



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

PLAN DE NEGOCIO

VELAS ECOLOGICAS PERSONALIZADAS, CIUDAD IQUITOS, 2023

AUTORES:

**AREVALO SHAPIAMA, JAMES SEGUNDO
PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PUBLICO**

**VASQUEZ INGA, RAUL ENRIQUE
PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PUBLICO**

**LINEA DE INVESTIGACION: PROSPECTIVA DE MERCADOS Y
TERRITORIOS**

IQUITOS – PERU

2023

DEDICATORIA

A mi madre, Mina, que estabas en las buenas y en las malas durante mi trayectoria de mi carrera profesional y al padre celestial que siempre estaba en los momentos difíciles de mi vida para no desviarme de mis metas trazadas.

A mis hijas Mitssy, Marycielo y Kassandra, que las quiero con toda mi alma y son el motivo para seguir adelante.

James Arévalo

A mis padres, que sin ellos esto no sería posible, por apoyarme en las buenas y aún más en las malas.

A mi hija Ximena Caetana, que es mi motor y motivo para cada día superarme aún más. A la Universidad Científica del Perú como motivo de formación profesional.

Raúl Vásquez

AGRADECIMIENTO

A Dios por fortalecernos y guiarnos para lograr nuestro sueño anhelado, como también a los docentes de la Universidad Científica del Perú por su paciencia y dedicación en la enseñanza en el transcurrir de nuestra carrera profesional.

Los autores

ACTA DE SUSTENTACION

FACULTAD DE
NEGOCIOS



ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 389-2023-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 27 de junio de 2023, se autorizó la sustentación para el día lunes 03 de julio de 2023.

Siendo las 11.00 horas del día 03 de julio se constituyó de modo presencial el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIO VELAS ECOLÓGICAS PERSONALIZADAS, CIUDAD IQUITOS, 2023.

Presentado por:

ARÉVALO SHAPIAMA JAMES SEGUNDO
Para optar el título profesional de Contador Público

VÁSQUEZ INGA RAUL ENRIQUE
Para optar el título profesional de Contador Público

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

La sustentación es: APROBADO POR UNANIMIDAD

A las 12:05 pm. horas culminó el acto público.

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

CPC. Luis Alberto Barriga Roa
Presidente del Jurado

CPC. Jorge Gonzales Bardales, Mag.
Miembro del Jurado

Lic. Adm. Enrique Alvan Mori, Mag.
Miembro del Jurado

Contáctanos:

Sede Iquitos - Perú
065 - 261088 / 065 - 262240
Av. Abelardo Quiñones Km. 2.5

Filial Tarapoto - Perú
042-564903
Av. Aviación N° 226-228

Universidad Científica del Perú
www.ucp.edu.pe

HOJA DE ANTIPLAGIO



"Año de la Unidad, la paz y el desarrollo"

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:

"VELAS ECOLOGICAS PERSONALIZADAS, CIUDAD IQUITOS, 2023"

De los alumnos: **JAMES SEGUNDO AREVALO SHAPIAMA Y RAUL ENRIQUE VASQUEZ INGA**, 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, 01 de Marzo del 2023.

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

CJRA/ri-a
94-2023



Av. Abelardo Quiñones Km. 2.5



(065) 261088



www.ucp.edu.pe

Document Information

Analyzed document	UCP_ContabilidadyFinanzas_2022_TSP_JamesArevalo_RaulVasquez_V1.pdf (D159794277)
Submitted	2023-03-01 15:06:00
Submitted by	Comisión Antiplagio
Submitter email	revision.antiplagio@ucp.edu.pe
Similarity	5%
Analysis address	revision.antiplagio.ucp@analysis.arkund.com

Sources included in the report

SA	<p>Universidad Científica del Perú / ucp_2021_programaacadémico_TSP_Victor Diaz y Gaudencio Quiroz_Administracion_Contabilidad_V1.pdf</p> <p>Document ucp_2021_programaacadémico_TSP_Victor Diaz y Gaudencio Quiroz_Administracion_Contabilidad_V1.pdf (D111430288)</p> <p>Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe</p> <p>Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.arkund.com</p>	 10
SA	<p>Universidad Científica del Perú / UCP_NEGOCIOS_2021_TSP_XIOMIDELAGUILA_V1.pdf</p> <p>Document UCP_NEGOCIOS_2021_TSP_XIOMIDELAGUILA_V1.pdf (D116575105)</p> <p>Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe</p> <p>Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.arkund.com</p>	 1
SA	<p>Universidad Científica del Perú / UCP_2021_NEGOCIOS_TSP_Carolina Andi y Elisabeth Camones_Administracion_V1.pdf</p> <p>Document UCP_2021_NEGOCIOS_TSP_Carolina Andi y Elisabeth Camones_Administracion_V1.pdf (D111014830)</p> <p>Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe</p> <p>Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.arkund.com</p>	 1

Entire Document

FACULTAD DE NEGOCIOS TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PLAN DE NEGOCIO VELAS ECOLOGICAS PERSONALIZADAS, CIUDAD IQUITOS, 2023 AUTORES: AREVALO SHAPIAMA, JAMES SEGUNDO PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO VASQUEZ INGA, RAUL ENRIQUE PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO LINEA DE INVESTIGACION: PROSPECTIVA DE MERCADOS Y TERRITORIOS IQUITOS – PERU 2023

ii DEDICATORIA

A
mi
madre,
Mina, que

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ACTA DE SUSTENTACION	iv
HOJA DE ANTIPLAGIO.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE CUADROS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS	x
RESUMEN.....	1
ABSTRACT	2
I. INFORMACION GENERAL	
1.1 Nombre del negocio.....	3
1.2 Localización.....	4
1.3 Actividad empresarial	5
1.4 Idea de negocio	5
II. PLAN DE MARKETING.	
2.1 Necesidades de los clientes.	6
2.2 Demanda actual y tendencias.....	9
2.3 La oferta competitiva.	14
2.4. Programa de marketing	15
2.4.1 El producto.....	15
2.4.2 El precio.....	17
2.4.3 La promoción.....	18
2.4.4 La cadena de distribución	21
III. PLAN DE OPERACIONES	
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....	23
3.2 El proceso de operaciones logística.....	24
3.3 Flujograma de atención al cliente.....	26
3.4 El proceso de producción.....	27
IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	
4.1 La estructura organizacional.....	30
4.2 Puestos, Requisitos y funciones	31
4.3 Condiciones Laborales	31

4.4	Régimen tributario	37
V.	PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO	
5.1	Estudio económico	38
5.1.1	Mercado y ventas	38
5.1.2	Compras, costo de ventas y gastos	39
5.2	Estudio financiero	41
5.2.1	Inversiones	41
5.2.2	Financiamiento	44
5.2.3	Flujo de caja e indicadores de rentabilidad	46
	CONCLUSIONES	48
	BIBLIOGRAFÍA	50

