



**UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ**

**FACULTAD DE NEGOCIOS**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**PLAN DE NEGOCIOS GALLETA DE HARINA DE PLATANO**

**FORTIFICADA CON HIERRO, IQUITOS, 2019**

**Autores:**

**Navarro Rosales, Brigitte Roissy**

**Ramírez Paima, Ricky Francis**

**Para optar el título profesional**

**De Licenciado en Administración de Empresas**

**IQUITOS-PERÚ**

**2019**

## **DEDICATORIA.**

A Dios, por ser mi inspirador y darme las fuerzas para continuar con este proceso de obtener uno de mis anhelados deseos.

A mis padres, por su amor, trabajo y sacrificio, en todos estos años, por ustedes es que logrado llegar hasta aquí y convertirme en lo que soy. Estoy muy orgullosa de ustedes.

A mis hermanos y a mi novio por estar siempre presente acompañándome, por el apoyo moral que me brindaron a lo largo de esta espata de mi vida.

A todas las personas que me apoyaron e hicieron que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que me abrieron sus puertas y compartieron sus conocimientos.

Brigitte Navarro

A mis padres quienes con su aliento, comprensión y confianza supieron encaminarme en la senda de la disciplina y profesionalismo.

Ricky Ramírez

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, por bendecirme la vida, por guiarme a lo largo de mi existencia, por ser el apoyo y fortaleza en aquellos momentos de dificultad y debilidad.

A mis padres, Leonor Rosales y Jorge Luis Navarro, por ser los promotores de mis sueños, por confiar y creer en mi experiencia, por los consejos, valores y principios que me inculcaron.

A todos los docentes de manera especial a cada uno de los docentes de la facultad de negocio de la Universidad Científica del Perú, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de la preparación profesional, y a quienes me guiaron con sus paciencias y su rectitud; ayudando con sus valiosos aportes para la investigación del presente plan de negocios.

Brigitte Navarro

Amor y gratitud, en primer lugar a Dios, quien siempre guía e ilumina el camino junto a mi familia.

A mis padres, Juan José Ramírez y Liz Paima por el apoyo incondicional en todos estos años.

A los docentes de la Universidad Científica del Perú quienes nos brindaron sus enseñanzas, sugerencias y orientaciones para la futura vida profesional.

Ricky Ramírez



**Universidad Científica del Perú - UCP**  
Registrado en el Asiento N° 400010 de la Partida N° 11000110, Personas Jurídicas de Iquitos,  
Sucesiones de los registros Públicos - SUNARP

## FACULTAD DE NEGOCIOS

### ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Con Resolución Decanal N° 0356-2019-UCP-FAC- NEGOCIOS, del 27 de agosto del 2019, la Facultad de Negocios de la Universidad Científica del Perú-UCP, designa como Jurado Evaluador y Dictaminador de la Sustentación del Plan de Negocio: **PLAN DE NEGOCIOS GALLETA DE HARINA DE PLATANO FORTIFICADA CON HIERRO, IQUITOS, 2019**, a los Docentes:

Lic. RR. II. Salvador Calderón Ferreira	Presidente
Lic. Adm. Jacobo Díaz Meléndez	Miembro
CPC Luis Paima Linares	Miembro

En el distrito de San Juan Bautista, siendo las 9:00 a.m......horas del día 29 del mes de Agosto.....del año 2019, en las instalaciones de la Universidad Científica del Perú-UCP, se constituyó el Jurado para escuchar la sustentación y defensa del Plan de Negocio, presentado por:

**NAVARRO ROSALES BRIGITTE ROISSY**  
**RAMIREZ PAIMA RICKY FRANCIS**

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

La Sustentación es: APROBADO POR UNANIMIDAD.....

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

.....  
Lic. RR. II. Salvador Calderón Ferreira  
Presidente

.....  
Lic. Adm. Jacobo Díaz Meléndez  
Miembro

.....  
CPC Luis Paima Linares  
Miembro

#### CALIFICACIÓN:

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

## ÍNDICE DE CONTENIDO

	<b>Página</b>
<b>RESUMEN</b> .....	01
<b>SUMMARY</b> .....	02
<b>1. INFORMACIÓN GENERAL</b>	
1.1 Nombre del negocio.....	03
1.2. Actividad empresarial.....	03
1.3. Idea del negocio.....	04
<b>2. PLAN DE MARKETING</b>	
2.1 Necesidades de los clientes.....	05
2.2 Demanda actual y tendencias.....	07
2.3 Oferta actual y tendencias.....	09
2.4 Programa de marketing.....	10
2.4.1. El producto.....	10
2.4.2. El precio.....	13
2.4.3. La promoción.....	14
2.4.4. La cadena de distribución.....	15
<b>3. PLAN DE OPERACIONES</b>	
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....	17
3.2 El proceso de aprovisionamiento.....	20
3.3 El proceso de producción de la empresa.....	21
3.4 El proceso de atención al cliente.....	23

<b>4.</b>	<b>PLAN DE RECURSOS HUMANOS</b>	
4.1	La organización.....	25
4.2	Puestos, tareas y funciones.....	25
4.3	Condiciones laborales.....	27
4.4	Régimen tributario.....	27
<b>5.</b>	<b>PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO</b>	
5.1	Estudio económico.....	29
5.2	Estudio financiero.....	32
	<b>CONCLUSIONES</b> .....	34
	<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	35

## ÍNDICE DE CUADROS

	<b>Página</b>
Cuadro N° 01 Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIU.....	03
Cuadro N° 02 Proyección de la demanda, 2019 .....	07
Cuadro N° 03 Consumo per cápita de galletas en Latinoamérica, 2017.....	09
Cuadro N° 04 Negocios con giros similares en la ciudad de Iquitos.....	10
Cuadro N° 05 Precio de los productos la empresa, 2019.....	13
Cuadro N° 06 Elaboración de costos de la empresa, 2019.....	23
Cuadro N° 07 Comportamiento del mercado: Tendencias y participación.....	29
Cuadro N° 08 Ingresos por ventas (soles).....	29
Cuadro N° 09 Costo de ventas..... (soles).....	29
Cuadro N° 10 Gastos administrativos (soles).....	30
Cuadro N° 11 Gastos comerciales (soles) .....	30
Cuadro N° 12 Gastos pre operativos (soles) .....	30
Cuadro N° 13 Inversión en activos (soles).....	31
Cuadro N° 14 Depreciación (soles).....	31
Cuadro N° 15 Programa de endeudamiento (soles).....	32
Cuadro N° 16 Estado de resultados integrales (soles).....	33
Cuadro N° 17 Flujo de caja (soles).....	33
Cuadro N° 18 VAN y TIR.....	33

## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Página</b>
Figura N <sup>a</sup> 01 Ubicación de la empresa, 2019.....	03
Figura N <sup>a</sup> 02 Pirámide de las necesidades de Abraham Maslov.....	05
Figura N <sup>a</sup> 03 Cantidades diarias recomendables de hierro en las personas.	07
Figura N <sup>a</sup> 04 Logo de la empresa, 2019.....	11
Figura N <sup>a</sup> 05 Envoltura con logo de la empresa.....	12
Figura N <sup>a</sup> 07 Polo con logo de la empresa, 2019.....	15
Figura N <sup>a</sup> 08 Fan page de la empresa, 2018.....	15
Figura N <sup>a</sup> 09 Cadena de distribución indirecta, 2019.....	16
Figura N <sup>a</sup> 10 Valor nutricional de la harina de plátano en 100gr.....	19
Figura N <sup>a</sup> 11 Flujo del proceso de aprovisionamiento de la empresa, 2019...	20
Figura N <sup>a</sup> 12 El proceso de producción de la empresa, 2019.....	21
Figura N <sup>a</sup> 13 El proceso de atención al cliente de la empresa, 2019.....	23
Figura N <sup>a</sup> 14 Estructura organizacional de la empresa, 2019.....	25

# **PLAN DE NEGOCIOS GALLETA DE HARINA DE PLATANO FORTIFICADA CON HIERRO, IQUITOS, 2019**

**Brigitte Roissy, Navarro Rosales**

**Ramírez Paima, Ricky Francis**

## **RESUMEN**

El objetivo del estudio es analizar los diversos escenarios del sector snack, específicamente del sector galletas fortificadas, con la finalidad de determinar la capacidad del negocio para aprovechar las oportunidades que brinda el sector. Se cuenta con una oferta variada, en diversas presentaciones para los clientes de la ciudad de Iquitos.

El público objetivo son niños entre los 5 a 11 años de edad, adolescentes de 12 a 16 años, deportistas y personas que acuden al gimnasio. El primer grupo para los niños que desear mantener buena salud y los dos últimos segmentos para personas que desean mantener buena salud o por un factor estético.

La principal herramienta para promocionar los productos serán las redes sociales, a través de fan page. Los procesos son simples, eficientes, diseñados para una micro empresa, cuyo objetivo es elaborar un producto que satisfaga las necesidades de los clientes. La estructura organizacional es simple, con las funciones claramente determinadas para cada área.

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

Palabras claves: Plan de negocios, galleta fortificada, hierro, harina de plátano.

**BUSINESS PLAN FLOUR COOKER FORTIFIED WITH IRON, IQUITOS,  
2019**

**Brigitte Roissy, Navarro Rosales**

**Ramírez Paima, Ricky Francis**

**SUMMARY**

The objective of the study is to analyze the various scenarios of the snack sector, specifically the fortified biscuit sector, in order to determine the capacity of the business to take advantage of the opportunities offered by the sector. It has a varied offer, in various presentations for customers in the city of Iquitos.

The target audience is children between 5 to 11 years of age, adolescents from 12 to 16 years old, athletes and people who attend the gym. The first group for children who wish to maintain good health and the last two segments for people who wish to maintain good health or for an aesthetic factor.

The main tool to promote the products will be social networks, through a fan page. The processes are simple, efficient, designed for a micro company, whose objective is to produce a product that meets the needs of customers. The organizational structure is simple, with the functions clearly determined for each area.

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

Keywords: Business plan, fortified cookie, iron, banana flour.

## I. INFORMACION GENERAL

### 1.1 Nombre del negocio

Nombre comercial: **wawita´s**

Razón social: Kerbri Inversiones SRL

Sector de la actividad: producción de galleta fortificada

Localización: Urb. Rio Mar MZ A. Lote 01, distrito de Belén - provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Actividad: producción

Figura 01. Ubicación de la empresa, 2019



Fuente: [www.googlemaps.com](http://www.googlemaps.com)

### 1.2 Actividad empresarial

Cuadro 01. Clasificación Industrial Internacional Uniforme, 2017

C	Industria manufacturera			
	10	Elaboración de productos alimenticios		
		107	Elaboración de productos de panadería.	
			1071	Elaboración de productos de panadería.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI.

### **1.3 Idea del negocio**

Se busca satisfacer las necesidades de alimentación nutritiva, a través de una galleta artesanal a base de harina de plátano fortificada con hierro, que servirá de complemento nutritivo para los niños, adolescentes y demás personas que buscan cuidar de salud, en diversas presentaciones y utilizando ingredientes de nuestra región.

Nuestros segmentos elegidos son niños entre los 5 a 11 años de edad, adolescentes de 12 a 16 años, deportistas y personas que acuden al gimnasio, por un tema de salud o por fines estéticos. Los dos primeros segmentos mencionados, presentan alta vulnerabilidad a la desnutrición, principal objetivo de nuestro producto para combatir dicho problema.

La empresa se dedicará a la elaboración, comercialización y distribución de galletas artesanales, en forma circular, con variedad de sabores, elaborada con ingredientes propios de la región, teniendo como principal insumo la harina de plátano, fortificada con hierro. Además, se utilizará envases biodegradables y los medios de pagos serán en efectivo, con tarjeta de débito y crédito.

## 2. PLAN DE MARKETING.

### 2.1. Necesidades de los clientes.

Como se pudo apreciar en el punto anterior se pretende satisfacer la necesidad fisiológica del hambre, de los niños que desean degustar una galleta fortificada. Además de disfrutar la experiencia. Que Por ello será un producto que impacte en los 5 sentidos del consumidor: la vista, con un exclusivo envoltorio que impacte en la vista; el olfato, con el provocador aroma de la galleta; el tacto con la consistencia y la textura de la galleta; el gusto, por la intensidad agradable del sabor de la galleta; y finalmente el oído, con el sonido que produce al consumir la galleta.

En el caso de la pirámide de Abraham Maslow, se considera lo siguiente:

Figura 02. Pirámide de las necesidades de Abraham Maslow



Fuente: elaboración propia

#### a. Necesidades fisiológicas

Nuestra propuesta es la de elaborar una galleta artesanal de harina de plátano fortificada con hierro, que sirva de complemento alimenticio, brindando nutrientes a nuestro sistema inmunológico.

b. Necesidades de seguridad

Nuestro producto contará con un envase adecuado, además, cumplirá con todos los estándares de calidad. (Registro sanitario), para brindar calidad y garantía, con un empaque adecuado que ayude a la conservación del producto y al cuidado del medio ambiente, a precios accesibles para nuestros clientes.

c. Necesidades de afiliación

Nuestro producto podrá ser consumido en reuniones de todo tipo, entre familiares y amigos o con los compañeros de trabajo, con los que gustan consumir una galleta nutritiva para mantener buena salud.

d. Necesidades de reconocimiento

Nuestro producto está preparado para ser presentado como un obsequio por cualquier motivo, ya que es un producto de calidad, con un aceptable envase. La persona que lo recibe, sentirá el valor de nuestra galleta al ver el envase, al degustar la galleta, a disfrutar el sonido que emerge al consumir. El sonido crocante que produce al consumir.

e. Necesidades de autorrealización.

La puesta en marcha del presente negocio, para la elaboración y comercialización de la galleta de harina de plátano, fortificada con hierro, permitirá a los emprendedores, desarrollarse profesionalmente y lograr sus objetivos profesionales.

