



TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN

**“Percepciones sobre una propuesta de implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025”**

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE

**Bachiller en Administración y Dirección de Negocios**

**PRESENTADO POR:**

Béjar Flores, Ana Sylvina - Administración y Dirección de Negocios

**ASESOR**

Quijano Aranibar, Ivan Ernesto

LIMA, PERÚ

2025

### **Asesor y miembros del jurado**

#### **Asesor (a)**

Quijano Aranibar, Ivan Ernesto

#### **Miembros del jurado**

Saco Vertiz Osterloh, Sandra Elizabeth

Rodriguez Cornejo, Guido Dionicio

Ortiz Clarke, Dafne Ivette

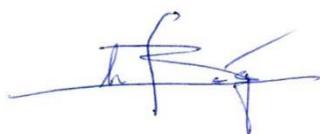
### DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Yo Ana Sylvina Béjar Flores, identificado(a) con DNI N° 23859375 perteneciente al Programa de Administración y Dirección de Negocios, siendo mi asesor el Sr(a) Ivan Ernesto Quijano Aranibar, identificado(a) con DNI N°45144294, y cuyo código ORCID es 0000-0003-2264-1186.

#### DECLARO BAJO JURAMENTO QUE:

- a) Soy el autor del documento académico titulado: **“Percepciones sobre una propuesta de implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025”**.
- b) El proyecto de investigación es original y no ha sido difundido en ningún medio académico; por lo tanto, sus resultados son veraces y no es copia de ningún otro.
- c) El asesor ha revisado minuciosamente el proyecto de investigación, incluyendo las citas a otros autores y las referencias bibliográficas. Este proceso se ha llevado a cabo cumpliendo con las pautas académicas y respetando las normas internacionales.
- d) El proyecto de investigación cumplió con el análisis del sistema TURNITIN, el cual tiene el 11 % de similitud.
- e) Declaro conocer las consecuencias legales y/o administrativas que puedan derivar si se verifica la falsedad total o parcial de la presente declaración, de acuerdo con lo previsto en el artículo 411 del código penal y el numeral 34.3 del artículo 34 del Texto Único Ordenado de la Ley del Procedimiento Administrativo General, aprobado por Decreto Supremo 004-2019-JUS.

Fecha: 18 de febrero del 2025



Firma del autor

Huella



Firma del asesor

Huella

## Índice temático

<b>Asesor y miembros del jurado .....</b>	<b>2</b>
<b>Declaración jurada de originalidad .....</b>	<b>3</b>
<b>Índice temático.....</b>	<b>4</b>
<b>Índice de tablas.....</b>	<b>7</b>
<b>Índice de figuras .....</b>	<b>9</b>
<b>Resumen.....</b>	<b>10</b>
<b>Abstract .....</b>	<b>11</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>12</b>
<b>I. Información general .....</b>	<b>13</b>
1.1. Título del Proyecto.....	13
1.2. Área estratégica de desarrollo prioritario.....	13
1.3. Actividad económica en que se aplicará la innovación o investigación aplicada .....	13
1.4. Localización o alcance de la solución .....	13
<b>II. Descripción de la investigación aplicada o innovación .....</b>	<b>14</b>
2.1. Planteamiento del problema.....	14
2.1.1. Problemas de investigación .....	14
2.2. Justificación .....	15
2.2.1. Justificación teórica.....	15
2.2.2. Justificación metodológica .....	15
2.2.3. Justificación práctica.....	16
2.3. Marco referencial .....	16
2.3.1. Antecedentes de investigación .....	16
2.3.2. Marco teórico .....	20
2.3.3. Glosario de términos.....	28
2.4. Resumen ejecutivo .....	30
2.5. Características técnicas o atributos del producto .....	32
2.6. Análisis comparativo de atributos, características, mejoras o novedades.....	331
2.7. Objetivo general y específicos. ....	31
2.7.1. Objetivo general.....	31
2.7.2. Objetivos específicos .....	32

2.8. Plan de actividades del proyecto.....	33
2.9. Metodología del proyecto .....	34
2.9.1. Hipótesis General y específicas .....	34
2.9.2. Enfoque de investigación.....	34
2.9.4. Tipo de investigación .....	34
2.9.5. Diseño de investigación .....	35
2.9.6. Niveles de investigación .....	35
2.9.7. Población.....	35
2.9.8. Muestreo y muestra .....	36
2.9.9. Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	36
<b>III. ESTIMACIÓN DE COSTOS .....</b>	<b>39</b>
3.1. ESTIMACIÓN DE LOS COSTOS NECESARIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN..	39
.....	39
<b>IV. Resultados de la investigación .....</b>	<b>42</b>
4.1. Análisis de resultados descriptivos. ....	42
<b>V. Sustento del Mercado.....</b>	<b>50</b>
5.1. Alcance esperado del mercado .....	50
5.2. Descripción del mercado objetivo real o potencial .....	51
5.2.1. Contexto de mercado.....	52
5.2.2. Clientes potenciales .....	52
5.3. Descripción de la propuesta de innovación .....	53
5.3.1. Diagnóstico situacional .....	53
5.3.2. Propuesta de valor .....	55
5.3.3. Fuentes de ingresos .....	55
5.3.4. Canales de distribución.....	55
5.3.5. Estrategia de penetración en el mercado.....	56
5.3.6. Actividades productivas propias y externas .....	56
5.3.7. Alianzas .....	57
<b>VI. Conclusiones y recomendaciones.....</b>	<b>57</b>
6.1. Conclusión general .....	57
6.1.1 Conclusiones específicas .....	58

6.2. Recomendaciones .....	58
6.2.1. Recomendación general .....	58
6.2.2. Recomendaciones específicas .....	59
<b>VII. Referencias bibliográficas .....</b>	<b>60</b>
<b>VIII. Anexos .....</b>	<b>63</b>
8.1. Informe túrnitin .....	63
8.2. Registro de impacto y resultados .....	64
8.3. Matriz de consistencia .....	66
8.4. Matriz de operacionalización de variables .....	68
8.5. Ficha de validación.....	72

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> <i>Atributos de los lunches nutritivos a base de quinua perlada</i> .....	32
<b>Tabla 2</b> <i>Análisis comparativo de los Lunches nutritivos a base de quinua perlada</i> .....	33
<b>Tabla 3</b> <i>Plan de actividades del proyecto de investigación</i> .....	35
<b>Tabla 4</b> <i>Estimación de costos necesarios para el desarrollo de la investigación</i> .....	39
<b>Tabla 5</b> <i>Estimación de costos necesarios para la implementación del proyecto</i> <i>“Percepciones sobre la implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025”</i> .....	41
<b>Tabla 6</b> <i>Percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la eficiencia del equipo de colaboradores, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025</i> .....	43
<b>Tabla 7</b> <i>Percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al precio de los equipos industriales para la producción, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025</i> .....	43
<b>Tabla 8</b> <i>Percepciones sobre una propuesta de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al precio de los envases para el producto terminado, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025</i> .....	47
<b>Tabla 9</b> <i>Percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la rapidez en la entrega del producto terminado, para a microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025</i> .....	48
<b>Tabla 10</b> <i>Contexto de mercado</i> .....	51
<b>Tabla 11</b> <i>Clientes potenciales</i> .....	52
<b>Tabla 12</b> <i>Análisis FODA sobre las microempresas de la ciudad del Cusco</i> .....	53
<b>Tabla 13</b> <i>Matriz de consistencia acerca de las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua</i>	

*base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025..... 66*

**Tabla 14** *Matriz de operacionalización acerca de las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025..... 68*

## Índice de figuras

<b>Figura 1</b> <i>Diversas variedades de cultivo de quinua</i> .....	22
<b>Figura 2</b> <i>Gramos de quinua perlada</i> .....	22
<b>Figura 3</b> <i>Principales nodos de producción de la quinua en el Perú, por toneladas métricas, durante el periodo 2013-2014</i> .....	24
<b>Figura 4</b> <i>Esquema de las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025</i> .....	49
<b>Figura 5</b> <i>Presentación tentativa de los lunches “Nutriquinua”</i> .....	71

## **Resumen**

La presente investigación surge en respuesta a la demanda de un producto alimenticio que, sea nutritivo al mismo tiempo, que agradable y listo para consumir. En la ciudad del Cusco, en el año 2025. Por ello, la presente investigación tiene como objetivo inmediato: Conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos a base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025. Para lograr este objetivo, se empleó una metodología de enfoque cualitativo, aplicada, no experimental de corte transversal, exploratoria y descriptiva. Mientras que los resultados esperados pretenden demostrar que, los principales factores que inciden en las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025, son: La cuota de producción mensual, el monto monetario invertido en la compra de los equipos para la producción, el descuento monetario por la compra de 100 unidades de envases a más y la cantidad de tiempo desde que se realiza el pedido del producto terminado, hasta su entrega al cliente.

Finalmente, la propuesta de innovación de esta investigación, consiste en dar a conocer las percepciones empresariales sobre una propuesta de implementación de un plan de negocio, sobre un producto altamente diferenciado en la Ciudad del Cusco, en el año 2025. Bajo la marca de: "Nutriquinua". Un producto que potencialmente satisfaga la necesidad de contar con un producto altamente nutritivo, con una combinación de sabores especiales, y al mismo tiempo, listo para consumir. Tanto para los consumidores finales como para las microempresas comerciales mayoristas y minoristas de la Ciudad del Cusco, en el año 2025.

**Palabras clave:** Percepciones, plan de negocio, quinua, productos listos para consumir, nutrición.

### **Abstract**

This research arises in response to the demand for a food product that is nutritious at the same time as pleasant and ready to consume. In the city of Cusco, in the year 2025. Therefore, the present research has as its immediate objective: To know the perceptions about a proposal for the implementation of a business plan on nutritious lunches based on pearled quinoa, for micro-enterprises in the city of Cusco, in the year 2025. To achieve this objective, a qualitative, applied, non-experimental, cross-sectional, exploratory and descriptive approach methodology was used. While the expected results aim to demonstrate that the main factors that influence perceptions about a proposed implementation of a business plan for nutritious lunches based on pearled quinoa, for micro-enterprises in the city of Cusco, in 2025, are: The monthly production quota, the monetary amount invested in the purchase of production equipment, the monetary discount for the purchase of 100 or more containers and the amount of time from when the order for the finished product is placed until its delivery to the customer.

Finally, the innovation proposal of this research consists of making known the business perceptions about a proposed implementation of a business plan, on a highly differentiated product in the city of Cusco, in 2025. Under the brand name: "Nutriquinua". A product that potentially satisfies the need for a highly nutritious product, with a combination of special flavors, and at the same time, ready to consume. For both end consumers and wholesale and retail micro-enterprises in the city of Cusco, in the year 2025.