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro 1: Clasificación industrial internacional uniforme, velas ecológicas personalizadas SRL, 2023	5
Cuadro 2: Mercado poblacional total.....	9
Cuadro 3: Mercado por zona de residencia	10
Cuadro 4: Mercado por grupo de edades.....	11
Cuadro 5: Mercado por condición socioeconómica.....	12
Cuadro 6: Cálculo del tamaño de la demanda	13
Cuadro 7: Precio al consumidor final de otras marcas, ciudad de Iquitos, 2023 (soles)	14
Cuadro 8: Precio del producto, ciudad de Iquitos, 2023.....	17
Cuadro 9: Estudio de la fuente del producto, ciudad de Iquitos, 2023	23
Cuadro 10: Sueldo del personal, ciudad de Iquitos, 2023	34
Cuadro 11: Demanda del negocio a desarrollar	38
Cuadro 12: Ventas de los productos	38
Cuadro 13: Compras de productos	39
Cuadro 14: Costo de la mercadería vendida.....	39
Cuadro 15: Gastos administrativos	40
Cuadro 16: Gastos comerciales	40
Cuadro 17: Gastos pre operativos	40
Cuadro 18: Inversiones en activo fijo	41
Cuadro 19: Cálculo de las depreciaciones y amortizaciones de intangibles	41
Cuadro 20: Costo laboral (%).....	42
Cuadro 21: Plan de pago de endeudamiento financiero, (soles).....	39
Cuadro 22: Estados de resultados económicos, (soles)	44
Cuadro 23: Cálculo de la tributación	45
Cuadro 24: Cambios en el capital de trabajo, (soles).....	45
Cuadro 25: Flujo de caja, (soles)	46
Cuadro 26: Rentabilidad del negocio, (soles).....	47

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1: Logo del negocio.....	3
Figura 2: Localización del negocio	4
Figura 3: Familia agasajando el bautismo, 2023.....	6
Figura 4: Familia agasajando el quinceaños, 2023.....	7
Figura 5: Pareja que decidieron unirse en matrimonio, 2023.....	8
Figura 6: Velas Amazónicas, 2023.....	16
Figura 7: Polo con el logo.....	19
Figura 8: Fan page de Velas Amazónicas.....	20
Figura 9: La cadena de distribución de velas ecológicas personalizadas SRL, 2023	21
Figura 10: Procesos de operaciones logisticas	24
Figura 11: Flujograma de atención al cliente.....	26
Figura 12: Proceso de producción	27
Figura 13: Estructura organizacional.....	30

RESUMEN

Plan de negocio velas ecológicas personalizadas, ciudad de Iquitos, 2023

James Segundo, Arévalo - Shapiama

Raúl Enrique, Vásquez - Inga

El presente plan de negocio pertenece al sector manufactura, para la elaboración de velas a base de ceras naturales, aceites esenciales, pigmentos naturales, mechas y envases, en diversas presentaciones, producto natural que no emiten humos tóxicos y no contaminan el medio ambiente. El mercado presenta una población con tendencia a crecer, lo que indica un mayor consumo del producto.

La fuente de aprovisionamiento estará en el mercado local y nacional, en almacén, ambiente fresco y seco, a temperatura baja o moderada entre 10 y 29 grados Celsius o 50 y 85 grados Fahrenheit.

La estructura organizacional señala funciones y el perfil del puesto. Estará constituida como sociedad de responsabilidad limitada.

El estudio económico y financiero nos indica, un valor actual neto económico (VAN) de S/ 173,431.00 y un valor actual neto financiero de S/ 172,504.00. La tasa interna de retorno económica (TIR) es de 135% y la tasa interna de retorno financiera es de 166%. El índice beneficio costo económico es de S/. 6.43 y el índice beneficio costo financiero es de S/. 8.86, lo que demuestra la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

Palabras claves: plan de negocio, manufactura, velas

ABSTRACT

Business plan personalized ecological candles, city of Iquitos, 2023

James Segundo, Arévalo – Shapiama

Raúl Enrique, Vásquez – Inga

This business plan belongs to the manufacturing sector, for the elaboration of candles based on natural waxes, essential oils, natural pigments, wicks and containers, in various presentations, natural product that does not emit toxic smoke and do not contaminate the environment. The market presents a population with indicates a greater consumption of the product.

The source of supply will be in the local and national market, in warehouse, fresh and dry environment, at low or moderate temperature between 10- and 29-degrees Celsius or 50- and 85-degrees Fahrenheit.

The organizational structure points functions and the profile of the position. It is constituted as a limited liability company.

The economic and financial study tells us, an economic net present value (VAN) of S/ 173,431.00 and a financial net present value of S/ 172,504.00. The economic internal rate of return (TIR) is 135% and the financial internal rate of return is 166%. The economic cost benefit index is S/ 6.43 and the financial benefit cost index is S/ 8.86, which demonstrates the feasibility and profitability of the project.

Keywords: business plan, manufacturing, candles

I. INFORMACION GENERAL

1.1 Nombre del negocio

Nombre comercial: Velas Amazónicas

Razón social: Velas Ecológicas Personalizadas SRL

Sector de actividad: Manufactura

Figura 1: Logo del negocio



Fuente: elaboración propia

1.3 Actividad empresarial

Cuadro 1: Clasificación industrial internacional uniforme, velas ecológicas personalizadas SRL, 2023

C	Industrias manufactureras		
	23	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	
		2399	Fabricación de otros productos minerales no metálicos N.C.P

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI (2017)

1.4 Idea de negocio

Se busca satisfacer la necesidad de tener velas para eventos sociales y familiares. También la necesidad de tener productos de diversas presentaciones físicas y acompañadas de adornos que le brinde belleza y diferenciación. Otra necesidad que el cliente puede elegir el aroma diverso. Finalmente evitar la contaminación ambiental.

La empresa ofrece velas a base de ingredientes 100% natural, con diversas presentaciones de envasados y algo más, el producto estará disponible en puntos de ventas minoristas, especializados en eventos antes señalados, y pedidos que puede tomarse a través de redes sociales.

II. PLAN DE MARKETING.

2.1 Necesidades de los clientes.

Las necesidades que se propone satisfacer con el presente plan de negocio que las velas lleguen a nuestro cliente por su aroma, de ser decorativas para el hogar, crear momentos especiales, brindar iluminación e incluso para regalar a un ser querido y sobre todo no es toxico.

Los clientes se encuentran en varios segmentos. Primero la familia quienes estarán próximos a realizar eventos familiares como bautizos, comunión, confirmación, cumpleaños, quinceaños, matrimonio y posterior las instituciones cuando hay una actividad y cuando egresan los alumnos, de primaria, secundaria, universidad entre otros, estas actividades se realizan cada año.

