



UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

PLAN DE NEGOCIO PARA LA ELABORACION DE BEBIDA

CON INSUMO REGIONAL, IQUITOS, 2019

Autora:

Vieyra Ramos Wilma Ambar Esther

**Para optar el título profesional
de Contador Público**

IQUITOS-PERÚ

2019

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios todopoderoso que me brindo lo más maravilloso que es la vida rodeada de salud y mucho amor, así mismo dedico todos los pueblos indígenas del alto Ucayali por sus constantes luchas por conservar las tradiciones ancestrales de los pueblos originarios.

Wilma Vieyra

AGRADECIMIENTO

Agradezco a mis padres Wiliar Antonio y Wilma Berita, por sus consejos, cariño y amor que brindaron a través de los años en mi vida, a mi compañero de vida Albert por su apoyo constante y amor hacia a mí y a mis tres Razones de superarme en la vida, Karith Paula Shazu, Albert Antonio y Mathias Valentin, por todos sus apoyo permanente y desinteresado.

Wilma Vieyra

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 NEGOCIO PARA LA ELABORACION DE BEBIDA CON INSUMO
REGIONAL, IQUITOS, 2019".**

De los alumnos: **VIEYRA RAMOS WILMA AMBAR ESTHER** pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **15% de similitud.**

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

San Juan, 20 de noviembre del 2019.



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

FACULTAD DE NEGOCIOS

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA
PROFESIONAL**

Con Resolución Decanal N° 352-2019-UCP-FAC.NEGOCIOS del 26 de agosto de 2019, la FACULTAD DE NEGOCIOS DE LA UNIVERSIDAD CIENTIFICA DEL PERÚ-UCP designa como Jurado Evaluador y Dictaminador de la Sustentación a los señores:

- CPC. Luis Alberto Barriga Roa Presidente
- CPC. Carlos García del Castillo Miembro
- Lic. Tur. Nathaly Maraza Torres Miembro

En el distrito de San Juan Bautista, siendo las 11.08 horas del día 05 de DICIEMBRE del 2019 en las instalaciones de la UNIVERSIDAD CIENTIFICA DEL PERÚ-UCP, se constituyó el Jurado para escuchar la sustentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional: "PLAN DE NEGOCIO PARA LA ELABORACIÓN DE BEBIDA CON INSUMO REGIONAL, IQUITOS, 2019"

Presentado por:

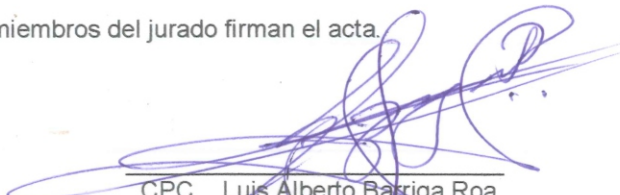
WILMA AMBAR ESTHER VIEYRA RAMOS

Como requisito para optar el título profesional de Contador Público. 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.


CPC. Luis Alberto Barriga Roa
Presidente


CPC. Carlos García del Castillo
Miembro


Lic. Tur. Nathaly Maraza Torres
Miembro

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
RESUMEN	01
SUMMARY	02
1. INFORMACIÓN GENERAL	
1.1 Nombre del negocio.....	03
1.2. Actividad empresarial.....	03
1.3. Idea del negocio.....	04
2. PLAN DE MARKETING	
2.1 Necesidades de los clientes de la empresa Amazon Drink.....	05
2.2 Demanda actual y tendencias.....	07
2.3 Oferta actual y tendencias.....	10
2.4 Programa de marketing.....	12
2.4.1. El producto.....	12
2.4.2. El precio.....	16
2.4.3. La promoción.....	17
2.4.4. La cadena de distribución.....	20
3. PLAN DE OPERACIONES	
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de la empresa Amazon Drink.....	21
3.2 El proceso de producción de la empresa Amazon Drink.....	22
4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	
4.1 La organización de la empresa Amazon Drink.....	27
4.2 Puestos, tareas y funciones de la empresa Amazon Drink.....	27

4.3	Condiciones laborales.....	30
4.4	Régimen tributario.....	30
5.	PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO	
5.1	Estudio económico.....	32
5.2	Estudio financiero.....	34
	CONCLUSIONES.....	37
	BIBLIOGRAFÍA.....	38

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro N° 01 Clasificación Industrial Internacional Uniforme de la empresa, 2019.....	03
Cuadro N° 02 Consumo de jugos de frutas y néctares a nivel mundial, por regiones, año 2017.....	07
Cuadro N° 03 Proyección de la demanda de la empresa Amazon Drink, 2019 (en miles.....)	09
Cuadro N° 04 Empresas con giros similares en la ciudad de Iquitos, 2019....	11
Cuadro N° 05 Precio de los productos de la empresa Amazon Drink, 2019.....	17
Cuadro N° 06 Comportamiento del mercado: Tendencias y participación.....	31
Cuadro N° 07 Ingresos por ventas de la empresa Amazon Drink (soles).....	31
Cuadro N° 08 Gastos administrativos dela empresa Amazon Drink (soles)...	31
Cuadro N° 09 Gastos comerciales de la empresa Amazon Drink (soles).....	32
Cuadro N° 10 Gastos pre operativos de la empresa Amazon Drink (soles)...	32
Cuadro N° 11 Inversión en activos de la empresa Amazon Drink (soles).....	32
Cuadro N° 12 Depreciación de los activos de la empresa Amazon Drink (soles).....	32
Cuadro N° 13 Programa de endeudamiento de la empresa Amazon Drink (soles).....	33
Cuadro N° 14 Estado de resultados integrales de la empresa Amazon Drink (soles).....	34
Cuadro N° 15 Estado de situación financiera de la empresa Amazon Drink (soles).....	34

Cuadro N° 16 Flujo de caja de la empresa Amazon Drink (soles).....	35
Cuadro N° 17 VAN y TIR de la empresa Amazon Drink.....	35

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura Nª 01 Ubicación de la empresa Amazon Drink, 2019.....	03
Figura Nª 02 Sofocante calor en la ciudad de Iquitos, 2019.....	05
Figura Nª 03 Necesidad de saciar la sed.....	06
Figura Nª 04 Consumo per cápita de bebidas no alcohólicas 2012-2017....	08
Figura Nª 05 Participación de néctares en el mercado peruano, 2016.	11
Figura Nª 06 Masa de yuca presentación de 1kg.....	12
Figura Nª 07 Masa de yuca, presentación 500g.....	13
Figura Nª 08 Cultivo de yuca.....	14
Figura Nª 09 Cosecha de yuca.....	15
Figura Nª 10 Yuca cosechada lista para transportar.....	15
Figura Nª 11 Producción de yuca en la región Loreto, 2018-2019.....	16
Figura Nª 12 Logo de la empresa Amazon Drink, 2019.....	16
Figura Nª 13 Afiche de promoción con logo de la empresa Amazon Drink, 2019.....	18
Figura Nª 14 Polo con logo de la empresa Amazon Drink, 2019.....	19
Figura Nª 15 Llavero con logo de la empresa Amazon Drink.....	19
Figura Nª 16 Fan page de la empresa Amazon Drink, 2019.....	20
Figura Nª 17 Canal de distribución de la empresa Amazon Drink.....	20
Figura Nª 18 Proceso de aprovisionamiento de la empresa Amazon Drink...	22
Figura Nª 19 Proceso de producción de la empresa Amazon Drink.....	22
Figura Nª 20 Lavado de la yuca.....	24
Figura Nª 21 Yuca pelada.....	24
Figura Nª 22 Cocción de yuca.....	25