**Keywords:** Perceptions, business plan, quinoa, ready-to-eat products, nutrition.

## **Introducción**

La presente investigación se desarrolla en el marco de la industria de los alimentos procesados y listo para consumir de la ciudad del Cusco, en el año 2025. Pues, actualmente, no se cuenta con un producto que pueda satisfacer la necesidad de una dieta a base de alimentos con un alto nivel nutricional, pero que también se adapta al rápido estilo de vida de los consumidores. Esta investigación es relevante, pues: amplía el conocimiento teórico-científico en un área comercial aun no investigada: las percepciones de los microempresarios mayoristas y minoristas sobre un producto completamente novedoso en la industria: los lunches a base de quinua perlada, con sabor a salsa bolognesa y queso andino, de cocción instantánea o listos para consumir. Por todo esto se pretende: conocer las percepciones sobre una propuesta de plan de negocio sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.

Consecuentemente, la estructura de la presente investigación, es la siguiente:

- En el primer capítulo, se establece el área estratégica de desarrollo prioritario, la actividad económica que corresponde a esta investigación y su localización o alcance de la solución.
- En el segundo capítulo, se plantea el problema general y los problemas específicos de investigación. Se expone la justificación de la misma y el desarrollo del marco referencial y teórico.
- -En el tercer capítulo, se describe la estimación de los costos reales del proyecto, así como de su implementación.
- -En el cuarto capítulo, se expone el análisis de los resultados descriptivos de esta investigación.

- En el quinto capítulo, se especifica el sustento comercial de esta investigación. Precisando el diagnóstico situacional, la propuesta de valor y la fuente de ingresos de la misma.
- En el sexto capítulo, exponemos la conclusión general y específicas de esta investigación.
- En el séptimo capítulo, detallamos las referencias bibliográficas.
- Finalmente, en el octavo capítulo, detallamos la matriz de consistencias y la matriz de operacionalización de las variables de esta investigación. Así como, el instrumento de recolección de datos empleado.

## **I. Información general**

### **I.1. Título del Proyecto**

Percepciones sobre la implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.

### **1.2. Área estratégica de desarrollo prioritario**

Para la presente investigación, se eligió la línea de Mejoras de procesos y Operaciones, pues con esta, se pretende orientar en la implementación de un plan de negocio que permita diseñar un producto, cuya producción sea eficiente y de alta calidad sensorial.

### **1.3. Actividad económica en que se aplicará la innovación o investigación aplicada**

La actividad económica en que se aplicó la presente investigación, es la industria de los alimentos procesados y listos para consumir, en la ciudad del Cusco, en el año 2025.

### **1.4. Localización o alcance de la solución**

Esta investigación, se realizó en el distrito de Santiago, en la ciudad del Cusco.

## II. Descripción de la investigación aplicada o innovación

### 2.1. Planteamiento del problema

#### 2.1.1. Problemas de investigación

##### 2.1.1.1. Problema general

¿Cuáles son las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?

##### 2.1.1.2. Problemas específicos

**PE1:** ¿Cuáles son las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la **eficiencia del equipo de colaboradores**, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?

**PE2:** ¿Cuáles son las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al **precio de los equipos industriales para la producción**, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?

**PE3:** ¿Cuáles son las percepciones sobre una propuesta de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al **precio de los envases para el producto terminado**, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?

**PE4:** ¿Cuáles son las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la **rapidez en la entrega del producto terminado**, para a microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?

## **2.2. Justificación**

### **2.2.1. Justificación teórica**

La justificación teórica de una investigación, versa sobre el aporte en el orden del conocimiento actual que, esta puede aportar (Hernández et al., 2014). En este sentido, el presente trabajo de investigación ampliará el conocimiento teórico-científico sobre las percepciones acerca de la ejecución de un plan de negocios innovador, de acuerdo con gerentes microempresarios mayoristas y minoristas, de la ciudad del Cusco, Perú. Para ello, se estudiará cuáles son los factores esenciales que inciden en la percepción sobre la implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025. Donde, se expondrá la articulación de los ejes elementales de un plan de negocio. Los cuales, de acuerdo con Weinburger (2009) son tres: el plan técnico o de operaciones, el plan comercial o de mercadotecnia y el plan financiero.

### **2.2.2. Justificación metodológica**

La justificación metodológica de una investigación, se refieren al aporte sobre la manera en que se pueden esclarecer definiciones, variables y relaciones entre variables; así como formas de acceder a una población objeto de estudio (Hernández et al., 2014). Por ello, la presente investigación se justifica desde una postura metodológica porque se ha indagado en las percepciones de un plan de negocios para un nuevo emprendimiento. Para ello, se realizó un estudio de los ejes más importantes de un plan de negocios. Luego, se aplicaron dichos conocimientos, para evaluar las percepciones que tienen los microempresarios mayoristas y minoristas, acerca de la implementación de dicho plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.

Asimismo, se ha construido una guía de entrevista validada por juicio de expertos, para recabar la información relevante, de acuerdo a los objetivos de esta investigación.

### **2.2.3. Justificación práctica**

La justificación práctica de una investigación, consiste en las reales soluciones o aportes trascendentales que, de ella se derivan (Sampieri et al., 2014). Por ello, la presente investigación, demuestra la identificación real del deseo no satisfecho de los consumidores cusqueños, así como de los microempresarios minoristas y mayoristas, de contar con un producto que sea nutritivo, al mismo tiempo que agradable y listo para consumir. Como son los lunches a base quinua perlada: “Nutriquinua”.

## **2.3. Marco referencial**

### **2.3.1. Antecedentes de investigación**

#### **2.3.1.1. Antecedentes nacionales**

Ataucusi et al. (2023), en su artículo de investigación titulado: *“Eficiencia de la producción de quinua en zonas altoandinas: el caso de Puno-Perú”*. Determinan conocer la eficiencia técnica y económica de la producción de quinua en el Perú. Esta investigación es de enfoque cuantitativo y es descriptiva, realizada a través del análisis de la productividad mediante el método de la Frontera Estocástica de Producción; es decir, mediante un modelo económico a través del cual se obtienen los coeficientes de la función de producción, en base a un conjunto de datos con frecuencia aleatoria y que emplea diversos parámetros. Específicamente, en el caso de la producción de la quinua, estos son: los kilogramos de producción por hectárea de cultivo, la extensión del cultivo de quinua, la cantidad de las semillas por hectárea de cultivo, la cantidad de mano de obra empleada para producir una unidad o kilogramo de quinua y de fertilizantes. Se concluye que los productores de la zona agroecológica: “Suní” en el departamento de Puno, presentan la

mayor eficiencia técnica de todo el departamento de Puno, o maximización de la producción a partir de un conjunto dado de insumos.

Aro y Calcín (2019), en su artículo de investigación titulado: *“Elaboración de una mezcla alimenticia a base de quinua, cañihua, cebada, maíz, haba y soya por proceso de cocción – extrusión”*, determinan si es viable producir un bocadito altamente nutritivo y perceptualmente favorable en cuanto al sabor y al aroma. La metodología de esta investigación es cuantitativa y cualitativa, así como de nivel explicativo. Se concluye que, es viable la producción de un bocadito a base de quinoa, cañihua, cebada, maíz, haba y soya. Mediante la cocción y la extrusión o procesamiento de alimentos a altas temperaturas y a corto plazo; enfatizando que la tendencia de consumo alimenticio a nivel mundial, se distingue por los siguientes atributos: ingredientes naturales, libres de colorantes, sabores artificiales, organismos genéticamente modificados y además, bajos en sodio, azúcar, grasa, calorías y altos en proteína y fibra.

Torres y Urbina (2021), en su tesis de grado de la Universidad Ricardo Palma, titulado: *“Estrategia de marketing para alcanzar un segmento del mercado de quinua perlada en Lima metropolitana. Determinan si es viable una estrategia de marketing para alcanzar un segmento del mercado de quinoa perlada en Lima metropolitana. Esta investigación fue realizada mediante un enfoque cuantitativo y se llevó a cabo en 13 distritos de Lima metropolitana. Se concluye que, la quinoa perlada es el alimento preferido en Lima metropolitana y que es rentable una estrategia de marketing mix (mezcla de mercadotecnia), dirigida a dicho segmento de mercado.*

#### **2.3.1.2. Antecedentes internacionales**

De la Cruz-Arango (2023), en su artículo de investigación titulado: *“La quinua en el Perú: Pseudo cereal andino, alimento de generaciones presentes y futuras”*. Determina que la quinua contiene aminoácidos esenciales, oligoelementos, vitaminas y fibras que, nuestro

organismo requiere, además de carecer de gluten. Esta investigación es de enfoque cualitativo y de nivel descriptivo. Se concluye que, la quinua tiene propiedades nutricionales y terapéuticas, inclusive superiores al trigo, la cebada y la soya. Tal reconocimiento, ha hecho que los productos con base a quinua hoy estén presentes en los principales mercados y en diferentes presentaciones; siendo comprados por consumidores de todos los estratos sociales.

Hernández (2015) en su artículo de investigación titulado: *“La quinua, una opción para la nutrición del paciente con diabetes mellitus”*. Pretende conocer las propiedades nutricionales de la quinua en general, como también específicamente en relación a pacientes que sufren diabetes mellitus. Esta es una investigación de enfoque cualitativo y nivel descriptivo. Se concluye que, el consumo de quinua no solo tiene un gran valor nutricional, sino que, además, previene enfermedades crónicas, mejora el curso de enfermedades crónico-degenerativas y tiene una actividad cicatrizante en el organismo humano.

Chito et al. (2017) en su artículo de investigación titulado: *“Quinoa (Chenopodium quinoa Willd.) versus soja (Glycine max [L.] Merr.) en la nutrición humana: revisión sobre las características agroecológicas, de composición y tecnológicas”*. Pretenden conocer las características agroecológicas, de composición, nutricionales y tecnológicas de estas dos especies vegetales (la quinua y la soja). La investigación es de enfoque cuantitativo y nivel descriptivo. Se concluye que, mientras la producción de soja se adapta mejor a temperaturas bajas, la quinua lo hace mejor a temperaturas bajas y tiene mayor tolerancia a las heladas. Mientras que, ambas son fuente de alta calidad proteica, supliendo los requerimientos alimenticios esenciales, tanto de niños como de adultos.

Ceron (2012) en su tesis de grado de la Universidad de Nariño en Colombia, titulado: *“Plan de negocios para la creación de una empresa procesadora y distribuidora de*

*alimentos a base de quinua en la ciudad de San Juan de Pasto*". Busca determinar la viabilidad de un plan de negocios para lanzar al mercado de la ciudad de San Juan de Pasto (Colombia), mediante la elaboración de dos productos novedosos a base de quinua perlada. Esta investigación es de nivel descriptivo y realizada mediante un enfoque cuantitativo y cualitativo. Se concluye que, es viable la ejecución de una planta procesadora y distribuidora de productos a base de quinua perlada. Además, que, dicho emprendimiento potenciará la agroindustria en la ciudad de San Juan de Pasto (Colombia).