Figura 3: Familia agasajando el bautismo, 2023



Fuente: [Google.com/search?q=bautismo](https://www.google.com/search?q=bautismo)

Figura 4: Familia agasajando el quinceaños, 2023



Fuente: [Google.com/search?q=quinceaños](https://www.google.com/search?q=quinceaños)

Figura 5: Pareja que decidieron unirse en matrimonio, 2023



Fuente: [Google.com/search?q=matrimonio](https://www.google.com/search?q=matrimonio)

(Diario Peru21, 2011) señalan que, “Ya no se utilizan solo para adornar las tortas de cumpleaños. Hoy en día, hay cientos de motivos para comprar o regalar una vela. Es decir, un negocio con potencial enorme. Las fechas festivas son claves: Día de la Madre, del Padre, Fiestas Patrias, el mes del Señor de los Milagros, Navidad y Año Nuevo entre otras. Los bautizos, las ceremonias de primera comunión y de confirmación, las fiestas de quinceañeras o las bodas también son una oportunidad para la venta”

2.2 Demanda actual y tendencias.

Se ha extraído información del Instituto Nacional de Estadística e Informática para la elaboración de los cuadros de proyección de demanda.

- a) primero las personas que viven en la ciudad de Iquitos
- b) Se ubica ámbito urbano
- c) Pertenece a todo segmento de la población
- d) Pertenece a los segmentos a, b, c y d

Cuadro 2: Mercado poblacional total

Distrito que conforman el mercado a atender	Personas al 2007	Personas al 2015	Tasa crecimiento promedio anual	Personas al 2023 (proyectada)
Distrito Iquitos	169,599	150,484	-1.484%	133,523
Distrito Punchana	80,820	91,128	1.512%	102,751
Distrito Belén	73,015	75,685	0.450%	78,453
Distrito San Juan Bautista	106,834	154,696	4.736%	224,000
Población mercado ciudad Iquitos	430,268	471,993	1.164%	538,727

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI

Cuadro 3: Mercado por zona de residencia

	Población urbana (participación)	Personas
Distrito Iquitos (al 2023)	98.79%	131,908
Distrito Punchana (al 2023)	92.28%	94,818
Distrito Belén (al 2023)	87.55%	68,685
Distrito San Juan Bautista (al 2023)	89.46%	200,391
Población por residencia, ciudad Iquitos (al 2023)		495,802

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI

Cuadro 4: Mercado por grupo de edades

	Hasta 14 años	15 a 24 años	25 a 39 años	40 a 64 años	65 años a mas	total
Distrito Iquitos (%)	24.31%	19.23%	24.72%	25.63%	6.11%	100.00%
Distrito Punchana (%)	29.70%	19.74%	24.63%	21.95%	3.98%	100.00%
Distrito Belén (%)	30.57%	19.02%	24.25%	21.62%	4.54%	100.00%
Distrito San Juan Bautista (%)	31.39%	19.46%	23.94%	21.59%	3.63%	100.00%
Población por edades, ciudad Iquitos (2023)	144,126	96,135	120,588	112,722	22,232	495,803

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI

Cuadro 5: Mercado por condición socioeconómica

Tipo de segmento	Participación	Cantidad (personas)
Segmento A/B ciudad Iquitos	4.5%	22,311
Segmento C ciudad de Iquitos	14.1%	69,908
Segmento D ciudad de Iquitos	15.4%	76,354
Segmento E ciudad de Iquitos	0.0%	0
Población objetivo socioeconómico, ciudad Iquitos (2023)	34.0%	168,573

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI

Cuadro 6: Cálculo del tamaño de la demanda

Promedio personas por vivienda		5.03
Viviendas ciudad de Iquitos (al 2023)		98,511
Consumo del producto (canasta por día/familia)		2.00
Consumo del producto (canasta por mes/familia)	30	60
Consumo del producto (canasta por año/familia)	12	720
Consumo del producto ciudad Iquitos (canasta)		70,927,920
% estimado de demanda respecto a otras marcas 20%		14,185,584
Demanda de velas amazónicas		56,742,336
Demanda total de velas amazónicas		56,742

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI

Se ha considerado empezar las operaciones en el distrito de Iquitos, ya que concentra el movimiento de negocio en el cual nuestro producto se ubicará como punto de partida de nuestras ventas para luego expandirnos hacia la población total de Loreto.

2.3 La oferta competitiva.

La oferta de velas elaborados a base de parafinas no hay en la ciudad de Iquitos es más lo traen desde la capital (Lima), se cuenta desde presentaciones diversas de empresas nacionales, posesionada en el mercado como Candelaria y Santa.

Cuadro 7: Precio al consumidor final de otras marcas, ciudad de Iquitos, 2023 (soles)

Detalle	Unidad	Negocios similares	
		Candelaria	Santa
Vela (clásica)	Parafina	S/ 1.00	S/ 0.50

Fuente: elaboración propia.

La competencia de elaboración y comercialización de velas usan como canal los supermercados, mercados de abastos y tiendas. Se encontró envasado en la caja de a 12 y de 10 y por unidad.

Por lo tanto, los canales a utilizar de acuerdo con la investigación realizada los clientes potenciales se encuentran en los supermercados, mercados de abastos, y tiendas, lugares donde se promocionará el producto.

2.4. Programa de marketing

2.4.1 El producto

El producto es la vela “parafina”, elaborados con ingredientes 100% natural desde la parafina a la mecha, lo principal es que no contaminan el medio ambiente preservando una ecología sostenible.

La empresa se enfocará en la elaboración y decoración de velas con aromas y sin aroma.

En lo que respecta a la clasificación del producto, se ubica dentro del rubro de Industrias Manufactureras, en que la materia prima y accesorios pasan por un proceso de transformación para obtener el producto, hasta llegar al consumidor final. A continuación, mostraremos imágenes referenciales del producto:

Figura 6: Velas Amazónicas, 2023



Fuente: elaboración propia

2.4.2 El precio

Para la empresa, es uno de los factores más relevante, ya que su valor monetario que se le asigna al producto está en el rango de precios de la competencia. El precio debe permitir la recuperación de los costos y la obtención de rendimiento.

**Cuadro 8: Precio del producto, ciudad de Iquitos, 2023
(soles)**

Producto	Presentación	Unidad
Vela con aroma (2023)	En vaso de vidrio	S/ 8
Vela sin aroma (2023)	En vaso de vidrio	S/ 6

Fuente: elaboración propia

Como principal estrategia del precio en esta primera etapa será de ganar clientes en el mercado, se usará el método de costo más margen.

2.4.3 La promoción

La promoción y la publicidad son elementos muy importantes en el marketing, ya que sirve para informar al público, acerca del producto y persuadirlo a realizar la compra.

El principal atributo de nuestro producto es que será elaborada con ingredientes 100% natural, es mas no contaminan el medio ambiente. Es importante que se den las muestras de nuestro producto, las que se realizaran en los supermercados, mercados de abastos y tienda.

La gran ventaja que tienen estas activaciones en el punto de venta es brindar información y el uso del producto, el cual aumenta la posibilidad de compra del cliente.

Además, se contará por la compra del producto se lleva un lindo polo, a continuación, se muestra imagen referencial del polo que la empresa obsequiará en sus activaciones.

