



UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PLAN DE NEGOCIOS SORBETES DE BAMBU,
CIUDAD DE IQUITOS, 2019**

Autores:

Rodríguez García, Macarena

Huacho Inga, Max Jordy

**Para optar el título profesional
de Licenciado en administración de empresas**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PROSPECTIVAS
DE MERCADOS Y TERRITORIOS**

IQUITOS-PERÚ

2019

DEDICATORIA

Dedico este esfuerzo, sacrificio de mi vida académica a mis queridos padres, Marco Polo Rodríguez y Roció Margot García, también a mi amado hijo Jorge Renato Rojas, por ser ellos mi fortaleza para lograr este objetivo; a ellos por ser la luz que guía mi camino y llegar a concluir esta etapa de mi vida.

Macarena Rodríguez

Dedicado este trabajo a mis queridos padres, Dalí Daneri Huacho y a Vilma Caledonia Inga, sus sacrificios otorgados para lograr mis metas fueron lo más valioso, sus consejos, sus cariños día a día dieron resultado y hoy puedo decir misión cumplida.

Jordy Huacho

AGRADECIMIENTO

Mi eterna gratitud a nuestro padre celestial, a mis padres Marco Polo Rodríguez y Roció Margot García, también a mi amado hijo Jorge Renato Rojas, por sus tiempos, sus paciencias, por soportar mi ausencia, que hoy puedo decir valió la pena, y convertirme en una profesional. A mis queridos docentes de la Universidad Científica del Perú, por compartir tus experiencias, sus conocimientos que coadyuvaron a mi logro profesional y a mis compañeros por sus paciencias y a todas aquellas personas que de una u otra manera contribuyeron con sus apoyos.

Macarena Rodríguez

A Dios, a mis padres Dalí Daneri Huacho y a Vilma Caledonia Inga, a los docentes de la Universidad científica del Perú, a mis compañeros a todos ellos muchas gracias por su apoyo, incondicional, desinteresado para poder lograr este anhelado momento.

Jordy Huacho

ACTA DE SUSTENTACIÓN



"Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad"

FACULTAD DE NEGOCIOS ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Con Resolución Decanal N° 0454-2019-UCP-FAC- NEGOCIOS, del 29 de octubre del 2019, la Facultad de Negocios de la Universidad Científica del Perú-UCP, designa como Jurado Evaluador y Dictaminador de la Sustentación del Plan de Negocio: **PLAN DE NEGOCIOS SORBETES DE BAMBU, CIUDAD DE IQUITOS, 2019**, a los Docentes:

Lic. RR.II. Salvador Calderón Ferreira	Presidente
CPC Luis Palma Linares	Miembro
Lic. Adm. Marco A. Reátegui Meza	Miembro

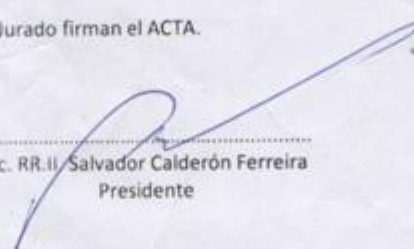
En el distrito de San Juan Bautista, siendo las 11:00 P.M. horas del día 05 del mes de NOVIEMBRE del año 2019, en las instalaciones de la Universidad Científica del Perú-UCP, se constituyó el Jurado para escuchar la sustentación y defensa del Plan de Negocio, presentado por:


**RODRIGUEZ GARCIA MACARENA
HUACHO INGA MAX JORDY**

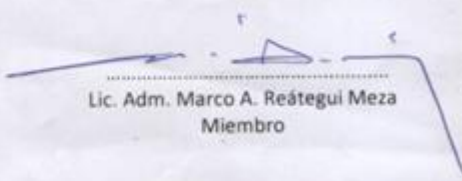
Como requisito para optar el título profesional de **Licenciado en Administración de Empresas**. Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas las que fueron absueltas. El Jurado después de la deliberación en privado llegó a la siguiente conclusión:

La Sustentación es: APROBADO POR UNANIMIDAD

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


Lic. RR.II. Salvador Calderón Ferreira
Presidente


CPC Luis Palma Linares
Miembro


Lic. Adm. Marco A. Reátegui Meza
Miembro

CALIFICACIÓN:
Aprobado (a) Excelencia : 19 – 20
Aprobado (a) Unanimidad : 16 – 18
Aprobado (a) Mayoría : 13 – 15
Desaprobado (a) : 00 – 12

**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 titulada:

"PLAN DE NEGOCIOS SORBETES DE BAMBU, CIUDAD DE IQUITOS, 2019".

De los alumnos: **RODRÍGUEZ GARCÍA MACARENA Y HUACHO INGA MAX JORDY** pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **21% de similitud**.

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

San Juan, 25 de octubre del 2019.

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

CIRA/lasda
011 - 2019

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
RESUMEN	1
ABSTRACT	2
1. INFORMACIÓN GENERAL	
1.1 Nombre del negocio.....	03
1.2. Actividad empresarial.....	04
1.3. Idea del negocio.....	04
2. PLAN DE MARKETING	
2.1 Necesidades de los clientes.....	05
2.2 Demanda actual y tendencias.....	06
2.3 Oferta actual y tendencias.....	09
2.4 Programa de marketing.....	10
2.4.1. El producto.....	10
2.4.2. El precio.....	12
2.4.3. La promoción.....	13
2.4.4. La cadena de distribución.....	16
3. PLAN DE OPERACIONES	
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....	17
3.2 El proceso de producción.....	20
4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	
4.1 La organización.....	22
4.2 Puestos, tareas y funciones.....	22
4.3 Condiciones laborales.....	24
4.4 Régimen tributario.....	25

5. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO	
5.1 Estudio económico.....	26
5.2 Estudio financiero.....	29
CONCLUSIONES	31
BIBLIOGRAFÍA	32