Payán (2015) en su tesis de grado de la Universidad de los Andes en Colombia, titulada: "*Plan de negocio verde para la producción y comercialización de un producto alimenticio a base de quinua en el municipio de guasca, Cundinamarca*". Plantea el desarrollo de un modelo de negocio ambiental y financieramente sostenible en el corto y mediano plazo, para la producción y comercialización de un producto alimenticio a base de quinua en la ciudad de Guasca (Colombia). Para la realización de este proyecto, se empleó la Metodología de enfoque cuantitativo y cualitativo: O.C.D.I.O (concebir, diseñar, implementar y mejorar). Se concluye que, el mejor mercado para un negocio a base de productos hechos con quinua perlada, no se restringe a la ciudad de Bogotá. Si bien es cierto que la capital ofrece un mercado de mayor tamaño, también es factible explotar los mercados locales (como el de la ciudad de Guasca) que, además presentan ventajas como menores costos de transporte, políticas más laxas y menor competencia, entre otras.

## **2.3.2. Marco teórico**

### **2.3.2.1. Definición de plan de negocio**

De acuerdo con Weinberg (2009), un plan de negocio es una herramienta de comunicación, que permite exponer en forma clara y precisa la visión del empresario, las oportunidades existentes en el entorno, los objetivos y las estrategias planteadas. Así, como los procesos para el desarrollo de las actividades programadas y los resultados

económicos y financieros esperados. Esta herramienta es muy útil tanto para nuevas empresas, como para empresas ya existentes que desean incorporar a su actividad nuevos negocios. Este plan de negocios sirve para guiar, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos. Por tanto, involucra la propuesta de inversión, la calidad de la idea, la información financiera, el análisis y la oportunidad de mercado.

En el caso específico de una nueva iniciativa empresarial (como es el caso de la presente investigación), el plan de negocio debe detallar tanto la descripción de la idea en sí misma, como los objetivos a ser alcanzados, las estrategias a ser aplicadas y los planes de acción respectivos para lograr las metas propuestas. Este plan, en el futuro, se convertirá en insumo para retroalimentar el negocio, ayudando a estimar y corregir las posibles variaciones que se realizarán durante el desarrollo de la empresa (Weinberg, 2009).

#### **2.3.2.2. Definición de quinua perlada**

La quinua es una planta herbácea de amplia dispersión geográfica, que presenta una enorme variación y plasticidad para adaptarse a diferentes condiciones ambientales y de cultivo. Dentro de esta amplia gama de los granos de quinoa, destaca por su valor nutricional, la quinoa perlada o blanca producida en el distritito de Juli (Puno) así como en las localidades de Anta y Acomayo (en el departamento del Cusco). Cada 100 gramos de quinoa perlada, contiene: 16% proteínas, 2% de fibra y 400 kilocalorías de energía (Flóres & Preissing, 2013). Así mismo, indican que: la quinua se emplea en una diversidad de potajes tradicionales –entradas, sopas, guisos, platos de fondo y dulces. Ver figura 1 y 2.

**Figura 1**

*Diversas variedades de cultivo de quinua*



Fuente: Tomado de Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2016, p.4.

**Figura 2**

*Gramos de quinua perlada*



Fuente: Tomado de Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2016, p.8.

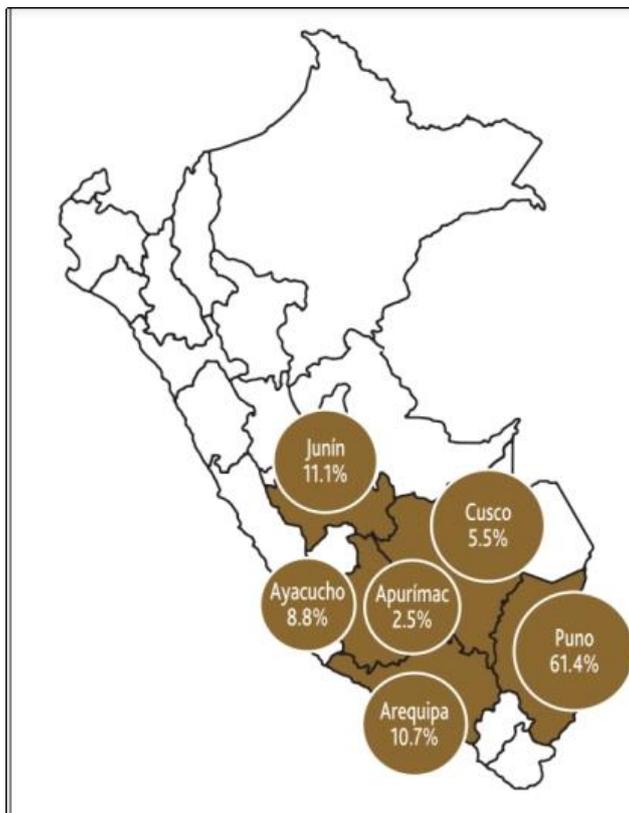
La comercialización de los productos a base de quinua se realiza principalmente en cuatro formas: grano, harina, hojuelas, pipoca (o mezclada con lácteos como el yogur, y otros derivados (barras energizantes, ingredientes para chocolates, etc.). Específicamente, los granos de quinua perlada no solo están libres de impurezas, sino que, se someten a procesos de escarificado y lavado para eliminar casi toda la presencia de saponina (0,06 % por gramo de quinua perlada). Manteniendo al mismo tiempo, todas sus características proteicas (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2016).

Durante la década del 2000 al 2010, la producción mundial de quinua ha experimentado incrementos bruscos. La producción de quinua en todos los países de la región andina hasta el 2009 fue de 70,000 TN, mientras que al comenzar la década no superaba las 55,000 TN. Al 2013, la producción fue de 103,500 TN. En este grupo se encuentran los principales países exportadores de quinua a nivel mundial: Bolivia, el Perú y el Ecuador (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2016).

Mientras que, a nivel nacional, la cadena productiva de quinua aportó al año 2012, con el 0.14% del PBI del sector agropecuario y con el 0.23% del subsector agrícola, aportando el mismo con 30.1 millones de nuevos soles, existiendo una variación positiva del 7.35% con respecto al año 2011. En el 2013, la quinua generó un valor bruto de la producción agropecuario de 0.11 millones de nuevos soles. En términos de volumen, la producción nacional de quinua ha mostrado un crecimiento promedio anual de 9%, con un notorio crecimiento del 18% en el 2013 con respecto al 2012. En el 2014 este crecimiento fue superior, en comparación con el 2013, la producción nacional de quinua creció en 119%, pasando de producir 52 mil toneladas a 114 mil toneladas (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2016) de las cuales, 5.5% corresponde a la producción del departamento del Cusco. Ver figura 3

Figura 3

Principales nodos de producción de la quinua en el Perú, por toneladas métricas, durante el periodo 2013-2014



Fuente: Tomado de Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2016, p.8.

### 2.3.2.1. Definición de percepciones en mercados empresariales

Según Kotler & Keller (2012), los mercados empresariales se diferencian de los mercados de consumo, en tres aspectos importantes: Es mayor la cantidad de personas que influyen en la compra de un bien o servicio, por ello se requiere que el representante de ventas este capacitado para comunicarse eficazmente con todos los colaboradores de la empresa cliente; así como en diferentes circunstancias. En segundo lugar, se requiere en promedio de cuatro a cuatro llamadas y media, para concretar la venta empresarial promedio. En tercer lugar, dado que la demanda en los mercados empresariales es

derivada con respecto a las de consumo, es necesario conocer las tendencias de consumo, para así capacitar mejor a los agentes de ventas y esto a su vez, a las empresas clientes.

En este sentido, los factores que en mayor medida impactan en la percepción de las empresas clientes, al momento de realizar una compra, son cuatro: el precio, la reputación del proveedor, la confiabilidad del 'producto, la confiabilidad del servicio y la flexibilidad del proveedor (Kotler & Keller, 2012).

### **2.3.2.2. Definición de Producción**

La producción es la función o área organizacional que, integra el conjunto de procesos de manufactura y servicio que añaden valor a los bienes y servicios que se ofertan en el mercado (Schroeder et al., 2011). A continuación, se exponen las principales decisiones en el área de producción.

#### **Decisiones sobre los procesos**

Las decisiones sobre los procesos determinan las instalaciones y equipos empleados para elaborar un producto o servicio, así como las políticas sobre la secuencia de operaciones de la mano de obra. Por ello, estas se relacionan directamente con las decisiones sobre el reclutamiento, contratación, integración y evaluación del personal contratado (Schroeder et al., 2011). Así mismo, según Chase y Jacobs (2014), la clave del proceso productivo está en el "punto de desacoplamiento del pedido de un cliente".

Este determina la ubicación del inventario para permitir que los procesos operen en forma independiente; donde la selección de puntos de desacoplamiento es de carácter estratégico pues, la relación entre el tiempo de respuesta con la que se satisface la demanda es directamente proporcional al costo de inversión en inventario.

Un artículo en inventario de bienes terminados (como es el caso del presente plan de negocio), desde el punto de vista de costos, incluye el costo de los materiales más el costo de fabricar el artículo terminado (Chase & Jacobs, 2014).

### **Decisiones sobre la calidad**

Las decisiones sobre la calidad determinan directamente, en qué medida los productos o servicios pueden satisfacerse las especificaciones de los clientes. Por ello, estas deben asegurar los estándares óptimos en todas las etapas de la producción y la entrega a los clientes, lo cual involucra un apoyo organizacional total (Schroeder et al., 2011). Igualmente, Chase y Jacobs (2014) resaltan la importancia en la “calidad de diseño” donde los materiales y atributos del proceso de manufactura, así como la estética del producto terminado, influyen directamente en la confiabilidad, durabilidad y el deseo de adquirirlo.

### **Decisiones sobre la capacidad**

Las decisiones sobre la capacidad tienen como propósito, suministrar la cantidad adecuada de recursos en el lugar correcto y en el momento indicado. Por ello, la planeación de la capacidad no sólo establece el tamaño de las instalaciones, sino el número apropiado de personas en las operaciones, para satisfacer las necesidades de la demanda. La capacidad disponible debe asignarse a tareas y secuencias de operaciones específicas mediante la programación de personas, equipos e instalaciones (Schroeder et al., 2011).

En este sentido, Chase y Jacobs (2014) resaltan la importancia de cuantificar la capacidad instalada en relación al volumen de producción, de tal manera que el cociente o “índice de utilización de la capacidad” es el resultado porcentual que se obtiene al dividir el volumen actual de la producción, entre el mayor nivel de producción de la planta, en un periodo determinado de tiempo.