Figura 7: Polo con el logo



Fuente: elaboración propia

La comercialización con que cuenta la empresa será obsequiada a los clientes en las activaciones en el punto de venta, como también por las redes sociales a través del fan page.

Figura 8: Fan page de Velas



Velas Amazónicas

0 Me gusta • 0 seguidores

Agregar a historia

Fuente: elaboración propia

2.4.4 La cadena de distribución

Los canales de distribución se clasifican actualmente en canales tradicionales y canales modernos. El canal tradicional está conformado por las tiendas y el canal moderno está conformado por los supermercados.

La empresa contará con un punto de reparto ubicado en la calle las Perdices N° 143, Anita Cabrera, de la ciudad de San Juan Bautista, Provincia de Maynas, Región Loreto. La cadena de distribución será directa, no se ha considerado en esta etapa los intermediarios.

Figura 9: La cadena de distribución de Velas Ecológicas Personalizadas SRL, 2023



Fuente: elaboración propia

El producto se comercializará desde un inicio en el canal tradicional y moderno.

(Escuela de Negocio y Dirección , 2019) Señalan que, “Según indica el docente de nuestro Máster Oficial Online en Dirección y Gestión en Marketing Digital y Social Media, Nacho Somalo, antes de que el consumidor pueda hacerse con el producto, este debe atravesar tres etapas previas en el ciclo de venta:

- **Conocimiento (awareness):** El cliente tiene que saber que existimos y que tenemos ese producto disponible para que lo compre
- **Consideración:** Debemos conseguir que el cliente acepte nuestro producto como una de las opciones adecuadas que pueden encajar con sus necesidades. Que valore nuestro producto como una posible buena opción
- **Visita:** El cliente debe acercarse a un punto de venta donde pueda adquirir nuestro producto (físico o virtual)”

III. PLAN DE OPERACIONES

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento

La fuente de aprovisionamiento se dará en el mercado local y nacional.

El desarrollo del negocio de las compras en el mercado local será con utensilios prácticos que nos ayudara en el proceso del producto, en el mercado nacional, será con materiales como la parafina y ceras naturales, aceites esenciales y pigmentos minerales, esto implica la negociación con los proveedores nacionales y transportistas multimodales (terrestre – fluvial), que atienden en la ruta Lima – Iquitos, ya sea vía Pucallpa o Yurimaguas.

**Cuadro 9: Estudio de la fuente del producto, ciudad de Iquitos, 2023
(soles)**

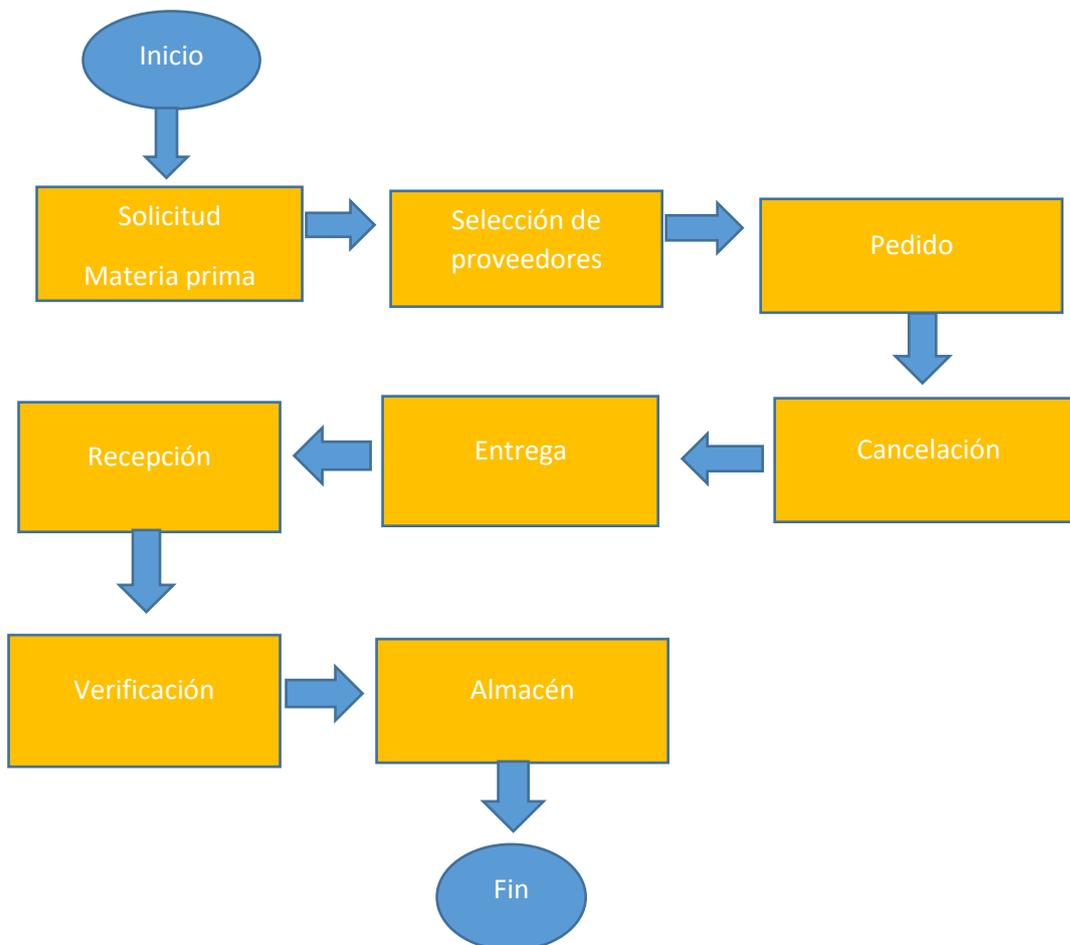
Materia prima	Cantidad	Costo	Total
Parafina kg	1	S/ 20.00	S/ 20.00
Vaso vidrio	1	S/ 2.80	S/ 2.80
Otros	1	S/ 8.80	S/ 8.80
Total costo directo			S/ 31.60
		Cantidad	10
		Costo unitario	S/ 3

Fuente: elaboración propia

3.2 El proceso de operaciones logística.

A continuación, se detalla el proceso de las operaciones logística de la empresa, proceso aplicado para el abastecimiento de materia prima y de más, bienes y servicios para el normal desarrollo de las actividades de la empresa.

Figura 10: Procesos de operaciones logísticas



Fuente: elaboración propia

El proceso de las operaciones logística se inicia con el requerimiento de la materia prima que necesita la empresa para la elaboración del producto. Seguidamente se selecciona los proveedores, de acuerdo con las necesidades, exigencias y condiciones de la empresa, para luego realizar el pedido.

