



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE INGENIERÍA Y ARQUITECTURA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**Evaluación de las actividades de la cadena de valor de la casa
cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana, 2019**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Ingeniera Industrial

AUTOR:

Chuyes Curay, Yulissa Mariecrish (ORCID: 0000-0002-1129-8426)

ASESOR:

MSc. Seminario Atarama, Mario Roberto (ORCID: 0000-0002-9210-3650)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión Empresarial y Productiva

PIURA - PERÚ

2020

Dedicatoria

A Dios padre creador por la fortaleza y sabiduría brindada para salir adelante e iluminar mi camino.

A mis padres por su apoyo incondicional, y esfuerzo realizado en apoyarme a realizarme como persona y profesional.

A mis hermanas y personas especiales que han formado parte durante estos años de esfuerzo y hoy a un paso de cumplir mis metas.

Agradecimiento

A nuestro señor Dios, por iluminarme y bendecirme en las decisiones que he tomado a lo largo de mi carrera profesional. A mi familia por su amor incondicional, dedicación y el apoyo brindado durante mi desarrollo como profesional.

A mis docentes asesores MSc. Seminario Atarama Mario Roberto y Mg. Garcia Juárez Hugo Daniel por el tiempo y paciencia para poder culminar mi investigación. A los docentes de esta universidad por sus enseñanzas durante los años de estudio

A la Universidad César Vallejo, por brindarme la formación académica para lograr ser un profesional con valores.

A la empresa Ruiz Rivasplata por la oportunidad de abrir sus puertas y darme el paso a realizar la investigación, facilitando los recursos necesarios.

Tabla de contenido

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Tabla de contenido.....	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras.....	vi
Resumen	ix
Abstract	x
I. INTRODUCCIÓN	9
II. MARCO TEÓRICO.....	13
III. METODOLOGÍA.....	25
3.1 Tipo y diseño de la investigación	26
3.2 Variables y Operacionalización	27
3.3. Población, muestra y muestreo	28
3. 4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	29
3.5. Procedimiento	30
3.6. Método de análisis de datos	30
3.7. Aspectos éticos	30
IV. RESULTADOS.....	31
V. DISCUSIONES	36
VI. CONCLUSIONES	39
VII. RECOMENDACIONES.....	41
REFERENCIAS	42
ANEXOS.....	48

Índice de tablas

Tabla N° 1. Actividad que generan valor.....	23
Tabla N° 2. Operalización de la variable.....	27
Tabla N° 3. Población y muestra.....	28
Tabla N° 4. Técnicas e instrumentos.....	29
Tabla N° 5. Desarrollo de actividades.....	31
Tabla N° 6. Porcentaje de cumplimiento del desarrollo logístico.....	32
Tabla N° 7. Porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad.....	33
Tabla N° 8. Porcentaje de cumplimiento del desarrollo.....	34
Tabla N° 9. Porcentaje de cumplimiento del desarrollo de marketing.....	35

Índice de figuras

Figura N° 1. Cadena de calor.....	15
-----------------------------------	----

Resumen

La presente investigación titulada “Evaluación de las actividades de la cadena de valor de la casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC. Sullana 2019”, tiene como objetivo evaluar el desarrollo de las actividades de la cadena de valor de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Esta investigación es de diseño no experimental, nivel descriptivo y de tipo cuantitativo, en la cual su población está identificada por todas las áreas de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC y la muestra eran 4 áreas de las cuales son; área de almacén, área de proceso, área de almacén de productos terminados y área de ventas, aplicando como técnica la observación, a través de Check list para el porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de las actividades de logística interna, operación, logística externa, marketing y ventas. Los resultados que se obtuvieron del desarrollo de las actividades de logística interna en un 65%, operación en 53%, logística externa en 67%, de marketing y ventas en un 76% de cumplimiento. Concluyendo que el control y calidad son los aspectos que representan mayor deficiencia dentro del desarrollo de las actividades.

Palabras Claves: cadena de valor, calidad, logística, ventas, marketing.