Figura Nª 23 Amasado de yuca.....	25
Figura Nª 24 Proceso de fermentación en tinajas.....	26
Figura Nª 25 Amazon Drink servido listo para degustar.....	26
Figura Nª 26 Estructura organizacional de la empresa Amazon Drink, 2019..	27

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA ELABORACION DE BEBIDA
CON INSUMO REGIONAL, IQUITOS, 2019**

Wilma Ambar Esther, Vieyra Ramos

RESUMEN

El negocio consiste en la elaboración de insumo para la preparación de una bebida regional y se pretende satisfacer la necesidad de aplacar el sofocante calor que agobia nuestra región, en diferentes presentaciones y elaboradas con las medidas de higiene.

En estos tiempos se cuenta con la necesidad de alimentarse de la forma natural, la tendencia de esta corriente es cada vez mayor. Nuestra bebida es un jugo elaborado de forma natural. Los precios son accesibles, las estrategias de marketing responden a las necesidades de los clientes. La principal herramienta de promoción será las redes sociales.

Respecto al plan de operaciones, se hace el estudio de costos, tributación y mercados. Los productos serán adquiridos en el mercado local y se trabajará con variedades de insumos.

Conforme al plan de recursos humanos se ha elaborado las políticas laborales con el objetivo de preservar la calidad de vida de los colaboradores. La empresa se acogerá al régimen especial laboral. La estructura orgánica es simple, las funciones se han establecido de forma clara.

Los resultados económicos financieros, arrojan resultados positivos, el valor actual neto (VAN) es positivo y con una tasa interna de retorno (TIR) aceptable para la inversión. En cuanto a la relación Beneficio Costo (B/C) igualmente presenta cifras alentadoras.

Palabras claves: bebida regional, microempresa, amazónica,

BUSINESS PLAN FOR DRINKING WITH REGIONAL SUPPLY, IQUITOS, 2019

Wilma Ambar Esther, Vieyra Ramos

SUMMARY

The business consists in the elaboration of an input for the preparation of a regional drink and it is intended to satisfy the need to placate the suffocating heat that overwhelms our region, in different presentations and elaborated with hygiene measures.

In these times there is a need to feed in a natural way, the trend of this current is increasing. Our drink is a juice made naturally. Prices are accessible, marketing strategies respond to customer needs. The main promotion tool will be social networks.

Regarding the operations plan, the study of costs, taxation and markets is made. The products will be purchased in the local market and will work with varieties of inputs.

In accordance with the human resources plan, labor policies have been developed with the objective of preserving the quality of life of employees. The company will benefit from the special labor regime. The organic structure is simple, the functions have been clearly established.

The financial economic results show positive results, the current net value VAN) is positive and with an internal rate of return (IRR) acceptable for the investment. Regarding the relation Cost Benefit (B / C) it also shows encouraging figures.

Keywords: regional drink, microenterprise, Amazon.

I. INFORMACION GENERAL

1.1 Nombre del negocio

Nombre comercial: Amazon Drink

Razón social: Vieyra Inversiones SAC

Sector de la actividad: elaboración de bebida natural

Localización: calle Oriente Nro. 239, distrito de Belén, provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Actividad: producción

Figura 01: Ubicación de la empresa Amazon Drink, 2019



Fuente: www.googlemaps.com

1.2 Actividad empresarial

Cuadro 01. Clasificación Industrial Internacional Uniforme de la empresa
Amazon Drink, 2019

C	Industrias Manufactureras			
	11	Elaboración de bebidas		
		110	Elaboración de bebidas	
			1104	Elaboración de bebidas

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

1.3 Idea del negocio

Se busca satisfacer la necesidad de saciar la sed con la preparación de una bebida regional a base de insumos propios de la región, además, de contar con una preparación rápida. Se trata de una bebida regional que goza de gran aceptación en el mercado local y nacional.

Nuestros segmentos de mercado serán las amas de casa quienes preparan diariamente los alimentos para la familia, y gustan de variar sus refrescos que acompañan sus alimentos, como también, los restaurantes quienes expenden platos típicos de la región, para acompañar con una bebida regional al almuerzo, con insumos propios de la región. Así, también las vivanderas de la ciudad que venden sus alimentos al margen de las principales avenidas de nuestra ciudad, como también los snacks dedicados a la venta de alimentos.

La empresa se dedicará a la elaboración y comercialización de insumos propios de la región, para la preparación de bebida regional, elaborados con insumos naturales, principalmente de yuca y fermentado de manera natural con azúcar. En un lugar amplio, higiénico y seguro, en presentaciones de 500g. y 1kg. El producto se envasará al frío y la venta se realizará a través de los intermediarios, mercados de abastos, bodegas, almacenes, supermercados, entre otros. Los medios de pagos a utilizar serán en efectivo o con las tarjetas de débito o de crédito.

II. PLAN DE MARKETING.

2.1 Necesidades de los clientes de la empresa Amazon Drink

En el capítulo anterior se detalló la necesidad que se satisfacer con nuestro producto, que es la de aplacar el sofocante calor que se siente en nuestra ciudad, con la preparación de una bebida regional, elaborado en base a yuca, con una preparación simple e higiénica.

Por nuestra geografía nos encontramos en una zona con clima tropical, lo que quiere decir que nuestra temperatura varía entre 25°C y en la intemperie bordea en las épocas de mayor radiación solar los 40°C y si a esto le sumamos la alta humedad relativa, es decir, el vapor de agua en el ambiente, entonces tenemos como resultado un sofocante calor, pues el calor se conserva mejor en las micro gotas de agua en suspensión.

Si bien es cierto, que se dan altas temperaturas, y bajas temperaturas con precipitaciones lluvia, muchas de ellas, muy cortas, que no hacen más que elevar la temperatura de las calles, cuanto hacen contacto con el asfalto de nuestras pistas, son estas llamadas regionalmente como warmi lluvia, las que ocasionan dicho efecto.

Figura 02. Sofocante calor en la ciudad de Iquitos,2019



Fuente: <http://loretoeneldivan.com/2017/01/21/su-calor-de-iquitos/>

Paramos quejándonos cuando hace mucho calor sabiendo muy bien que sin mucho esfuerzo y un poco de voluntad pudiéramos gozar todo el año de un ambiente fresco y cálido porque aquí en la selva proliferan las condiciones para que las plantas crezcan sin mayor esfuerzo y podamos gozar de su sombra y el micro clima que generan

Es así que se origina la necesidad de brindar algún líquido elemento que satisfaga nuestra sed, desde agua, gaseosas, refrescos, jugos, néctar, bebidas alcohólicas, entre otros. El mismo que se encuentran en restaurantes, snacks, vivanderos entre otros locales que permite en consumo de estas bebidas.

