



UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PLAN DE NEGOCIO MENAJES BIJAO,
CIUDAD IQUITOS, 2019**

Autores:

**Vela Soria, Vanessa Elicene
Díaz Torres, Etel Francesco**

**Para optar el título profesional
de Licenciado en Administración**

IQUITOS-PERÚ

2019

DEDICATORIA.

A mis padres, Richard y Palmira quienes han estado presente en mi formación como persona y profesional, enseñándome lo mejor de ellos para que pueda aplicarlo en la vida y ser una persona de bien.

Vanesa Vela

A mis padre y familia en general, quienes siempre me apoyaron e impulsaron para lograr las distintas metas y objetivos propuestos a lo largo de toda mi vida, como el ser profesional. Por haber estado desde siempre guiándome y aconsejándome, buscando lo mejor para mí en todos los aspectos de la vida.

Francesco Díaz

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por toda su infinita bendición y a mi familia por permitirme ser la persona que soy hoy en día, y tener la voluntad de ser igual que ellos.

A la Universidad Científica del Perú- UCP, a todos los docentes que contribuyeron con sus conocimientos en nuestra formación académica.

A mis compañeros y demás personas que mostraron su apoyo para concluir hoy esta meta personal.

Vanesa Vela

Agradezco a Dios y a mi familia por su apoyo en mi formación, porque estoy conforme con la persona que soy hoy en día, tener un poco de cada uno de ellos y su experiencia, siendo parte de mi vida personal y laboral.

Francesco Díaz



FACULTAD DE NEGOCIOS

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

Con Resolución Decanal N° 337-2019-UCP-FAC.NEGOCIOS del 09 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:

- Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán MBA. **Presidente**
- Lic. Adm. Segundo Wilfredo Fasanando García **Miembro**
- Lic. Adm. José Antonio Vascones Vargas **Miembro**

En el distrito de San Juan Bautista, siendo las 11 horas del día 15 de AGOSTO 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 MENAJES BIJAO, CIUDAD IQUITOS, 2019"

Presentado por:


**VANESSA ELICENE VELA SORIA
ETEL FRANCESCO DIAZ TORRES**

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 llego a la siguiente conclusión:


La sustentación es:

APROBADO POR UNANIMIDAD.


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



Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán MBA.
Presidente



Lic. Adm. Segundo Wilfredo Fasanando García.
Miembro



Lic. Adm. José Antonio Vascones Vargas
Miembro

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

ÍNDICE DE CONTENIDO

| | Página |
|--|---------------|
| RESUMEN | 01 |
| SUMMARY | 02 |
| 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..... | 08 |
| 2.4 Programa de marketing..... | 09 |
| 2.4.1. El producto..... | 09 |
| 2.4.2. El precio..... | 10 |
| 2.4.3. La promoción..... | 11 |
| 2.4.4. La cadena de distribución..... | 13 |
| 3. PLAN DE OPERACIONES | |
| 3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento..... | 14 |
| 3.2 Proceso de producción | 17 |
| 3.3 Proceso de atención al cliente..... | 18 |
| 4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS | |
| 4.1 La organización..... | 20 |
| 4.2 Puestos, tareas y funciones..... | 20 |
| 4.3 Condiciones laborales..... | 22 |

| | |
|---------------------------------------|-----------|
| 4.4 Régimen tributario..... | 22 |
| 5. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO | |
| 5.1 Estudio económico..... | 23 |
| 5.2 Estudio financiero..... | 27 |
| CONCLUSIONES..... | 30 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 31 |

ÍNDICE DE CUADROS

| | Página |
|---|---------------|
| Cuadro N° 01 Clasificación Industrial Internacional Uniforme, 2018..... | 04 |
| Cuadro N° 02 Proyección de la demanda, 2019 | 06 |
| Cuadro N° 03 Negocios giros similares en la ciudad de Iquitos, 2019-..... | 08 |
| Cuadro N° 04 Precio de los productos de la empresa, 2019..... | 10 |
| Cuadro N° 05 Comportamiento del mercado: Tendencias y participación..... | 23 |
| Cuadro N° 06 Ingresos por ventas (soles)..... | 23 |
| Cuadro N° 07 Costo de ventas (soles)..... | 24 |
| Cuadro N° 08 Gastos administrativos (soles)..... | 24 |
| Cuadro N° 09 Gastos comerciales (soles) | 25 |
| Cuadro N° 10 Gastos pre operativos (soles) | 25 |
| Cuadro N° 11 Inversión en activos (soles)..... | 26 |
| Cuadro N° 12 Depreciación (soles)..... | 26 |
| Cuadro N° 13 Programa de endeudamiento (soles)..... | 27 |
| Cuadro N° 14 Estado de resultados integrales (soles)..... | 28 |
| Cuadro N° 15 Flujo de caja (soles)..... | 28 |
| Cuadro N° 16 VAN, TIR y B/C..... | 29 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | Página |
|--|---------------|
| Figura N ^a 01 Ubicación de la empresa, 20190..... | 03 |
| Figura N ^a 02 Producción en el mundo de productos biodegradables en el periodo 2017 – 2022 (toneladas)..... | 07 |
| Figura N ^a 03 Platos biodegradables de bijao, 2019..... | 09 |
| Figura N ^a 04 Logo de la empresa, 2019..... | 10 |
| Figura N ^o 05 Polo con logo de la empresa, 2019..... | 11 |
| Figura N ^a 06 Taza con logo de la empresa, 2019..... | 12 |
| Figura N ^a 07 Fan page de la empresa, 2019..... | 12 |
| Figura N ^a 08 Cadena de distribución, 2019 | 13 |
| Figura N ^a 09 Planta de biajo..... | 15 |
| Figura N ^a 10 Hoja de bijao..... | 15 |
| Figura N ^a 11 Comercialización de la hoja de bijao | 16 |
| Figura N ^a 12 El proceso de aprovisionamiento, 2019..... | 16 |
| Figura N ^a 13 Proceso de producción,2019..... | 17 |
| Figura N ^a 14 Proceso de atención al cliente..... | 18 |
| Figura N ^a 15 Estructura orgánica de la empresa..... | 20 |

PLAN DE NEGOCIOS MENAJES BIJAO, IQUITOS, 2019

Vanessa Elicene, Vela - Soria
Etel Francesco, Díaz - Torres

RESUMEN

Está en el rubro de producción y dedicada a la elaboración de platos, vasos, tapper, descartables de un solo uso, elaborados en base a la hoja de bijao, plantas verdosas y de grandes hojas, obtenida después de un proceso sin el uso de insumos químicos

El estudio arroja una demanda creciente para el uso de menajería biodegradable, tendencia que continuará en los años siguientes. La principal herramienta de promoción serán las redes sociales, por su alto alcance y bajo costo.

En cuanto al plan de operaciones, los procesos se han diseñados para una microempresa, con proveedores en la región y procesos simplificados.