Abstract

The following research entitled "Value chain activities evaluation of the brewery Ruíz Rivasplata SAC. Sullana 2019 ", has as objective to evaluate the development of the value chain activities of the brewery Ruiz Rivasplata SAC. This research is a non-experimental design, descriptive level and quantitative type, in which its population is identified by all the areas of the brewery Ruiz Rivasplata SAC and the sample were 4 areas, which are; storage area, process area, storage area of finished products and sales area, applying the observation as the technique, through the Check list for the percentage of compliance in the development of the activities of internal logistics, operation, external logistics, marketing and sales. The results obtained from the development of internal logistics activities in a 65%, operation in a 53%, external logistic in a 67%, marketing and sales in a 76% of compliance. Concluding the control and quality are the aspects which represent the greatest deficiency in the development of the activities.

Keywords: value chain, quality, logistic, sales, marketing.

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, la globalización y el desarrollo han generado que las empresas y organizaciones de sectores público y privado desarrollen capacidades de competencia, a través del desarrollo de actividades que generen valor e implementando de técnicas y estrategias que otorguen ventaja frente a la competencia (Porter 1985).

La casa cervecera Ruiz Rivasplata S.A.C, es una empresa que tiene poco tiempo de creación comenzó sus operaciones en el año 2016, se dedica a la elaboración de cerveza artesanal de diversas marcas como Cerveza Premium Imperio "Pale Ale", "Porter Special", "Cream Ale Quinoa" y "Wheat Beeren", éstas hechas con sabores netamente nacionales como maracuyá, algarrobina, quinua y otros, cuenta con personal capacitado para el desarrollo de las actividades, además cuenta con la maquinaria y equipos necesarios para realizar sus procesos, desde el proceso de molienda de malta, maceración, separación y agotamiento del bagazo, lupulización, clarificación y enfriamiento del mosto, primera fermentación, segunda fermentación y maduración en frío, contando con producción de 1000 litros por día.

Con respecto a la compra o adquisición de cerveza artesanal en el Perú sigue ascendiendo, para el 2016 la Unión de Cerveceros Artesanales del Perú (UCAP), planea una venta por encima del millón de litros, cantidad que excede en más de 50% los 650 mil litros transados en 2015, esta expansión ha generado que se generen negocios de resto bares dedicados a la venta de cerveza artesanal y ha crecido el número de plantas cerveceras artesanales.

Analizando el autor Michael Porter (1985) en su libro "*ventaja competitiva*" define la Cadena de Valor como una herramienta de análisis empresarial que considera a las labores primordiales que suman mayor transcendencia al producto en el transcurso que esta atraviesa cada tarea.

En la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC., ubicada en el distrito de Sullana, se realizan actividades que tienen como punto de partida la logística interna en la cual carecen de un operador logístico que lleve el control de los insumos, se evidencian deficiencias en el control testeos de calidad de los insumos, ya que no pasan por una evaluación aleatoria de calidad, y no cuenta con un stock de seguridad por lo que solo realizan pedidos cuando necesitan producir, asimismo el área de operaciones se lleva el producto final al almacén para su posterior distribución y comercialización, en pequeñas cantidades de cerveza a los restaurantes del norte del país, realiza ventas a turistas extranjeros de Suiza, Republica Checa, Suecia, Alemania y otros países, pero aún no logra enviar lotes grandes a mercados nacionales e internacionales, por lo que sus puntos de ventas aún están limitados.

Otro de las deficiencias es que no cuentan con un sistema de gestión de la calidad, por lo cual no realizan pruebas a los insumos y materias primas que ingresan a la empresa, no realizan inspección de calidad al producto terminado para su envase, solo tienen un técnico en calidad durante el proceso de producción, pero no interviene en el resto de actividades de la cadena.

De continuar esta situación en un futuro, se pueden crear problemática entre las que pueden estar, baja demanda de ventas, falta de interacción con el cliente, problemas de rotación de materiales, fallas durante el proceso incurriendo en un incremento gastos, generando costos mayores a lo de la competencia, lo que lleva a que la competencia tenga ventaja sobre nosotros, lo que sin duda los conducirá al fracaso por ultimo debido al conjunto de dificultades que se presentan en las actividades que se desarrollan en la empresa, se ha considerado realizar evaluación de la cadena de valor de La casa cervecera Ruiz Rivasplata S.A.C del distrito de Sullana.