### **2.3.2.3. Definición de distribución**

La distribución es la función o área organizacional que tiene como objetivo, coordinar las operaciones de movimiento de los insumos y productos o servicios terminados. Desde los proveedores de insumos a través de la planta de producción, hasta llegar al consumidor final (Schroeder et al., 2011). A continuación, se exponen las principales decisiones en el área de distribución

#### **Decisiones sobre las compras**

Las decisiones sobre las compras, concurren en una adecuada estrategia de abastecimiento, lo cual involucra la selección y evaluación de proveedores, el precio de compra y contratos de suministro, así como la calidad de los insumos (Schroeder et al., 2011). Por ello, Chase y Jacobs (2014) sostiene que se pueden lograr ventajas sustanciales mediante la subcontratación pues, le permite a la empresa concentrarse en las actividades que representan sus “competencias básicas” al mismo tiempo que se reducen costos. No obstante, la decisión de subcontratarse una función completa o solo algunos elementos para que el resto se ejecuten en la empresa, es de carácter estratégico y crítico

#### **Decisiones sobre el inventario**

Las decisiones sobre los inventarios, especifican el tipo y el nivel de insumos y productos o servicios terminados que, deben mantenerse de acuerdo a la demanda. Por ello, se requiere un sistema de control de inventarios para administrar los insumos provenientes de las compras, así como la producción en proceso y el stock diario de productos terminados (Schroeder et al., 2011). Dicho sistema, según Chase y Jacobs (2014) debe tener en cuenta dos clases importantes de costos: a) los costos de mantenimiento (o transporte) y b) los costos de preparación (o cambio de producción).

El primero abarca los costos de las instalaciones de almacenamiento, manejo, seguros, desperdicios, daños, obsolescencia, depreciación, etc., disminuyendo cuando los niveles de inventario son bajos y la reposición frecuente. Mientras que el segundo, se refiere a la obtención del material necesario, el arreglo de las configuraciones específicas en el equipo y la salida de las existencias anteriores.

### **Decisiones relacionadas con la logística**

Las decisiones sobre la logística, implican la elección de la modalidad del transporte, las operaciones de manejo y empacados de materiales, así como la ubicación de los almacenes y los niveles de inventarios (Schroeder et al., 2011). En este sentido una de las decisiones estratégicas más críticas es la ubicación de la planta de producción, como enfatizan Chase y Jacobs (2014). Los sistemas de calificación de factores son especialmente útiles para decidir la ubicación de la planta de producción, estos incluyen: el clima y la disposición de agua, energía y combustible en la región.

#### **2.3.2.4. Definición de Microempresa**

Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (Ministerios de Trabajo y Fomento del Empleo, 2021).

#### **2.3.3. Glosario de términos**

- **Plan de negocio:** Herramienta que permite evaluar la viabilidad técnica, comercial y financiera de un emprendimiento o de una empresa en marcha (Weinberg, 2009).
- **Quinua perlada:** Planta herbácea de amplia dispersión geográfica, que presenta una enorme variación y plasticidad para adaptarse a diferentes condiciones ambientales y de cultivo. Dentro de esta amplia gama de los granos de quinoa, destaca por su valor

nutricional, la quinua perlada o blanca producida en el distritito. Cada 100 gramos de quinua perlada, contiene: 16% proteínas, 2% de fibra y 400 kilocalorías de energía (Flóres & Preissing, 2013).

- **Producción:** Es la función o área organizacional que, integra el conjunto de procesos de manufactura y servicio que añaden valor a los bienes y servicios que se ofertan en el mercado (Schroeder et al., 2011).
- **Distribución:** Es la función o área organizacional que tiene como objetivo, coordinar las operaciones de movimiento de los insumos y productos o servicios terminados. Desde los proveedores de insumos a través de la planta de producción, hasta llegar al consumidor final (Schroeder et al., 2011).
- **Microempresa:** Es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2021).
- **Productos ultra procesados:** Todos los alimentos que se consumen en la actualidad se procesan de alguna manera y no existe una correlación directa entre el grado de procesamiento o conjunto de métodos por los cuales los alimentos se consumen o son más agradables, y una nutrición saludable.

En este contexto, los productos ultra procesados son formulaciones industriales elaboradas a partir de sustancias de los alimentos o sintetizadas de otras fuentes orgánicas. Algunas sustancias empleadas para elaborar los productos ultra procesados, como grasas, aceites, almidones y azúcar, se deriven directamente de alimentos (panes, quesos, carnes, etc.) (Organización Mundial de la Salud, 2015).

- **Ventas:** Es el proceso por el cual se programa, implementa y, evalúa y controla las relaciones rentables con los clientes. Los factores clave que impulsan un equipo de

ventas hacia el éxito, son: la habilidad para escuchar, la habilidad de seguimiento a los prospectos o clientes potenciales, la capacidad probada para vencer las objeciones, y la tenacidad para concluir la venta y la eficiencia e iniciativa para interactuar con todos los empleados de la empresa del cliente (Johnston & Marshall, 2009).

#### **2.4. Resumen ejecutivo**

**Título:** Percepciones sobre una propuesta de implementación de un plan de negocio sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas en la ciudad del Cusco, en el año 2025. **Procedencia:** tesis de bachiller por San Ignacio de Loyola – Escuela ISIL. **Objetivo:** Se busca conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, de cocción instantánea y con sabor a queso andino y salsa bolognesa. **Metodología:** La investigación es de enfoque cualitativo y se recabaron los datos mediante la conducción de una guía de entrevista. **Resultados:** Se logró determinar las percepciones sobre la implementación de un plan de negocio sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas en la Ciudad del Cusco, en el año 2025.

**Conclusión:** Las percepciones sobre una propuesta de implementación de un plan de negocio sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025, serán mas o menos favorables, en relación al desempeño en cuatro indicadores: la cuota de producción mensual, la inversión monetaria total por la compra de los equipos para la producción, el descuento monetario por la compra de 100 unidades o más, de envases para el producto terminado, y la cantidad de tiempo entre la realización del procesamiento del pedido y la entrega del producto terminado.

## 2.5. Características técnicas o atributos del producto

**Tabla 1**

Atributos de los lunches nutritivos a base de quinua perlada

<b>Atributos</b>	<b>Descripción</b>
¿Cuáles son los sabores?	Queso andino y salsa bolognesa.
¿De qué material este hecho?	Quinua perlada cocida con queso andino derretido, o con tomates frescos y carne molida de res, sin grasa.
¿Cuál es su forma?	Tiene la forma de un recipiente biodegradable con tapa, para proteger el contenido de la contaminación medioambiental.
¿Cuánto pesa?	Cada unidad, consta de 400 gr.
¿Cómo se consume?	Se abre el envase y se vierte media taza de agua (250 ml.) en el recipiente. Seguidamente, se calienta por tres minutos en el microondas, y está listo para destapar y consumir directamente.

Fuente: Elaboración propia

## 2.6. Análisis comparativo de atributos, características, mejoras o novedades

**Tabla 2**

*Análisis comparativo de los Lunches nutritivos a base de quinua perlada*

<b>Características</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Contenido nutricional</b>	<b>Presentación</b>	<b>Tiempo de cocción</b>
Lunches nutritivos a base de quinua perlada	S/. 9	Alto	2 presentaciones	3 minutos
Menús promedio en la ciudad del Cusco	S/. 9	Medio	Varias	10 minutos
Macarrones con queso "Kraft"	S/. 9	Bajo	1 presentación	5 minutos
Sopas instantáneas "Maruchan"	S/. 8	Muy bajo	4 presentaciones	3 minutos

Fuente: Elaboración propia.

## 2.7. Objetivo general y específicos.

### 2.7.1. Objetivo general

Conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.

### 2.7.2. Objetivos específicos

**OE1:** Conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la **eficiencia del equipo de colaboradores**, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.

**OE2:** Conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al **precio de los equipos industriales para la producción**, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.

**OE3:** Conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al **precio de los envases para el producto terminado**, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.

**OE4:** Conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la **rapidez en la entrega del producto terminado**, dirigido a microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025

## 2.8. Plan de actividades del proyecto

Tabla 3

*Plan de actividades del proyecto de investigación*

N°	Actividades	DICI				ENE				Feb				MAR Z			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Elaboración del resumen e introducción.																
2	Desarrollo del problema, objetivos e hipótesis de investigación.																
3	Redacción de la justificación de la investigación																
4	Desarrollo de los antecedentes de investigación, marco teórico y glosario de términos.																
5	Desarrollo de la metodología.																
6	Identificar las herramientas de recolección de datos.																
7	Descripción del público objetivo (población y muestra).																
8	Desarrollar el procesamiento y análisis de las herramientas de recolección.																



tiene un rol activo, dado que responde a necesidades y problemas detectados en el sector económico de la comercialización de los alimentos procesados y listos para consumir, en la ciudad del Cusco, en el año 2025.

### **2.9.5. Diseño de investigación**

El diseño de investigación es no experimental y de corte transversal, porque no se busca manipular variables de estudio y los datos se recolectaron en un solo período de estudio (Hernández & Mendoza, 2023), específicamente en el año 2025.

### **2.9.6. Niveles de investigación**

El nivel de estudio es exploratorio dado que, se realizó una búsqueda de información inicial para la formulación del problema y objetivo de estudio (Ñaupas et al., 2023). El nivel de estudio también es descriptivo, porque se recolectó datos por medio de instrumentos con el fin de describir la variable: percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre Lunches nutritivos con base a quinua perlada. Además de, detallar dimensiones, características e indicadores, como menciona Ñaupas et al. (2023).

### **2.9.7. Población**

Es el conjunto de todos los individuos que concuerdan con una serie de características (Rodríguez-Sosa & Burneo, 2017). Por lo tanto, la población del presente trabajo de investigación, está compuesta por todos los gerentes de microempresas mayoristas y minoristas del distrito de Santiago en la ciudad de Cusco, en el año 2025. Los cuales sería potenciales compradores de la propuesta de lunches nutritivos con base a quinua perlada.

### **2.9.8. Muestreo y muestra**

La muestra de estudio es no probabilística, porque la selección y número de los participantes será realizada por criterios del investigador (Ñaupas et al., 2023). Asimismo, se empleará el tipo por conveniencia, pues, facilita nuestro acceso a la población (Ñaupas et al., 2023). Por lo tanto, la muestra de estudio fue conformada por 4 gerentes de microempresas del distrito de Santiago, en la ciudad de Cusco en el año 2025.

### **2.9.9. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **2.9.9.1. Técnicas de recolección de datos**

La técnica en una investigación es una herramienta y métodos disponibles para los investigadores, debido a que este instrumento permitirá la obtención de información y orientar al proceso de recopilación de datos (Arias, 2020). Para el presente proyecto, la técnica que se utilizó es la entrevista estructurada, está se aplicó de manera presencial a los 4 gerentes de microempresas mayoristas del distrito de Santiago en la ciudad del Cusco, en el año 2025 que, potencialmente compren lunches nutritivos con base a quinua perlada.

#### **2.10.9.2. Instrumentos de recolección de datos**

En cuánto el instrumento utilizado para el presente proyecto, este fue la guía de entrevista. Para aplicar esta herramienta, realizamos las preguntas de acuerdo a la variable y las dimensiones, correspondientes.