Muchas personas, dentro de ellas las amas de casa prefieren realizar preparados, para el almuerzo o para tenerlo en el refrigerador y sirva para saciar la sed de los integrantes de las familias, ya que no desean saciar esa sed con líquidos preparados como las gaseosas.

Muchas familias lo prefieren hacer con una bebida regional, ya que esta bebida cuenta con un proceso muy simple, y que el principal ingrediente son los insumos propios de la región, al que sólo se le agrega dos ingredientes para tener listo y beber.

Figura 03. Necesidad de saciar la sed



Fuente: <http://loretoeneldivan.com/2017/01/21/su-calor-de-iquitos/>

2.2 Demanda actual y tendencias.

El mundo consume 38,553 millones de litros de jugos de frutas y néctares. Observando por regiones en el mundo, el principal mercado de consumo es el Europeo (sumando dos regiones Europa Oeste y Europa del Este), quien constituye alrededor del 35% del consumo mundial. Otro mercado consumidor de gran importancia es América del Norte, con cerca de la cuarta parte, 24.5%.

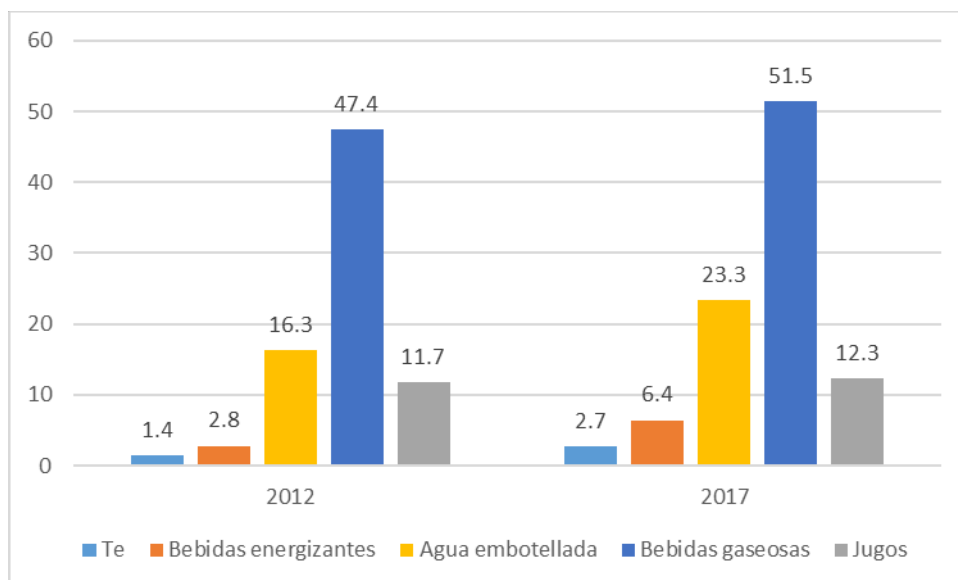
Cuadro 02. Consumo de jugos de frutas y néctares a nivel mundial, por regiones, año 2017

Región	Litros (Millones)
América del Norte	9,480
Europa Oeste	8,793
Asia Pacífico	8,330
Europa del Este	4,794
América Latina y el Caribe	3,631
África & Medio Oriente	3,625
Total	38,653

Fuente: AIJN 2015. *Market Report*.

De acuerdo con el informe del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) en el 2016 el consumo per cápita de bebidas azucaradas en el Perú fue 67 litros de gaseosa, 12 litros de jugo y 2 litros de hidratantes. Esto implica que los peruanos consumen un vaso de bebidas procesadas diariamente. El mismo documento apunta que el Ministerio de Salud, señala que el 54% de escolares consume una gaseosa al día. (extraído de: www.msn.com/es-pe/salud/noticias-medicas)

Figura 04. Consumo per cápita de bebidas no alcohólicas 2012-2017, Perú
(porcentaje)



Fuente: <https://elcomercio.pe/economia/peru/impuesto-selectivo-consumo-bebidas-alcoholicas-ventas-peru>

En el cuadro siguiente, en la parte de arriba podemos ver la población de los distritos de Iquitos, San Juan, Punchana y Belén, de la ciudad de Iquitos. Que suman una población de 471,730. Los productos de la empresa han sido elaborados pensando en el sector urbano, aplicando cada porcentaje para la población de cada distrito, alcanzando una total de 352,712 personas. En promedio la población crece un 2% cada año, llegando la población proyectada al 2019 a 388,114 personas. Por otro lado, las familias loretananas en promedio cuanta con 4 personas como miembro, que hacen un total de familias proyectada de 97,0297 pero sólo el 87% de familias consumen jugos naturales haciendo una demanda potencial proyectada de 84,415 familias. El consumo por año por familia es de 2 kg. por semana, que hacen un total de consumo por año por familia de 9,623,290, los sectores económicos al cual nos dirigimos son el C y D, ambos son el 17.20% y el 22,70%, por lo que la demanda proyectada al año llega a los 319,974 kilos.

Cuadro 03. Proyección de demanda de la empresa Amazon Drink, 2019
(en miles)

	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 usan servicio particular para transporte 87%			0.8700
Demanda potencial proyectada			84,415
Consumo al año por familia por kg (2 x semana) 2 x 57			114.00
Total consumo al año por familia			9,623,290
Segmento AB ciudad de Iquitos			2.50%
Segmento C ciudad de Iquitos			17.20%
Consumo del mercado objetivo (kg)			157,982

Fuente: elaboración propia

En cuanto al consumo de gaseosas, podemos señalar que hoy en día en el mercado peruano compiten 45 marcas que son producidas por 13 compañías. De las cuales, cinco destacan con casi el total de participación de mercado, pero de ese número la que se lleva el 60% de la cuota de mercado en volumen es Corporación Lindley (embotelladora), seguida por la local Aje, que ostenta un 15%.

Pero, en cifras de ventas, la líder en el país es la marca internacional, según un informe de la consultora Euromonitor, siendo Coca-Cola el número uno, con un 27% de cuota de valor de venta. Ello por las fuertes campañas de marketing para asegurar el conocimiento de la marca y al contar también con fuertes redes de distribución.

Las nacionales aún pesan. A Coca-Cola le sigue Inca Kola, que representa el 24% de cuota de valor, seguida de Kola Real, con 10%, y de Pepsi, con 7%. En total, en valor, estas cuatro marcas tienen casi el 70% del mercado.

Luego de estas marcas se puede mencionar a Sprite, Fanta, 7Up, entre otras, y retomando la posta están las firmas locales como Perú Cola y Guaraná Backus, con una cuota de valor de un poco más de 1%. (tomado de: <https://www.peru-retail.com/panorama-bebidas-gaseosas-mercado-peruano>).

Un reciente estudio de Kantar Worldpanel indicó que, para el 2019, cerca del 87% de los hogares peruanos demandará a las empresas el desarrollo de productos cada vez más saludables.