Para realizar la evaluación de las actividades de la cadena de valor se partió desde la pregunta general: ¿Cómo se desarrollan las actividades de la cadena de valor en la casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC Sullana, 2019?

Para responder a la pregunta general se plantean las siguientes preguntas específicas: ¿Cuál es el porcentaje de cumplimiento del desarrollo las actividades de logística interna en el área de almacén de la casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC?, ¿Cuál es el porcentaje de cumplimiento del desarrollo las actividades de operación en el área de procesos de la casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC?, ¿Cuál es el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de las actividades de logística externa en el almacén de productos terminados de la casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC?, ¿Cuál es el porcentaje de cumplimiento del desarrollo las actividades de marketing y ventas en el área de ventas de la casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC?

La presente investigación procura desarrollar una evaluación de las actividades de la cadena de valor en la casa cervecera Ruíz Rivasplata, siendo pertinente porque se encontraros falencias en el desarrollo de las actividades que se muestran a través de demoras y fallas en procesos. Esta investigación se justifica en diferentes enfoques: Se justifica socialmente porque se logra evaluar si las actividades se realizan de manera adecuada, satisfaciendo las necesidades de los clientes y verificando su la calidad.

En lo practico se justifica porque surge la necesidad de evaluar el desarrollo de las actividades de la cadena de valor de la casa cervecera Ruiz Rivasplata utilizando instrumentos validados los cuales permitirán encontrar las fallas y aportar soluciones.

En lo metodológico, la investigación se justifica porque la elaboración y aplicación de instrumentos para recolectar datos de los indicadores basada en herramientas, métodos o teorías para desarrollar los objetivos, de las cuales, al lograr determinar su validez y confiabilidad, puedan ser utilizados en otras investigaciones

Para realizar la evaluación de las actividades de la cadena de valor se realizó con el objetivo general: Evaluar el desarrollo de las actividades de la cadena de valor en la casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC. Sullana 2019.

Para el cumplimiento del objetivo general se desarrollaron los siguientes objetivos: Determinar el porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de las actividades de logística interna en el área de almacén de la casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC; Determinar el porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de las actividades de operación en el área de proceso de la casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC; Determinar el porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de las actividades de logística externa en el área de almacén de productos terminados de la casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC; Determinar el porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de las actividades de marketing y ventas en el área de ventas de la casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC.

II. MARCO TEÓRICO

Se llevó a cabo una minuciosa indagación de información vinculada con el desarrollo de la investigación.

Del fante y otros (2013) en su investigación “Propuesta de mejoras a la red de distribución de producto terminado en una empresa productora y distribuidora de alimentos en Venezuela tomo II”, presentado a la Universidad Católica Andrés Bello en la facultad de Ingeniería, tiene como objetivo el de determinar el porcentaje y los requisitos que debe cumplir en distribución de alimentos en Venezuela tomo II, concluyo que mediante la aplicación de la entrevista se obtuvo un 65% de cumplimiento en la logística de la empresa, considerando fundamentales en el desarrollo actividades como la distribución, el nivel de servicio de transporte y la eficiencia en el uso de la flota, el cual el que obtuvo un nivel bajo de desarrollo fue el nivel de servicio de transporte, generando el riesgo de incurrir en retrasos de entrega de producto terminado, se ha tomado en cuenta esta investigación ya que se relaciona con el objetivo de la actividad de logística interna explicando las actividades que se llevan a cabo y el propósito de esta.

Agilia y otros (2014) , en su tesis de investigación denominada “ Análisis de cadenas de valor en la industria manufacturero en la Provincia de Loja”, presentada para obtener el título en economista, teniendo como objetivo enfatizar lo notable que genera la cadena de valor para potencializar su competencia y ayuda de tácticas entre las diferentes áreas manufactureras de alimentos y bebidas de la provincia de Loja, las cadenas de valor son herramientas importantes que aportan crecimiento industrial y económico del país ya que la coordinación entre industrias genera que se crean mercados más eficientes y con menores costos transnacionales. Se tomo esta investigación debido a que se relaciona con el objetivo general desarrollo de las actividades de la cadena de valor y la ventaja que genera al potencializar estas actividades.