Figura 03. Cantidades diarias recomendables de hierro en las personas (miligramos)

Edad	Hombre	Mujer	Embarazo	Lactancia
0 a 6 meses	0.27 mg	0.27 mg		
7 a 12 meses	11 mg	11 mg		
1 a 3 años	7 mg	7 mg		
4 a 8 años	10 mg	10 mg		
9 a 13 años	8 mg	8 mg		
14 a 18 años	11 mg	15 mg	27 mg	10 mg
19 a 50 años	8 mg	18 mg	27 mg	9 mg
51 años o más	8 mg	8 mg		

Fuente: [google.com/search?q=necesidad+de+hierro&rlz=1C1CHBD\\_esPE850](https://www.google.com/search?q=necesidad+de+hierro&rlz=1C1CHBD_esPE850)

## 2.2 Demanda actual y tendencia.

Cuadro 02: Proyección de la demanda

	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
Promedio de crecimiento poblacional al año			2.0%
Población ciudad de Iquitos (proyectada al 2019)			381,787
Promedio de personas por familias			4
Numero de familias (proyectado al 2019)			95,447
Consumo promedio al año de galletas x unidades			27
Consumo del producto ciudad de Iquitos (unidad/familia) al año			2,608,877
Consumo de galleta en el Perú 60% dulces			1,565,326
Segmento C ciudad de Iquitos			17.20%
Segmento D ciudad de Iquitos			22.70%
Consumo del mercado objetivo (unidad/familia)			624,565

Fuente: elaboración propia

A pesar de los avances tecnológicos y de la ciencia en materia de alimentación y nutrición, hoy en día más de mil millones de personas sufren de hambre en el mundo. Estas personas no ingieren los alimentos suficientes para satisfacer sus necesidades diarias de calorías, y al menos 3mil millones (casi el 50% de la población mundial) sufren los efectos perniciosos de las deficiencias de micronutrientes. Esto, debido esencialmente a limitaciones por

tener acceso a alimentos nutritivos de calidad en cantidades suficientes, especialmente productos cárnicos, frutas y hortalizas. Las mujeres gestantes y las madres lactantes, al igual que los niños menores de cinco años, son los más afectados por las carencias de los alimentos.

En nuestro país más del 50% de los niños menores de tres años sufrió de anemia y alrededor del 18,3% adoleció de desnutrición crónicas y otras enfermedades, según Inei al 2017. Es indudable que ello no se debe necesariamente a la poca disponibilidad de alimentos, sino, al escaso acceso de las poblaciones a alimentos con calidad y al uso inadecuado de dichos alimentos.

En nuestra región se incrementó la anemia a un 62% y la desnutrición en niños menores de 5 años, llegando al 24%, y en niños entre 6 y 36 meses alcanzó el 32%. (RCR-2017)

Por otro lado, El 80% aproximadamente del consumo de galletas en el Perú es en formato individual y principalmente fuera del hogar, informó Alicorp, empresa que acaba de lanzar las galletas saladas cocktail Crisp.

El mercado de galletas se divide en galletas dulces y saladas. Las galletas dulces tienen el 60% del mercado y el 40% las saladas. Esta última se subdivide en galletas de sodas, galletas integrales y galletas cocktail. Dentro de galletas saladas, el segmento de galletas cocktail representa el 33%.

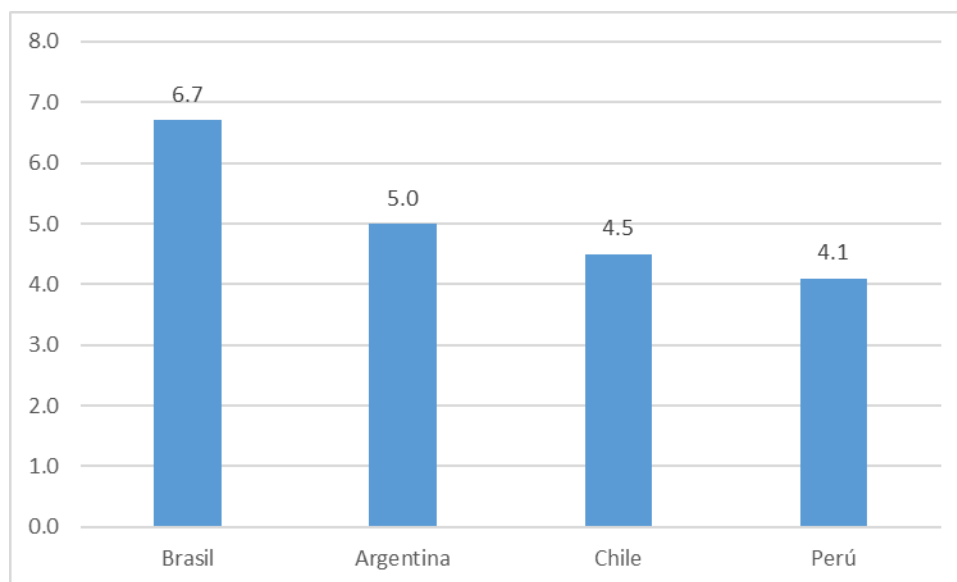
Se estima que el consumo de galletas saladas cocktail envasadas alcanzará las 16,500 toneladas este año en Perú, 8% por encima del volumen logrado en 2011, impulsado por el lanzamiento de nuevos productos.

Los nuevos lanzamientos han dinamizado este mercado en los últimos años, que ha crecido 7% en promedio año. Por ejemplo, en 2010, Alicorp lanzó las galletas saladas cocktail Kraps; en 2011 las galletas minis Kraps; y ahora en marzo de 2012 acaba de lanzar las galletas Crisp.

En el Perú, el mercado de galletas se caracteriza por su gran nivel de innovación y constantes lanzamientos, siendo lo más común la introducción de nuevos sabores sobretodo en el segmento de galletas dulces.

El consumo per cápita de galletas de Perú alcanza los 4.1 kilos, muy cercano a Chile, solo por debajo de Argentina y Brasil, con 5 y 6.7 kilos

Cuadro 03. Consumo per cápita de galletas en Latinoamérica, 2017



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e informática - INEI

Para el presente plan de negocios, se pretende aprovechar las bondades de una fruta regional como es el plátano, a través de la harina de plátano, ya que el plátano constituye uno de las frutas más sembradas en nuestra región, y que no es un producto estacional.

El mercado potencial son los Distritos de Iquitos, San Juan Bautista, Belén y Punchana, donde se ubican principalmente los pequeños quioscos de venta de galletas y otros cerca a los colegios y centros de educación inicial. De acuerdo al estudio los consumidores potenciales son las personas entre las edades de 7 a 16 años

### **2.3 Oferta actual y tendencias.**

En el cuadro siguiente se puede apreciar las empresas que ofrecen el mismo producto en la ciudad de Iquitos, con la diferencia que nosotros estamos usando ingredientes regionales, la competencia tiene más de 20 años ofertando estos tipos de productos a precios cómodos.

Nuestros principales competidores serán las empresas panificadoras de nuestro medio, y las que ofrecen, productos regionales algunas de ellas con muchos años de presencia en el mercado regional.