Los estados financieros muestran resultados positivos con un VAN de s/.88 miles de soles, rentabilidad económica de 92% rentabilidad financiera de 317%. La empresa muestra capacidad de pago para cumplir con sus compromisos financieros.

Palabras claves: Plan de negocios, platos descartables, biodegradables, hoja de bijao, biodegradable.

MENAJES BIJAO BUSINESS PLAN, IQUITOS, 2019

Vanessa Elicene, Vela Soria
Etel Francesco, Díaz Torres

SUMMARY

It is in the field of production and dedicated to the preparation of dishes, glasses, tapper, disposable disposable, made based on the bijao sheet, greenish plants and large leaves, obtained after a process without the use of inputs chemists

The study shows a growing demand for the use of biodegradable ore, a trend that will continue in the following years. The main promotion tool will be social networks, due to its high reach and low cost.

As for the operations plan, the processes have been designed for a microenterprise, with suppliers in the region and simplified processes.

The financial statements show positive results with a NPV of s / .88 thousand soles, economic profitability of 92% financial profitability of 317%. The company shows ability to pay to meet its financial commitments.

Keywords: Business plan, disposable dishes, biodegradable, bijao sheet, biodegradable.

I. INFORMACION GENERAL

1.1 Nombre del negocio

Nombre comercial: Menajes Bijao

Razón social: Bijao Inversiones SAC.

Sector de la actividad: producción, platos descartables de hoja de bijao

Localización: calle Putumayo Nro.682, 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, 2018

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

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

1.3 Idea del negocio

Se pretende satisfacer la necesidad de servir alimentos en envases biodegradables y que mantengan armonía con la naturaleza. Así mismo, que presenten condiciones de higiene y que puedan ser utilizados para todo tipo de eventos y en diversas circunstancias.

Los segmentos a los cuales se dirigirán serán las familias y personas que realicen actividades, y que tenga que presentar varios tipos de platos gastronómicos, ya sea líquido o en forma sólida y desean cuidar el medio ambiente. También, los negocios como restaurantes, centros de expendio de comida, que entregan el plato alimenticio solicitado, en un envase de las características antes señaladas.

Les ofrecemos a nuestros clientes platos, vasos, tapper, descartables de un solo uso, elaborados en base a la hoja de bijao, obtenida después de un proceso simple, sin el uso de insumos químicos. El producto se degrada en 180 días. Se elaborará el producto en diversos tamaños y en diversas presentaciones. Se venderá en un local ubicado en el centro de la ciudad como también, se pueden hacer pedidos por teléfonos, o medios sociales.

II.- PLAN DE MARKETING.

2.1 Necesidades de los clientes.

Los empaques plásticos forman parte de la vida cotidiana de las personas, en los momentos que consumen alimentos en el hogar o fuera de él. Se requieren varios tipos de empaques, para ser usados como un medio para consumir los alimentos.

En actualidad existe la necesidad de utilizar envases biodegradables para servir alimentos, que son el efecto para reducir el impacto negativo en el medio ambiente. En estos tiempos se cuenta con legislación en el mundo y en el país, para que los clientes reduzcan dejen de utilizar el plástico de un solo uso.

En el país, se aprobó la Ley Nro.30884, del 19 de diciembre del 2018, cuyo objetivo 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 a que las personas gocen de un ambiente equilibrado y adecuado para su vida, reduciendo 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.

En Iquitos, se observa que los pasajeros de las naves fluviales, arrojan plásticos en los ríos de la amazonia. Existen costumbres arraigadas al consumo de las hojas de bijao. Estas hojas pueden ser utilizadas como materia prima para la transformación e industrialización de productos eco amigable, que favorezcan la conservación del medio ambiente, creando cultura ecológica, y a su vez generen fuentes de empleo. Es una planta que se produce todo el año y no necesita tratamiento especializado para su cultivo, crece en condiciones orgánicas.

Las personas, familias y empresas, en algún momento presentan la necesidad de servirse un alimento, en diversas ocasiones, como cumpleaños, aniversarios institucionales, matrimonios, bautizos, entre otros. Muchas veces, lo primero que se compra son los envases, y estos son de plásticos por su versatilidad y seguridad, en su transportabilidad.

A continuación, se detalla los principales beneficios de los productos biodegradables:

- a. Solucionan el problema de la descomposición que tienen de los plásticos derivados del petróleo.
- b. Si es procesado orgánicamente durante la gestión de los residuos, sobre todo en la industria alimentaria de gran escala, tiene costo mejor.
- c. Sus residuos se pueden utilizar en la producción de fertilizantes agrícolas y/o para los jardines familiares.
- d. Es higiénico cuando se destinan a envases de alimentos o de bebidas y alimentos a los hogares.
- e. Menores emisiones de gases tóxicos en caso de incineración.

2.2 DEMANDA ACTUAL Y TENDENCIAS.

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 | | | 5 |
| Total de familias (proyectado al 2019) | | | 77,623 |
| Familias que usan en promedio usan platos descartables 20% | | | 0.20 |
| Demanda potencial proyectada | | | 15,525 |
| Consumo al año por familia 5 unidades (2 veces x semana) =10 x 57 semanas | | | 570.00 |
| Total consumo al año por familia | | | 8,849,002 |
| Segmento AB ciudad de Iquitos | | | 2.50% |
| Segmento C ciudad de Iquitos | | | 17.20% |
| Consumo del mercado objetivo (unidades) | | | 1,743,253 |
| Consumo del mercado objetivo (cientos) | | | 17,432.53 |