### III. Estimación de costos

#### 3.1. Estimación de los costos necesarios para la implementación

**Tabla 4**

*Estimación de costos necesarios para el desarrollo de la investigación*

Naturaleza del Gasto	Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
<b>Personal</b>				
	Asesor(a)	0	S/.0	S/.0
<b>Bienes</b>				
	Impresiones	100	S/.0.25	S/.25.00
	USB	1	S/.35.00	S/.35.00
<b>Servicios</b>				
	Movilidad	20	S/.10	S/.200.00
	Fotocopias	40	S/.0.25	S/. 10.00
	Anillado	1	S/.5.00	S/. 5.00
	Wi-Fi	4	S/.110.00	S/.440.00
<b>RESUMEN</b>				
<b>Personal</b>				S/.0.00
<b>Bienes</b>				S/.60.00
<b>Servicios</b>				S./ 655.00
<b>TOTAL</b>				<b>S/. 715.00</b>

Fuente: Elaboración propia

**Interpretación:**

Como se puede apreciar en la Tabla 5, los costos necesarios para el desarrollo de la presente investigación, se subdividen en 3 categorías: Gastos personales, bienes y servicios. Comenzando con los gastos personales, estos ascienden a: S/. 0 por el asesoramiento. En segundo lugar, con respecto a los bienes, estos se subdividen en: impresiones para su estudio y la compra de 1 USB para almacenar la información de la investigación. Ascendiendo a un total de: S/. 60.00. Por último, con respecto a los servicios, estos se subdividen en el costo de la movilidad para llevar a cabo las entrevistas, las fotocopias para estudiar el presente trabajo, el anillado del trabajo y el servicio de internet mediante WI FI por 4 mes. Ascendiendo a un total de; S/. 655.00. En conclusión, se estimó el costo necesario para el desarrollo del proyecto de investigación: “Percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025”, en: S/. 715.00

**Tabla 5**

*Estimación de costos necesarios para la implementación del proyecto: “Percepciones sobre la implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025”*

<b>Naturaleza del Gasto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>
<b>Servicios</b>			
Alquiler de la planta de producción.	Pago mensual	S/. 1200	S/. 1200
Luz	Pago mensual	S/. 150	S/. 150
Agua	Pago mensual	S/. 100	S/. 100
Servicio de internet.	Pago mensual	S/. 100	S/. 100
Transporte para la distribución del producto,	Pago mensual	S/. 960	S/. 960
Publicidad por redes sociales.	Pagos mensuales	S/. 200	S/. 200

**Bienes**

Cocina industrial de 3 hornillas marca: “Nova”	1 u.	S/. 1399	S/. 1399
Maquina conservadora marca “Nova”	1u.	S/. 900	S/. 900
Ollas	4 u.	S/. 167	S/. 668
Estantería de acero inoxidable, para el producto terminado, marca “Heikei”.	2u.	S/. 299	S/. 598
Utensilios de cocina, marca “liders”	Varios	S/. 260	S/. 260

**Percepciones sobre una propuesta de implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025**



Licuada industrial	1 u.	S/. 1010	S/. 1,010
Mesas de acero inoxidable para trabajo y preparación, marca "Nova"	2 u.	S/. 607	S/. 1,214
Bandejas con tapa, marca "Liders"	2u.	S/. 260.00	S/. 520.00
Máquina empacadora y selladora de vasos, marca "Henkel"	1 u.	S/. 1,040	S/. 1, 040
	2 u.	S/. 200	S/. 400
Rollos de polietileno termo contraíbles para el empaçado, marca ""China Plastic".			
Soplador térmico, marca "Stanley"	2u.	S/. 260	S/. 520

**Insumos**

Queso andino	10kg.	S/. 234	S/. 234
Tomate	10kg.	S/. 52	S/. 52
Carne molida especial.	10kg.	S/. 260	S/. 260
Quinoa perlada	50Kg.	S/. 1, 137	S/. 1, 137
Envases orgánicos con tapa e isotipo.	3000 u.	S/. 1,500	S/. 1,500

**Sueldos**

Mano de obra de producción.	Sueldo de trabajadores.	4	S/. 1,200	S/. 4,800
-----------------------------	-------------------------	---	-----------	-----------

**Percepciones sobre una propuesta de implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025**



Sueldo del representante de ventas	del Sueldo de trabajador	1 S/. 1,500	S/. 1,500
Sueldos administrativos.	Sueldo de la administradora.	S/. 1800	S/. 1,800

<b>Servicios</b>	<b>S/.2,710</b>
<b>Bienes</b>	<b>S/. 8, 529</b>
<b>Insumos</b>	<b>S/. 3,183</b>
<b>Sueldos</b>	<b>S/. 8, 100</b>

---

**TOTAL** **S/. 22, 522**

---

**Interpretación:**

Como se puede apreciar en la Tabla 6, los costos de implementación del presente proyecto de investigación, se subdividen en: servicios, bienes, insumos y sueldos. Comenzando por los servicios, estos incluyen: el alquiler mensual de la planta de producción, el servicio de luz mensual, el servicio de agua potable mensual, el internet, el contrato mensual de una furgoneta para repartir los pedidos según la programación, y la publicidad pagada por redes sociales. Ascendiendo a un total de: S/. 2,710.

En segundo lugar, con respecto a los bienes, estos incluyen: 1 cocina industrial, 4 unidades de ollas, 1 maquina conservadora para los insumos, varios utensilios de cocina, 1 licuadora industrial, 2 estanterías de acero inoxidable para almacenar el producto terminado, 2 unidades de mesas de acero inoxidable (1 para la producción y otra para el empaque), 2 bandejas con tapa para almacenar los insumos. Así mismo, 1 máquina

empacadora y selladora de vasos, para envasar y etiquetar el producto final, 2 rollos de polietileno termo contraíbles para el empaçado, y 2 sopladores térmicos. Ascendiendo a un total de S/. 8,529

En tercer lugar, con respecto a los Insumos para preparar los lunches, consideramos 10 kg de queso andino, 10 kg de tomate, 10 kg de carne molida especial, 50 kg de quinua perlada y 3000 unidades de envases orgánicos con isotipo. Ascendiendo a un total de: S/. 3, 183. Finalmente, con respecto a los sueldos, consideramos los sueldos mensuales de 4 trabajadores en la planta de producción y almacenamiento, el sueldo de nuestro representante de ventas y el sueldo mensual de la administradora del negocio. Ascendiendo a un total de: S/. 8, 100

En conclusión, los costos de implementación del proyecto: “Percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025”, suman un total de: S/. 22, 522.

#### **IV. Resultados de la investigación**

##### **4.1. Análisis de resultados descriptivos**

**Pregunta 1:** ¿Cuáles son sus percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la **eficiencia del equipo de colaboradores**, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?

**Tabla 6**

*Percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la eficiencia del equipo de colaboradores, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025*

Códigos a posteriori	Citas de entrevista
Eficiencia del equipo de colaboradores	<p>-“Lo crucial es la <b>cantidad de producción mensual</b> (Entrevistado 1).</p> <p>-“Que los colaboradores cumplan con la <b>cuota de producción mensual</b>” (Entrevistado 2).</p> <p>-“Es importante, porque de este depende la <b>cuota de producción mensual</b>” (Entrevistado 3).</p> <p>-“Es fundamental para obtener la <b>cuota de mercado estimada</b>” (Entrevistado 4).</p>

Fuente: Elaboración propia.

**Pregunta 2.** ¿Cuáles son sus percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al **precio de los equipos industriales para la producción**, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?

**Tabla 7**

*Percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al precio de los equipos industriales para la producción, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025*

Códigos a posteriori	Citas de entrevista
Precio de los equipos industriales para la producción	<p>-Lo más fundamental es el <b>importe monetario por la compra de todos lo equipos para la producción</b>” (Entrevistado 1).</p> <p>-“Lo más importante, en este caso es el <b>monto monetario total que se invierta en los equipos de producción</b>” (Entrevistado 2).</p> <p>-“Lo más relevante en este caso, es el <b>monto monetario total por la compra de los equipos industriales</b>” (Entrevistado 3)</p> <p>-“Lo más importante es el <b>monto monetario que inviertas en los equipos industriales</b>” (Entrevistado 4</p>

Fuente: Elaboración propia.

**Pregunta 3.** ¿Cuáles son sus percepciones sobre una propuesta de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al **precio de los envases para el producto terminado**, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?

Tabla 8

*Percepciones sobre una propuesta de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al precio de los envases para el producto terminado, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025*

Códigos a posteriori	Citas de entrevista
Precio de los envases para el producto terminado	<p>-“Lo más importante es el <b>precio de descuento por la compra de 100 unidades de envases</b>” (Entrevistado 1).</p> <p>-“Considero que el <b>descuento en la compra de los envases es lo crucial, por 1000 unidades</b>, por ejemplo” (Entrevistado 2).</p> <p>-“Dado que es una iniciativa empresarial, creo que es importante el <b>descuento inicial por la compra en cantidad o por 1000 unidades</b>, que te den” (Entrevistado 3).</p> <p>-“Creo que es importante el <b>descuento monetario</b> que te den <b>por la compra de 1000 unidades a más</b>” (Entrevistado 4)</p>

Fuente: Elaboración propia.

**Pregunta 4.** ¿Cuáles son sus percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la **rapidez en la entrega del producto terminado**, para a microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?

**Tabla 9**

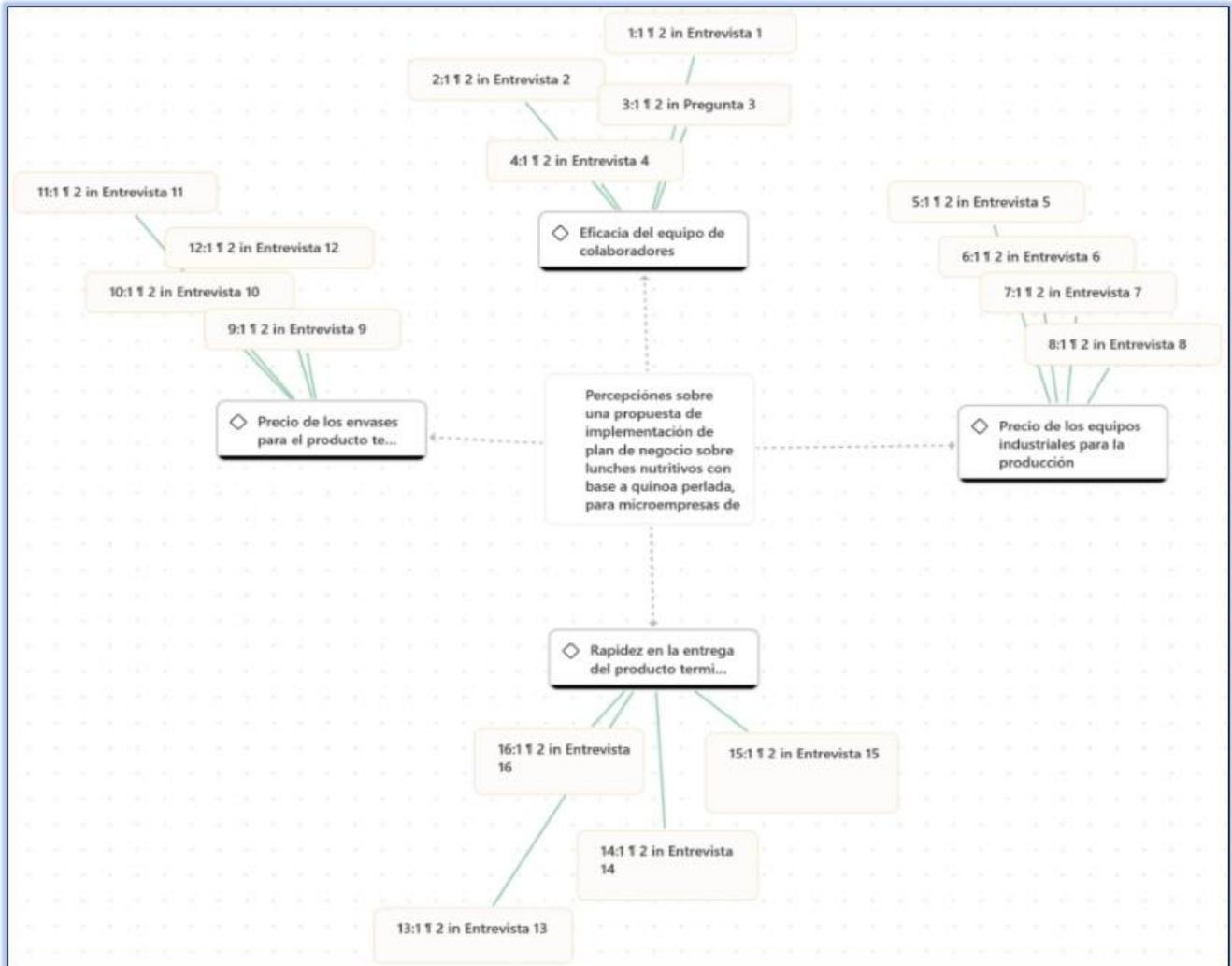
*Percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la rapidez en la entrega del producto terminado, para a microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025*