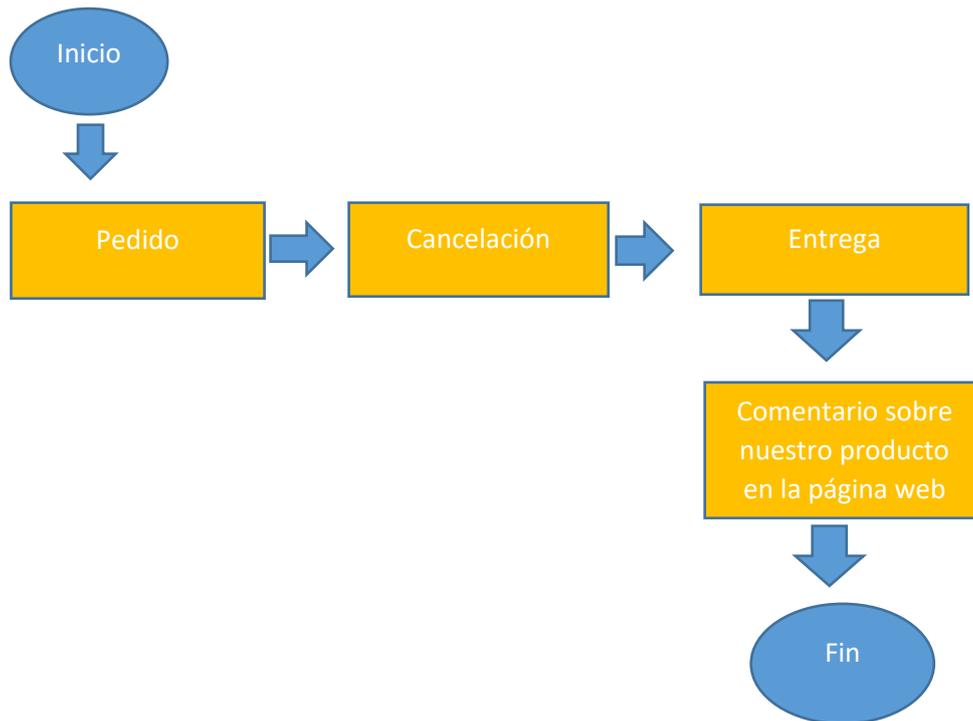
El siguiente paso es la cancelación del pedido realizado, para el cual se debe exigir el comprobante de pago, para luego coordinar la entrega del bien. Luego viene la recepción de la mercadería comprada, en este paso hay que controlar y pesar, verificando lo pedido ya cancelado.

El último paso es el ingreso a almacén de los productos adquiridos aplicando el método de control de inventario primeras entradas primeras salidas.

3.3 Flujograma de atención al cliente

A continuación, se detalla el flujograma de atención al cliente

Figura 11: Flujograma de atención al cliente



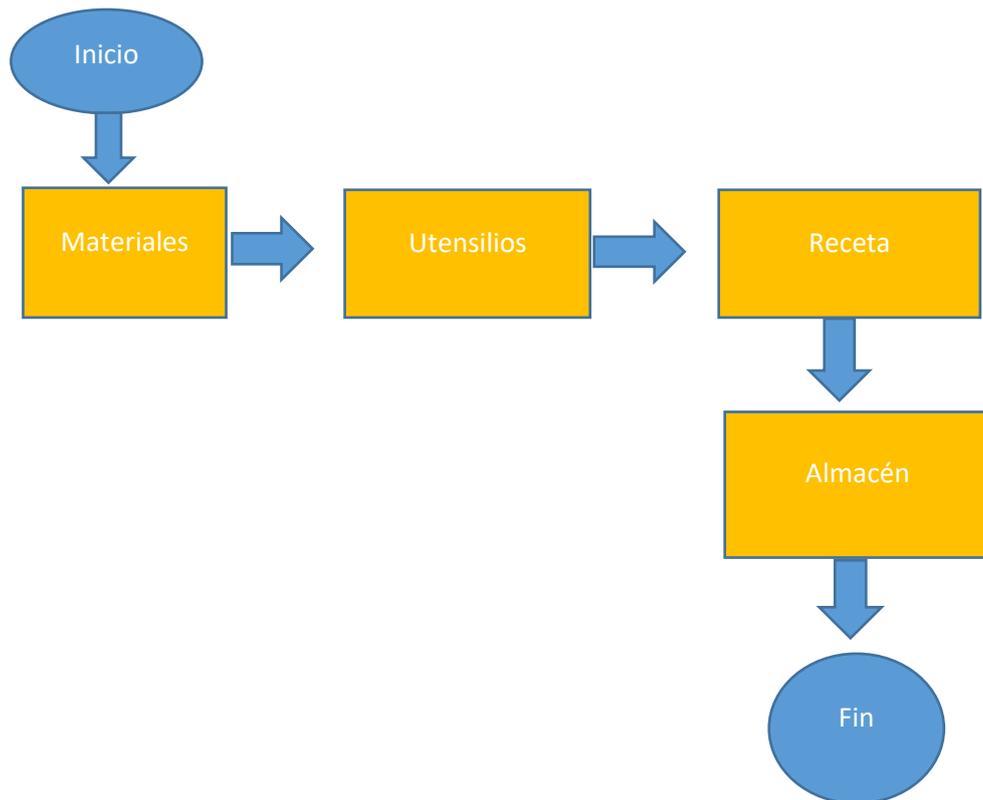
Fuente: elaboración propia

Los pasos de atención al cliente se inician con el pedido donde se interactúa con el cliente de que cantidad es su necesidad del producto, producto con aroma o sin aroma, luego el método de pago, seguidamente la dirección para la entrega del producto y como último paso le invitamos a nuestro fan page para un comentario sobre nuestro producto.

3.4 El proceso de producción

A continuación, se detalla el proceso de producción.

Figura 12: Proceso de producción



Fuente: elaboración propia

El proceso de producción es como sigue:

1) Materiales. – Tenemos que contar con la parafina y ceras naturales, aceites esenciales, pigmentos minerales, mecha de algodón o hilo pabilo, moldes y envases.

2) Utensilios. – tenemos que contar con lo siguiente:

Balanza, para pesar con exactitud los ingredientes

Termómetro, para controlar la temperatura para que el resultado sea el esperado

Espátulas, para remover y hacer las mezclas

Mortero, para mezclar los pigmentos

Pipetas, nos permite añadir la cantidad exacta de aceites esenciales

Varilla guía, para crear el orificio de la mecha

Soporte para mechas, para centrar la mecha

Cocina, para dar hervor a la materia prima

Cacerola, para fundir la materia prima

Mesa, para trabajar en el proceso del producto

3) Receta. - para el proceso de velas:

- Pesar la parafina y luego fundir a fuego lento
- Encerar la mecha para ello sumergirla y dejarla secar
- Cuando haya bajado la temperatura de la parafina se le agrega el aceite esencial
- Mezclar con una espátula para que se integren bien

- Cuando la capa de arriba comience a estar sólida, se colocará la mecha en el centro
- Dejar enfriar en un lugar sin corriente de aire y sin cambios de temperatura
- Le colocaremos una etiqueta de cartón prenderla del envase con una cuerda de cáñamo e indicando el aroma y el tipo de vela, esto nos ayudara a que el producto sea bien visto