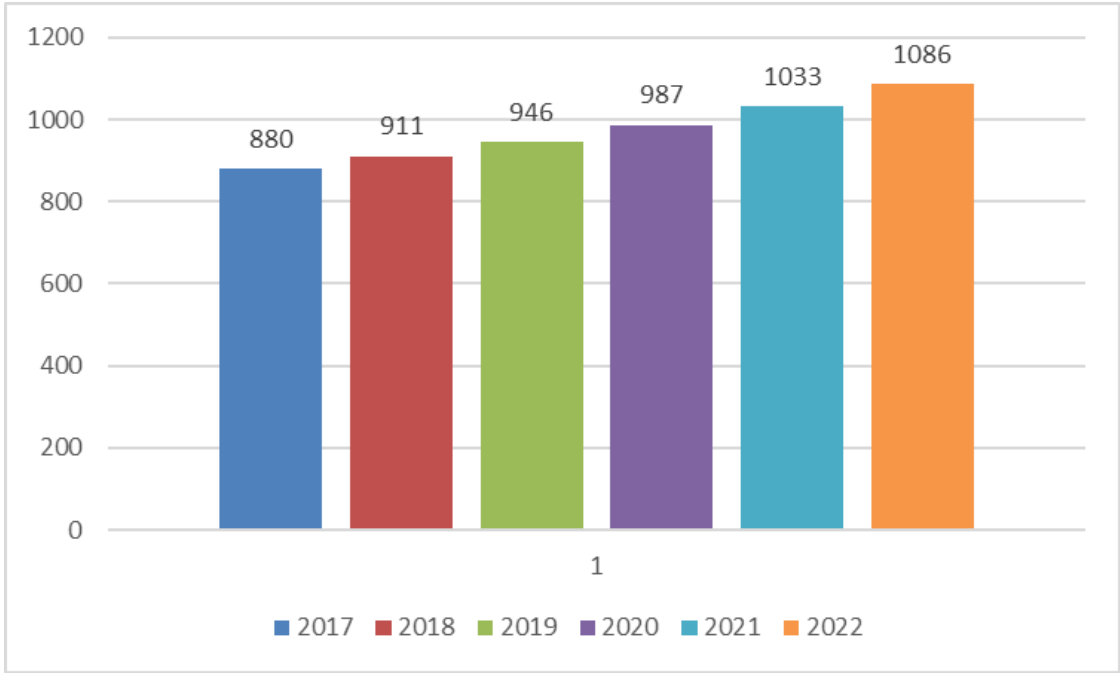
Fuente: elaboración propia

La creciente preocupación de los consumidores por el medio ambiente está va impactando la demanda de productos biodegradables, y con ello, la demanda de los bioplásticos.

Se agrega 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 polyethylene terephthalate – tereftalato de polietileno, más conocido por sus siglas en inglés **PET**, seguido de poliolefinas (PE), cloruro de polivinilo (PVC), poliuretano-espuma (PU) y poliamida (PA).

Figura 02. Producción en el mundo de productos biodegradables en el periodo 2017-2022 (toneladas)



Fuente: [htwww.google.com/search?q=produccion+de+envases+biodegradables](https://www.google.com/search?q=produccion+de+envases+biodegradables)

2.3 Oferta actual y tendencia.

. En el mercado nacional se encuentra un número escaso de empresas similares, dedicados a elaboración de platos a partir de la hoja de bijao. En la actualidad en la ciudad de Iquitos no existen empresas dedicada al mismo rubro

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

| Detalle | Unidad de medida | Empresas | | |
|-----------------|------------------|-----------------------|------------------------|-------------------------|
| | | Shasha Natura (soles) | Cordillera Azul(soles) | Plato Bio Plant (soles) |
| Platos de Bijao | Ciento | 90.00 | 100.00 | 80.00 |

Fuente: elaboración propia

2.4 PROGRAMA DE MARKETING.

2.4.1 El producto

El producto es el conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades y sus deseos, en diferentes momentos de uso.

El producto que ofrecerá la empresa serán platos biodegradables elaborados con hoja de bijao, en estado natural, es decir sin el uso de insumos químico, que darán como resultado un plato degradable en 90 días, como una alternativa para remplazar el plástico.

Productos a ofrecer:

- Platos extendidos 21cm
- Platos hondos 23 cm

Figura 03. Platos biodegradables de bijao, 2019



Fuente: [google.com/search?biw=1024&bih=440&tbm=isch&sa=1&ei=hUXdXOGXC7O45](https://www.google.com/search?biw=1024&bih=440&tbm=isch&sa=1&ei=hUXdXOGXC7O45)

El logo se ira en el empaque, el cual tendrán presentaciones de 100 unidades.

Figura 04 . Logo de la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

2.4.2 El precio

a.- Objetivos del precio

El precio representa una parte fundamental en el negocio, por su relación directa con el costo de ventas y con el resultado final del ejercicio de la empresa.

Para el presente plan de negocios, los precios se han estructurado basado en los costos y siendo menores que la competencia.

Cuadro 04: Precio de los productos de la empresa, 2019

| Productos | Unidad medida | Precio (soles) |
|-------------------|---------------|----------------|
| Platos extendidos | Ciento | 80.00 |
| Platos hondos | Ciento | 90.00 |

Fuente: elaboración propia

2.4.3 La promoción.

a.- Objetivos de la promoción.

En el presente proyecto, se ha determinado realizar la promoción a través de las redes sociales, usando el internet, principalmente a través del Facebook, y por medio del Fan page que se creará para la empresa.

Para los clientes que llevan de dos cientos a más, tendrán un descuento del 15%, siempre y cuando el pago se realice en efectivo. También, se contará con regalos adicionales como merchandising, entre ellos:

Figura 05: Polo con el logo de la empresa, 2019



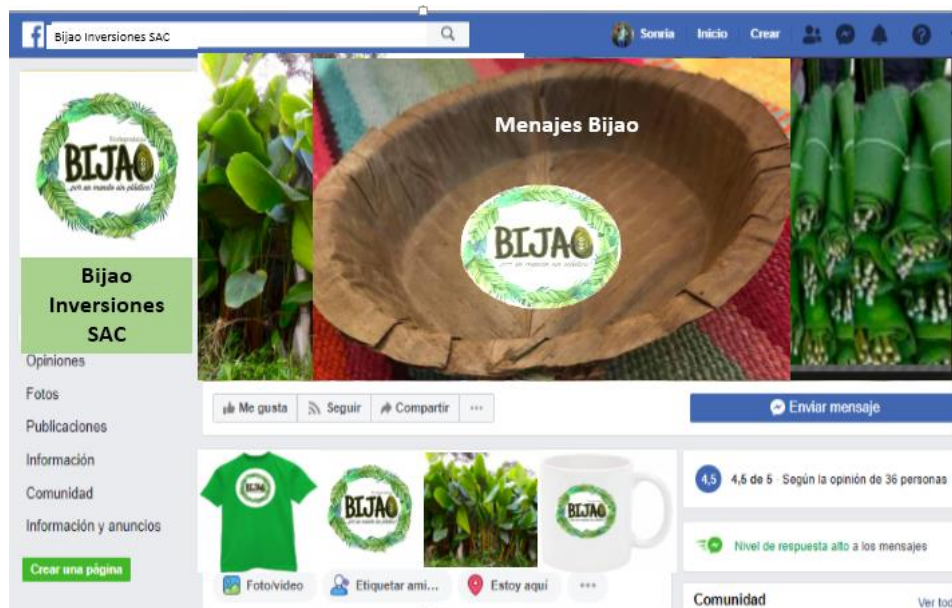
Fuente: [google.com/search?q=polos+verdes+publicitarios&tbm=isch&source=iu&ictx:](https://www.google.com/search?q=polos+verdes+publicitarios&tbm=isch&source=iu&ictx:)

Figura 06. Taza con logo de la empresa, 2019



Fuente: [google.com/search?q=taza+blanca&source=Inms&tbn=isch&sa=X&ved](https://www.google.com/search?q=taza+blanca&source=Inms&tbn=isch&sa=X&ved)

Figura 07. Fan page de la empresa, 2019



Fuente: www.facebook.com

2.4.4 La cadena de distribución

La empresa se encuentra ubicada en la calle Putumayo # 682, el distrito de Iquitos de la Región Loreto. La distribución de nuestros productos es directa, ya que no cuenta con intermediarios. Como primera etapa la venta será directamente con el consumidor final

Figura 10. Cadena de distribución, 2019



Fuente: elaboración propia

III. PLAN DE OPERACIONES

3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento

El bijao, nombre científico calatea lútea, crece en los bosques tropicales de América. Es una planta de 1,5 a 3 metros de altura. Sus hojas son grandes, alargadas y elípticas, de color verde en el haz, opacándose hacia tonos grisáceos en el revés. Es común observar en la ciudad, que sus hojas sirvan para envolver pescados y otros alimentos, para ser asados en cocinas de carbón. Sus hojas sirven de envoltura para una de las comidas típicas de la Amazonía peruana: el juane.