Códigos a posteriori	Citas de entrevista
Rapidez en la entrega del producto terminado	<p>-“La rapidez es crucial, <b>desde el momento en que procesas el pedido, hasta que le llega a tu cliente</b>” (Entrevistado 1).</p> <p>-“Creo que lo más importante es la <b>cantidad de tiempo, desde que el cliente realiza el pedido, hasta que tu se lo entregas</b>” (Entrevistado 2).</p> <p>-“Pienso que la rapidez con la que entregues el pedido es importante. Es decir, <b>la cantidad de tiempo entre la realización del pedido y la entrega del pedido al cliente</b>” (Entrevistado 3).</p> <p>-“Es importante la <b>cantidad de tiempo entre el momento en que se realiza el pedido y la entrega del mismo</b>” (Entrevistado 4).</p>

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 4**

*Esquema de las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.*



Fuente: Elaboración propia.

**Interpretación:**

Como se aprecia en la Figura 4, según la información recabada por parte de los 4 entrevistados mediante el programa de evaluación de datos cualitativos: Atlas. Ti. Los cuatro factores o códigos más importantes que, inciden en las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025. Son respectivamente:

la eficiencia del equipo de colaboradores, el precio de los equipos industriales para la producción, el precio de los envases para el producto terminado, y la rapidez en la entrega del producto terminado.

Consecuentemente, el primer factor/código (la eficiencia del equipo de colaboradores) es relevante, porque de este depende la cuota de producción mensual por jornada laboral. Así mismo, el segundo factor/código (el monto monetario total de la inversión de los equipos industriales para la producción) es relevante, porque de este depende el monto monetario total en la compra de los equipos industriales. Mientras que, el tercer factor/código (el precio de los envases para el producto final), es relevante porque de este depende el descuento monetario por la compra de 100 u. de envases o más,

Finalmente, el cuarto factor/código (la rapidez en la entrega del producto terminado) es relevante, porque de este depende: la cantidad de tiempo, desde el momento en que se registra el pedido del producto terminado, hasta su entrega al cliente}. En resumen, las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025. Serán más favorables o desfavorables, en proporcionalidad directa al desempeño que este tenga, sobre estos 4 indicadores: La cuota de producción mensual, el monto monetario total de la inversión de los equipos industriales para la producción, el descuento monetario por la compra de 1000 unidades de envases o más, para el producto terminado, y la cantidad de tiempo, desde el momento en que se registra el pedido del producto terminado, hasta su entrega al cliente

## **V. Sustento del Mercado**

### **5.1. Alcance esperado del mercado**

La presente investigación consiste en conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada,

para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025. Por tanto, tiene un alcance local, pues la propuesta de valor está dirigida a microempresas del distrito de Santiago. Esta innovación, se diferencia por constituir una propuesta alimenticia saludable y a un precio accesible, para los consumidores de la ciudad del Cusco. Si se demuestra la viabilidad de dicho plan de negocios, esta iniciativa empresarial se puede extender a nivel regional.

## **5.2. Descripción del mercado objetivo real o potencial**

### **5.2.1. Contexto de mercado**

**Tabla 10**

*Contexto de mercado*

<b>Elementos</b>	<b>Descripción</b>
<b>Competidores</b>	-Restaurantes que se dedican a la venta de menús. Sus productos tienen un nivel de nutricional medio y un precio promedio de S/. 9
<b>Proveedores</b>	-Los principales proveedores de quinua perlada son los microempresarios de la localidad de Anta y Acomayo (Cusco). Mientras que los proveedores de otros insumos para preparar productos listos para consumir, son los mercados de abastos de la ciudad del Cusco: el mercado de Vinocanchón, el mercado de Huancaro, el mercado central de San Pedro y el mercado de Wánchaq.
<b>Canales de venta</b>	-El canal de ventas es tradicional o análogo.
<b>Estrategias de publicidad</b>	-Se realiza publicidad mediante medios exteriores (banners, translight, afiches promocionales impresos) y también, publicidad pagada por redes sociales.

Fuente: Elaboración propia.

## Descripción

Como se puede apreciar en la Tabla 10, en el contexto de mercado de nuestra iniciativa empresarial, se evalúa lo siguiente: Los principales competidores potenciales de nuestra iniciativa empresarial son los restaurantes que expenden menús en la ciudad del Cusco. Su oferta comercial tiene un nivel nutricional medio y un precio promedio de S/. 9.00. En segundo lugar, los principales proveedores de quinua perlada son los microempresarios de la localidad de Anta y Acomayo (dentro del departamento del Cusco). Mientras que los proveedores de otros insumos para preparar productos listos para consumir, son los mercados de abastos de la ciudad del Cusco: el mercado de Vinocanchón, el mercado de Huancaro, el mercado central de San Pedro y el mercado de Wánchaq. En tercer lugar, el canal de venta empleado en este mercado es análogo o tradicional. Por último, las estrategias de publicidad en este mercado, se reducen a la publicidad en medios exteriores (especialmente de los restaurantes) y a la publicidad pagada por redes sociales.

### 5.2.2. Clientes potenciales

Tabla 11

#### *Clientes potenciables*

Elementos	Descripción
Industria	-Comercio, banca y educación.
Tipo de empresa	-Micro y pequeñas empresas.
Ingresos por ventas	-Desde 50 UIT anuales (S/. 257, 500) hasta 150 UIT anuales (S/. 772, 500)
Cantidad de trabajadores	-De 2 a 9 trabajadores
Ubicación de la empresa y sedes	-Distritos de Santiago, San Sebastián, San Gerónimo, Wánchaq y Cusco.

Fuente: Elaboración propia.

## Descripción

### 5.3. Descripción de la propuesta de innovación

#### 5.3.1. Diagnóstico situacional

A continuación, se exponen las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas acerca de las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.

**Tabla 12**

*Análisis FODA sobre las microempresas de la ciudad del Cusco.*

Análisis	Descriptor
<b>Fortaleza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se cuenta con el conocimiento necesario para producir lunches nutritivos con base en a la quinua perlada, con sabor a queso andino y salsa bolognesa, listos para consumir.</li> <li>- Se cuenta con el contacto de los microempresarios proveedores de la mejor calidad de quinua perlada (en las provincias de Anta y Acomayo del departamento del Cusco).</li> <li>- Se cuentan con los recursos económicos necesarios para implementar un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada.</li> <li>- Se cuenta con experiencia laborando en cargos administrativos, así como en el área de ventas.</li> </ul>
<b>Oportunidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El canal de distribución tradicional de productos alimenticios procesados y listos para consumir, se encuentra en pleno crecimiento, en la ciudad del Cusco (tiendas de conveniencias, minimarkets y distribuidores mayoristas).</li> </ul>

- 
- La demanda de productos procesados y listos para consumir, es alta en la ciudad del Cusco.
  - Los requisitos para financiar y constituir una microempresa en la ciudad del Cusco, son accesibles y se tramitan de forma ágil.
  - La publicidad por redes sociales es accesible y de bajo costo, en la ciudad del Cusco.

---

**Debilidades**

- No se emplea la quinua perlada para la elaboración de alimentos procesados y listos para consumir, en la ciudad del Cusco (desayunos, almuerzo, bocaditos, etc.).
- No se cuenta con información comercial y económica, de un modelo de negocio similar, en la ciudad del Cusco.
- El transporte desde los principales proveedores de quinua (en las localidades de Anta y Acomayo), hasta la ciudad del Cusco, es alto.
- Los precios de los proveedores de envases biodegradables, con tapa e isotipo, son altos.

---

**Amenazas**

- El costo del posicionamiento de una nueva marca en el mercado de alimentos procesados y listos para consumir, es alto en la ciudad del Cusco.
- Hay un incremento en los costos de la quinua y la carne, en la ciudad de Cusco.
- La rotación de personal en las fábricas o plantas de producción, es alta en las microempresas de la ciudad del Cusco.
- Los candidatos a representantes de ventas, no suelen estar capacitados para afrontar retos en entornos comerciales reales.

---

Fuente: Elaboración propia.

**5.3.2. Propuesta de valor**

Los lunches a base de quinua perlada, con sabor a salsa bolnesa y queso andino, listos para consumir. Constituyen una oferta que diferenciara a nuestros clientes potenciales, por la calidad superior de sus insumos, su alto contenido nutricional, su precio accesible y la facilidad con la que se consumen. Por tanto, nuestros clientes potenciales incrementarán su participación de mercado, y a su vez, se posicionarán como empresas que contribuyen a impulsar un estilo de vida saludable y inclusivo, entre los consumidores de la ciudad del Cusco.

### **5.3.3. Fuentes de ingresos**

Nuestro público objetivo (el canal tradicional de ventas de productos alimenticios procesados y listos para consumir). Suelen pagar en efectivo, mediante billeteras electrónicas (Yape y Plin) y también mediante créditos con descuentos por cantidad. En esta misma línea, nuestra propuesta de valor plantea obtener ingresos, a través de pagos al contado por la venta de los lunches nutritivos, como mediante billeteras electrónicas. Consecuentemente, se pretende diferenciar nuestra marca (en un inicio), no como un producto de venta masivo, sino selecto.

