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.

Cuadro 21

Flujo de caja de inversiones Jabón Líquido Facial S.A.C

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas (C.9)		984,000	1,377,600,	1,653,120	
Inversión inicial					
Activo fijo (c.15)	-25,850				14,840
Capital de trabajo (c.18)	-44,482				44,482
Compras (C.10)		721,600	865,920	1,039,104	
Gastos administrativos (C.11)		138,204	144,528	153,040	
Gastos comerciales (C.20)		15,550	18,700	21,360	
Pago de impuestos (C.20)		25,886	97,467	125,199	
Flujo de Caja Económico (FCE)	-70332	82,760	250,985	314,417	59,322
Préstamo recibido (c.17)	30000				
Amortización (c.20)		-10000	-10000	-10000	
Gastos financieros (c.20)		-7229	-4385	-1541	
Flujo de Caja Financiero (FCF)	-40,332	65,531	236,600	302,876	59,322

FCE	-70,332	82,760	250,985	373,739
FCF	-40,332	65,531	236,600	362,198

Fuente: elaboración propia

Cuadro 22
VAN, TIR y B/C

VAN Económico	S/ 268,367
Tasa de Descuento (CAPM)	37.14%
TIR Económica	15.20%
Índice B/C	23.54%

Fuente: elaboración propia

VAN Financiero	S/ 322,219
Tasa de Descuento (WACC)	28.87%
TIR Financiero	6.96%
Índice B/C	22.53%

Fuente: elaboración propia

Conclusiones:

- a. El presente trabajo de investigación fue elaborado con la finalidad de constituir la empresa CLEAN FACE, dedicada a la producción y distribución de jabón líquido facial para mujeres a base de sangre de grado. Habiéndose determinado que el plan de negocios presenta aceptable rentabilidad, viabilidad con buena proyección de crecimiento en el mercado.

- b. En lo referente al plan de marketing se ha considerado trabajar con las redes sociales, principalmente con el fanpage elaborado por el negocio, ya que actualmente es el medio más efectivo de publicidad y a un menor costo, mediante las cuales se realizarán las promociones y ofertas para nuestros clientes. También se considera la publicidad en el medio radial más sintonizado de la ciudad de Iquitos.

- c. En cuanto al plan de operaciones, los procesos diseñados para la empresa, son procesos simples, cortos y eficientes. Cuyo propósito es producir un producto que supere las expectativas de los consumidores.

- d. En el plan de recursos humanos se ha determinado las condiciones laborales que marcaran el trato a los colaboradores. Buscando siempre mantener la calidad de vida del mismo. La estructura orgánica elaborado de acuerdo a las necesidades de una microempresa.

- e. En cuanto al plan económico y financiero demuestran la rentabilidad del proyecto con resultados positivos desde el primer año. Las ratios económicas son positivas para la inversión.

BIBLIOGRAFÍA:

CABELLO, SHIRONOSHITA, A; LOCK, O.1998. Protocolo para el Control de Calidad de la Sangre de Grado. Rev.Quimica.V. XII N° 2.Lima.PE. p 21-29

Cámara de Comercio e Industrias de Huánuco:

<https://camarahuanuco.org.pe/inicia-programa-de-reciclaje-y-produccion-de-jabones-ecologicos/>

Camilo Mejía Zapata, Medellín Colombia:

Disponible en:

https://www.dnp.gov.co/Crecimiento-Verde/Documents/ejes-tematicos/Bioeconomia/Informe%202/ANEXO%204_An%C3%A1lisis%20sector%20cosm%C3%A9tico.pdf

DIARIO LA GESTION:

<https://gestion.pe/noticias/jabones-de-tocador/>

<https://es.scribd.com/document/494028688/infografia-de-jabon-liquido>

Gremio Peruano de Cosmética e higiene COPECOH:

<https://copecoh.org/servicios/estudio-de-inteligencia-del-mercado-de-cosmeticos-e-higiene-personal/>

IBETHIÑA APZ COSC. Scribd. Procedimientos para Elaboración de Jabón Líquido:

<https://es.scribd.com/doc/117265788/Procedimientos-Para-Elaboracion-de-Jabon-Liquido>

ICEX. (2019) El mercado de cosmética e higiene personal en Perú:

<https://www.icex.es/icex/wcm/idc/groups/public/documents>

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática - INEI, Censos Nacionales 2007, Disponible web: www.inei.gob.pe .

Instituto Nacional de Estadística e Informática -INEI, (2018) Clasificación industrial Internacional Uniforme – CIUU, Disponible en: www.inei.gob.pe.

IVACE.https://www.ivace.es/Internacional_Informes-Publicaciones/Pa%C3%ADses/Per%C3%BA/PerucosmeticaHigienepersonallicex2017.pdf

LÓPEZ, L. 1999. Elaboración de una forma farmacéutica de aplicación tópica con efecto cicatrizante a partir del Extracto Atomizado del látex de Croton lechleri-Sangre de grado. Tesis de quimico-farmacéutico.Lima.PE.UNMSM.