Para el aprovisionamiento de la materia prima, se cuenta con varios puntos de acopio en la ciudad, como es el caso de los mercados de abastos como: mercado de Belén, mercado de productores y los caseríos cercanos a la ciudad ubicados en el margen de la carretera Iquitos –Nauta. Como también en los caseríos ubicados en el margen del río Amazonas, como Mazan e Indiana.

Se contará con un registro de proveedores, seleccionados para trabajar con la empresa y que estos presenten ciertas condiciones, como responsabilidad, permanencia, stock, entre otros.

La hoja de bijao debe contar con máximo 7 días de cortada, en la medida posible debe ser fresca. La compra se dará por millar y se exigirán hojas grandes o medianas, más no hojas pequeñas. Con el fin de aprovechar en su máxima expresión.

La hoja de bijao dado que es una planta de clima tropical, crece sin mayor tratamiento, es una planta de tierra húmeda, en muchos de los casos crece en áreas pequeñas como huertas, espacios libres, entre otros.

El proceso de aprovisionamiento se da inicio con la solicitud de materiales del área de producción, para luego proceder a cotizar los precios y posteriormente a comparar para decidir la compra. Luego se realiza el pedido y se procede a cancelar para luego recepcionar, se controla y se verifica y por último se ingresa al almacén.

Figura 09. Planta del bijao



Fuente: www.google.com/search?q=hoja+de+bijao&rlz=1C1CHBD_esPE850PE850&tbm

Figura 10. Hoja de bijao



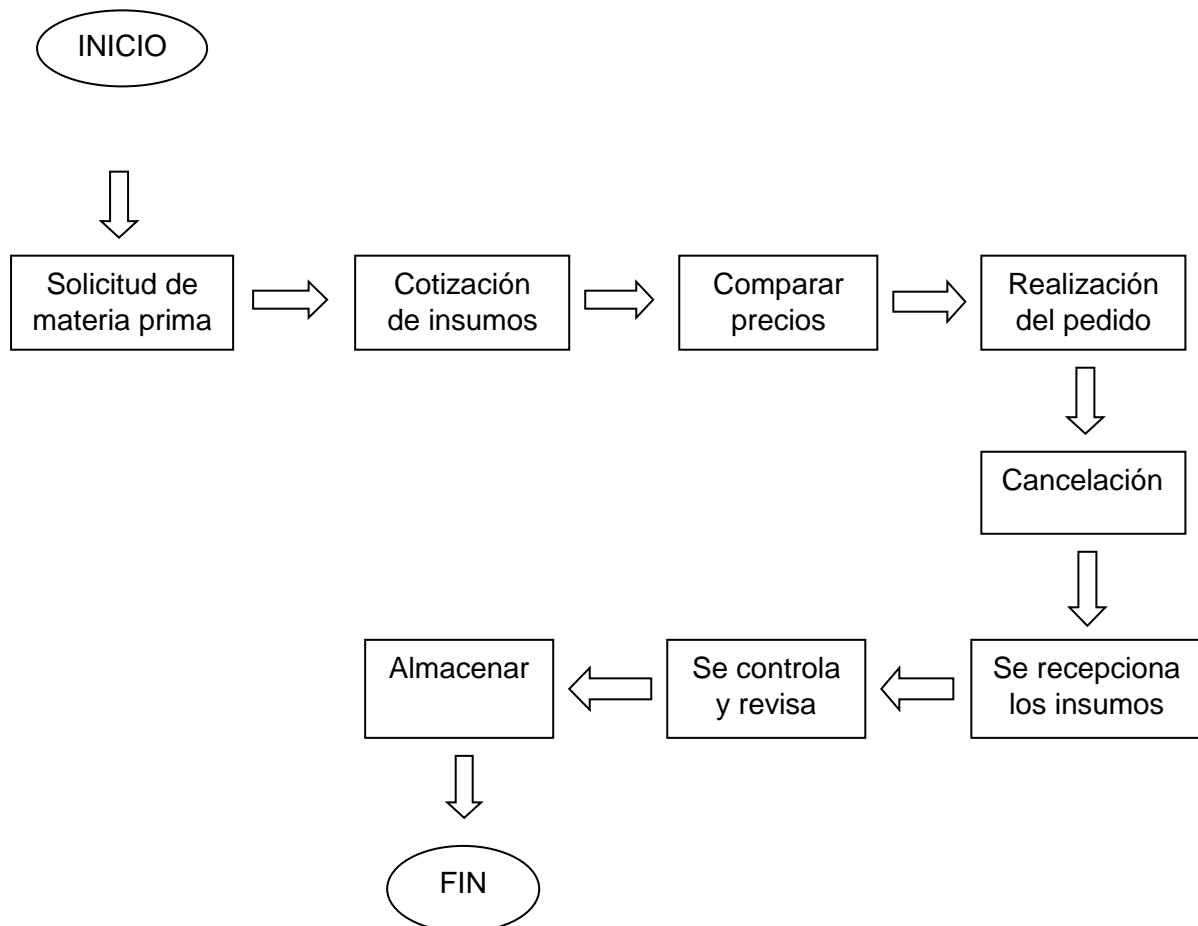
Fuente: web.facebook.com/HuellaAmazonica/posts/1122228331171492/