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro N° 01 Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIIU	04
Cuadro N° 02 Demanda proyectada Iquitos, 2019.....	06
Cuadro N° 03 Negocios con giros similares en la ciudad de Iquitos, 2019.....	09
Cuadro N° 04 Precio de los productos de la empresa, 2019.....	13
Cuadro N° 05 Costos de producción de una docena en envase de cartón.....	19
Cuadro N° 06 Comportamiento del mercado tendencias y participación.....	26
Cuadro N° 07 Ingresos por ventas.....	26
Cuadro N° 08 Costo de ventas.....	26
Cuadro N° 09 Gastos administrativos.....	27
Cuadro N° 10 Gastos comerciales	27
Cuadro N° 11 Gastos pre operativos.....	28
Cuadro N° 12 Inversión en activos.....	28
Cuadro N° 13 Depreciación.....	28
Cuadro N° 14 Programa de endeudamiento.....	29
Cuadro N° 15 Estado de Resultados integrales.....	30
Cuadro N° 16 Flujo de caja.....	30
Cuadro N° 17 VAN, TIR Y B/C.....	31

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura Nª 01 Ubicación de la empresa, 2019.....	03
Figura Nª 02 Producción mundial de bioplástico, periodo 2012-2019.....	08
Figura Nª 03 Productos de la empresa, presentación en caja.....	10
Figura Nª 04 Productos de la empresa, presentación en bolsa de yute.....	11
Figura Nª 05 Sorbetes de bambú, listos para ser usados.....	11
Figura Nª 06 Sorbetes de bambú, 2019.....	12
Figura Nª 07 Logo de la empresa, 2019.....	12
Figura Nª 08 Polos con logo de la empresa, 2019.....	14
Figura Nª 09 Llavero con logo de la empresa, 2019.....	14
Figura Nª 10 Gorro con logo de la empresa, 2019.....	15
Figura Nª 11 Taza con logo de la empresa, 2019.....	15
Figura Nª 12 Fan page de la empresa, 2019.....	16
Figura Nª 13 Canal de distribución, 2019.....	16
Figura Nª 14 Árbol de bambú.....	17
Figura Nª 15 Características del bambú.....	18
Figura Nª 16 Proceso de aprovisionamiento de la empresa.....	19
Figura Nª 17 Estructura orgánica de la empresa.....	22

PLAN DE NEGOCIOS SORBETES DE BAMBU, IQUITOS, 2019

Macarena, Rodríguez García

Max Jordy, Huacho Inga

RESUMEN

El presente proyecto estudia la factibilidad de constituir una empresa dedicada a la elaboración, comercialización y distribución de sorbetes de bambú, 100% natural, biodegradables, con una oferta variada, en la ciudad de Iquitos.

Los segmentos objetivos están compuestos por la personas y familias que buscan tener en casa un sorbete para tomar una bebida, también los negocios que venden alimentos, bebidas, como son los restaurantes, cafetines, snack, hoteles, casinos, entre otros.

Los procesos fueron elaborados de la manera más sencilla, ordenada y eficiente. Procesos elaborados teniendo en cuenta que se trata de una microempresa, con la finalidad que estos satisfagan las necesidades de los clientes.

La estructura organizacional es simple, con las funciones plenamente determinadas para cada área. Los resultados económicos financieros, muestran que el análisis reporta un valor actual neto (VAN) positivo de **noventicuatro mil ochocientos sesentiocho con 00/100 soles (S/. 94,868.00)**, con una tasa interna de retorno (TIR) de **97%**, y la relación Beneficio Costo (B/C) igual a **2.15**, que indica que por cada sol invertido se recuperará la inversión más **dos con 15/100 soles de utilidad**.

Palabras claves: Plan de negocios, bambú, biodegradable, degradación, sorbetes.

BUSINESS PLAN SORBETES DE BAMBU, IQUITOS, 2019

Macarena, Rodríguez García

Max Jordy, Huacho Inga

SUMMARY

This project studies the feasibility of establishing a company dedicated to the production, marketing and distribution of bamboo sorbets, 100% natural, biodegradable, with a varied offer, in the city of Iquitos.

The objective segments are composed of people and families who want to have a sorbet at home to drink, as well as businesses that sell food and drinks, such as restaurants, coffee shops, snack bars, hotels, casinos, among others.

The processes were elaborated in the simplest, orderly and efficient way. Processes elaborated taking into account that it is a microenterprise, with the purpose that these satisfy the needs of the clients.

The organizational structure is simple, with the functions fully determined for each area. The economic and financial results show that the analysis reports a net present NPV value of noventh four hundred eight hundred and sixty with 00/100 soles (S / .94,868.00), with an internal rate of return (IRR) of 97%, and the ratio Benefit Cost (B / C) equal to 2.15, which indicates that for each sun invested the investment plus two will be recovered with 15/100 soles of utility.

Keywords: Business plan, bamboo, biodegradable, degradation, sorbets.