### **5.3.4. Canales de distribución**

Hoy en día, los consumidores finales de los productos alimenticios procesados tienen el hábito de ser contactados mediante las redes sociales. En este sentido, aparte de contar con un representante de ventas para dar a conocer nuestra propuesta de valor al canal de distribución tradicional de manera personalizada, también la impulsaremos mediante la publicidad pagada en redes sociales.

### **5.3.5. Estrategia de penetración en el mercado**

**A corto plazo:** Se producirá un prototipo del producto terminado, con un isotipo llamativo y un envase biodegradable, bajo la marca comercial de: Nutriquinua. Una vez

habiendo probado este prototipo, se expenderá a los microempresarios minoristas (tiendas de conveniencia y minimarkets) a un precio de S/. 9 por unidad.

**A mediano plazo:** Mediante la publicidad pagada en redes sociales y las degustaciones gratuitas, intentaremos ingresar nuestro producto a las tiendas mayoristas de la ciudad del Cusco (Orión supermercados, la Canasta, y Supersol). Para ello, ofreceremos descuentos del 10 % por cada 100 unidades de venta.

**A largo plazo:** Una vez que, nuestro producto tenga presencia tanto en las tiendas por conveniencia, los minimarkets y las tiendas mayoristas cusqueñas. Intentaremos contactar a las empresas de banca, así como a las instituciones educativas. De tal manera, que nuestro producto sea comprador por los trabajadores del sector de la banca y por el personal docente de las instituciones educativas.

### **5.3.6. Actividades productivas propias y externas**

La actividad clave o esencial de la presente propuesta de implementación de plan de negocios, es la producción y la capacitación del representante de ventas. En este sentido, mientras que la producción y el almacenamiento se realizarán en nuestra planta de producción, donde también se darán las respectivas capacitaciones a los 4 operarios y a nuestro representante de ventas. Para la distribución de nuestra propuesta de valor, se contratará el servicio externo de transporte mensual.

Cada unidad de nuestra propuesta de valor, será empaquetada en un paquete de plástico polietileno termo contraíble que, contendrá 16 unidades. Por tanto, cada envío según la programación de la hoja de ruta por parte de nuestro representante de ventas, consistirá en 7 cajas o un total de 112 unidades de nuestro producto terminado. Así mismo, las ventas y la fidelización de los clientes potenciales, estarán a cargo de nuestro representante de ventas, quien debe estar adecuadamente capacitado.

### **5.3.7. Alianzas**

Los aliados más importantes de nuestra iniciativa empresarial, son dos: primeramente, los productores locales de quinua perlada (en las localidades de Anta y Acomayo del departamento del Cusco). Pues de ellos depende la calidad de nuestro insumo elemental y, en segundo lugar, los institutos técnicos de educación superior de la ciudad del Cusco (como Tuinen Star, Khipu, Americana del Cusco y el instituto Tupac Amaru segundo). Pues, de la calidad de profesionales técnicos en fabricación y administración de empresas, dependerá en mayor medida, el desempeño de los 4 operarios de producción, así como de nuestro representante de ventas.

## **VI. Conclusiones y recomendaciones**

### **6.1. Conclusión general**

Las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025. Serán más favorables o no, en directa proporción a cuatro factores: La cuota de producción mensual, el monto monetario invertido en la compra de los equipos para la producción, el descuento monetario por la compra de 1000 unidades de envases a más, y la cantidad de tiempo desde que se realiza el pedido del producto terminado, hasta su entrega al cliente.

#### **6.1.1 Conclusiones específicas**

**CE1.** Las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la eficiencia del equipo de colaboradores, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025. Será más favorable o no, en la medida en que se cumpla con la cuota de producción mensual.

**CE2.** Las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al precio de los equipos industriales para la producción, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025. Serán más favorables o no, en relación al monto monetario invertido en la compra de los equipos de producción.

**CE3.** Las percepciones sobre una propuesta de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al precio de los envases para el producto terminado, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025. Serán más favorables o no, en relación al descuento monetario por la compra de 100 unidades de envases a más.

**CE4.** Las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la rapidez en la entrega del producto terminado, para a microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025. Serán mas favorables o no, en relación a la cantidad de tiempo desde que se realiza el pedido del producto terminado, hasta su entrega al cliente.

## **6.2. Recomendaciones**

### **6.2.1. Recomendación general**

Se recomienda la implementación de un plan de negocio sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025

### **6.2.2. Recomendaciones específicas**

**RE1.** Se recomienda implementar un plan de negocio sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, cuya cuota de producción mensual conste de 1000 unidades del producto terminado.

**RE2.** Se recomienda implementar un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, con una inversión total en los equipos para la producción, que no supere los S/. 23, 000.

**RE3.** Se recomienda implementar un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, siempre que se obtengan descuentos en la compra de 100 unidades o más, en los envases biodegradables con tapa e isotipo, para el producto terminado.

**RE4.** Se recomienda implementar un plan de negocio sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, siempre que el tiempo estimado entre el procesamiento del pedido, hasta su entrega al cliente, no supere las 24 horas.

## VII. Referencias bibliográficas

Aro, J., Calcin, M. (2019, 25 de noviembre). Elaboración de una mezcla alimenticia a base de quinua (*Chenopodium quinoa* Willd), cañihua (*Chenopodium pallidicaule* Aellen), cebada (*Hordeum vulgare* L.) maiz (*Zea mays* L.), haba (*Vicia faba* L.) y soya (*Glycine max* L. Merr) por proceso de cocción – extrusión. *Revista de Investigaciones Altoandinas*, 21 (02)., pp. 293-303.

<http://www.scielo.org.pe/pdf/ria/v21n4/a07v21n4.pdf>

Ataucusi, et al. (2023, 09 de noviembre). La Eficiencia de la producción de quinua en zonas altoandinas: el caso de Puno-Perú. *Revista Iberoamericana de Estudios Municipales*, N°27., pp. 1-20.

<https://revistas.uautonoma.cl/index.php/riem/article/view/2047/1614>

Chase, R. & Jacobs, F. (2014). *Administración de Operaciones. Producción y Cadena de Suministros*. (13ra ed.). McGraw Hill

Ceron, A. (2012). *Plan de negocios para la creación de una empresa procesadora y distribuidora de alimentos a base de quinua en la ciudad de San Juan de Pasto*. [Tesis de licenciatura]. Universidad de Nariño.

<https://sired.udenar.edu.co/2141/1/86533.pdf>

Chito, D. et al. (2017, junio). Quinoa (*Chenopodium quinoa* Willd.) versus soja (*Glycine max* [L.] Merr.) en la nutrición humana: revisión sobre las características agroecológicas, de composición y tecnológicas. *Revista Española de Nutrición Humana y Dietética*. 21(02)., pp. 184-198.

<https://scielo.isciii.es/pdf/renhyd/v21n2/2174-5145-renhyd-21-02-184.pdf>

De la Cruz-Arango, J. (2023, 01 de mayo). La quinua en el Perú: Pseudocereal andino, alimento de generaciones presentes y futuras. *Journal of the Selva Andina Biosphere*, vol.11 no.1., pp. 1-3

<http://www.scielo.org.bo/pdf/jsab/v11n1/2308-3859-jsab-11-01-1.pdf>

Flóres, J. & Preissing, J. (2013). Catálogo de variedades comerciales de quinua en el Perú. O.N.U.

<https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/5bd231bd-7284-4d91-8a48-ee37d2424f9e/content>

Herandez, J. La quinua, una opción para la nutrición del paciente con diabetes mellitus. (2015, diciembre). *Revista Cubana de Endocrinología*, vol.26 no.3. pp. 304-312.

<http://scielo.sld.cu/pdf/end/v26n3/end10315.pdf>

Johnston, M. & Marshall, G. (2009). *Administración de Ventas*. (9na ed.). McGraw Hill.

Kotler, P.& Keller, E. (2012). *Dirección de Marketing*. (14ta ed.). Pearson Educación.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2016). *Análisis de la logística en el Perú 5 Cadenas de exportación*. Biblioteca Nacional del Perú.

[https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/31325/P\\_Quinua.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/31325/P_Quinua.pdf)

Ministerios de Trabajo y Fomento del Empleo. (2021). Guía sobre el régimen laboral de la micro y pequeña empresa.

[https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2248797/guia\\_micro\\_pequena\\_empresa.pdf?v=1634171555](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/2248797/guia_micro_pequena_empresa.pdf?v=1634171555)

Ñaupas, et al. (2023). *Metodología de la investigación total. Cuantitativa – Cualitativa y Redacción de Tesis* (6th ed.). Ediciones de la U.

Organización Mundial de la Salud. (2015). *Alimentos y bebidas ultraprocesados en América Latina: tendencias, efecto sobre la obesidad e implicaciones para las políticas públicas*. Biblioteca Sede de la OPS.

[https://iris.paho.org/bitstream/handle/10665.2/7698/9789275318645\\_esp.pdf](https://iris.paho.org/bitstream/handle/10665.2/7698/9789275318645_esp.pdf)

Payan., L. (2015). *Plan de negocio verde para la producción y comercialización de un producto alimenticio a base de quinua en el municipio de Guasca, Cundinamarca* [Tesis de licenciatura]. Universidad de los Andes.

<https://repositorio.uniandes.edu.co/server/api/core/bitstreams/37b59db7-ae33-41b2-abf3-592541e459ed/content>

Rodríguez-Sosa, J., & Burneo, K. (2017). *Metodología de la investigación*. Universidad San Ignacio de Loyola.

Sampieri, R. et al. (2014). *Metodología de Investigación*. (6ta ed.). McGraw Hill.

Sampieri, H., & Mendoza, C. (2023). *Metodología de la investigación*. Las rutas cuantitativas, cualitativa y mixta (2nd ed.). Mc Graw Hill.

Schroeder, R. et al. (2011). *Administración de Operaciones*. (8va ed.). McGraw Hill.

Torres, A. y Urbina, B. (2021). *Estrategia de marketing para alcanzar un segmento del mercado de quinua perlada en Lima metropolitana*. [Tesis de licenciatura]. Universidad Ricardo Palma. <https://repositorio.urp.edu.pe/server/api/core/bitstreams/da176086-0143-4c7c-a2b7-10b746b98a1a/content>

Weinberger, C. (2009). *Plan de Negocios*. USAID.

[https://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan\\_negocios.pdf](https://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan_negocios.pdf)

## VIII. Anexos

### Anexo 01: Informe Turnitin

#### Registro de impacto y resultados

## ANA SYLVINA BÉJAR FLORES

### BÉJAR FLORES ANA 2025 - copia %281%29.docx

Instituto San Ignacio de Loyola - ISIL

#### Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::30163:435496130

Fecha de entrega

2 mar 2025, 4:35 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

2 mar 2025, 4:51 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

BÉJAR FLORES ANA SILVYNA 2025 - copia (1).docx

Tamaño de archivo

1.4 MB

69 Páginas

13,374 Palabras

72,903 Caracteres

## 11% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

#### Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado

#### Fuentes principales

10% Fuentes de Internet

1% Publicaciones

9% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

#### Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Ana Sylvina  
Béjar Flores  
(Autora)

Ivan Ernesto  
Quijano Aranibar  
(Asesor)

**Anexo 02:**

**Registro de impacto y resultados**

Tipo de documento: Proyecto de investigación

Título del Proyecto de Investigación o Tesis

“Percepciones sobre una propuesta de implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025”

**Integrantes:**

1. Béjar Flores, Ana Sylvina

Asesor: Quijano Aranibar, Ivan Ernesto

**Impacto de la investigación**

El impacto de una investigación se refiere a los efectos, tanto esperados como inesperados, que esta puede generar, abarcando aspectos económicos, políticos, culturales, ambientales, tecnológicos, sociales, entre otros.