Figura 11. Comercialización de la hoja de bijao



Fuente: www.google.com/search?q=hoja+de+bijao&rlz=1C1CHBD_esPE850PE850&tbm

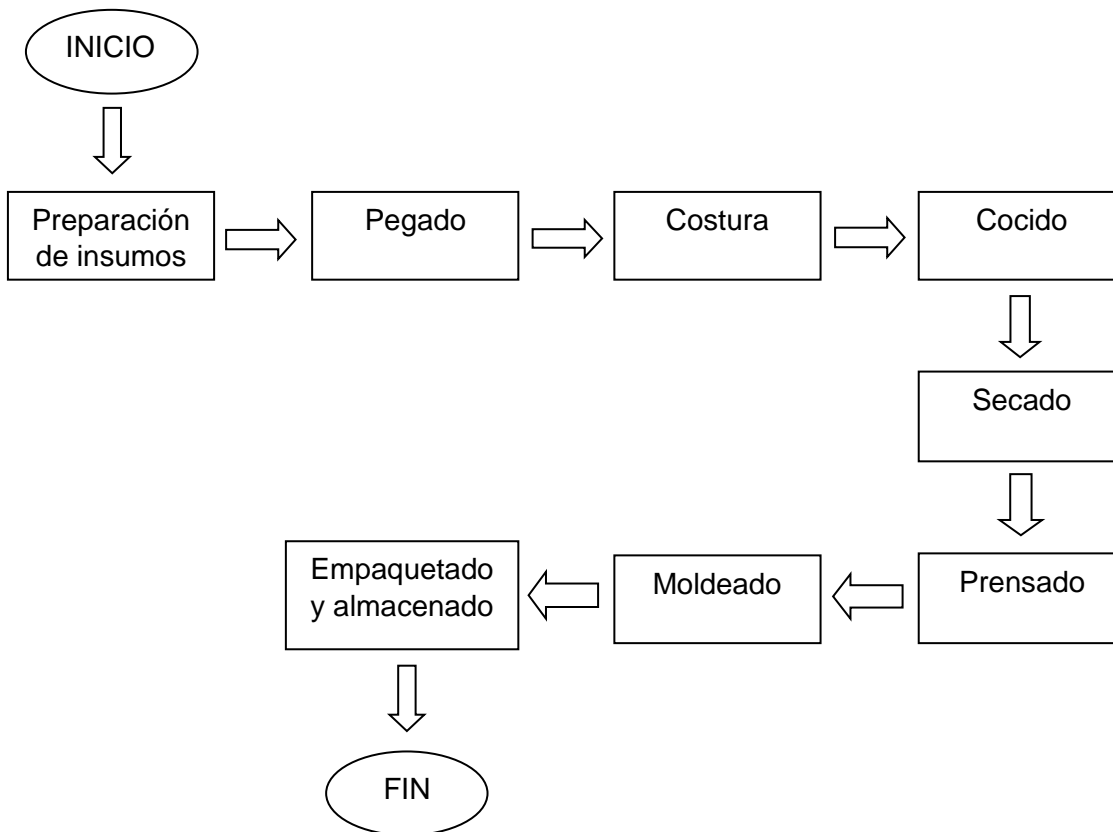
Figura 12. Proceso de aprovisionamiento, 2019



Fuente: elaboración propia

3.2. El proceso productivo

Figura 13. Proceso de producción, 2019



Fuente: elaboración propia

Proceso de producción

- Preparación de insumos

El proceso de producción empieza con la preparación de los insumos, escoger las hojas, limpiar, es decir seleccionar.

- Pegado

Hay que pegar las hojas de a dos a fin de darle mayor consistencia

- Costura

Los bordes finales deben ser cocidos con yute o pabilo

- Cocido

Puede ser repasado con máquina de coser y con hilo pabilo

- Secado

Se espera que se seque el pegado

- Prensado

Para luego proceder a presar

- Moldeado

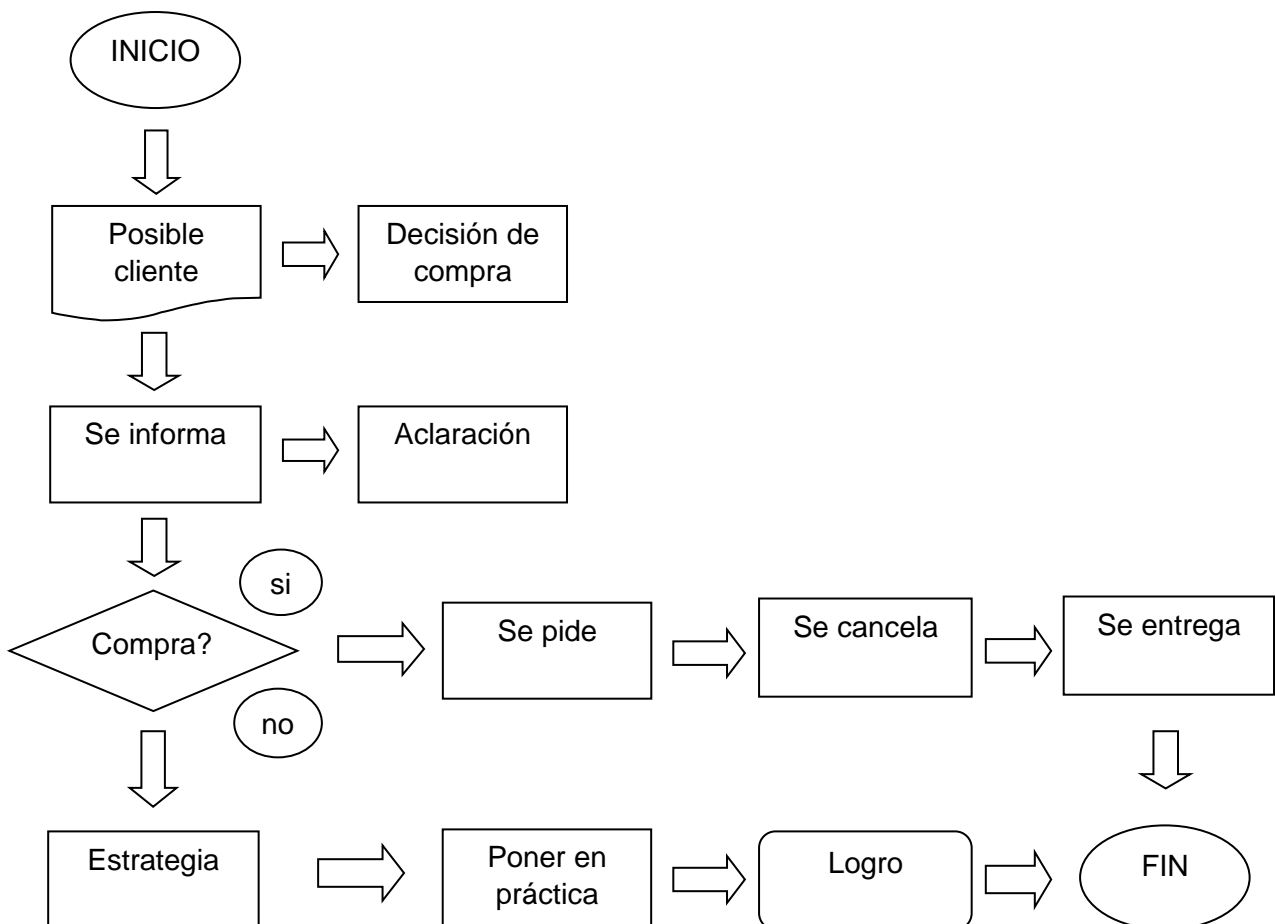
La prensa le dará el moldeo requerido, ya sea para plato extendido o para plato hondo

- Empaquetado/almacenado

Se procede a empaquetar y a almacenar con el lote de producción adjuntado

3.3. El proceso de atención al cliente

Figura 14. Proceso de atención al cliente, 2019



Fuente: Elaboración propia

Proceso de atención al cliente

- Posible Cliente

Se atiende al cliente interesado

- Se informa

Se brinda toda la información requerida por el cliente

- ¿Compra?