2.3 Oferta actual y tendencia.

En el mercado nacional las marcas Cifrut y Pulp de la empresa AJE GROUP domina con el 29.8% el mercado, mientras que Coca-Cola con Frugos se lleva el 25%. Los jugos y néctares movieron S/ 980 millones expresados en 374 mil litros de consumo, muestra una importante tendencia hacia este tipo de productos.

En ese sentido, la compañía peruana AJE concentra el 29.8% del mercado con sus marcas Cifrut y Pulp, según un estudio elaborado por Euromonitor International. En tanto, la marca Frugos de The Coca-Cola Company tiene un 25 por ciento del mismo.

La tendencia principal dentro de la categoría sigue siendo el cambio hacia opciones más saludables; es así que cada vez más los consumidores eligen jugos y néctares en vez de bebidas de zumo.

A pesar del mayor contenido de azúcar en comparación con otras bebidas no alcohólicas, los jugos se compran para almuerzos infantiles u ocasiones familiares, favorecido por sus minerales y nutrientes. (Diario Gestión: DIC-2017)

Figura 05. Participación de néctares en el mercado peruano, 2016

Marca	Operador global	2016 (%)	Rank 2016
Frugos	The Coca-Cola Co	25.0	1
Cifrut	Aje Group	16.2	2
Pulp	Aje Group	13.6	3
Gloria	Grupo Gloria SA,		4
Laive	Laive SA		5
Tampico	Houchens Industries Inc		6
Kris	Industrias San Miguel		7
Watt's	Watt's SA		8
Selva	P&D Andina Alimentos SA		9
Ecofresh	Food Pack SAC		10
Aruba	Grupo Gloria SA		11
Pura Vida	Grupo Gloria SA		12
Huanchuy	P&D Andina Alimentos SA		13
Otros		18.7	
Total		100.0	

Fuente: Euromonitor International

En el mercado local existen pocas empresas dedicadas a la venta de masa de yuca, para la elaboración de masato.

Cuadro 04. Empresas con giros similares en la ciudad de Iquitos, 2019

Detalle	Unidad de medida	Empresas	
		Negocios La Loretanita	Inversiones Manuelita
Insumos regionales	Kg	S/5.00	S/5.00

Fuente: elaboración propia

2.4 PROGRAMA DE MARKETING.

2.4.1 El producto

La empresa se dedicará a la elaboración, comercialización y distribución de insumos propios de la región, para la preparación de masato, fermentado de manera natural con azúcar. En un lugar amplio, higiénico y seguro.

Se contará con dos presentaciones, las dos en bolsas:

Insumo de yuca 500g.

Insumo de yuca 1 kg

Figura 06. Insumo para bebida regional, 1kg.



Fuente: elaboración propia

Figura 07. Insumo para bebida regional, 500g.



Fuente: elaboración propia

La yuca (*Manihot esculenta* Crantz), es un tubérculo que se cultiva en Sudamérica y es fuertemente popular. Suele emplearse para comer muchos platos tradicionales que, además poseen gran cantidad de propiedades y beneficios para el organismo y la salud.

Su sabor y aspecto nos suena mucho porque es familia de la patata, la malanga, el ñame y el plátano.

Beneficios de la yuca:

Protege los huesos: entre las vitaminas que podemos encontrar en este tubérculo destaca la vitamina K, que nos protege los huesos y nos previene el desarrollo de la osteoporosis. También es fuente de vitamina B, aporta tiamina, vitamina B-6, riboflavina y ácido pantoténico.

Baja en grasas: una de las propiedades de la yuca es que es un alimento bajo en grasas. De esta manera se puede comer por todos aquellos que quieran, y especialmente los que están a dieta o necesitan reducir su peso.

Fuente de proteínas: a la vez, igual que sucede con la patata, aporta gran cantidad de proteínas. Por lo que es un alimento bueno para muchas afecciones y ayuda a reducir el colesterol en la sangre.

Efecto saciante: es de aquellos alimentos que con varios trozos ya tenemos bastante para comer y no hará falta pasarnos. Suele saciarnos el apetito, por lo que es recomendable para todos aquellos que están a dieta.

Minerales: no solamente contiene vitaminas, sino que también es rica en minerales que nos ayudan a desarrollar correctamente muchas funciones del organismo. Contiene zinc, magnesio, potasio, cobre, que además de aportar la energía necesaria, son importantes reguladores de la frecuencia cardíaca y la presión arterial.

Versatilidad: en la cocina, suele ser un alimento altamente versátil. Puede comerse y cocinarse de diversas formas. Acompaña a platos especiales, como primer plato, como plato único, etc.

Buena para la digestión: la yuca es buena para la digestión, pues es fácil de digerir y nos regula por fuera y por dentro, controlando el aparato digestivo y librándonos de las digestiones pesadas, sobre todo las que tienen problemas de gastritis, acidez estomacal, úlcera o colitis.

Apta para celíacos: la yuca es un producto vegetal, que no contiene gluten, siendo buena para las personas celíacas. Pero, además, como hemos señalado, no contiene colesterol ni resveratrol.

Figura 08. Cultivo de yuca



Fuente: https://www.google.com/search?q=cosecha+de+la+yuca&rlz=1C1CHBD_esPE85

Figura 09. Cosecha de yuca



Fuente: elaboración propia

Figura 10. Yuca cosechada lista para transportar



Fuente: www.google.com/search?q=saco+de+yuca&rlz=1C1CHBD_esPE850PE850

Figura 11. Producción de yuca en la región Loreto, 2018-2019
(toneladas)

Sub-sectores	Estructura Porcentual 2017 ^{2/}	Mayo				Enero - Mayo			
		2018	2019	Var. %	Contribución ³	2018	2019	Var. %	Contribución ³
Orientado al mercado interno	64,0			-3,1	-1,8			-3,1	-1,9
Arroz cáscara	12,3	616	369	-40,1	-0,6	22 338	18 293	-18,1	-1,4
Yuca	20,2	26 189	25 112	-4,1	-1,0	159 622	157 459	-1,4	-0,3

Fuente: file:///C:/Users/HP/Downloads/sintesis-loreto-05-2019.doc.pdf

Figura 12. Logo de la empresa Amazon Drink, 2019



Fuente: elaboración propia

2.4.2 El precio

Con el método principal de fijación de precios, la empresa buscará cubrir los costos de producción y comercialización, y que le permita también, contar con un excedente o margen de ganancia neta.

a) Objetivos del precio.

El objetivo que se persigue con el presente plan de negocios es la de maximización de la cuota de mercado, por ser un producto nuevo en el mercado, se pretende ganar la máxima cantidad de clientes.

El precio de nuestros productos corresponderá al siguiente cuadro:

Cuadro 05. Precio de los productos de la empresa Amazon Drink, 2019

Detalle	Unidad de medida	Masato Drink
Masa de yuca 1kg	Kg	S/5.00
Masa de yuca 500g.	Kg	S/3.00

Fuente: elaboración propia

Políticas de precio: Descuentos

- 1) Se ofrecerá un 10% de descuento si la compra supera los 3kg.
- 2) Por la compra de 5 kg. Se regala un paquete de 1/2kg.

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 nuestros productos, en este caso se trata de un producto regional, de calidad cumpliendo todas las medidas de salubridad.