**Impacto educativo:**

- Capacita sobre la ejecución de una iniciativa empresarial, en un nicho de mercado no explorado hasta la fecha, en la ciudad del Cusco

**Impacto social:**

- Pone en conocimiento de los comerciantes mayoristas y minoristas de la ciudad del Cusco, una idea de negocio innovadora y rentable. Como es la producción de lunches nutritivos a base de quinua perlada

**Impacto ambiental:**

- Concientiza al mercado cusqueño, sobre el alto valor comercial de la quinua

perlada y, por ende, sobre la protección y cuidado que esta requiere a travez de toda su cadena de valor.

### **Resultado del proceso de investigación**

Los resultados de un proyecto de investigación son los descubrimientos o conclusiones alcanzadas después de realizar el estudio. Estos reflejan los datos obtenidos durante el proceso investigativo y responden a las preguntas o hipótesis formuladas al comienzo del proyecto. Los resultados son fundamentales para evaluar, interpretar y comprender los efectos o la validez de lo investigado.

En resumen, este proyecto de investigación pone en conocimiento las percepciones sobre una propuesta de implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025. Las cuales serán Serán más favorables o desfavorables, en proporcionalidad directa al desempeño que este tenga, sobre estos 4 indicadores: La cuota de producción mensual, el monto monetario total de la inversión de los equipos industriales para la producción, el descuento monetario por la compra de 1000 unidades de envases o más, para el producto terminado, y la cantidad de tiempo, desde el momento en que se registra el pedido del producto terminado, hasta su entrega al cliente.

**Anexo 03: Matriz de consistencia**

**Tabla 13**

Matriz de consistencia acerca de las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	CATEGORÍAS Y SUBCATEGORÍAS	METODOLOGÍA	POBLACIÓN Y MUESTRA
<b>Problema general</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Hipótesis general</b>	<b>Categoría:</b> Lunches nutritivos con base a quinua perlada.	<b>Enfoque:</b> Cualitativo	<b>Población:</b>
¿Cuáles son las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?	Conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.	No requiere.	<b>Subcategorías:</b> - Eficiencia del equipo de colaboradores. - Precio de los equipos industriales para la producción. - Precios de los envases para el producto terminado - Rapidez en la entrega del producto terminado.	<b>Tipo de investigación:</b> Aplicada.  <b>Diseño de investigación:</b> No experimental de corte transversal  <b>Niveles de investigación:</b> -Exploratorio -Descriptivo	Todos los gerentes de microempresas mayoristas y minoristas del distrito de Santiago, Cusco, 2025.  <b>Muestra:</b> - No probabilística por conveniencia.  -4 gerentes de microempresas del distrito de Santiago, Cusco, 2025.
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Hipótesis específicas</b>			
<b>PE1:</b> ¿Cuáles son las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la <b>eficiencia del equipo de colaboradores</b> , para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?	<b>OE1:</b> Conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la <b>eficiencia del equipo de colaboradores</b> , para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.	No requiere.			

<p><b>PE2:</b> ¿Cuáles son las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al <b>precio de los equipos industriales para la producción,</b> para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?</p>	<p><b>OE2:</b> Conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de un plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al <b>precio de los equipos industriales para la producción,</b> dirigido a microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.</p>					
<p><b>PE3:</b> ¿Cuáles son las percepciones sobre una propuesta de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al <b>precio de los envases para el producto terminado,</b> para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?</p>	<p><b>OE3:</b> Conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al <b>precio de los envases para el producto terminado,</b> para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025</p>					

<p><b>PE4:</b> ¿Cuáles son las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la <b>rapidez en la entrega del producto terminado</b>, para a microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?</p>	<p><b>OE4:</b> Conocer las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la <b>rapidez en la entrega del producto terminado</b>, dirigido a microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025</p>				
--	---	--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia.

#### Anexo 04: Matriz de operacionalización de variables

**Tabla 14**

Matriz de operacionalización acerca de las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Preguntas	Instrumento	Citas
Percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocios sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, para microempresas de la ciudad del	los factores que en mayor medida impactan en la percepción de las empresas clientes, al momento de realizar una compra, son cuatro: el precio, la reputación del proveedor, la confiabilidad del 'producto, la confiabilidad del servicio y	Las percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocios sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada en la ciudad del cusco, en el año 2025. Consta de 4 dimensiones: <b>D.1.</b> Eficiencia del equipo de colaboradores	<b>D.1.</b> Eficiencia del equipo de colaboradores en el área de producción.	<b>I1.</b> Cuota de producción mensual.	<b>1</b>	¿Cuáles son sus percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la <b>eficiencia del equipo de</b>	Guía de entrevista.	"Lo crucial es la <b>cantidad de producción mensual</b> " (Entrevistado 1). "Que los colaboradores cumplan con la <b>cuota de producción mensual</b> " (Entrevistado 2). "Es importante, porque de este depende la <b>cuota de producción mensual</b> " (Entrevistado 3).

**Percepciones sobre una propuesta de implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025**



Cusco, en el año 2025.	la flexibilidad del proveedor (Kotler & Keller, 2012).	en el área de producción. <b>D.2.</b> Precio de los equipos industriales necesarios para la producción.  <b>D3.</b> Precio de los envases para el producto terminado. <b>D4.</b> Rapidez en la entrega del producto terminado.				<b>colaboradores</b> , para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?	“Es fundamental para obtener la <b>cuota de mercado estimada</b> ” (Entrevistado 4).
		<b>D.2.</b> Precio de los equipos industriales necesarios para la producción.	<b>I.1.</b> Monto monetario en la compra de los equipos industriales necesarios para la producción.	<b>2</b>	¿Cuáles son sus percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al <b>precio de los equipos industriales para la producción</b> , para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?	“Lo mas fundamental es el <b>importe monetario por la compra de todos los equipos para la producción</b> ” (Entrevistado 1).  “Lo más importante, en este caso es el <b>monto monetario total que se invierta en los equipos de producción</b> ” (Entrevistado 2). “Lo más relevante en este caso, es el <b>monto monetario total por la compra de los equipos industriales</b> ” (Entrevistado 3) “Lo más importante es el <b>monto monetario que inviertas en los equipos industriales</b> ” (Entrevistado 4)	
		<b>D3.</b> Precio de los envases para el producto terminado.	<b>I1.</b> Descuento monetario por la compra de 100 u. de envases para producto terminado.	<b>3</b>	¿Cuáles son sus percepciones sobre una propuesta de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto al <b>precio de los envases para el producto terminado</b> , para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?	“Lo más importante es el <b>precio de descuento por la compra de 100 unidades de envases</b> ” (Entrevistado 1). “Considero que el <b>descuento en la compra de los envases es lo crucial, por 100 unidades</b> , por ejemplo” (Entrevistado 2).  “Dado que es una iniciativa empresarial, creo que es importante el <b>descuento inicial por la</b>	

**Percepciones sobre una propuesta de implementación de un plan de negocios sobre lunches nutritivos a base de quinua perlada, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025**



			<p><b>D4.</b> Rapidez en la entrega del producto terminado.</p> <p>.</p> <p>.</p>	<p><b>I1.</b> Cantidad de tiempo, desde el momento en que se registra el pedido del producto terminado, hasta su entrega al cliente.</p> <p>.</p>	<p><b>4</b></p>	<p>¿Cuáles son sus percepciones sobre una propuesta de implementación de plan de negocio sobre lunches nutritivos con base a quinua perlada, con respecto a la <b>rapidez en la entrega del producto terminado</b>, para microempresas de la ciudad del Cusco, en el año 2025?</p>	<p><b>compra en cantidad o por 100 unidades, que te den</b>" (Entrevistado 3).  <b>"Creo que es importante el descuento monetario que te den por la compra de 100 unidades a más"</b> (Entrevistado 4)</p> <p>"La rapidez es crucial, <b>desde el momento en que procesas el pedido, hasta que le llega a tu cliente</b>" (Entrevistado 1).  <b>"Creo que lo más importante es la cantidad de tiempo, Desde que el cliente realiza el pedido, hasta que tu se lo entregas"</b> (Entrevistado 2).  <b>"Pienso que la rapidez con la que entregues el pedido es importante. Es decir, la cantidad de tiempo entre la realización del pedido y la entrega del pedido al cliente"</b> (Entrevistado 3)  <b>"Es importante la cantidad de tiempo entre el momento en que se realiza el pedido y la entrega del mismo"</b> (Entrevistado 4).</p>
--	--	--	---	---	-----------------	--	--

Figura 5

Presentación tentativa de los lunches “Nutriquinua”



Fuente: Elaboración mediante I.A.

Anexo 05: Ficha de validación



FICHA DE VALIDACIÓN

I. DATOS INFORMATIVOS:

Apellidos y nombres del experto	Cargo e institución	Instrumento	Autor(es)
Mg. Ivan Ernesto Quijano Aranibar	Docente en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Docente e Investigador RENACYT en el Instituto San Ignacio de Loyola.	Guía de entrevista	ANA SYLVINA BÉJAR FLORES

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

Criterios	Categorías, subcategorías y preguntas de investigación	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy buena 61-80%	Excelente 81-100%
1. Claridad	Está formulado con lenguaje apropiado.			X		
2. Subjetividad	Recoge los aspectos subjetivos de los participantes.			X		
3. Actualidad	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.			X		
4. Organización	Existe una organización lógica.			X		
5. Suficiencia	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.			X		
6. Intencionalidad	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias.			X		
7. Consistencia	Basado en aspectos teórico científicos.			X		
8. Coherencia	Entre las categorías, subcategorías y objetivos de investigación.			X		
9. Metodología	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.			X		
10. Pertinencia	El instrumento es funcional para el propósito de la investigación.			X		

III. OPINION DE APLICACIÓN

<input checked="" type="checkbox"/>	Aplicable
<input type="checkbox"/>	Aplicable después de corregir
<input type="checkbox"/>	No aplicable

IV. PROMEDIO DE VALIDACIÓN

51% BUENO

V. DATOS DEL EXPERTO

DNI	ORCID	COD. INVESTIGADOR RENACYT	Celular
45144294	<a href="https://orcid.org/0000-0003-2264-1186">https://orcid.org/0000-0003-2264-1186</a>	<a href="#">P0130610</a>	+51 956 202 509

Lugar y fecha: Lima, 11 de febrero de 2025.



QUIJANO ARANIBAR IVAN ERNESTO