I. INFORMACION GENERAL

1.1 Nombre del negocio

Nombre comercial: Sorbetes de Bambú

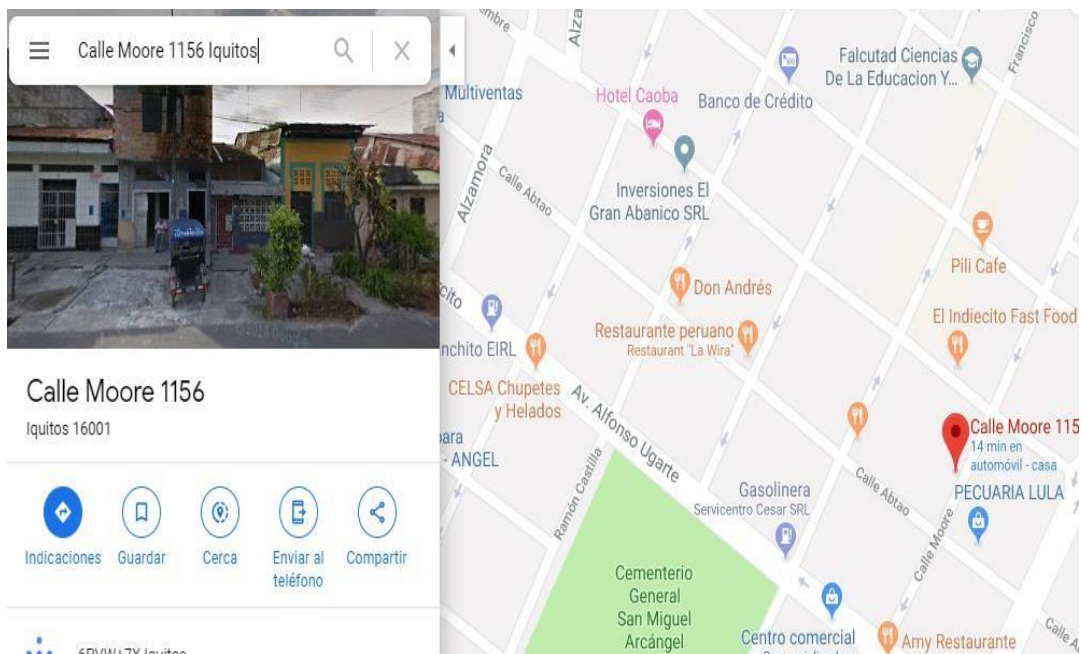
Razón social: Inversiones Bambú SRL

Sector de la actividad: producción

Localización: calle Moore Nro.1156, distrito de Iquitos, provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Actividad: producción

Figura 01: Ubicación de la empresa, 2019



Fuente: www.googlemaps.com

1.2 Actividad empresarial

Cuadro 01. Clasificación Industrial Internacional Uniforme - CIIU, 2017

C	Industria manufacturera			
	16	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y materiales trenzables.		
		162	Fabricación de productos de madera, corcho paja y materiales trenzables.	
			1629	Fabricación de otros productos de madera; fabricación de artículos de corcho, paja y materiales trenzables.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

1.3 Idea del negocio

Se busca satisfacer la necesidad de utilizar un sorbete para servirse un refresco, jugo o gaseosa, para aplacar la sed, en este sofocante calor, conservando el medio ambiente. También, para servirse un alimento líquido durante el desayuno, almuerzo o cena que permita ingerir cómodamente las bebidas y pasar un momento agradable.

Los segmentos de mercados son las personas y familias que buscan tener en casa un sorbete para tomar una bebida. También los negocios que venden alimentos, bebidas, como son los restaurantes, cafeterías, snack, hoteles, casinos, entre otros.

La empresa se dedicará a la elaboración, comercialización y distribución de sorbetes (cañitas o pajillas) de bambú, de un solo uso y que se degradarán en 180 días. Las mismas que serán esterilizadas y se comercializarán en diversas presentaciones, en docenas y cientos, por pedidos ya sea de manera presencial o por medio virtual.

II. PLAN DE MARKETING.

2.1 Necesidades de los clientes.

En el capítulo anterior se trató de las necesidades, como la de utilizar un sorbete, pajilla o cañita para servirse un refresco, jugo o gaseosa, a fin de aplacar la sed, en este sofocante calor, conservando el medio ambiente. También para servirse un alimento líquido durante el desayuno, almuerzo o cena. Que permita ingerir cómodamente y pasar momentos de satisfacción conservando la naturaleza.

El uso de artículos o accesorios biodegradables en el mundo y en nuestro país es una tendencia que crece cada año. Se considera biodegradable a todos aquellos materiales que pueden ser destruidos por los microorganismos.

Los plásticos biodegradables realizados a partir de almidón de maíz o trigo se están fabricando, actualmente a escala industrial y son utilizados, por ejemplo, para la bolsa de residuos. La degradación de estos plásticos requeriría de un periodo de seis a veinticuatro meses, bajo tierra o en el agua, según la tasa de incorporación del almidón.

Para el caso del presente proyecto, el producto es de estructura natural, como es el caso del sorbete, cañita o pajilla de bambú, de alta posibilidad de degradación, en un periodo de 6 a 12 meses, ya sea en la tierra o en el agua.

En nuestro país se aprobó la Ley Nro.30884, del 19 de diciembre del 2018, cuyo objeto es establecer el marco regulatorio sobre el plástico de un solo uso, otros plásticos no reutilizables y los recipientes o envases descartables de poliestireno expandido (tecnopor) para alimentos y bebidas de consumo humano en el territorio nacional.

Tiene por finalidad contribuir en la concreción del derecho que tiene toda persona a gozar de un ambiente equilibrado y adecuado al desarrollo de su vida, reduciendo para ello el impacto adverso del plástico de un solo uso, de la basura marina plástica, fluvial y lacustre y de otros contaminantes similares, en la salud humana y del ambiente.

2.2 Demanda actual y tendencias.

La demanda de envolturas para contener un producto o para transportarlo presenta una creciente demanda por cuanto hay mayor actitud a reutilizar al comprar fuera de los hogares y por ende traslado. La norma antes señalada busca en el futuro busca se sustituya las envolturas de plásticos por insumos que no perjudiquen el medio ambiente.

En el cuadro 02 se detalla la proyección de la demanda al 2019. La población al 2015 de los distritos de Iquitos, San Juan Bautista, Punchan y Belén, hacen un total de 471,730. Nuestro producto está diseñado para el sector urbano, que asciende a 352 miles de personas. El promedio de crecimiento anual en nuestra ciudad es de 2%, y proyectando al 2019 llega a 388 miles de persona. Nuestro producto está elaborado para las familias, para lo cual el un número de personas por familia es de 4, llegando a 97,029 familias el 2019. El 25% de las familias usa sorbetes, que hacen 24,257. En promedio cada familia consume cuatro unidades por dos veces por semana, es decir 8 sorbetes por 57 semanas que tiene el año, haciendo un total de 456 por la proyección de familias hacen 11 061 252. Por otro lado, nuestro producto está diseñado para el sector A, B y C, con un 2.5% para el A y B y un 17.20% para el C. Llegando una proyección de la demanda de 181,589 docenas/familias.

Cuadro 02: Demanda proyectada ciudad de Iquitos, 2019.

	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 personas por familia			4
Total de familias (proyectado al 2019)			97,029
Familias que gustan usar cañitas			0.2500
Demanda potencial proyectada			24,257
Consumo al año por familia 4 unidades (2 veces x semana) =8 x 57 semanas			456.00
Total consumo al año por familia			11,061,252
Segmento AB ciudad de Iquitos			2.50%
Segmento C ciudad de Iquitos			17.20%
Consumo del mercado objetivo (docenas/familia)			181,589

Fuente: elaboración propia.