Cuadro 04. Negocios similares en la ciudad de Iquitos, 2019

Detalle	Paquete	Empresas del mercado local		
		Panadería Gisella	Panadería Oriental	Panadería Art Pan
Dulces Diversos	Unidad	S/.2.5	S/2.00	S/3.00

Fuente: elaboración propia

Las empresas posicionadas en el mercado presentan diversidad de snack, productos salados y dulces. Ninguna presenta productos específicamente fortificado, pero sin gran variedad de galletas dulces y saladas.

## 2.4 PROGRAMA DE MARKETING.

### 2.4.1 El Producto

La empresa se dedicará a la elaboración de galletas de harina de plátano fortificada con hierro con una diversidad de sabores.

Presentación:

Para la envoltura de las galletas con base de harina de plátano se diseñará un tamaño de presentación único, el tipo de material a seleccionarse deberá garantizar la conservación del producto, así como también la fácil manipulación y transporte hasta llegar al cliente final.

El tipo de material seleccionado serán bolsitas de polipropileno, dado que antes de esta selección se realizaron pruebas de conservación por un lapso de 30 días que es el tiempo máximo de conservación a partir de su elaboración en otros tipos de materiales como plástico y metal, resultando la opción más viable el polipropileno, dado que fue el que más conservo

mejor las propiedades del producto en el tiempo máximo establecido.

Las dimensiones de las bolsitas serán de 10 centímetros de ancho por 5 centímetros de alto por 6 de largo, dicho empaque almacenará 6 galletas de aproximadamente 25 gramos cada una. El material será adquirido directamente de un proveedor nacional, en presentación de rollos.

Etiquetado:

La envoltura de las galletas (bolsas) llevara las siguientes características en su presentación:

- Nombre y logo de la organización. Nombre del producto.
- Lista de ingredientes utilizados en su elaboración. País de elaboración.
- Definición de nivel de grasas saturadas y azucares (establecidos en parámetros de bajo-media-alto).
- Domicilio del fabricante. Tabla nutricional.
- Código de barra (identificación de lote). Fecha de elaboración.
- Fecha de vencimiento.

Figura 04. . Logo de la empresa, 2019



Fuente: elaboración por el autor

Figura 05. Envoltura con logo de la empresa, 2019



Fuente: elaboración por el autor

#### Objetivo del producto.

- Lograr el reconocimiento de nuestro producto y fidelizar a nuestros clientes.
- La venta y la distribución se realizará con calidad y cuidado para nuestro cliente final.
- Se contará con nuevos sabores de frutas tropicales según su estación y la producción.

#### **Objetivo del producto.**

- Lograr el reconocimiento de nuestro producto y fidelizar a nuestros clientes.
- La venta y la distribución se realizará con calidad y cuidado para nuestro cliente final.
- Se contará con nuevos sabores de frutas tropicales según su estación y la producción.

#### **Características del producto.**

- Serán Galletas dulces
- Elaboradas con harina de plátano
- Fortificada con hierro

- Galleta de 25 gr. Cada uno
- Envasado en paquete de 6 unidades
- Con un peso total de 150gr.
- Forma circular
- Nombre científico del plátano: *musa paradisiaca*

La harina de plátano se hace secando y moliendo la fruta verde y se emplea para bebida, malteadas, y hasta para comerlo como pan integral. En los trópicos, la harina se usa ampliamente para hacer galletas y pasteles. Una opción interesante es la alternativa de transformación del banano verde en harina cocida tipo instantánea apta para la preparación de masa para empanadas, pizzas y fideos. La harina también puede utilizarse para reemplazar el 70-80% de los cereales en las raciones para cerdos y producción lechera, obteniéndose casi igual rendimiento; mientras que en las raciones para pollos y aves de corral, sólo se debe reemplazar con harina de banano el 5 o 10% de la proporción de grano.

#### 2.4.2 El Precio

El precio se ha establecido con las exigencias en el margen de utilidad para el negocio como también:

- Los precios están fijados de acuerdo estructura de costos.
- Nuestro producto tendrá como precio de introducción que este al nivel del mercado a fin de lograr su interés en nuestra empresa y el inicio de las relaciones comerciales con nuestros clientes potenciales.

Cuadro 05: Precio de los productos de la empresa, 2019

Detalle	Cantidad	Precio
Paquete wawita's 150 gr.	6	S/. 2.50

Fuente: elaboración propia

Estrategias:

- Fijar precios por cada cliente, en función a la cantidad que ofrecemos.
- Dar atención personalizada para que el cliente se vea satisfecho con el producto.
- Precios de introducción con el 20% de descuento por la cantidad, durante el primer año.

### **2.4.3 La Promoción.**

Para la promoción de nuestra galleta, se materializa en diferentes medios de difusión publicitaria, con el objetivo de dar a conocer nuestro producto donde encontramos las redes sociales.

#### **a.- Objetivos de la promoción:**

- Dar a conocer a nuestros clientes un producto diferenciado que se caracteriza por la calidad.
- Relacionar nuestro producto con el cuidado de nuestra vida.
- Utilizar las redes sociales gratuitas.

#### **b.- Acciones de publicidad**

Para los medios tradicionales trabajaremos de la siguiente manera:

- Radio: spot radial, en la emisora, hora, y programa más escuchado por nuestros clientes, para este caso radio Loreto programa Loreto en la noticia, de 6 a 8pm. Costo 300 soles al mes.
- Televisión: Spot televisivo para el mercado local, en canal, programa y hora estelar, los más aceptados por nuestros clientes. Programa Protagonista, de 1 a 2 de la tarde.
- Diario: El diario de mayor circulación en el mercado, de mayor preferencia por nuestros clientes. Diario la región, el diario judicial de Loreto. Costo 600. Sólo el primer año.

Figura 07. Polos con logo de la empresa, 2019



Fuente: [google.com/search?q=polos+blancos&tbm](https://www.google.com/search?q=polos+blancos&tbm)

Figura 08. Fan page de la empresa, 2019



Fuente: Facebook

#### 2.4.4 La Cadena de Distribución

Para que nuestro producto llegue a nuestros consumidores, nuestra empresa atenderá 16 horas al día, los 7 días de la semana y feriados, para que nuestro cliente se sienta seguro bien atendido en nuestro establecimiento,

y con traslado de su producto que requiere lo que significa que nuestra distribución es indirecta.

La matriz de localización está ubicada: Urb. Rio Mar MZ A. Lote 01, distrito de Belén - provincia de Maynas, región Loreto, Perú, se optó por este establecimiento motivo que es casa propia de uno de los socios y está en zona donde existe clientes potenciales y clientes futuros.

Figura 09. Cadena de Distribución indirecta, 2019



Fuente: Elaboración propia

Objetivo:

- Que el cliente tenga mayor acceso a su requerimiento de nuestro producto, por internet, venta personalizada, punto de encuentro.
- Buena manipulación de nuestros productos.

Estrategias.

- Ventas personalizadas. Atenderemos a nuestro cliente en donde producimos las galletas donde se tendrá en cuenta todos los detalles de elaboración de nuestros productos para que el cliente se sienta seguro y confiable al momento de adquirir nuestro producto.
- El sistema de la venta y distribución por online nos permitirá atender varios clientes y vender más, teniendo en cuenta la atención al cliente es menor.
- Punto de encuentro, es donde el cliente requiere que se le lleve el producto, esto tiene a elevarse el costo por el desplazamiento.
- Materiales de calidad en la manipulación y distribución de nuestros productos.