Girón (2014) en su investigación denominada “Implementación de sistemas de distribución en las medianas empresas comercializadoras de la ciudad de Quetzaltenango”, presentada a la Universidad Rafael Landívar, faculta de ciencias económicas y empresariales, teniendo como objetivo el de observar y analizar el desarrollo de la distribución y los canales que van del fabricante al distribuidor y detallista, concluyendo que el desarrollo de la distribución en las empresas comerciales de Quetzaltenango se realiza en un 79% , además la distribución se realiza desde el almacenamiento de los productos, el transporte del fabricante a los mayoristas y de este al minorista, siendo esta la manera más frecuente de cómo se aplican los sistemas de distribución para la preventa y venta de los productos. Esta investigación se ha tomado en cuenta ya que se relaciona en cuanto a que identifica los canales de distribución y comercializaciones con el objetivo de la actividad de logística externa.

Cruzado (2014) en su investigación denominada “Implementación de un sistema de control interno en el proceso logístico y su impacto en la rentabilidad de la constructora rio Bado S.A.C. en el año 2014”, para optar el título de Contador público, teniendo como objetivo el de Diagnosticar el cumplimiento en el desarrollo actual del proceso logístico y la situación actual de la rentabilidad de la constructora Rio Bado S.A.C, se concluyó que el proceso logístico solo se desarrolló en 38,7% de cumplimiento, ya que se presentan dificultades en el área logística por razones como que solo existe una persona encarga de esta área, la cual no verifica si los quipos y materiales están almacenados correctamente, regularmente no controlan los inventarios, además que la adquisición de materiales solo la realiza un proveedor a costo elevado sobre el valor del mercado y en muchos casos no cumple con los tiempos de entrega. Por lo que guarda relación con la presente investigación, ya que se presentan significancia en las actividades que se realizan en logística interna y explica el porqué de las dificultades que se presentan durante su desarrollo.

Checa (2014) en su investigación denominada “Propuesta de mejora en el

proceso productivo de la línea de confección de polos para incrementar la productividad de la empresa confecciones Sol”, para obtener el título de Ingeniero industrial, en el que tiene como objetivo el de realizar un diagnóstico e identificar el desarrollo de la situación actual de la línea de producción de la empresa, llegando a la conclusión de que el diagnóstico identifico que la actividad de producción se desarrolla en un 90% ya que Confecciones Sol es una empresa pequeña en la que mayor parte del proceso se desarrolla de manera manual cumpliendo con aspectos de fabricación y calidad en cada prenda, pero hasta el momento no se han aplicado mejoras en los procesos, como es la planificación y control de producción. La relación que existe con la presente investigación es que identifica el desarrollo del proceso y aspectos como calidad y fabricación que son esenciales para el objetivo de la actividad de operación.

Ulco (2015) en su investigación “Aplicación de ingeniería de métodos en el proceso productivo de cajas de calzado para mejorar la productividad de mano de obra de la empresa industrias ART PRINT” realizada en la Universidad Cesar Vallejo para optar el título de Ingeniero industrial, teniendo como objetivo el de realizar una evaluación al proceso productivo actual de las cajas de calzado y determinar el porcentaje de actividades que generan valor productivo, llegando a la conclusión que la evaluación de a las operaciones de producción determinan que en la secuencia del recorrido en la fabricación de cajas de calzado existen actividades que no generan valor, mostrando un porcentaje del 47% de actividades que generan valor productivo lo cual a través de la aplicación de ingeniería de métodos esto pueda mejorar. Se relaciona con la presente investigación, porque se adapta y explica el desarrollo de las operaciones y lo que intervienen en durante el proceso aportando al objetivo de la actividad de operación.

Moreno (2015) en su investigación denominado “Implementación de estrategias de marketing para una empresa que compite en el sector industrial de productos de pintura en Lima” presentado a la universidad Ricardo Palma, en la facultad de ingeniería; teniendo como objetivo la

obtención del nivel de desarrollo y Mejora del posicionamiento de la marca, se concluyó que el desarrollo en el área de ventas se daba a un 89% ya que se había aplicado recientemente un plan de marketing en el cual se pudo identificar el entorno de la empresa, perseguir y alcanzar objetivos, optimizar el uso de los recursos limitados o potenciar la creatividad, lo que llevo a ofrecer al cliente lo que realmente desea además de brindar un servicio de calidad logrando que el cliente se sienta cómodo. Por tal motivo se relaciona con la presente investigación en determinar el porcentaje de cumplimiento de la actividad de marketing y ventas, además propone mejoras que pueden ser planteadas para un mejor desarrollo.