Según datos del reciente estudio del Centro Español de Plásticos, la creciente preocupación de los consumidores por el medio ambiente está

haciendo aumentar la demanda de productos biodegradables, y con ello, la demanda de los bioplásticos. La institución explica que el mercado crecerá de 2.18 millones de toneladas en 2016 hasta los seis millones de toneladas en 2021.

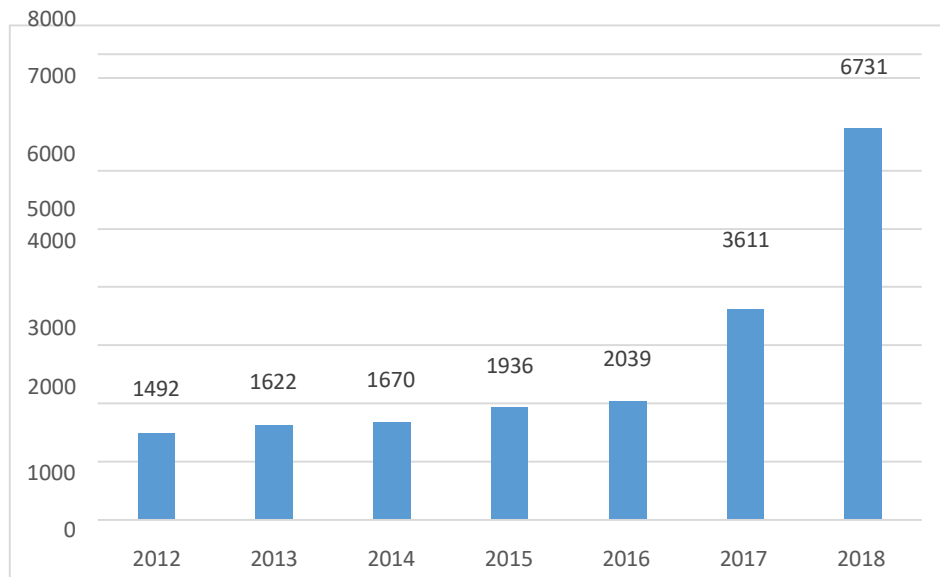
El documento expone que la principal zona comercial de bioplásticos es Europa, con un 26% de demanda mundial. Hecho que se ve favorecido por la proximidad de materias primas, consumidores interesados en los conocidos “productos verdes”, las tecnologías disponibles, la ubicación de las fábricas, apoyos públicos y el marco legislativo de la región.

Dentro del mercado de bioplásticos, un 75% de la producción se destina a productos no duraderos, especialmente a productos de un solo uso que acaba rápidamente en la basura. Los principales polímeros de base biológica son el PET, seguido de poliolefinas (PE), cloruro de polivinilo (PVC), poliuretano-espuma (PU) y poliamida (PA).

Para el presente proyecto la propuesta es trabajar con un material muy abundante en la zona, como es el bambú, planta que crece en nuestro clima sin mayor cuidado técnico por ser un árbol resistente.

En la figura 00, se puede apreciar la producción de bioplástico en el periodo 2012 al 2018. El mismo que presenta una tendencia creciente, el año 2012 fue de 1,492 tn. Llegando al año 2018 con 6,7321tn. de producción.

Figura. 02 Producción mundial de bioplásticos, periodo 2012 – 2018
(toneladas)



Fuente: www.ainia.es/insights/bioplasticos-una-opcion-para-un-futuro-mas-sostenible/

La sociedad está aumentando su concienciación sobre el medioambiente. Fruto de esta preocupación de los consumidores, existe una tendencia mundial hacia el desarrollo de productos medioambientalmente más sostenibles. Es precisamente aquí donde se enmarcan los denominados “bioplásticos”.

Según el último informe presentado en diciembre de 2014 por European Bioplastics, la Asociación Europea de Bioplástico, en cooperación con la University of Applied Sciences and Arts of Hanover y el nova-Institute, la producción global de material bioplástico aumentará en más de un 400% desde 2018 a 2022.

Sólo en los Estados Unidos, se utilizan más de 500 millones de sorbetes plásticos por día. Este producto está comprometido a proteger y preservar nuestro medio ambiente. Al usar estos sorbetes para beber, reutilizables, biodegradables, a base de plantas, usted está ayudando al medio ambiente al reducir los residuos de plástico. Los plásticos de un solo uso son los cambios esenciales a los que debemos adaptarnos, estas alternativas se adaptan a nuestras necesidades a medida que prosperamos para proteger nuestros océanos, la vida marina y el medio ambiente en general.

2.3 Oferta actual y tendencias.

Cuadro 03. Negocios con giros similares en la ciudad de Iquitos, 2019.

Producto	Unidad de medida	Empresas		
		Ceroplast	Ecopack	Uyru
Sorbetes de bambu	Docena	S/49	S/39	S/48

Fuente: elaboración propia

Es creciente el interés por reducir el uso de objetos y utensilios desechables, afortunadamente, pero todavía queda mucho, muchísimo por hacer en este aspecto y cuyo objetivo principal es reducir la basura que generamos. Hace un tiempo os hablamos de los sorbetes de acero inoxidable, también conocidas como cañitas, pitillos, sorbetes, absorbentes, carrizos, bombillas... como una buena alternativa a las pajitas desechables, algo aparentemente tan insignificante, a lo que le damos uso mientras tomamos una bebida, unos diez minutos, pero que se queda durante cientos de años convertido en contaminación ambiental, atentando contra el planeta.

Hay empresas que ya están comercializando este sorbete que tiene como material de fabricación el bambú y transmite mucha más calidez que el acero inoxidable. De acuerdo que a algunas personas les pueda parecer nada serio, que a diario tomamos la comida con cubiertos de acero inoxidable, pero realmente es mucho más agradable posar en los labios una cañita de bambú que de acero inoxidable.

En el mercado nacional se ha determinado tres marcas posicionada en la elaboración de sorbetes de bambú como son:

- Cero plast
- Ecopack
- Uyru.