### **III. PLAN DE OPERACIONES**

#### **3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento**

- Para la implementación del presente plan de negocio se cuenta local propio ubicado en la Urb. Rio mar MZ A. Lote 01, de propiedad de uno de los socios.
- Se atenderá de lunes a sábado de 8:00am a 13:00pm y de 16:00pm a 19:00pm.
- El proceso de aprovisionamiento de la materia prima como es el caso de la harina de plátano, el hierro, serán adquiridos en nuestra ciudad. Para ello se contará con una lista de proveedores, actualizada dedicados a la venta de harina de plátano.
- Los demás ingredientes serán adquiridos en la ciudad de Lima, como es el caso de los empaques para las galletas.

El plátano es un fruto del platanero, comestible, de forma alargada y algo curva, pulpa de color blanco y piel lisa de color amarillo que se desprende con facilidad.

La harina de plátano es un producto elaborado que nos da muchas posibilidades culinarias, aportando el rico sabor de la fruta e interesantes propiedades nutricionales.

El hierro es un mineral esencial para el cuerpo humano, debido a la importancia de su función dentro del mismo. Se encuentra principalmente dentro de dos proteínas: hemoglobina y mioglobina; ambas tienen como función transportar el oxígeno. El hierro existe en dos estados iónicos, el primero llamado hierro férrico, y el segundo hierro ferroso, así mismo proviene de dos fuentes, si proviene de fuente animal, se le nombra como hierro hemo, esta clase de hierro es de más fácil absorción y es principalmente encontrado en las carnes rojas, aves y pescado. El hierro proveniente de vegetales es catalogado como hierro no hemo, el cual, es absorbido en muy pequeñas cantidades por lo que necesita de vitamina c para aumentar las cantidades absorbidas.

Dentro del organismo el hierro puede encontrarse en tres maneras diferentes, como hierro funcional, el cual se encuentra en diferentes compuestos como la hemoglobina; se encuentra también como transferrina, que es el hierro de transporte y por último como hemosiderina, el cual es el depósito de hierro. La deficiencia de hierro puede evidenciarse de primero como una disminución de la ferritina, de segundo como la disminución de la eritropoyesis y de último como la reducción de la síntesis de hemoglobina provocando anemia, como consecuencia principal. La deficiencia de hierro también puede provocar retardo en el crecimiento, desnutrición aguda, deficiencia de vitamina A e infecciones recurrentes.

#### Beneficios de la harina de plátano:

1. Controla los niveles de colesterol en la sangre: su consumo habitual disminuye los índices de colesterol malo (LDL). Las fibras de la harina dificultan la absorción de los lípidos, además de estimular la producción de colesterol bueno (HDL).
2. Mejora el estado de ánimo: es una gran fuente de triptófano y vitamina B6, elementos esenciales para la síntesis de serotonina, también conocida como la 'hormona de la felicidad'.
3. Regula los niveles de azúcar en la sangre: esta harina libera glucosa de manera lenta, por lo que no genera una gran cantidad de insulina en la circulación inmediata después de consumir el alimento.
4. Aumenta la sensación de saciedad: las fibras presentes en esta harina aumentan la sensación de saciedad, avisando al cerebro de que es hora de parar de comer.
5. Mejora el funcionamiento del intestino: las fibras de plátano verde actúan como una 'escoba' del sistema digestivo, combatiendo las inflamaciones del intestino y favoreciendo la eliminación de toxinas y residuos de la digestión. Para que este efecto sea completo, es fundamental que la harina sea consumida con bastante agua.
6. Ayuda a combatir el cáncer de intestino: además de estimular la eliminación de toxinas y facilitar la expulsión de posibles residuos digestivos

de las paredes intestinales, su almidón resistente actúa como un excelente probiótico para las numerosas bacterias que habitan en el tracto intestinal. Con todo esto se mantiene un sistema digestivo sano y funcional.

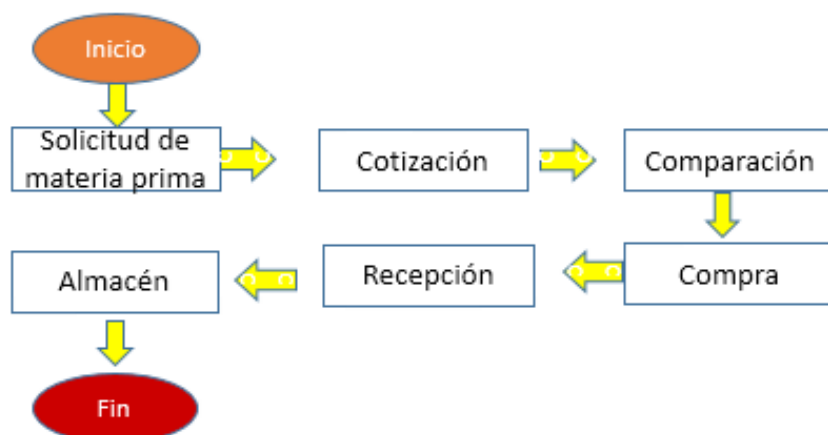
Figura 10. Valor nutricional de la harina de plátano en 100gr.

<b>Nutrientes.</b>	<b>Cantidad</b>
Proteínas	3,1 grs.
Grasas	0,4 grs.
Carbohidratos	9,6 grs.
Ceniza	2,5 grs.
Humedad	14,0 grs.
<b>MINERALES</b>	
Calcio	29,0 mg.
Fósforo	104,0 mg.
Hierro	3,9 mg.
<b>VITAMINAS</b>	
Retinol	100,0 mg.
Tiamina	0,11 mg.
Riboflavina	0,12 mg.
Niacina	1,57 mg.

**Fuente:**(CORSUN S.A.C, 2008).

### 3.2. El proceso de aprovisionamiento

Figura 11. Flujo del proceso de aprovisionamiento de la empresa, 2019

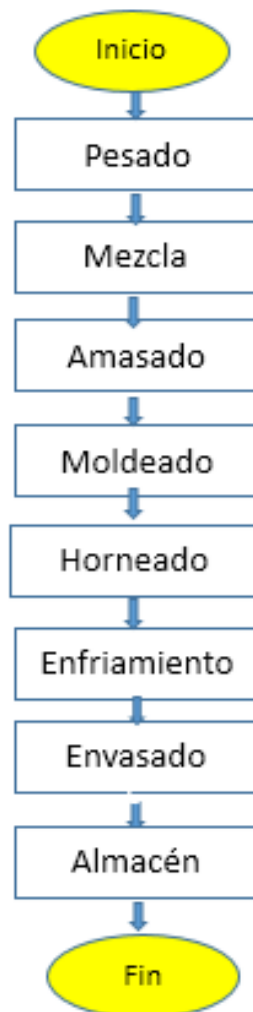


Fuente: Elaboración propia

El proceso de aprovisionamiento empieza con la solicitud de materia prima por el área de producción, como también los demás insumos. El siguiente paso es la cotización de todo a comprar, posteriormente se realiza la comparación, para elegir el proveedor que nos brinde las mejores condiciones, como calidad, precio, permanencia, para luego realizar la compra. Posteriormente se programa la recepción, para luego ingresar a almacén.