Persuadir: Se contará con activaciones de nuestros productos a fin de persuadir a nuestros clientes prospectos.

Preferencia: para todos los clientes que deseen degustar nuestros productos.

b) Acciones de la Promoción de la empresa Amazon Drink

Las acciones a realizar son las siguientes:

La promoción será: Por la compra de 2 kg. a mas reclame su cupón para el sorteo de dos hamacas de 2 plazas.

Figura 13. Afiche de promoción de la empresa Amazon Drink, 2019



Fuente: elaboración propia

c). Acciones de la publicidad de la empresa Amazon Drink

Las acciones a realizar son las siguientes:

Volantes que serán repartidos en puntos estratégicos de la ciudad, en las zonas de mayor concurrencia, como semáforos.

Obsequio de polos y llaveros con nuestro loco.

Spot radial y televisivo para el mercado local.

Principalmente medios serán las redes sociales como Facebook, Instagram y Twitter.

Figura 14. Polo con logo de la empresa Amazon Drink, 2019



Fuente: elaboración propia

Figura 15. Llavero con logo de la empresa Amazon Drink, 2019



Fuente: elaboración propia

Figura 16. Fan page de la empresa Amazon Drink, 2019



Fuente: elaboración propia

2.4.4 La Cadena de Distribución

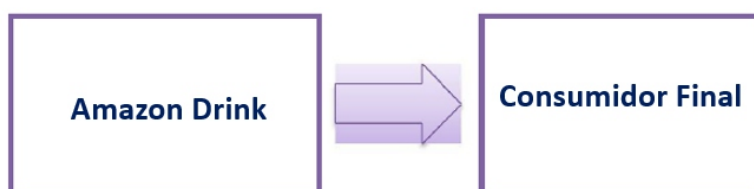
a) **Objetivo de distribución de la empresa Amazon Drink**

La empresa se ubicará en Calle Oriente Nro. 239, distrito de Belén, provincia de Maynas, región Loreto, Perú. Cabe mencionar que la cadena de distribución será directa.

b) **Funciones que debe cumplir el canal de la empresa Amazon Drink**

La función principal del canal de distribución es la de presentar un producto de calidad, al costo y el tiempo oportuno, y lograr que el cliente lo considere como una experiencia inolvidable, estrategia para buscar la fidelización del cliente.

Figura 17. Canal de distribución de la empresa Amazon Drink



Fuente: elaboración propia

III. PLAN DE OPERACIONES

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de la empresa Amazon Drink.

La empresa ha identificado agricultores en la zona de Mazan, rio Napo y en los fundos de penetración de la carretera Iquitos – Nauta. También, cuenta con negocios en los distintos centros de abastos dedicados a la venta de yuca para la elaboración de la masa.

El área de compras es el responsable de aprovisionamiento de la materia prima, dentro de ellos la yuca y del envasado de las misma. La materia prima pasará con un exhaustivo control de calidad para mantener los niveles de calidad de nuestro producto.

Dentro los proveedores tenemos:

Agricultores	Zona del Rio Napo – Mazan
--------------	---------------------------

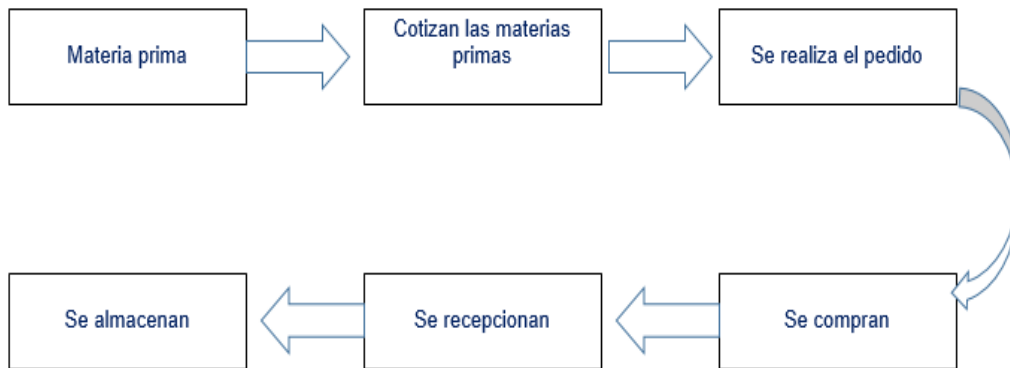
Agricultores	. Carretera Iquitos - Nauta
--------------	-----------------------------

Mercado de Productores, Belén y Modelo.	Iquitos
---	---------

Existe una variedad de tipos de yuca en la región, las que superan las 100 variedades. Para el caso de nuestro proyecto trabajaremos con dos propiedades más cultivadas en la región como es el caso de la yuca Pírrica y la Señorita Rumi

En el gráfico línea abajo se puede apreciar el proceso de aprovisionamiento de la empresa. El mismo que empieza con la solicitud de materia prima, materiales para la elaboración de la masa de yuca. Luego se procede a cotizar como mínimo en tres proveedores, para luego realiza el pedido. Luego se realiza la compra y posteriormente se recepciona la mercadería comprada, en la recepción se controla, verifica, mide, pesa, etc. Y finalmente se ingresa a almacén de la empresa.

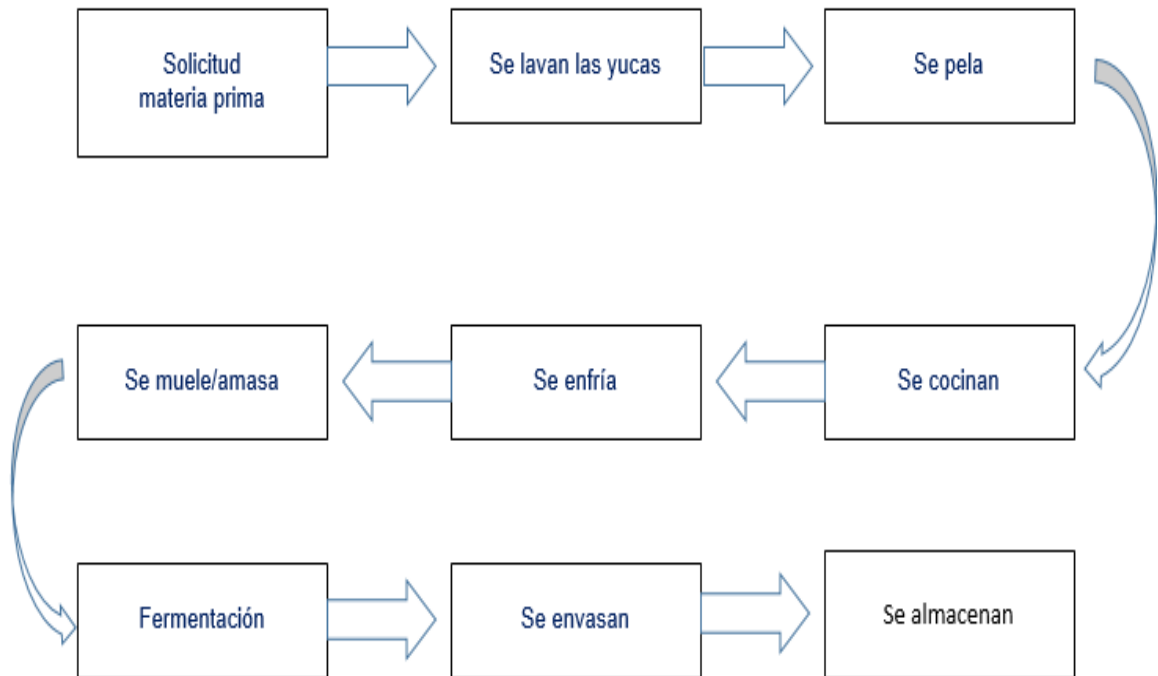
Figura 18. Proceso de aprovisionamiento de la empresa Amazon Drink