2.4 PROGRAMA DE MARKETING.

2.4.1 El producto

La empresa se dedicará a la elaboración, comercialización y distribución de sorbetes (pajilla, popotes, cañitas), elaborados a partir de bambú, en un estado completamente natural.

Características del sorbete del bambú:

- Estado natural
- Presentación de 10 cm de longitud
- Secado naturalmente
- Empieza a degradarse entre 90 y 120 días, terminan su ciclo de vida entre 240 y 360 días.
- Se comercializará en presentación de 12 unidades y cajas de 12 paquetes
- Pueden ser reutilizables

Figura 03. Producto de la empresa, presentación en caja de cartón



Fuente: <https://listado.mercadolibre.com.pe/sorbetes-biodegradables>

Figura 04. Producto de la empresa, presentacion en bolsa de yute



Fuente: <https://listado.mercadolibre.com.pe/sorbetes-biodegradables>

Figura 05. Sorbetes de bambù, listo para ser usados



Fuente: elaboración propia

Figura 06. Sorbetes de bambù, 2019



Fuente: [google.com/search?q=sorbete+de+bambu+&rlz=1C1CHBD](https://www.google.com/search?q=sorbete+de+bambu+&rlz=1C1CHBD)

Figura 07. El logo la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

2.4.2 El precio

El precio es una parte fundamental del negocio, vista que tiene una relación directa con las utilidades, ya que esto dependerá los ingresos y de una manera directa la cantidad de sorbetes que se venda.

Cuadro 04. Precio de productos de la empresa, 2019

Productos	Unidad de medida	Precio (soles)
Sorbetes de bambú cajas de cartón	Docena	20
Sorbetes de bambú bolsas de yute	Docena	30

Fuente: elaboración propia

2.4.3 La promoción.

a) Los objetivos que perseguirá la empresa, como estrategia de la promoción serán los siguientes:

- Conocimiento: que el cliente conozca los productos, las presentaciones se brindará la ubicación de las empresas
- Persuadir: se brindará información a través de nuestro fan page para una atención eficiente y eficaz al cliente.
- Preferencia: para todos los clientes que deseen adquirir nuestros productos

b) Acciones de la promoción

Las acciones a realizar son las siguientes:

Se realizarán descuentos del 15% por el segundo paquete, en ambas presentaciones

c). Acciones de la publicidad

Las acciones a realizar son las siguientes:

- Volantes que serán repartidos en puntos estratégicos de la ciudad, como restaurantes y hoteles.
- Se obsequiarán polos, llaveros y tazas con el logo.
- Spot radial y televisivo para el mercado local, en la radio y televisión más sintonizada por nuestros clientes.
- Publicidad en los diarios locales, de mayor circulación y más leídas por nuestros clientes prospectos.

- Publicidad a través de las redes sociales como Facebook, a través de fan page. Se premiarán a las personas que den like a nuestras publicaciones, como a todas aquellas personas que compartan nuestras publicaciones.

Figura 08. Polo con logo de la empresa, 2019



Fuente: www.google.com/search?q=polos+de+color+verde+para+publicidad&rlz=1C1CHBD_esPE8

Figura 09. Llavero con logo de la empresa, 2019



Fuente: www.google.com/search?q=llavero+bambu&rlz=1C1CHBD_esPE8

Figura 10. Gorro con logo de la empresa, 2019



Fuente: www.google.com/search?q=gorro+color+verde&rlz=1C1CHBD_ource

Figura 11. Taza con logo de la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

Figura 12. Fan page de la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

2.4.4 La Cadena de Distribución

Objetivo de distribución

La empresa se ubicará en calle Moore Nro.1136, distrito de Iquitos, provincia de Maynas, región Loreto, Perú. Cabe mencionar que la cadena de distribución será directa.

Figura 13. Canal de distribución



Fuente: elaboración propia

III. PLAN DE OPERACIONES

El administrador es el responsable de los procesos en la empresa ya que estos cumplen un papel importante, buscando procesos simples, eficientes, cuyo objetivo es la elaboración de un producto de calidad que satisfagan la necesidad de los clientes.

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.

En cuanto a la fuente de aprovisionamiento de los materiales, se ha contratado con los pobladores de la carretera Iquitos- Nauta, zona Paujil, para el abastecimiento permanente de ramas de bambú, ya sea fresco o seco. Con las dimensiones exigidas, lisas para el proceso.

Figura 14. Árbol de bambú



Fuente: www.google.com/search?q=el+bambu&rlz=1C1CHBD_esPE850PE850&source=

El bambú (*Guadua angustifolia* Kunth), es una planta tropical de tallo en forma de caña, alto, leñoso y resistente, hojas grandes y alargadas de color verde claro y flores en panojas derechas, ramosas y extendidas.

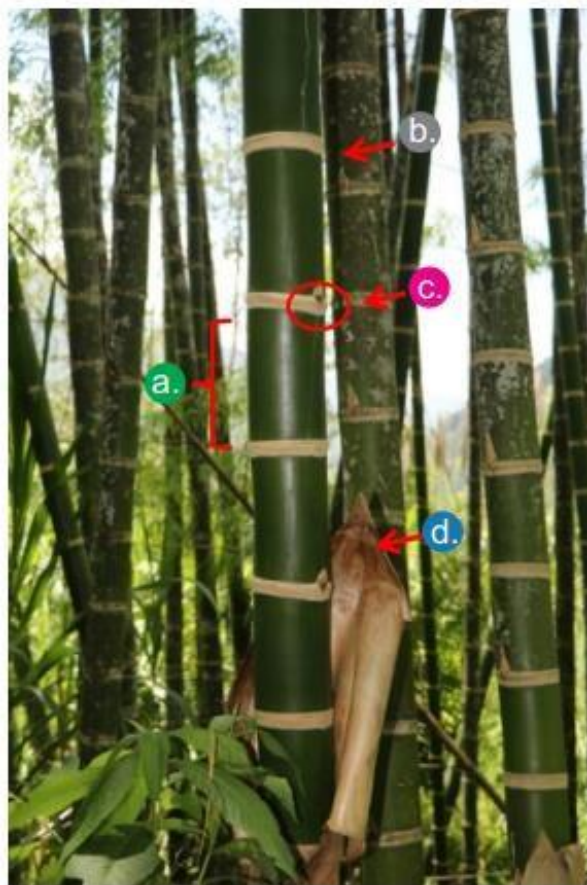
El término bambú alude a una planta que es nativa de la India y que pertenece al grupo familiar de las gramíneas. Sus tallos pueden alcanzar una altura de unos veinte metros, siendo utilizados para la producción de diferentes objetos gracias a su resistencia.