### 3.3. El proceso de producción de la empresa

Figura 12. El proceso de producción de la empresa, 2019



Fuente: Elaboración propia

#### El proceso se detalla continuación:

a. Pesado

El proceso de producción empieza con el pesado de los ingredientes según la cantidad de harina de plátano a preparar, más los otros ingredientes. Se contará con una balanza por kilos y por gramos.

- b. Mezcla  
Se procede a mezclar en la mesa de acero quirúrgico, agregando uno por uno los ingredientes.
- c. Amasado  
Se procede a amasar la mezcla de los ingredientes, hasta tener una mezcla homogénea, con el nivel de textura adecuado.
- d. Moldeado  
El proceso del moldeado será múltiple, en forma circular, calibrado para un peso de 25 gr. En estado de calcinación.
- e. Horneado  
Se procede a hornear a una temperatura de 120°C, por un espacio de 20 minutos, en el horno de bandejas.
- f. Enfriamiento  
Se procede a enfriar, en los estantes de enfriamiento por espacio de una hora
- g. Envasado  
Se procese a envasar en los empaques, proceso se realizará de forma manual.
- h. Almacenamiento  
Se procede a almacenar, previo registro del lote de producción y sello con la fecha de expiración, además del código del lote de producción.

Cuadro 06. Elaboración de costos de la empresa, 2019

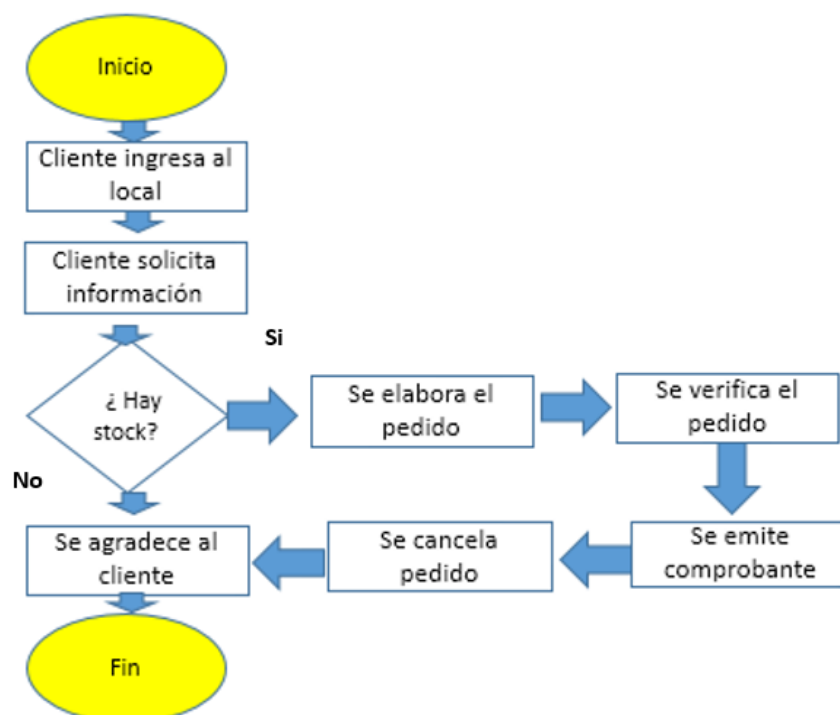
Galletas de Harina de plátano Fortificada con hierro		
Ingredientes	Unidad	Monto
Harina de plátano 250 gr	1	S/ 4.00
Hierro- Sangre de vacuno 10gr	1	S/ 6.00
Margarina 100gr.	1	S/ 1.50
Esencias de vainilla 10ml	1	S/ 3.00
Polvo de hornear	2	S/ 2.00
Azúcar	2	S/ 2.00
Huevo	2	S/ 1.00
Envoltura	1	S/ 0.50
<b>TOTAL</b>		<b>S/ 20.00</b>
Unidades		20
<b>Costo Unit.</b>		<b>S/ 1.00</b>

Fuente: elaboración propia

### 3.4. El proceso de atención al cliente

En cuanto al proceso de atención al cliente, dada que la venta en una primera etapa será la venta en el mismo local.

Figura 13. Proceso de atención al cliente de la empresa, 2019



Fuente: Elaboración propia

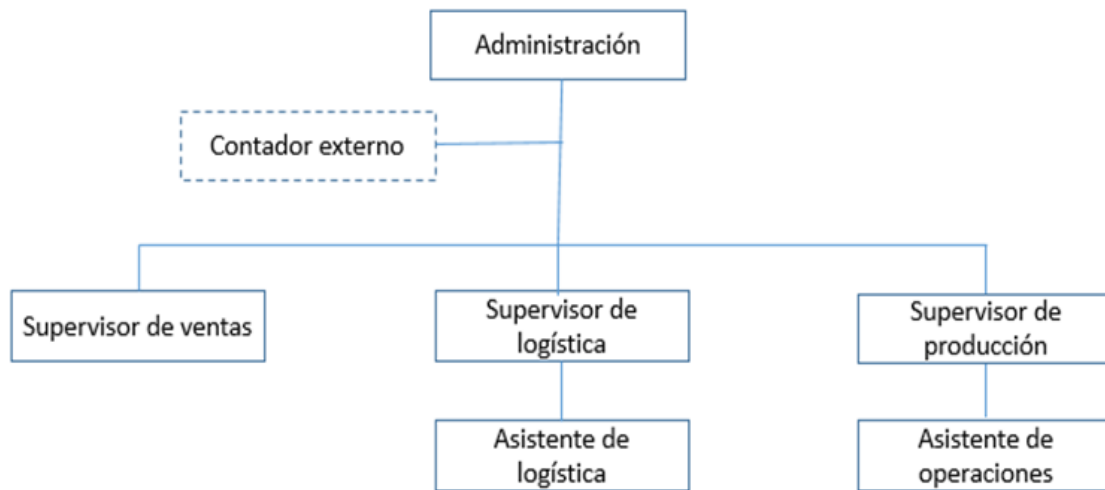
### **El proceso de atención al cliente se detalla a continuación:**

- 1) Cliente ingresa al local  
El cliente al local y es atendido por un dependiente, con una sonrisa de buenos días, tardes o noches.
- 2) Cliente solicita información  
Se brinda toda la información solicitada por el cliente, en cuanto a nuestro producto, cantidad, precio, etc.
- 3) ¿Hay stock?  
De acuerdo a la información solicitada por el cliente, se consulta si se cuenta con el stock solicitado  
No, se agradece al cliente  
Si, se continúa con el proceso
- 4) Se elabora el pedido  
Se procede a elaborar el pedido, según las especificaciones del cliente
- 5) Se verifica el pedido  
Se procede a verificar el pedido para luego entregar al cliente
- 6) Se emite comprobante  
Se emite el comprobante de pago según lo exigido por el cliente
- 7) Se cancela el pedido  
Se exige la cancelación del pedido por parte de cliente
- 8) Se agradece al cliente  
Se procede agradecer al cliente y se le invita pronto retorno.