No: Se aplica estrategia

Si: Se pide al almacén la cantidad solicitada

- Se cancela

Se entrega a barista el pedido para su elaboración

- Se prepara

Se prepara el pedido según los gustos del cliente

- Se sirve

Se sirve el pedido al cliente

- Se cancela

Se exige la cancelación al cliente según la cantidad solicitada

- Se entrega/comprobante

Se entrega al cliente con su respectivo comprobante

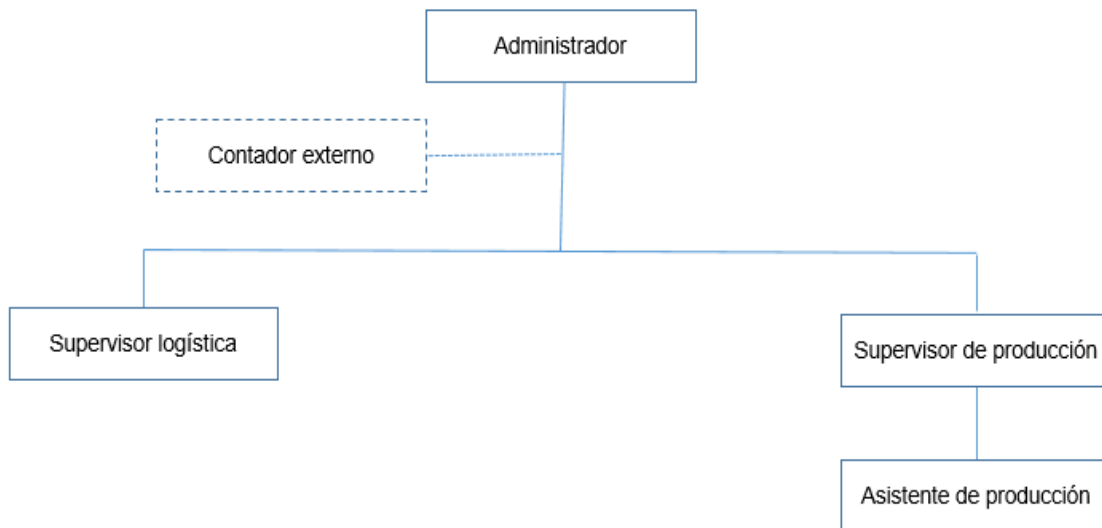
- Se agradece al cliente

Se procede a agradecer al cliente

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

4.1 La organización

Figura 15. Estructura orgánica de la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

4.2 Puestos y funciones

a) Puesto: Administrador

Tareas: Dirige las actividades internas y con los clientes, buscando incrementar la cuota de mercado y maximizar la rentabilidad de la empresa.

Funciones:

1. Responsable de la planificación – ventas, compras, operaciones, etc.
2. Define las políticas de precios y descuentos
3. Responsable de los costos y gastos de la empresa.
4. Establece indicadores de gestión de cada área
5. Se encarga del pago de las remuneraciones de los colaboradores
6. Atiende las quejas, reclamos de los clientes.
7. Responsable de la elaboración del manual de organización y funciones de todas las áreas de la empresa.

8. Supervisa el trabajo del supervisor de logística y del supervisor de operaciones.
9. Resuelve los conflictos que se originan dentro de la empresa y su relación con los clientes y proveedores.

b) Puesto: Supervisor de logística

Tareas: Dirige las actividades para el aprovisionamiento de bienes y servicios para la realización de las actividades de la empresa.

Funciones:

1. Responsable del aprovisionamiento y control de los materiales que adquiera la empresa.
2. Realiza el cuadro comparativo de las cotizaciones.
3. Coordinación y reporta al administrador.
4. Tiene actualizado el registro de nuestros proveedores
5. Llevar el control de los insumos a través del método PEPS
6. Vela por los intereses de la empresa para con los proveedores

c) Puesto: Supervisor de operaciones

Tareas: Tiene la responsabilidad de diseñar, dirigir, gestionar, controlar y mejorar los procesos de producción del producto de la empresa.

Funciones:

1. Responsable de la planeación y organización de la búsqueda de la calidad de los productos a fin de complacer a los clientes en sus demandas y expectativas.
2. Realizar de manera periódica el control de stock de las materias primas para la elaboración del producto.
3. Reporta al administrador, la producción diaria, además verifica los estándares de calidad de los mismos.
4. Propone la creación de nuevos productos para la empresa
5. Responsable de mantener cierto nivel de stock de los productos
6. Reporta directamente al administrador

d) Puesto: Asistente de producción

Tareas: Realizar actividades de apoyo y limpieza en el área de producción, para la elaboración de los productos de la empresa.

Funciones:

1. Responsable de la limpieza del área de producción
2. Responsable del orden de los materiales, insumos y accesorios en el área de producción.
3. Apoyar al supervisor de producción en la elaboración de los productos
4. Lleva el control de los productos terminados

4.3 Condiciones laborales

Se contará con trabajadores a tiempo completo, los mismos que gozaran de todos sus beneficios laborales. Para el caso del contador la empresa tercerizará con un estudio contable toda la contabilidad y pago de impuestos.

La empresa se acogerá a la Ley 28015, Ley de promoción de la Micro y Pequeña empresa. Previamente, se registrará en el registro de la micro y pequeña empresa. (Remype). Además, se contará con contratos a tiempo completo con todo los colaborados, respetando la jornada laboral de ocho horas.

4.4 Régimen tributario.

La empresa se acogerá al Régimen Mype Tributario con pagos mensuales del 1% de los ingresos. Por ser un régimen creado para la micro y pequeña empresa. Siempre y cuando no se supere las 300 UIT de ingreso al año.