El área de logística será el encargado de hacer los contratos con proveedores, los mismos que deben cobrar las facturas por sus bienes o servicios todos los viernes, por ser política de la empresa.

Dentro sus principales características presentan:

- a. Culmo o tallo: de aproximadamente 15-20 metros de alto y entre 10-12 centímetros de diámetro. Formado por los entrenudos y nudos. Los nudos se caracterizan por ser blancos; los entrenudos corresponden a la sección de tallo que se encuentra entre cada nudo.
- b. Yema: se encuentran ubicadas en cada nudo, de forma alternada.
- c. Tienen la capacidad de producir ramas o raíces.
- d. Hoja caulinar: hoja de forma triangular color café ubicada en cada nudo del tallo. Su función es proteger las yemas y el tallo durante su desarrollo y crecimiento.

Figura 15. Características del bambú



Fuente: www.serfor.gob.pe/wp-content/uploads/2017/09/Manual%20

Figura 16. Proceso de aprovisionamiento de la empresa



Fuente: elaboración propia

En el siguiente grafico el proceso de aprovisionamiento de la empresa. empieza cuando se solicita los materiales, luego se cotiza, se busca precios de los materiales y estos deben mantener la calidad, pueden ser frescos o secos. Luego se evalúa al proveedor, elabora un cuadro comparativo. Para luego proceder con la compra de los materiales, luego se coordina la recepción, posteriormente para proceder a ingresar al almacén.

Cuadro 05. Costo de producción de una docena en envase de cartón

Producto (docena/carton	Unidad	Costo total
Bambù pre clasificado	docena	S/3.00
Vinagre	unidad	S/2.00
Lija	unidad	S/0.50
Carton	unidad	S/3.00
Otros	unidad	S/1.50
	TOTAL	S/10.00

Fuente: elaboración propia

3.2 El proceso de la producción

Figura 17. Proceso de atención de la empresa



Fuente: elaboración propia

Proceso de producción:

1. Materiales

Se solicita los materiales para la producción, como es el caso del bambú, vinagre, lija, barra limpiadora y tijera jardinera.

2. Limpieza.

Se procede a retirar las ramas pequeñas, para poder facilitar el trabajo

3. Corte:

Se procede al corte del bambú, el mismo que se corta en cada nudo, según el tamaño, teniendo en cuenta que el tamaño a comercializar es de 10cm.

4. Limpieza en el centro del bambú:

Con una barra de metal se procede a limpiar por el centro del bambú, quitar las asperezas y que todo quede limpio. Este trabajo se realiza uno por uno.

5. Lija:

Posteriormente se procede a lijar en ambos extremos, para quitar las asperezas de los extremos y quede listo para ser utilizado.

6. Hervido con vinagre.

Se procede a la cocción con vinagre por espacio de 30 minutos, al término se procede a secar

7. Envasado:

Se procede a envasar según las presentaciones requeridas, ya sea en cartón o en bolsa de yute, cada uno con 12 unidades.

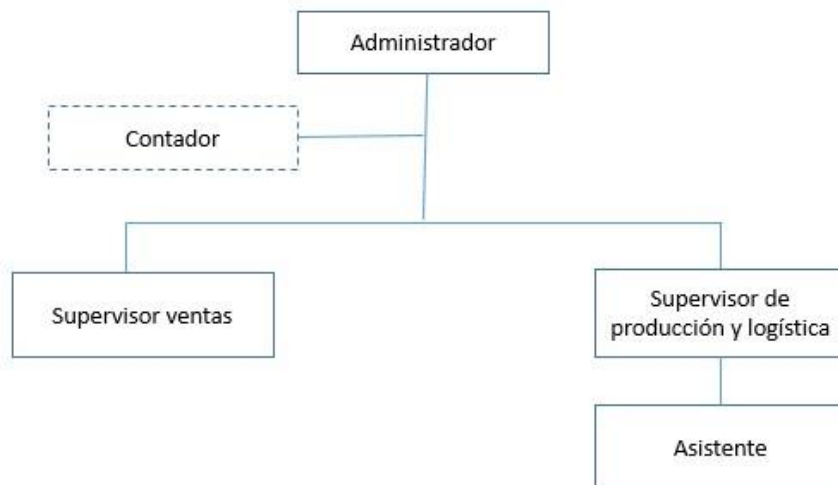
8. Almacén.

Se codifica y se ingresa al almacén para su control y custodia.

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

4.1 La organización.

Figura 17. Estructura orgánica de la empresa.



Fuente: elaboración propia

4.2 Puestos y funciones.

Puesto: Administrador.

Funciones:

1. Responsable de la planificación, la organización, la dirección y el control de las actividades de la empresa
2. Representa a la empresa frente a las entidades públicas y privada.
3. Planeamiento y diseño de estrategias de marketing
4. Control de asistencia y permanencia del personal.
5. Control de los costos (egresos) e ingresos de la empresa.
6. Pago de las remuneraciones.
7. Presenta la información financiera y económica mensual y anual para el propietario y las autoridades fiscalizadoras competentes.
8. Pago de tributos de la empresa
9. Supervisa el trabajo del contador

10. Representa a la empresa ante las instituciones
11. Realizar reuniones informativos y motivacionales con el personal.
12. Adoptar las medidas necesarias para una adecuada gestión de la seguridad de trabajadores y edificaciones.
13. Atender las quejas, reclamos y observaciones de los clientes.
14. Otros relacionados a sus funciones que disponga el propietario.