## II. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

### 4.1 La organización.

Figura 14. Estructura organizacional de la empresa, 2019



Fuente: elaboración propia

### 4.2 Puestos y funciones.

#### **Puesto: Administrador.**

#### **Funciones:**

01. Responsable del planeamiento, organización, dirección y control de los objetivos de la empresa.
02. Responsable de la elaboración del manual de organización y funciones
03. Establecer indicadores de procesos de cada área.
04. Control de los resultados operativos
05. Diseño de programas de mejora del ambiente laboral y de motivación del personal
06. Responsable de control de asistencia del personal
07. Control y manejo de los costos y finanzas de la empresa.
08. Responsable del pago de remuneraciones.
09. Supervisa el trabajo de los supervisores y del contador.
10. Responsable de buscar el financiamiento para la empresa

**Puesto: Supervisor de ventas.****Funciones:**

1. Realizar de manera ordenada, la planificación, organización y control propias del área de ventas, para lograr el objetivo de ventas.
2. Supervisa el trabajo del personal a su cargo.
3. Dirigir y planificar el conjunto de actividades de su área.
4. Supervisar y controlar el mantenimiento y uso de los materiales, utillaje del departamento, realizando los correspondientes inventarios y propuestas de reposición.
5. Colaborará en la instrucción del personal a su cargo.
6. Reporta directamente al administrador.
7. Atiende las dudas, quejas de los clientes.
8. Otros relacionados a sus funciones que disponga el administrador.

**Puesto: Supervisor de logística****Funciones:**

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

### **Puesto: Supervisor de producción**

#### **Funciones:**

1. Planifica, organiza, dirige y controla las actividades propias del área de producción, para el cumplimiento de las metas propuesta por la empresa.
2. Supervisa el trabajo del personal a su cargo
3. Dirigir y planificar el conjunto de actividades de su área.
4. Se encarga de la producción de barras con el apoyo del asistente
5. Recibe sugerencias de los clientes
6. Elabora diseños nuevos para proponer a los clientes
7. Otros relacionados a sus funciones que disponga el administrador.

### **Puesto: Asistente de producción**

#### **Funciones:**

1. Sirve de apoyo al supervisor de producción
2. Mantiene en total limpieza el área de producción
3. Elabora el seguimiento de materiales para el área de compras
4. Elabora el inventario de los materiales y bienes de la empresa
5. Reporta directamente al supervisor de producción
6. Otros relacionados a sus funciones que disponga el supervisor de producción.

### **4.3 Condiciones laborales.**

La empresa en esta primera etapa se acogerá a la Ley 28015 – Ley Promoción de la Micro y Pequeña Empresa, previo a eso debe registrarse en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa – Remype.

- Se contará con contratos a tiempo completo con sus trabajadores
- Los colaboradores tendrán los beneficios que la ley exige
- Sólo en el caso del contador con quien se trabajará con contrato de locación de servicios profesionales.
- Se respetará el horario de trabajo de 8 horas diarias

#### **4.4 Régimen tributario.**

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

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

Nos acogeremos al régimen de la amazonia, ya que reduce el impuesto a la renta del 29.5% al 5%.

## V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.

### 5.1 Estudio económico.

Cuadro 07. Comportamiento del mercado: Tendencias y participación.

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Demanda actual anual (unidades)	624,565		
Tendencia del mercado	0%	2%	2%
Demanda estimada anual (unidades)	624,565	637,057	649,798
Participación de mercado	20.00%	22.00%	25.00%
Demanda del proyecto (unidades)	124,913	140,152	162,449

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 08. Ingresos por ventas (soles).

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Ventas anuales (unidades)	124,913	140,152	162,449
Precio mercado soles	2.50	2.50	2.55
Tendencia del precio	0%	2.0%	2.0%
Precio de venta efectiva unidades	S/.2.50	S/.2.55	S/.2.60
VENTA TOTAL EMPRESA	S/.312,283	S/.357,389	S/.422,531

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 09. Costo de ventas (soles).

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Ventas (unidades)	124,913	140,152	162,449
Costo compra	S/1.00	S/1.02	S/1.04
COSTO DE LA MERCADERÍA VENDIDA	S/124,913	S/142,955	S/169,012

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 10. Gastos administrativos (soles).

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Administrador	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,500	S/. 1,600	S/. 1,600
Supervisores	3	3	3
Sueldo mensual	S/. 1,200	S/. 1,200	S/. 1,400
Asistentes	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,000	S/. 1,100	S/. 1,100
Remuneraciones del personal	S/. 7,100	S/. 7,400	S/. 8,000
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneración total mensual	S/. 7,715	S/. 8,041	S/. 8,693
Contador	S/. 250	S/. 250	S/. 300
Servicios públicos	S/. 500	S/. 550	S/. 600
Útiles oficina	S/. 200	S/. 250	S/. 280
Otros	S/. 300	S/. 320	S/. 350
Total mensual	S/. 8,965	S/. 9,411	S/. 10,223
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>S/.107,584</b>	<b>S/.112,936</b>	<b>S/.122,680</b>

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 11. Gastos comerciales (soles).

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Publicidad	S/. 200.00	S/. 250.00	S/. 300.00
Alquiler local	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00
Promociones	S/. 200.00	S/. 220.00	S/. 250.00
Otros	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 400.00
Total mensual	S/. 1,200.00	S/. 1,270.00	S/. 1,350.00
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>S/.14,400.00</b>	<b>S/.15,240.00</b>	<b>S/.16,200.00</b>

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 12. Gastos pre operativos (soles).

	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022
Estudio de mercado	S/. 800.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Trámites diversos	S/. 600.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
<b>Total</b>	<b>S/. 1,400.00</b>	<b>S/. 0.00</b>	<b>S/. 0.00</b>	<b>S/. 0.00</b>

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 13. Inversión en activos (soles).

	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Local/implementacion	S/. 5,000	1	S/. 5,000	20	S/. 250
Terreno	S/. 0	-	S/. 0	0	S/. 0
Equipos	S/. 50,000	1	S/. 50,000	5	S/. 10,000
Vehículos	S/. 6,000	1	S/. 6,000	5	S/. 1,200
Muebles	S/. 9,000	1	S/. 9,000	5	S/. 1,800
<b>Total</b>			<b>S/. 70,000</b>		<b>S/. 13,250</b>

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 14. Depreciación (soles).

	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Residual
Depreciación activo fijo	S/.70,000.00	-S/.13,250.00	-S/.13,250.00	-S/.13,250.00	S/.30,250.00
Amortización activo intangible	S/.1,400.00	-S/.280.00	-S/.280.00	-S/.280.00	S/.560.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/.71,400.00</b>	<b>-S/.13,530.00</b>	<b>-S/.13,530.00</b>	<b>-S/.13,530.00</b>	<b>S/.30,810.00</b>

Fuente: elaboración propia.

## 5.2 Estudio financiero.

Cuadro 15. Programa de endeudamiento (soles).