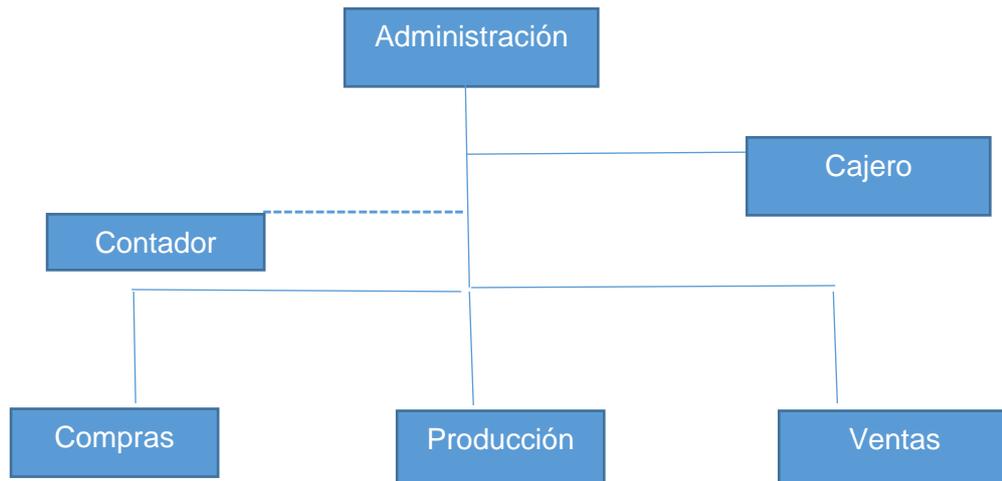
4) Almacén. - Como último paso se procede al almacenamiento del producto, a una temperatura, baja o moderada entre 10 y 29 grados Celsius, para conservar el producto.

(Gran Velada, 2015) Señalan que, “Cuando hablamos de cera pensamos que la única cera es la producida por las abejas, por eso queremos explicaros bien las diferencias entre cera y parafina. En la actualidad hay diferentes ceras, no solo la de abejas, y ha sido gracias a la existencia e incorporación de nuevos productos con características y comportamientos similares a las ceras. Se diferencian entre si por el origen vegetal, animal o mineral, pero todas ellas se denominan ceras”

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1 La estructura organizacional

Figura 13: Estructura organizacional



Fuente: elaboración propia

4.2 Puestos, Requisitos y Funciones

a) **Puesto:** Administrador

Requisitos: Administración, contabilidad o negocios internacionales, con experiencia

Funciones:

1. Elaborar los planes de ventas anuales, semestrales, trimestrales y mensuales que se venderán en las tiendas, mercado de abastos y supermercados donde se ofrecerán las velas.
2. Elaborar los planes de compra del año y por semestre.
3. Realizar las compras en el mercado local y nacional, utilizando los mecanismos de pago.
4. Diseñar las estrategias comerciales en el mercado de la ciudad.
5. Asignar las tareas y responsabilidades de cada área de la empresa.
6. Realizar contratos, selecciona y capacita al personal que labora en la empresa.
7. Conocer la estrategia de la competencia.
8. Establecer relaciones con los bancos, financieras y cooperativas, para lograr líneas de crédito.
9. Realiza arqueos de caja de forma inopinada al cajero de la empresa.

b) Puesto: Comprador

Requisitos: Economía, contabilidad o afines, con experiencia

Funciones:

1. Planifica el abastecimiento de la materia prima y accesorios que requiere la empresa para el cumplimiento de sus metas.
2. Planifica y propone el presupuesto de compras del área
3. Dirige y controla el proceso de compras.
4. Coordina con los medios de transporte terrestre – fluvial el embarque y recepción de la mercadería.
5. Controla la condición de mantenimiento y seguridad del almacén
6. Controla la rotación del inventario primeras entradas primeras salidas (método PEPS).
7. Atiende oportunamente la materia prima y accesorios, solicitado por el área.
8. Reporta directamente al administrador.

c) Puesto: Producción

Requisitos: administración industrial, que sepa dirigir, controlar, la productividad de la empresa, con experiencia

Funciones:

1. Planifica y organiza los procesos para desarrollar las actividades de producción.
2. Planifica y gestiona los procesos de producción.
3. Dirige la producción de los productos de la empresa.
4. Controla y reporta la producción diaria y semanal de la empresa.
5. Diseña y propone el plan de producción de la empresa.
6. Recepciona de almacén las mercaderías.
7. Reporta directamente al administrador.

d) Puesto: Vendedor

Requisitos: Administración, contabilidad, economía y afines con experiencia

Funciones:

1. Planifica y organiza los procesos para desarrollar las actividades de ventas.
2. Planifica y gestiona los procesos de ventas de la empresa.
3. Pronostica las ventas de la empresa.
4. Controla y reporta las ventas diarias y semanal de la empresa.
5. Controla el grado de abastecimiento de cada cliente, para promover su siguiente compra.
6. Elabora lista de cartera de clientes como también recepciona los pedidos y control de pago de los clientes.
7. Reporta directamente al administrador.

e) Puesto: Cajero

Requisitos: Contabilidad, con experiencia

Funciones:

1. Planifica el desarrollo de las actividades del área de caja.
2. Recibe el efectivo por la compra del producto del cliente.
3. Realiza el cierre de caja al término del día.
4. Custodia el efectivo ingresado por la venta del producto.
5. Deposita los ingresos recaudados del día anterior antes de las 24 horas.
6. Lleva el control de caja chica de la empresa para gastos de menor cuantía.
7. Emite las proformas y comprobantes a los clientes.
8. Se capacita para reconocer los billetes auténticos.
9. Reporta directamente al administrador.

4.3 Condiciones laborales

Velas Ecológicas Personalizadas SRL, ha tomado la decisión de considerar las siguientes condiciones laborales:

- Se ha determinado realizar contratos laborales temporales por necesidad de mercado a los trabajadores de la empresa
- Se ha previsto respetar la jornada laboral de 8 horas diarias
- Se ha determinado acogerse al MYPE para gozar los beneficios laborales y el otorgamiento a sus trabajadores
- Habrá un responsable en cada área, inician sus actividades a las 8.00 am, hasta las 13.00 horas, y en las tardes de 15.00 a 18.00 horas, de lunes a sábado.

Cuadro 10: Sueldo del personal, ciudad de Iquitos, 2023

Personal	Remuneración mensual (soles)
Administrador	1,300
Producción	1,025
Vendedor	1,025
Cajero	1,025
Contador externo	250

Fuente: elaboración propia

4.4 Régimen tributario

Velas Ecológicas Personalizadas SRL, se registrará bajo el Régimen General de Impuesto a la Renta: Régimen Especial MYPE Tributario (Tasa escalonada para el pago anual del impuesto a la Renta: hasta 15 UIT = 10%, EXCESO 29.5%).