MACÍAS PETRA. Técnicas para el cuidado de la piel y su incidencia en el cutis graso:
<http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/3064/T-UTB-FCJSE-ARTE-000002.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ministerio de Producción
www.ministeriodeproduccion.gob.pe

RENGIFO, E.2001. Cadena de valor de sangre de grado cróton lechleri.
<http://www.scribd.com/doc/16515773/BI021H-Cadena-de-Valor-Sangre-deGradoElsa-Rengifo>.

Anexos:

Anexo 01: Tienda nikyoli



Fuente: elaboración propia

Anexo 02: UNIQUE



Fuente: elaboración propia

CANELO SUAREZ, ERNESTO ALFONSO

Facultad: Negocios, (02)

Escuela: Administración (Curso de Titulación), (57)

000

Semes. Acad.	Ciclo Acad.	Ciclo Curso	Código Curso	Descripción del Curso	Nota	Créditos	Puntaje
2015-1	1	1	CTA0014	TRIBUTACION EMPRESARIAL	15	1	15
2015-1	1	1	CTA0015	GESTION PUBLICA	15	1	15
2015-1	1	1	CTA0016	FORM. GESTION Y EVALUACION DE PROYECTOS	17	1	17
2015-1	1	1	CTA0017	SUPPLY CHAING MANAGEMENT	14	1	14
2015-1	1	1	CTA0023	TALLER DE INVESTIGACION ASISTIDA	15	1	15
2015-1	1	1	CTA0024	GERENCIA SOCIAL	17	1	17

Total Créditos Curso: 6 Total Créditos Aprob.: 6 Total Puntaje: 93 P.P.S.: 15.50

R E S U M E N

Total Créditos: 6 Total Créditos Aprob.: 6 Puntaje Total.: 93 Promedio Pond. Acumulado.: 15.50

17 | Canelo Suarez, Ernesto | 400.00 | 2700.00 | | | | 3100.00 | 79159-276929



REPÚBLICA DEL PERÚ
UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ
A NOMBRE DE LA NACIÓN



El Rector de la Universidad,

Por cuanto:

El Consejo Directivo, en sesión del 12 de *junio* de 2020, acordó conferir el

GRADO ACADÉMICO

de **BACHILLER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

a don **ERNESTO ALFONSO CANELO SUAREZ**

Aprobado por la Facultad de Negocios, Escuela Profesional de Administración de Empresas,
con fecha 27 de *febrero* de 2020.

Por tanto:

Se le expide el presente DIPLOMA para que se le reconozca como tal.

Dado y firmado en Iquitos, el 10 de *julio* de 2020.



MGR. SERGIO HORACIO RAMOS GONZALEZ
SECRETARIO GENERAL



DR. ROGER ALBERTO CABRERA PAREDES
RECTOR



MGR. JORGE PEREZ SANTILLAN
DECANO

*El Secretario General de la Universidad
Científica del Perú Certifica que
EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER
EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS*

De ERNESTO ALFONSO
CANELO SUAREZ

Es auténtico y se encuentra inscrito en el

Registro de: GRADOS

Libro N° 05 Folio N° 086 Asiento N° 253

De la institución

Iquitos, 10 de julio de 2020



UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

MGR. SERGIO HORACIO RAMOS GONZALEZ
SECRETARIO GENERAL

Código de la Universidad: 050A

Tipo de Documento: 1

Número de Documento: 44683178

Abreviatura del Grado o Título: B

El Grado o Título se obtuvo por: Bachillerato Automático

Modalidad de Estudios: P

Número de Resolución: 063-2020-GYT/CD-UCP

Fecha de Resolución del Consejo Directivo: 22-06-2020

Tipo de Emisión: O

PERU

N° 00111069





REPÚBLICA DEL PERÚ
UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ
A NOMBRE DE LA NACIÓN



El Rector de la Universidad,

Por cuanto:

El Consejo Directivo, en sesión del 20 de diciembre de 2019, acordó conferir el
GRADO ACADÉMICO

de **BACHILLER EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**

a doña **ANA JUDITH COBOS RIVAS**

Aprobado por la Facultad de Negocios, Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas,
con fecha 26 de noviembre de 2019.

Por tanto:

Se le expide el presente DIPLOMA para que se le reconozca como tal.

Dado y firmado en Iquitos, el 20 de enero de 2020.



MGR. SERGIO HORACIO RAMOS GONZALEZ
SECRETARIO GENERAL



DR. JUAN REMIGIO SALDAÑA ROJAS
RECTOR



MGR. JORGE PEREZ SANTILLAN
DECANO

El Secretario General de la Universidad Científica del Perú Certifica que
EL GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

De **ANA JUDITH COBOS RIVAS**

Es auténtico y se encuentra inscrito en el Registro de: GRADOS
Libro N° 05 Folio N° 54 Asiento N° 157
De la institución

Iquitos, 20 de enero de 2020



UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ
[Signature]
MGR. SERGIO HORRACIO RAMOS GONZALEZ
SECRETARIO GENERAL

Código de la Universidad: 050A
Tipo de Documento: 1
Número de Documento: 73465293
Abreviatura del Grado o Título: B
El Grado o Título se obtuvo por: Bachillerato Automático
Modalidad de Estudios: P
Número de Resolución: 009-2020-GYT/CD-UCP
Fecha de Resolución del Consejo Directivo: 02-01-2020
Tipo de Emisión: O