Fuente: elaboración propia

3.2 El proceso de producción de la empresa Amazon Drink

Figura 19. Proceso de producción de la empresa Amazon Drink



Fuente: elaboración propia

Proceso de producción de la empresa Amazon Drink:

1. Solicitud de materia prima:

El área de producción solicita la cantidad de yuca necesaria para la producción según lo programado, detallando las cantidades en kilo gramos.

2. Se lavan las yucas:

Se procede a lavar las yucas una por una, hasta el punto que no arroje color alguno el agua y se retire toda la tierra.

3. Se pela:

Se procede a quitar la cáscara o pelar. Este proceso se realiza con un cuchillo simple.

4. Se cocina:

Seguidamente se sancochan o cocinan las yucas, hasta el punto que muestre total suavidad, se puede ir probando el nivel de suavidad introduciendo un tenedor. Cuando el tenedor ingrese con total facilidad es que la yuca ya se encuentra en su punto de cocción.

5. Se enfría:

Se procede a enfriar por un espacio de 30 minutos, hasta que se pueda manipular.

6. Se muele/amasa

Paso seguido se procede a moler en un recipiente amplio o en todo caso en una mesa de trabajo, en el mismo acto se agrega el azúcar para el proceso de fermentación.

7. Fermentación:

Se deja en reposo dos a tres días para que la masa se fermente

8. Se envasan:

Se procede a envasar según las presentaciones.

9. Se almacenan:

Se procede a almacenar en un ambiente refrigerado.

Figura 20. Lavado de Yuca



Fuente: www.google.com/search?q=lavado+de+yuca&rlz=1C1CHBD_esPE850PE850

Figura 21. Yuca pelada



Fuente: www.google.com/search?q=YUCA+PELADA&rlz=1C1CHBD_esPE850PE850

Figura 22. Cocción de yuca



Fuente: [www.google.com/search?rlz=1C1CHBD_esPE850PE850&biw=1093&bih=48:](http://www.google.com/search?rlz=1C1CHBD_esPE850PE850&biw=1093&bih=48)

Figura 23. Amasado de yuca



Fuente: www.google.com/search?q=masato+en+peru&rlz=1C1CHBD_esPE850PE850

Figura 24. Proceso de fermentación en tinajas



Fuente: www.google.com/search?q=tinaja+con+masato&rlz=1C1CHBD_esPE850PE85

Figura 25. Amazon Drink servido listo para degustar



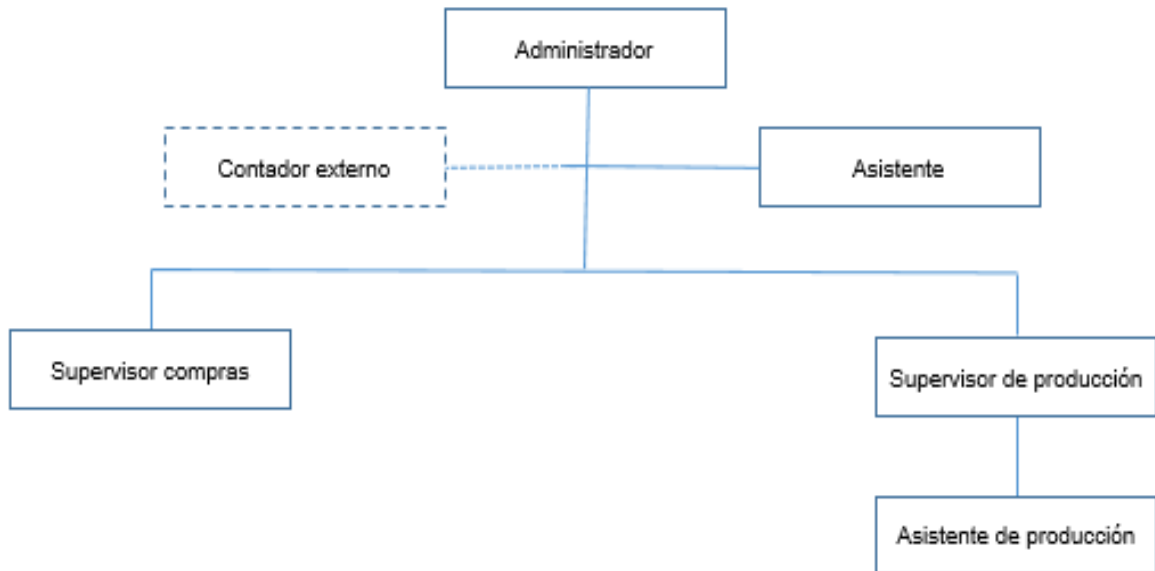
Fuente: www.google.com/search?q=masato+en+bolsa&rlz=1C1CHBD_esPE850PE8

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

4.1 La organización de la empresa Amazon Drink.

Para el presente proyecto se ha considerado la siguiente estructura organizacional:

Figura 26. Estructura organizacional de la empresa Amazon Drink, 2019



Fuente: elaboración propia

4.2 Puestos y funciones de la empresa Amazon Drink.

Puesto: Administrador.

Funciones:

- a. Responsable de la planeación, organización, de las actividades de la empresa.
- b. Responsable de la elaboración del manual de organización de todas las áreas de la empresa.
- c. Supervisa el trabajo del supervisor de compras y del supervisor de producción.
- d. Establecer indicadores claros, para medir el desempeño de los trabajadores.

- e. Responsable del control de personal, todas las áreas.
- f. Control y manejo de los costos y finanzas de la empresa.
- g. Pago de remuneraciones.
- h. Supervisa el trabajo de contador.
- i. Responsable de elaborar las estrategias de marketing
- j. Responsable de elaborar las políticas de ventas
- k. Responsable de elaborar

Puesto: Asistente

Funciones:

- a. Proporcionan todo tipo de información acerca de los productos de la empresa.
- b. Atiende las llamadas, administras las redes sociales, contestas las consultas de los clientes.
- c. Se encargan de tareas administrativas e informáticas.
- d. Resuelven los posibles conflictos con los clientes.
- e. Se encargan de emitir las facturas y boletas a los clientes.
- f. En cargada de recaudar los pagos realizados por los clientes
- g. Depositar los cobros diarios en la cta. Cte. De la empresa.
- h. Elaborar el control diario de los ingresos de la empresa
- i. Elaborar un control mensual de los ingresos de la empresa
- j. Reporta directamente a la administración.

Puesto: Supervisor de compras.