Es un impuesto que grava las utilidades: diferencia entre ingresos y gastos aceptados tributariamente, siendo la fuente generadora de la renta: Capital y trabajo.

Por encontrarse ubicada en la amazonia se encuentra exonerada de pago del Impuesto General a las Ventas (IGV).

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 Estudio económico

5.1.1 Mercado y ventas

Cuadro 11: Demanda del negocio a desarrollar

	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda actual anual (vaso vidrio)	56,742		
Tendencia del mercado (estimada)	40.00%	41.00%	42.00%
Demanda estimada anual (vaso vidrio)	79,439	112,009	159,052
Participación de mercado (decisión empresa)	55.00%	57.00%	59.00%
Demanda del proyecto (vaso vidrio)	43,691	63,845	93,841

Fuente: elaboración propia

Cuadro 12: Ventas de los productos

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales	43,691	63,845	93,841
Precio venta - decisión empresarial (soles x vaso vidrio)	6	6	6.3
Tendencia del precio en el mercado	0%	5%	8%
Precio de venta (vaso vidrio x unidad)	S/.6	S/.6.3	S/.6.80
VENTA TOTAL EMPRESA	S/262,148.00	S/402,223.00	S/638,493.00

Fuente: elaboración propia

5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos

Cuadro 13: Compras de productos

		Año 1	Año 2	Año 3
Necesidades anuales (vaso vidrio)		43,691	63,845	93,841
Inventario final (vaso vidrio)	10%	4,369	6,384	9,384
Total requerimiento (vaso vidrio)		48,060	70,229	103,225
-Inventario inicial (vaso vidrio)		-	4,369	6,384
Compras (vaso vidrio)		48,060	65,860	96,840
Costo compra (soles x vaso vidrio)		S/.3.00	S/.3.00	S/.3.06
Tendencia del costo de compra		0%	2%	3%
Costo compra efectiva		S/3.00	S/3.06	S/3.15
COMPRA TOTAL EMPRESA		S/144,181.00	S/201,533.00	S/305,222.00

Fuente: elaboración propia

Cuadro 14: Costo de la mercadería vendida

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas (vaso vidrio)	43,691	63,845	93,841
Costo elaboración	S/ 3.00	S/ 3.06	S/ 3.15
COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA	S/131,074.00	S/195,366.00	S/295,768.00

Fuente: elaboración propia

Cuadro 15: Gastos administrativos

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3
Administrador	1	1	1
Sueldo mensual	S/.1,300	S/.1,400	S/. ,500
Encargado producción	1	1	1
Sueldo mensual	S/ 1,025	S/ 1,100	S/ 1,200
Encargado ventas	1	1	1
Sueldo mensual	S/ 1,025	S/ 1,100	S/ 1,200
Cajero	1	1	1
Sueldo mensual	S/ 1,025	S/ 1,100	S/ 1,200
Remuneraciones del personal	S/ 4,375	S/ 4,700	S/ 5,100
Costo laboral	25.67%	25.67%	25.67%
Remuneración total mensual	S/ 5,498	S/ 5,906	S/ 6,409
Servicios públicos	S/ 350	S/ 450	S/ 550
Servicios contables	S/ 250	S/ 300	S/ 400
útiles oficina	S/ 200	S/ 250	S/ 300
Otros	S/ 200	S/ 300	S/ 400
Total mensual	S/ 6,498	S/ 7,206	S/ 8,059
TOTAL ANUAL	S/ 77,977	S/ 86,478	S/ 96,710

Fuente: elaboración propia

Cuadro 16: Gastos comerciales

	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/ 200	S/ 300	S/ 400
Alquiler local	S/ 600	S/ 700	S/ 800
Promociones	S/ 300	S/ 400	S/ 500
Otros	S/ 300	S/ 400	S/ 500
Total mensual	S/ 1,400	S/ 1,800	S/ 2,200
TOTAL ANUAL	S/ 16,800	S/ 21,600	S/ 26,400

Fuente: elaboración propia

Cuadro 17: Gastos pre operativos

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/ 1,500.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Tramites diversos	S/ 500.00	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

5.2 Estudio financiero

5.2.1 Inversiones

Cuadro 18: Inversiones en activo fijo

	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Local	S/ 0.00	0	S/ 0.00	20	S/ 0.00
Terreno	S/ 0.00	0	S/ 0.00	0	S/ 0.00
Equipos	S/ 2,890	1	S/ 2,890	10	S/ 289
Vehículos	S/ 8,300	2	S/ 16,600	10	S/ 1,660
Muebles	S/ 650	4	S/ 2,600	10	S/ 260
Total			S/ 22,090		S/ 2,209

Fuente: elaboración propia

Cuadro 19: Cálculo de las depreciaciones y amortizaciones de intangibles

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/ 22,090	-S/ 2,209	-S/ 2,209	-S/ 2,209	S/ 15,463
Amortización activo intangible	S/ 2,000	-S/ 200	-S/ 200	-S/ 200	S/ 1,400
TOTAL	S/ 24,090	-S/ 2,409	-S/ 2,409	-S/ 2,409	S/ 16,863

Fuente: elaboración propia

Cuadro 20: 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%

PEQUEÑA EMPRESA	Valor de la UIT (miles nuevos soles)	Cantidad de UIT	Ventas anuales (miles nuevos soles)
2009	3,550	1,700	6,035
2010	3,600	1,700	6,120
2011	3,600	1,700	6,120
2012	3,650	1,700	6,205
2013	3,700	1,700	6,290
2014	3,800	1700	6,460
2015	3,850	1700	6,545
2016	3,950	1700	6,715
2017	4,050	1700	6,885
2018	4,150	1700	7,055
2019	4,200	1700	7,140
2020	4,300	1700	7,310
2021	4,400	1700	7,480
2022	4,600	1700	7,820
2023	4,950	1700	8,415

Fuente: elaboración propia

Cuadro 21: Plan de pago de endeudamiento financiero, (soles)

Deuda a
tomar

S/. 10,000

19.56% Anual		1.5%	mensual	
		48	meses	
N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	10,000	150	208	358
2	9,792	147	208	355
3	9,583	144	208	352
4	9,375	141	208	349
5	9,167	138	208	346
6	8,958	134	208	343
7	8,750	131	208	340
8	8,542	128	208	336
9	8,333	125	208	333
10	8,125	122	208	330
11	7,917	119	208	327
12	7,708	116	208	324
		1,594	2,500	

N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	7,500	113	208	283
14	7,292	109	208	280
15	7,083	106	208	277
16	6,875	103	208	274
17	6,667	100	208	271
18	6,458	97	208	268
19	6,250	94	208	265
20	6,042	91	208	261
21	5,833	88	208	258
22	5,625	84	208	255
23	5,417	81	208	252
24	5,208	78	208	249
		1,144	2,500	