Sobre el llevado de Libros en el RMT la obligación para el llevado de cada uno se da de acuerdo a los ingresos obtenidos, así, tenemos lo siguiente:

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 05. Comportamiento del mercado: tendencias y participación

| | Año 2020 | Año 2021 | Año 2022 |
|-------------------------------------|----------|----------|----------|
| Demanda actual anual por unidades | 17,433 | | |
| Tendencia del mercado | 0% | 2% | 2% |
| Demanda estimada anual por unidades | 17,433 | 17,781 | 18,137 |
| Participación de mercado | 25.00% | 30.00% | 35.00% |
| Demanda del proyecto unidades | 4,358 | 5,334 | 6,348 |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 06. Ingresos por ventas (soles)

| | Año 2020 | Año 2021 | Año 2022 |
|-----------------------------------|------------|------------|------------|
| Ventas anuales | 4,358 | 5,334 | 6,348 |
| Precio mercado soles | 80.00 | 80.00 | 81.20 |
| Tendencia del precio | 0% | 1.5% | 2.0% |
| Precio de venta efectiva unidades | S/.80.00 | S/.81.20 | S/.82.82 |
| VENTA TOTAL EMPRESA | S/.348,651 | S/.433,150 | S/.525,757 |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 07. Costo de ventas (soles)

| | Año 2019 | Año 20120 | Año 2021 |
|---------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Ventas | 4,358 | 5,334 | 6,348 |
| Costo compra | S/40.00 | S/40.80 | S/41.62 |
| COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA | S/174,325 | S/217,642 | S/264,173 |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 08. Gastos Administrativos (soles)

| | Año 2020 | Año 2021 | Año 2022 |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|
| Administrador | 1 | 1 | 1 |
| Sueldo mensual | S/. 1,600 | S/. 1,700 | S/. 2,000 |
| Supervisores: logistica/produccion | 2 | 2 | 2 |
| Sueldo mensual | S/. 1,500 | S/. 1,600 | S/. 1,800 |
| Asistente de produccion | S/. 1 | S/. 1 | S/. 1 |
| Sueldo mensual | S/. 1,000 | S/. 1,000 | S/. 1,000 |
| Remuneraciones del personal | S/. 5,600 | S/. 5,900 | S/. 6,600 |
| Costo laboral | 8.67% | 8.67% | 8.67% |
| Remuneración total mensual | S/. 6,085 | S/. 6,411 | S/. 7,172 |
| Contador | S/. 200 | S/. 300 | S/. 250 |
| Servicios públicos | S/. 150 | S/. 180 | S/. 200 |
| Útiles oficina | S/. 200 | S/. 250 | S/. 300 |
| Otros | S/. 200 | S/. 250 | S/. 300 |
| Total mensual | S/. 6,835 | S/. 7,391 | S/. 8,222 |
| TOTAL ANUAL | S/.82,024 | S/.88,696 | S/.98,664 |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 09. Gastos Comerciales (soles)

| | Año 2020 | Año 2021 | Año 2022 |
|----------------|--------------|--------------|--------------|
| Publicidad | S/. 400.00 | S/. 600.00 | S/. 650.00 |
| Alquiler local | S/. 700.00 | S/. 750.00 | S/. 800.00 |
| Promociones | S/. 500.00 | S/. 500.00 | S/. 600.00 |
| Otros | S/. 200.00 | S/. 350.00 | S/. 400.00 |
| Total mensual | S/. 1,800.00 | S/. 2,200.00 | S/. 2,450.00 |
| TOTAL ANUAL | S/.21,600.00 | S/.26,400.00 | S/.29,400.00 |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 10. Gastos pre operativos (soles)

| | Año 2019 | Año 2020 | Año 2021 | Año 2022 |
|--------------------|--------------|----------|----------|----------|
| Estudio de mercado | S/. 2,100.00 | S/. 0.00 | S/. 0.00 | S/. 0.00 |
| Tramites diversos | S/. 940.00 | S/. 0.00 | S/. 0.00 | S/. 0.00 |
| Total | S/. 3,040.00 | S/. 0.00 | S/. 0.00 | S/. 0.00 |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 11. Inversión en Activos (soles)

| | Valor adquisición | Cantidad | Valor total | Tiempo vida | Depreciación a |
|--------------|-------------------|----------|-------------------|-------------|------------------|
| Local | S/. 0 | 1 | S/. 0 | 20 | S/. 0 |
| Equipos | S/. 3,000 | 1 | S/. 3,000 | 5 | S/. 600 |
| Vehículos | S/. 9,000 | 2 | S/. 18,000 | 5 | S/. 3,600 |
| Muebles | S/. 2,600 | 1 | S/. 2,600 | 5 | S/. 520 |
| Total | | | S/. 23,600 | | S/. 4,720 |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 12. Depreciación (soles)

| | Año 2019 | Año 2020 | Año 2021 | Año 2022 | Residual |
|--------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Depreciación activo fijo | S/.23,600.00 | -S/.4,720.00 | -S/.4,720.00 | -S/.4,720.00 | S/.9,440.00 |
| Amortización activo intangible | S/.2,200.00 | -S/.440.00 | -S/.440.00 | -S/.440.00 | S/.880.00 |
| TOTAL | S/.25,800.00 | -S/.5,160.00 | -S/.5,160.00 | -S/.5,160.00 | S/.10,320.00 |

Fuente: elaboración propia

5.2 Estudio financiero.

Cuadro 13. Programa de endeudamiento (soles)

| Deuda a tomar | S/. 70,000 | | | |
|---------------|-----------------|---------|--------------|-------------|
| 35.00% Anual | | 1.5% | mensual | |
| | | 36 | meses | |
| n | Capital inicial | Interés | Amortización | Cuota total |
| 1 | 70,000 | 1,050 | 1,944 | 2,994 |
| 2 | 68,056 | 1,021 | 1,944 | 2,965 |
| 3 | 66,111 | 992 | 1,944 | 2,936 |
| 4 | 64,167 | 963 | 1,944 | 2,907 |
| 5 | 62,222 | 933 | 1,944 | 2,878 |
| 6 | 60,278 | 904 | 1,944 | 2,849 |
| 7 | 58,333 | 875 | 1,944 | 2,819 |
| 8 | 56,389 | 846 | 1,944 | 2,790 |
| 9 | 54,444 | 817 | 1,944 | 2,761 |
| 10 | 52,500 | 788 | 1,944 | 2,732 |
| 11 | 50,556 | 758 | 1,944 | 2,703 |
| 12 | 48,611 | 729 | 1,944 | 2,674 |
| | | 10,675 | 23,333 | |
| n | Capital inicial | Interés | Amortización | Cuota total |
| 13 | 46,667 | 700 | 1,944 | 2,644 |
| 14 | 44,722 | 671 | 1,944 | 2,615 |
| 15 | 42,778 | 642 | 1,944 | 2,586 |
| 16 | 40,833 | 613 | 1,944 | 2,557 |
| 17 | 38,889 | 583 | 1,944 | 2,528 |
| 18 | 36,944 | 554 | 1,944 | 2,499 |
| 19 | 35,000 | 525 | 1,944 | 2,469 |
| 20 | 33,056 | 496 | 1,944 | 2,440 |
| 21 | 31,111 | 467 | 1,944 | 2,411 |
| 22 | 29,167 | 438 | 1,944 | 2,382 |
| 23 | 27,222 | 408 | 1,944 | 2,353 |
| 24 | 25,278 | 379 | 1,944 | 2,324 |
| | | 6,475 | 23,333 | |
| n | Capital inicial | Interés | Amortización | Cuota total |
| 25 | 23,333 | 350 | 1,944 | 2,294 |
| 26 | 21,389 | 321 | 1,944 | 2,265 |
| 27 | 19,444 | 292 | 1,944 | 2,236 |
| 28 | 17,500 | 263 | 1,944 | 2,207 |
| 29 | 15,556 | 233 | 1,944 | 2,178 |
| 30 | 13,611 | 204 | 1,944 | 2,149 |
| 31 | 11,667 | 175 | 1,944 | 2,119 |
| 32 | 9,722 | 146 | 1,944 | 2,090 |
| 33 | 7,778 | 117 | 1,944 | 2,061 |
| 34 | 5,833 | 87 | 1,944 | 2,032 |
| 35 | 3,889 | 58 | 1,944 | 2,003 |
| 36 | 1,944 | 29 | 1,944 | 1,974 |
| | | 2,275 | 23,333 | |
| | | 19,425 | 70,000 | |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 14. Estado de resultados integrales (soles)