Deuda a tomar		S/. 90,000		
35.00% Anual		2.0%	mensual	
		48	meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	90,000	1,800	1,875	3,675
2	88,125	1,763	1,875	3,638
3	86,250	1,725	1,875	3,600
4	84,375	1,688	1,875	3,563
5	82,500	1,650	1,875	3,525
6	80,625	1,613	1,875	3,488
7	78,750	1,575	1,875	3,450
8	76,875	1,538	1,875	3,413
9	75,000	1,500	1,875	3,375
10	73,125	1,463	1,875	3,338
11	71,250	1,425	1,875	3,300
12	69,375	1,388	1,875	3,263
13	67,500	1,350	1,875	3,225
14	65,625	1,313	1,875	3,188
15	63,750	1,275	1,875	3,150
16	61,875	1,238	1,875	3,113
17	60,000	1,200	1,875	3,075
18	58,125	1,163	1,875	3,038
19	56,250	1,125	1,875	3,000
20	54,375	1,088	1,875	2,963
21	52,500	1,050	1,875	2,925
22	50,625	1,013	1,875	2,888
23	48,750	975	1,875	2,850
24	46,875	938	1,875	2,813
25	45,000	900	1,875	2,775
26	43,125	863	1,875	2,738
27	41,250	825	1,875	2,700
28	39,375	788	1,875	2,663
29	37,500	750	1,875	2,625
30	35,625	713	1,875	2,588
31	33,750	675	1,875	2,550
32	31,875	638	1,875	2,513
33	30,000	600	1,875	2,475
34	28,125	563	1,875	2,438
35	26,250	525	1,875	2,400
36	24,375	488	1,875	2,363

Fuente: elaboración propia

Cuadro 16. Estado de resultados integrales (soles)

	Año 2019	Año 2020	Año 2021
Ingresos por ventas	S/.312,283	S/.357,389	S/.422,531
Costo ventas	-S/.124,913	-S/.142,955	-S/.169,012
Margen Bruto	S/.187,370	S/.214,433	S/.253,519
Gastos administrativos	-S/.107,584	-S/.112,936	-S/.122,680
Depreciación y amortización	-S/.13,530	-S/.13,530	-S/.13,530
Gastos comerciales	-S/.14,400	-S/.15,240	-S/.16,200
Margen operativo	S/.51,856	S/.72,727	S/.101,109
Gastos financieros	-S/.19,125	-S/.13,725	-S/.8,325
Margen antes de tributos	S/.32,731	S/.59,002	S/.92,784
Tributos	-S/.491	-S/.885	-S/.1,392
Margen neto	S/.32,240	S/.58,117	S/.91,392

Fuente: elaboración propia

Cuadro 17. Flujo de caja (soles).

	Año 0	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.312,283	S/.357,389	S/.422,531	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.71,400				S/.30,810
Capital de trabajo	-S/.46,842	-S/.19,778	-S/.11,651	-S/.2,714	S/.80,985
Compras		-S/.124,913	-S/.142,955	-S/.169,012	
Gastos administrativos		-S/.107,584	-S/.112,936	-S/.122,680	
Gastos comerciales		-S/.14,400	-S/.15,240	-S/.16,200	
Pago impuestos		-S/.778	-S/.1,091	-S/.1,517	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.118,242	S/.44,830	S/.73,516	S/.110,408	S/.111,795
Préstamo recibido	S/.90,000				-S/.22,500
Amortización		-S/.22,500	-S/.22,500	-S/.22,500	
Gastos financieros		-S/.19,125	-S/.13,725	-S/.8,325	
<b>Escudo fiscal</b>		S/.287	S/.206	S/.125	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.28,242	S/.3,492	S/.37,496	S/.79,708	S/.89,295

Fuente: elaboración propia.

Cuadro 18. VAN, TIR. y B/C.

Valor económico	S/.95,838
Tasa de descuento (CAPM)	20.67%
TIR Económica	56%
Indice B/C	1.81
VAN Financiero	S/.70,259
Tasa de descuento (WACC)	31.58%
TIR Financiero	110%
Indice B/C	3.49

Fuente: elaboración propia.

## **CONCLUSIONES:**

- a)** El presente proyecto fue elaborado con la finalidad de constituir la empresa Kerbri Inversiones SRL, dedicada elaboración, comercialización y distribución de galletas artesanales, en forma circular, con variedad de sabores, elaborada con ingredientes propios de la región, teniendo como principal insumo la harina de plátano, fortificada con hierro.
  
- b)** El plan de marketing fue elaboración teniendo como base las necesidades de los clientes, la promoción se realizará a través del fan page, por ser un instrumento muy utilizado por nuestros clientes prospectos, además, por ser una herramienta de largo alcance y de menor costo.
  
- c)** En cuanto al plan de operaciones, los procesos diseñados para la empresa, son procesos simples, cortos y eficientes. Cuyo propósito es elaborar un producto que supere las expectativas de los consumidores. En cuanto al proceso aprovisionamiento se buscar contar con materia prima de calidad, con un costo accesible que permite rentabilizar.
  
- d)** En el plan de recurso humano se ha determinado las condiciones laborales que marcaran el trato a los colaboradores. Buscando siempre mantener la calidad de vida del mismo. La estructura orgánica elaborado de acuerdo a las necesidades de una microempresa.
  
- e)** El plan económico y financiero nos arroja información positiva. Los estados financieros se elaboraron por tres años. El flujo de caja arroja capacidad de pago para cumplir con sus compromisos. El análisis reporta un valor actual neto (VAN) positivo de noventa y cinco mil ochocientos treinta y ocho con 00/100 soles (S/. 95,838), con una tasa interna de retorno (TIR) de 56%, y la relación Beneficio Costo (B/C) igual a S/.1.81, que indica que por cada sol invertido se recuperara la inversión más 1sol con 81/100 soles de beneficio.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

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

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática - INEI, Censos Nacionales 1993 y 2007, Disponible: [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)

Programa Mundial de Alimentos de las Naciones Unidas, 2010. Disponible en: [wfp.org/es](http://wfp.org/es)

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática - INEI, Censos Nacionales 1993 y 2007, Disponible: [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)

AACC (Asociación Americana de Químicos en Cereales, US). 2000. Approved Methods of the American Association of Cereal Chemists, 10th Edition, St. Paul, U.S.

AIB (American Institute of Baking, US), 1994. Tecnología aplicada a la Panificación. Curso por correspondencia. Galletas. Manhattan, Kansas.

Cabeza Rodríguez, S. 2009. Funcionalidad de las materias primas en la elaboración de galletas. Tesis Mg. Seguridad y Biotecnología alimentarias. Universidad de Burgos, España.

Cheftel, J. C.; Cuq, J. L.; Lorient, D. 1989. Proteínas alimentarias: bioquímica, propiedades funcionales, valor nutricional, modificaciones químicas. Ciencia y Tecnología de

Alimentos. Editorial Acribia. Zaragoza, España. De la Vega Ruiz, G. 2009. 0.

Escobar, J. 2013. Producción de quinua crece y conquista mercados internacionales. Grupo Agronegocios. Consultado el 23 de marzo del 2013.