N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	5,000	75	208	1,133
26	4,792	72	208	1,121
27	4,583	69	208	1,108
28	4,375	66	208	1,096
29	4,167	63	208	1,083
30	3,958	59	208	1,071
31	3,750	56	208	1,058
32	3,542	53	208	1,046
33	3,333	50	208	1,033
34	3,125	47	208	1,021
35	2,917	44	208	1,008
36	2,708	41	208	996
		694	2,500	

Fuente: elaboración propia

5.2.2 Financiamiento

Cuadro 22: Estados de resultados económicos, (soles)

EGP	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/ 262,148.00	S/ 402,223.00	S/ 638,493.00
Costo ventas	-S/ 131,074.00	-S/195,366.00	-S/295,768.00
Margen Bruto	S/ 131,074.00	S/ 206,858.00	S/ 342,726.00
Gastos administrativos	-S/ 77,977.00	-S/ 86,478.00	-S/ 96,710.00
Depreciación	-S/ 2,409.00	-S/ 2,409.00	-S/ 2,409.00
Gastos comerciales	-S/ 16,800.00	-S/ 21,600.00	-S/ 26,400.00
Margen operativo	S/ 33,888.00	S/ 96,371.00	S/ 217,207.00
Gastos financieros	-S/ 1,594.00	-S/ 1,144.00	-S/ 694.00
Margen antes de tributo	S/ 32,295.00	S/ 95,227.00	S/ 216,513.00
Impuesto a la renta	-S/ 9,527.00	-S/ 28,092.00	-S/ 63,871.00
Utilidad neta	S/ 22,768.00	S/ 67,135.00	S/ 152,642.00

Fuente: elaboración propia

Cuadro 23: 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

Cuadro 24: Cambios en el capital de trabajo, (soles)

Cambios en el capital de trabajo		Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Caja	3.0%	2.0%	2.0%	2.0%	
Monto	-S/7,864.00	-S/2,802.00	-S/4,725.00	S/0.00	
Cuentas por cobrar					
Número de días		15	15	15	
Monto		-S/10,923.00	-S/5,836.00	-S/9,845.00	
Inventario					
Número de días		0	0	0	
Monto		S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	
Cuentas por pagar					
Número de días		0	0	0	
Monto		S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	
TOTAL	-S/7,864.00	-S/13,724.00	-S/10,562.00	-S/9,845.00	S/41,995.00

Fuente: elaboración propia

5.2.3 Flujo de caja e indicadores de rentabilidad

Cuadro 25: Flujo de caja, (soles)

FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/262,148.00	S/402,223.00	S/638,493.00	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/24,090.00				S/16,863.00
Capital de trabajo	-S/7,864	-S/13,724.00	-S/10,562.00	-S/9,845.00	S/41,995.00
Compras		-S/131,074.00	-S/195,366.00	-S/295,768.00	
Gastos administrativos		-S/77,977.00	-S/86,478.00	-S/96,710.00	
Gastos comerciales		-S/16,800.00	-S/21,600.00	-S/26,400.00	
Pago impuestos		-S/9,997.00	-S/28,429.00	-S/64,076.00	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/31,954.00	S/12,576.00	S/59,789.00	S/145,695.00	S/58,858.00
Préstamo recibido	S/10,000.00				-S/2,500.00
Amortización		-S/2,500.00	-S/2,500.00	-S/2,500.00	
Gastos financieros		-S/1,594.00	-S/1,144.00	-S/694.00	
Escudo fiscal		S/560.00	S/402.00	S/244.00	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/21,954.00	S/9,042.00	S/56,547.00	S/142,745.00	S/56,358.00

FCE	-S/31,954.00	S/ 12,576.00	S/ 59,789.00	S/ 204,553.00
FCF	-S/21,954.00	-S/9,042.00	S/ 56,547.00	S/ 199,103.00

Fuente: elaboración propia

Cuadro 26: Rentabilidad del negocio, (soles)

VAN Económico	S/173,431.00
Tasa de descuento (CAPM)	11.82%
TIR Económica	135%
Índice B/C	6.43

VAN Financiero	S/172,504.00
Tasa de descuento (WACC)	12.09%
TIR Financiero	166%
Índice B/C	8.86

Fuente: elaboración propia

CONCLUSIONES

- a. El estudio de mercado nos señala la presencia de una demanda de segmentos de clientes de la población económicamente activa de realizar un evento en cada etapa de las costumbres y tradiciones, nuestras Velas Amazónicas estarán presente en 56,742,336 de 80% de la población. Se enfatiza que existen marcas posesionadas en el mercado, sobre el cual se trabajara con estrategias de promoción y publicidad para hacer conocida nuestra marca. como también el producto tendrá presencia en las costumbres y tradiciones que se celebran cada año.
- b. En cuanto a la fuente de aprovisionamiento hemos previsto negociar con proveedores del mercado local como nacional para que no nos falte la materia prima, ingredientes y materiales para el proceso de producción del producto.
- c. El plan de recursos humanos se ha determinado acogerse al MYPE, con contratos temporales por necesidad de mercado con una duración de cinco años, renovables cada seis meses, con una jornada laboral de ocho horas diarias de lunes a sábado de 8 am a 1 pm y de 3 pm a 6 pm, el cual buscamos preservar la calidad de vida de los trabajadores, las funciones asignadas a cada trabajador son claras y definidas que buscamos producir un producto natural ecológico sostenible y buen trato al cliente.

d. En cuanto al plan económico y financiero nos indica un valor actual neto económico (VAN) de S/ 173,431.00 y un valor actual neto financiero de S/ 172,504.00. La tasa interna de retorno económica (TIR) es de 135% y la tasa interna de retorno financiera es de 166%. El índice beneficio costo económico es de S/. 6.43 y el índice beneficio costo financiero es de S/. 8.86, lo que muestra la viabilidad de liquidez, con la capacidad de cumplir con sus compromisos.

BIBLIOGRAFÍA

Diario Peru21, (2011) Velas, un negocio que ilumina ingresos, Obtenido de:
<https://peru21.pe/emprendimiento/velas-negocio-ilumina-ingresos-4894-noticia/>

Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI, (2017) Censos Nacionales 2017: XII de Población y VII de Vivienda, Obtenido de:
<https://www.inei.gob.pe>

Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI, (2022) V Censo Nacional Económico por departamento, Obtenido de:
<https://www.inei.gob.pe>

Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI, (2022) Clasificación Industrial Internacional Uniforme - C.I.I.U – Revisión 4, Obtenido de:
<https://www.inei.gob.pe>

(Escuela de Negocio y Direccion, 2019) Canales de distribucion ¿Cuál es el adecuado para tu negocio?, Obtenido de:
<https://www.escueladenegociosydireccion.com/revista/business/emprendedores/canales-de-distribucion-cual-es-el-adecuado-para-tu-negocio/>

Gran Velada, (02 de 07 de 2015) Diferencias entre ceras y parafina, Obtenido de: <https://www.granvelada.com/blog/diferencias-cera-parafina/>