Puesto: Supervisor de producción y logística

Funciones:

1. Tiene bajo su responsabilidad el aprovisionamiento y control de los insumos, productos y servicios que necesite la empresa.
2. Realiza el cuadro comparativo de las cotizaciones
3. Supervisa el trabajo del personal a su cargo y de los vigilantes.
4. Realiza el cuadro comparativo de las cotizaciones.
5. Coordina y reporta directamente al administrador de todas sus actividades laborales.
6. Mantiene actualizado el registro de nuestros proveedores.
7. Llevar el control de los inventarios de los insumos a través del método PEPS.
8. Tiene bajo su responsabilidad que se aprovisione los materiales, servicios, insumos y accesorios para el normal desarrollo de los servicios.
9. Reporta los deterioros encontrados en los bienes e instalaciones del negocio.
10. Otros relacionados a sus funciones que disponga el administrador.

Puesto: Supervisor de ventas

Funciones:

1. Realizar de manera ordenada, la planificación, organización y control de todas las tareas propia para la atención de los clientes.
2. Supervisa el trabajo del personal a su cargo y de limpieza.
3. Dirigir y planificar el conjunto de actividades de su área.

4. Supervisar y controlar el mantenimiento y uso de maquinaria, materiales, utillaje del departamento, realizando los correspondientes inventarios y propuestas de reposición.
5. Colaborará en la instrucción del personal a su cargo.
6. Reporta directamente al administrador.
7. Otros relacionados a sus funciones que disponga el administrador.

Puesto: Asistente de producción y logística

Funciones:

1. Realiza las cotizaciones de los bienes y servicios que soliciten las áreas
2. Encargado de la limpieza del área de producción
3. Sirve de apoyo al supervisor de producción y logística
4. Informa sobre el mantenimiento y reparación de los bienes
5. Actualiza el registro de proveedores de la empresa cada 6 meses
6. Reporta directamente al supervisor de producción y logística
7. Otros relacionados a sus funciones que disponga el administrador.

4.3 Condiciones laborales.

La empresa ha considerado las siguientes políticas laborales:

- Se contará con contratos a tiempo completo, para todos los colaboradores
- Se respetará la jornada laboral de 8 horas diaria, para contribuir a la calidad de vida de los colaboradores
- Sólo en el caso del contador se contará con contrato por servicios profesionales.

La empresa se acogerá a la Ley 26015 - Ley de promoción de la Micro y Pequeña empresa, previamente se ha registrado en el REMYPE, por los beneficios que brinda

- Se brindará todas las medidas de seguridad para que los colaboradores desarrollen sus actividades con normalidad.

4.4 Régimen tributario.

Las empresas formales pueden acogerse a 5 regímenes que se cuenta en nuestro país. Como son:

- ✓ Nuevo régimen simplificado – NRUS.
- ✓ Régimen especial de renta –RER.
- ✓ Régimen general.
- ✓ Régimen de la amazonia.
- ✓ Régimen Mype tributario – RMT.

La empresa se acogerá al régimen Mype tributario con pagos a cuenta del 1% mensual sobre sus ingresos y con pagos anuales del 10%, siempre y cuando las ventas no superen las 300 UIT al año.

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.

5.1 Estudio económico.

Cuadro 06. Comportamiento del mercado: Tendencias y participación.

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Demanda actual anual por unidades	181,589		
Tendencia del mercado	0%	2%	2%
Demanda estimada anual por unidades	181,589	185,221	188,925
Participación de mercado	10.00%	12.00%	15.00%
Demanda del proyecto unidades	18,159	22,226	28,339

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 07. Ingresos por ventas (soles).

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Ventas anuales	18,159	22,226	28,339
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 EMPRESA	S/.363,178	S/.451,198	S/.586,782

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 08. Costo de ventas (soles).

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Ventas	18,159	22,226	28,339
Costo compra	S/10.00	S/10.30	S/10.71
COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA	S/181,589	S/228,933	S/303,565

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 09. Gastos administrativos (soles).

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Administrador	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,600	S/. 1,600	S/. 1,800
Supervisores	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,400	S/. 1,400	S/. 1,500
Asistente	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,200
Remuneraciones del personal	S/. 5,600	S/. 5,600	S/. 6,000
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneración total mensual	S/. 6,085	S/. 6,085	S/. 6,520
Contador	S/. 400	S/. 500	S/. 600
Servicios públicos	S/. 300	S/. 350	S/. 400
Útiles oficina	S/. 200	S/. 250	S/. 300
Otros	S/. 300	S/. 350	S/. 400
Total mensual	S/. 7,285	S/. 7,535	S/. 8,220
TOTAL ANUAL	S/.87,424	S/.90,424	S/.98,640

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 10. Gastos comerciales (soles).

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Publicidad	S/. 250.00	S/. 300.00	S/. 320.00
Alquiler local	S/. 400.00	S/. 500.00	S/. 600.00
Promociones	S/. 300.00	S/. 350.00	S/. 350.00
Otros	S/. 300.00	S/. 350.00	S/. 400.00
Total mensual	S/. 1,250.00	S/. 1,500.00	S/. 1,670.00
TOTAL ANUAL	S/.15,000.00	S/.18,000.00	S/.20,040.00

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 11. Gastos pre operativos (soles).

	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Estudio de mercado	S/. 1,200.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Trámites diversos	S/. 800.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total	S/. 2,000.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 12. Inversión en activos (soles).

	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Local	S/. 15,000	1	S/. 15,000	20	S/. 750
Equipos	S/. 3,000	1	S/. 3,000	5	S/. 600
Vehículos	S/. 6,000	1	S/. 6,000	5	S/. 1,200
Muebles	S/. 2,000	1	S/. 2,000	5	S/. 400
Total			S/. 26,000		S/. 2,950

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 13. Depreciación (soles).

	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023	Residual
Depreciación activo fijo	S/.26,000.00	-S/.2,950.00	-S/.2,950.00	-S/.2,950.00	S/.17,150.00
Amortización activo intangible	S/.2,000.00	-S/.400.00	-S/.400.00	-S/.400.00	S/.800.00
TOTAL	S/.28,000.00	-S/.3,350.00	-S/.3,350.00	-S/.3,350.00	S/.17,950.00

Fuente: elaboración propia.

5.2 Estudio financiero.

Cuadro 14. Programa de endeudamiento (Soles).