Funciones:

- a. Responsable del aprovisionamiento y control de los insumos, productos y servicios que necesite la empresa.
- b. Supervisa el trabajo del personal a su cargo.
- c. Realiza el cuadro comparativo de las cotizaciones.

- d. Mantiene actualizado el registro de nuestros proveedores.
- e. Llevar el control de los inventarios de los insumos a través del método PEPS.
- f. Tiene bajo su responsabilidad que se aprovisione los materiales, servicios, insumos y accesorios para el normal desarrollo de los servicios.
- g. Otros relacionados a sus funciones que disponga el administrador.

Puesto: Supervisor de producción.

Funciones:

- a) Planifica, organiza, dirige y controla las actividades propias del área de producción, para el cumplimiento de las metas propuesta por la empresa.
- b) Supervisa el trabajo del personal a su cargo
- c) Dirigir y planificar el conjunto de actividades de su área.
- d) Se encarga de la producción de barras con el apoyo del asistente
- e) Recibe sugerencias de los clientes
- f) Elabora diseños nuevos para proponer a los clientes
- g) Otros relacionados a sus funciones que disponga el administrador

Puesto: Asistente de producción

Funciones:

- a) Sirve de apoyo al supervisor de producción
- b) Mantiene en total limpieza el área de producción
- c) Elabora el seguimiento de materiales para el área de compras
- d) Elabora el inventario de los materiales y bienes de la empresa
- e) Reporta directamente al supervisor de producción
- f) Otros relacionados a sus funciones que disponga el supervisor de producción.

4.3 Condiciones laborales.

Se ha considerado las siguientes condiciones laborales:

La empresa se acogerá a la Ley 28015 - Ley de promoción de la Micro y Pequeña empresa, previamente se ha registrado en el REMYPE, para obtener la certificación.

La jornada laboral será 8 horas diarias.

Los trabajadores contarán con seguro social

Vacaciones y compensación por tiempo de servicio de acuerdo a Ley

La empresa firmará contratos a tiempo completo con todos los trabajadores.

Con excepción de los servicios del Contador, a quien se le contrata a través de contrato de locación de servicios profesionales regulado por el código civil, y entrega recibo por honorarios como comprobante de pago.

4.4 Régimen tributario.

Las empresas pueden acogerse a 5 de los principales regímenes que se cuenta en nuestro país. Como es:

- Nuevo Régimen Simplificado - NRUS
- Régimen Especial de Renta –RER
- Régimen General
- Régimen de la Amazonia
- Régimen Mype Tributario - RMT

En el presente caso se acogerá al Régimen Mype Tributario (RMT) con pagos mensuales del 1%, pagos cancelatorios y llevará solo los principales libros contables. En cuanto a los libros contables en el RMT si los ingresos netos anuales fueran hasta 300 UIT llevará:

Registro de Ventas

Registro de Compras

Libro Diario de Formato Simplificado.

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	319,974		
Tendencia del mercado	0%	2%	2%
Demanda estimada anual por unidades	319,974	326,374	332,901
Participación de mercado	15.00%	18.00%	20.00%
Demanda del proyecto unidades	47,996	58,747	66,580

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 07. Ingresos por ventas de la empresa Amazon Drink (soles).

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Ventas anuales	47,996	58,747	66,580
Precio mercado soles	5.00	5.00	5.08
Tendencia del precio	0%	1.5%	2.0%
Precio de venta efectiva unidades	S/.5.00	S/.5.08	S/.5.18
VENTA TOTAL EMPRESA	S/.239,981	S/.298,143	S/.344,653

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 08. Gastos administrativos de la empresa Amazon Drink (soles).

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Administrador	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,400	S/. 1,500	S/. 1,600
Supervisores: Compras/operaciones	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,400
Asistente	S/. 2	S/. 2	S/. 2
Sueldo mensual	S/. 1,000	S/. 1,200	S/. 1,200
Remuneraciones del personal	S/. 5,800	S/. 6,300	S/. 6,800
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneración total mensual	S/. 6,303	S/. 6,846	S/. 7,389
Contador	S/. 200	S/. 350	S/. 400
Servicios públicos	S/. 100	S/. 150	S/. 200
Útiles oficina	S/. 200	S/. 200	S/. 250
Otros	S/. 300	S/. 300	S/. 300
Total mensual	S/. 7,103	S/. 7,846	S/. 8,539
TOTAL ANUAL	S/.85,232	S/.94,152	S/.102,472

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 09. Gastos comerciales de la empresa Amazon Drink (soles).

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Publicidad	S/. 300.00	S/. 350.00	S/. 400.00
Alquiler local	S/. 700.00	S/. 750.00	S/. 800.00
Promociones	S/. 250.00	S/. 300.00	S/. 350.00
Otros	S/. 200.00	S/. 250.00	S/. 300.00
Total mensual	S/. 1,450.00	S/. 1,650.00	S/. 1,850.00
TOTAL ANUAL	S/.17,400.00	S/.19,800.00	S/.22,200.00

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 10. Gastos pre operativos de la empresa Amazon Drink(soles).

	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Estudio de mercado	S/. 1,600.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Trámites diversos	S/. 600.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total	S/. 2,200.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 11. Inversión en activos de la empresa Amazon Drink (soles).

	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Local	S/. 0	1	S/. 0	20	S/. 0
Equipos	S/. 17,200	1	S/. 17,200	5	S/. 3,440
Vehículos	S/. 6,000	1	S/. 6,000	5	S/. 1,200
Muebles	S/. 3,000	1	S/. 3,000	5	S/. 600
Total			S/. 26,200		S/. 5,240

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 12. Depreciación de los activos de la empresa Amazon Drink (soles).

	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Residual
Depreciación activo fijo	S/.26,200.00	-S/.5,240.00	-S/.5,240.00	-S/.5,240.00	S/.10,480.00
Amortización activo intangible	S/.2,200.00	-S/.440.00	-S/.440.00	-S/.440.00	S/.880.00
TOTAL	S/.28,400.00	-S/.5,680.00	-S/.5,680.00	-S/.5,680.00	S/.11,360.00

Fuente: elaboración propia.

5.2 Estudio financiero.

Cuadro 13. Programa de endeudamiento de la empresa Amazon Drink (soles).