| | Año 2020 | Año 2021 | Año 2022 |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|
| Ingresos por ventas | S/.348,651 | S/.433,150 | S/.525,757 |
| Costo ventas | -S/.174,325 | -S/.217,642 | -S/.264,173 |
| Margen Bruto | S/.174,325 | S/.215,508 | S/.261,584 |
| Gastos administrativos | -S/.82,024 | -S/.88,696 | -S/.98,664 |
| Depreciación y amortización | -S/.5,160 | -S/.5,160 | -S/.5,160 |
| Gastos comerciales | -S/.21,600 | -S/.26,400 | -S/.29,400 |
| Margen operativo | S/.65,541 | S/.95,252 | S/.128,360 |
| Gastos financieros | -S/.10,675 | -S/.6,475 | -S/.2,275 |
| Margen antes de tributos | S/.54,866 | S/.88,777 | S/.126,085 |
| Tributos | -S/.549 | -S/.888 | -S/.1,261 |
| Margen neto | S/.54,318 | S/.87,889 | S/.124,824 |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 15. Flujo de caja (soles)

| | Año 0 | Año 2019 | Año 2020 | Año 2021 | Liquidación |
|-----------------------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Ingresos por ventas | | S/.348,651 | S/.433,150 | S/.525,757 | |
| Inversión inicial | | | | | |
| Activo fijo | -S/.25,800 | | | | S/.10,320 |
| Capital de trabajo | -S/.52,298 | -S/.27,202 | -S/.17,412 | -S/.3,859 | S/.100,770 |
| Compras | | -S/.174,325 | -S/.217,642 | -S/.264,173 | |
| Gastos administrativos | | -S/.82,024 | -S/.88,696 | -S/.98,664 | |
| Gastos comerciales | | -S/.21,600 | -S/.26,400 | -S/.29,400 | |
| Pago impuestos | | -S/.655 | -S/.953 | -S/.1,284 | |
| Flujo Caja Económico (FCE) | -S/.78,098 | S/.42,844 | S/.82,048 | S/.128,377 | S/.111,090 |
| Préstamo recibido | S/.70,000 | | | | S/.0 |
| Amortización | | -S/.23,333 | -S/.23,333 | -S/.23,333 | |
| Gastos financieros | | -S/.10,675 | -S/.6,475 | -S/.2,275 | |
| Escudo fiscal | | S/.107 | S/.65 | S/.23 | |
| Flujo Caja Financiero (FCF) | -S/.8,098 | S/.8,942 | S/.52,304 | S/.102,792 | S/.111,090 |
| | | | | | |
| FCE | -S/.78,098 | S/.42,844 | S/.82,048 | S/.239,467 | |
| FCF | -S/.8,098 | S/.8,942 | S/.52,304 | S/.213,882 | |

Fuente: elaboración propia

Cuadro 16. VAN, TIR y B/C

| | |
|--------------------------|------------|
| Valor económico | S/.88,414 |
| Tasa de descuento (CAPM) | 37.56% |
| TIR Económica | 92% |
| Indice B/C | 2.13 |
| | |
| | |
| VAN Financiero | S/.113,521 |
| Tasa de descuento (WACC) | 35.27% |
| TIR Financiero | 317% |
| Indice B/C | 15.02 |

Fuente: elaboración propia

CONCLUSIONES:

- a)** El presenta plan de negocios se ha elaborado con el propósito de constituir la empresa Bijao Inversiones SAC, la que se dedicará a la elaboración de platos, vasos, tapper, descartables de un solo uso, elaborados en base a la hoja de bijao, obtenida después de un proceso simple, sin el uso de insumos químicos

- b)** El plan de marketing se ha elaborado de acuerdo a las necesidades de los clientes, empezando por el producto, innovador, y al alcance de todos. La herramienta de promoción serán las redes sociales, dentro de ellos el fan page. Se contarán con merchandising para el posicionamiento de nuestro producto.

- c)** En cuanto al plan de operaciones, los procesos se han diseñado de forma simple y eficiente, para una micro empresa. El mismo que permita elaborar un producto para satisfacer las necesidades de los clientes. El proceso de aprovisionamiento se da en nuestra ciudad ya que la materia prima es la hoja de bijao, con abundante producción en nuestra región.

- d)** En cuanto al plan de recursos humanos, al ser uno de los más importantes en la empresa, se pone mucho énfasis, las remuneraciones superan el promedio del mercado. Los colaboradores recibirán todos los beneficios sociales exigidos por ley. La estructura organiza es simple, diseñada para una microempresa.

- e)** En el plan económico y financiero, se puede observar que el proyecto es rentable, permite soportar el endeudamiento de la empresa. Los estados financieros han sido proyectados para 3 años. El VAN, TIR y B/C del proyecto confirma la rentabilidad del negocio.

BIBLIOGRAFÍA:

Asian Machinery Usa, Inc. (2015). Catálogos Equipos con Tecnología en Plásticos Bio-Degradable. <https://asianmachineryusa.com/maquinas/>

Axioma B2B Marketing. (2016). Tecnología del Plástico. Obtenido de <http://www.plastico.com/temas/grethsell-elabora-envases-compostables-en-PLA-derivado-del-almidon-de-maiz+114295>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2008. Censos Nacionales 2015: XII de Población y VI de Vivienda. Lima, Perú. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2015 IV Censo Nacional Económico por departamento. Lima, Perú.

Instituto Nacional de Estadística e Informática -INEI, (2018) Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIUU, Disponible en: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf

Thompson Jr, Arthur. Administración Estratégica. Decimoquinta Ed. Mc Graw Hill. México, 2008.