Deuda a tomar		S/. 75,000		
35.00% Anual		1.5%	mensual	
		36	meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	75,000	1,125	2,083	3,208
2	72,917	1,094	2,083	3,177
3	70,833	1,063	2,083	3,146
4	68,750	1,031	2,083	3,115
5	66,667	1,000	2,083	3,083
6	64,583	969	2,083	3,052
7	62,500	938	2,083	3,021
8	60,417	906	2,083	2,990
9	58,333	875	2,083	2,958
10	56,250	844	2,083	2,927
11	54,167	813	2,083	2,896
12	52,083	781	2,083	2,865
13	50,000	750	2,083	2,833
14	47,917	719	2,083	2,802
15	45,833	688	2,083	2,771
16	43,750	656	2,083	2,740
17	41,667	625	2,083	2,708
18	39,583	594	2,083	2,677
19	37,500	563	2,083	2,646
20	35,417	531	2,083	2,615
21	33,333	500	2,083	2,583
22	31,250	469	2,083	2,552
23	29,167	438	2,083	2,521
24	27,083	406	2,083	2,490
25	25,000	375	2,083	2,458
26	22,917	344	2,083	2,427
27	20,833	313	2,083	2,396
28	18,750	281	2,083	2,365
29	16,667	250	2,083	2,333
30	14,583	219	2,083	2,302
31	12,500	188	2,083	2,271
32	10,417	156	2,083	2,240
33	8,333	125	2,083	2,208
34	6,250	94	2,083	2,177
35	4,167	62	2,083	2,146
36	2,083	31	2,083	2,115

Fuente: elaboración propia

Cuadro 15. Estado de resultados integrales (soles)

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Ingresos por ventas	S/.363,178	S/.451,198	S/.586,782
Costo ventas	-S/.181,589	-S/.228,933	-S/.303,565
Margen Bruto	S/.181,589	S/.222,265	S/.283,218
Gastos administrativos	-S/.87,424	-S/.90,424	-S/.98,640
Depreciación y amortización	-S/.3,350	-S/.3,350	-S/.3,350
Gastos comerciales	-S/.15,000	-S/.18,000	-S/.20,040
Margen operativo	S/.75,815	S/.110,491	S/.161,188
Gastos financieros	-S/.11,438	-S/.6,938	-S/.2,438
Margen antes de tributos	S/.64,377	S/.103,553	S/.158,750
Tributos	-S/.3,219	-S/.5,178	-S/.7,938
Margen neto	S/.61,159	S/.98,376	S/.150,813

Fuente: elaboración propia

Cuadro 16. Flujo de caja (Soles).

	Año 0	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.363,178	S/.451,198	S/.586,782	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.28,000				S/.17,950
Capital de trabajo	-S/.54,477	-S/.28,335	-S/.24,005	-S/.5,649	S/.112,467
Compras		-S/.181,589	-S/.228,933	-S/.303,565	
Gastos administrativos		-S/.87,424	-S/.90,424	-S/.98,640	
Gastos comerciales		-S/.15,000	-S/.18,000	-S/.20,040	
Pago impuestos		-S/.3,791	-S/.5,525	-S/.8,059	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.82,477	S/.47,039	S/.84,311	S/.150,829	S/.130,417
Préstamo recibido	S/.75,000				S/0
Amortización		-S/.25,000	-S/.25,000	-S/.25,000	
Gastos financieros		-S/.11,438	-S/.6,938	-S/.2,438	
Escudo fiscal		S/.572	S/.347	S/.122	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.7,477	S/.11,173	S/.52,720	S/.123,513	S/.130,417
FCE	-S/.82,477	S/.47,039	S/.84,311	S/.281,245	
FCF	-S/.7,477	S/.11,173	S/.52,720	S/.253,930	

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 17. VAN, TIR y B/C.

VAN económico	S/.94,868
Tasa de descuento (CAPM)	40.58%
TIR Económica	97%
Indice B/C	2.15
VAN Financiero	S/.131,536
Tasa de descuento (WACC)	35.51%
TIR Financiero	362%
Indice B/C	18.59

Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES:

- a) El presente plan de negocios se ha elaborado con el propósito de constituir una empresa dedicada a la elaboración, comercialización y distribución de sorbetes (cañitas o pajillas) de bambú, de un solo uso y que se degradarán en 180 días. Las mismas que esta serán esterilizada y se comercializarán en diversas presentaciones, en docenas y cientos.
- b) El plan de marketing se ha elaborado de acuerdo a las necesidades de los clientes, empezando por el local donde se expenderá los productos hasta la presentación de nuestros productos innovador como es los sorbetes de bambú, utilizando las redes sociales como principal herramienta de promoción.
- c) En el plan de operaciones se ha elaborado procesos simples, eficientes, ya que presentan una de los factores más importante de la empresa. Los procesos buscan elaborar un producto de calidad que satisfaga las necesidades de los clientes, superando sus expectativas.
- d) En cuanto al plan de recurso humano se ha determinado política bien definidas, elaborando un manual de organización y funciones. Los colaboradores son considerados parte importante en toda empresa. Lo mismo que la estructura organizacional es simple, con las funciones claras para cada área de la empresa.
- e) En cuanto a los ratios económicos y financieros, el plan de negocios demuestra capacidad de pago para cumplir con el financiamiento en los 3 años. Los ratios financieros son favorables, demuestran viabilidad del proyecto. El análisis reporta un valor actual neto (VAN) positivo de **noventicuatro mil ochocientos sesentiocho con 00/100 soles (S/. 94,868.00)**, con una tasa interna de retorno (TIR) de **97%**, y la relación Beneficio Costo (B/C) igual a **2.15**, que indica que por cada sol invertido se recuperará la inversión más **dos con 15/100 soles de utilidad**.

BIBLIOGRAFÍA:

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

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática - INEI, Censos Nacionales 1993 y 2007, Disponible: www.inei.gob.pe

Ley Nro. 30884, Ley que regla el plástico de un solo uso y los recipientes y los envases descartables

Disponible: www.ministeriodejusticiayderechoshumanos.gob.pe

Manual técnico del bambú para productores, (2017). Fundación AVSI. Fondo Ítalo- Peruano.

Centro Español de Plásticos (2018). Disponible en: www.centroespañoldeplastico