Deuda a tomar		S/. 60,000		
35.00% Anual		1.5%	mensual	
		36	meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	60,000	900	1,667	2,567
2	58,333	875	1,667	2,542
3	56,667	850	1,667	2,517
4	55,000	825	1,667	2,492
5	53,333	800	1,667	2,467
6	51,667	775	1,667	2,442
7	50,000	750	1,667	2,417
8	48,333	725	1,667	2,392
9	46,667	700	1,667	2,367
10	45,000	675	1,667	2,342
11	43,333	650	1,667	2,317
12	41,667	625	1,667	2,292
		9,150	20,000	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	40,000	600	1,667	2,267
14	38,333	575	1,667	2,242
15	36,667	550	1,667	2,217
16	35,000	525	1,667	2,192
17	33,333	500	1,667	2,167
18	31,667	475	1,667	2,142
19	30,000	450	1,667	2,117
20	28,333	425	1,667	2,092
21	26,667	400	1,667	2,067
22	25,000	375	1,667	2,042
23	23,333	350	1,667	2,017
24	21,667	325	1,667	1,992
		5,550	20,000	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	20,000	300	1,667	1,967
26	18,333	275	1,667	1,942
27	16,667	250	1,667	1,917
28	15,000	225	1,667	1,892
29	13,333	200	1,667	1,867
30	11,667	175	1,667	1,842
31	10,000	150	1,667	1,817
32	8,333	125	1,667	1,792
33	6,667	100	1,667	1,767
34	5,000	75	1,667	1,742
35	3,333	50	1,667	1,717
36	1,667	25	1,667	1,692
		1,950	20,000	
		16,650	60,000	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 14. Estado de resultados integrales de la empresa Amazon Drink

(soles)

	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Ingresos por ventas	S/.239,981	S/.298,143	S/.344,653
Costo ventas	-S/.95,992	-S/.119,844	-S/.138,540
Margen Bruto	S/.143,988	S/.178,298	S/.206,113
Gastos administrativos	-S/.85,232	-S/.94,152	-S/.102,472
Depreciación y amortización	-S/.5,680	-S/.5,680	-S/.5,680
Gastos comerciales	-S/.17,400	-S/.19,800	-S/.22,200
Margen operativo	S/.35,676	S/.58,666	S/.75,761
Gastos financieros	-S/.9,150	-S/.5,550	-S/.1,950
Margen antes de tributos	S/.26,526	S/.53,116	S/.73,811
Tributos	-S/.2,653	-S/.5,312	-S/.7,381
Margen neto	S/.23,874	S/.47,804	S/.66,429

Fuente: elaboración propia

Cuadro 15. Estado de Situación Financiera de la empresa Amazon Drink

(soles).

	Año 0	Año 1
Activo corriente	S/35,997	S/53,550
Caja Bancos	S/35,997	S/35,552
Cuentas por cobrar		S/9,999
Inventarios		S/7,999
Activo no corriente	S/28,400	S/22,720
TOTAL	S/64,397	S/76,270
Pasivo corriente		S/7,999
Pasivo No Corriente	S/60,000	S/40,000
TOTAL PASIVO	S/60,000	S/47,999
Patrimonio		
Capital	S/4,397	S/4,397
Utilidades retenidas		
Resultado del ejercicio		S/23,874
TOTAL PATRIMONIO	S/4,397	S/28,271
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/64,397	S/76,270

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 16. Flujo de caja de la empresa Amazon Drink (soles).

	Año 0	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.239,981	S/.298,143	S/.344,653	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.28,400				S/.11,360
Capital de trabajo	-S/.35,997	-S/.18,723	-S/.9,400	-S/.1,938	S/.66,058
Compras		-S/.95,992	-S/.119,844	-S/.138,540	
Gastos administrativos		-S/.85,232	-S/.94,152	-S/.102,472	
Gastos comerciales		-S/.17,400	-S/.19,800	-S/.22,200	
Pago impuestos		-S/.3,568	-S/.5,867	-S/.7,576	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.64,397	S/.19,065	S/.49,079	S/.71,927	S/.77,418
Préstamo recibido	S/.60,000				S/.0
Amortización		-S/.20,000	-S/.20,000	-S/.20,000	
Gastos financieros		-S/.9,150	-S/.5,550	-S/.1,950	
Escudo fiscal		S/.915	S/.555	S/.195	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.4,397	-S/.9,170	S/.24,084	S/.50,172	S/.77,418
FCE	-S/.64,397	S/.19,065	S/.49,079	S/.149,345	
FCF	-S/.4,397	-S/.9,170	S/.24,084	S/.127,590	

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 17. VAN y TIR de la empresa Amazon Drink.

VAN económico	S/.15,455
Tasa de descuento (CAPM)	49.15%
TIR Económica	63%
Indice B/C	1.24
VAN Financiero	S/.52,647
Tasa de descuento (WACC)	35.97%
TIR Financiero	199%
Indice B/C	12.97

Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES:

- a). A través de la ejecución del presente proyecto se pretende satisfacer la necesidad de saciar la sed con una bebida elaborada con insumo regional. Y procesada sólo con azúcar, en diversas presentaciones. Para el cual se constituirá la empresa Vieyra Inversiones SAC.
- b). Las estrategias de marketing responden a las necesidades de los clientes, el consumo por los jugos naturales presenta una tendencia creciente. Las redes sociales constituyen la principal herramienta de promoción, para el cual se ha creado un fan page. Existe un equilibrio entre la calidad y precio de los productos.
- c). Los procesos representan una de las partes más importante en la empresa, y estos se han elaborado con la finalidad de elaborar un producto de calidad que supere las expectativas de los clientes. La fuente de aprovisionamiento se da en nuestra ciudad.
- d). Las políticas laborales fueron elaboradas cuidando la calidad de vida de los trabajadores, se respetarán las 8 hora laborales. El organigrama es simple, elaborado para una micro empresa, se otorgarán todos los beneficios sociales que exige la legislación laboral vigente.
- e). Las estaos financieros fueron proyectados para los 3 siguientes años, el flujo de caja muestra capacidad de pagos para afrontar el endeudamiento. Los ratios financieros arrojados por los estados financieros son positivos, el Valor actual neto (VAN) es de S/. 15, 455. La tasa interna de retorno (TIR) es del 63% y le índice Beneficio (B/C) costo es de S/. 1.24, que quiere decir que por cada sol invertido la empresa obtendrá S/. 1.24 de beneficio.

BIBLIOGRAFÍA:

Clasificación Industrial Internacional Uniforme en
https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesM/seriesm_4rev4s.pdf

Extranjero, 2013.

DENEVAN, W.J.; TREACY, J. M. 1990. Purmas Jóvenes Manejadas en Brillo Nuevo. En: *Agroforestería Tradicional en la Amazonía Peruana*. Documento 11. Lima (Perú): Centro de Investigación y Promoción Amazónica. 31-108 pp.

DOMINGUEZ, CARLOS E. 1979. *Yuca: Investigación, Producción y Utilización*. Colombia. PNUD –CIAT. 660 pp.

ENCARNACIÓN, F. 1993 . El bosque y las formaciones vegetales en la llanura amazónica del Perú. En: *Alma Mater*, 6:95-114.

FAVIER J.C. 1977. *Valeur Alimentaire de Deux. Aliments de base Africains: Le manioc et le sorgho*. Travaux et Documents del ORSTOM – Paris. 122 pp

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2008. *Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda. Lima, Perú. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2008. IV Censo Nacional Económico por departamento. Lima, Perú.*

LOPEZ PARODI, J.; FREITAS, A.D. 1986. *Mapa de Usos de tierras de Jenaro Herrera*. Jenaro Herrera, Loreto (Perú): Instituto de Investigaciones de la Amazonía, Peruana – Centro de Investigaciones Jenaro Herrera.

MONTALDO, A, 1979. La yuca o mandioca. Cultivo, Industrialización, Aspectos Económicos, Empleo en la Alimentación Animal, Mejoramiento. SAN JOSÉ, Costa Rica: IICA. 380 pp.