La presente investigación se basará en las teorías, conceptos y metodologías de la cadena de valor.

Según Michael Porter (1985) en su libro Ventaja competitiva: Crear y mantener un rendimiento superior, recuperado de Cruz Yrina y Chachapollas Diego (2016) contribuye a que la cadena de valor de manera inmediata pasara a formar parte fundamental de la gestión empresarial como táctica importante para el estudio del plan estratégico.

La cadena de valor apoya en la determinación de las tareas o procesos distintivos que otorgan ventajas frente a la competencia. Como contar con beneficios en los sectores del mercado para obtener productividad mayor al de los contrincantes en el sector manufacturero al que se pertenece, contando con que la cadena de valor es una herramienta que tiene como labor presentar la realidad económica.

El propósito de la cadena de valor es el de aportar valor y al mismo reducir los costos que se generen en las actividades para la creación del producto. Esto se basa en brindar productos con valor a sus clientes, llevando a la generación de margen entre lo que se accede a cancelar y los costes a los que se llega por obtener la oferta. Sin embargo, ha quedado demostrado en el acto que minimizar los costes tiene límites para el uso de la tecnología, la práctica ha demostrado que la reducción de costos monetarios tiene

también un límite tecnológico, ya que se intervienen en el hecho de contar con equipos que aporten calidad y que se genere valor.

Frances, A. (2001), señala: La Cadena de valor aporta un esquema que se aplica de manera general y que se pueda admitir sistemáticamente a las tareas que se realizan en las empresas ya sea directa o indirectamente. Esta cadena es conformada por una serie de actividades que aportan valor y que se aplica en las operaciones de producción. Esto basado en las definiciones sobre costos, valor y margen.

La cadena de valor aporta: Un modelo de conexiones para identificar cual es la situación de la organización en comparación con sus rivales.

Un conjunto de pasos que permiten establecer las tareas o actividades que al aplicarse se genere ventaja sobre la competencia.

Actividades de la cadena de valor La definición de cadena de valor de una organización muestra un grupo de tareas y acciones relacionadas. La cadena empieza con el almacén de materia prima, continuando con las operaciones para la elaboración de productos, para seguir con la comercialización del producto, hasta lograr la interacción con el cliente final del bien o servicio, como se muestra en la figura N°1.



Figura 1. Cadena de valor.
Fuente: Michael Porter. Libro ventaja competitiva.

Michael Porter define en su libro que la cadena de valor son procedimientos para la evaluación que permiten definir con claridad las tareas y operaciones que se llevan a cabo en el interior de la empresa, diferenciándolas de aquellas tareas que aportan valor al producto y en cada una de las actividades.

Asimismo, Porter define el valor como la suma de las utilidades que se perciben y que el cliente adquiere menos los costos al obtener algún bien o servicio, siendo esta esencial para el análisis de las actividades de la organización, mediante la cual se conocen los componentes institucionales de la empresa, con el fin de encontrar fuentes que generen beneficios entre sus competencias en aquellas tareas que agreguen valor. También manifiesta que la cadena de valor está constituida genéricamente por dos tipos de actividades:

Las actividades primarias, son aquellas que empiezan con la recepción de materia prima, la fabricación del producto hasta su almacenamiento. Las actividades secundarias van desde la distribución, comercio, ventas y servicio de postventa.

Las actividades que brindan apoyo a las actividades primarias, como la gestión del talento humano, abastecimiento, uso de tecnología y de infraestructura empresarial.

Entre estas actividades de la cadena de valor tiene gran relevancia la calidad de los procesos, productos o servicios. Según Carbellido, (2005), considera que la calidad es un factor importante en la cadena de valor ya que esta aporta valor generando satisfacción en los clientes. Carbellido tiene la convicción de que todas las empresas deberían contar con sistemas de aseguramientos de calidad, que consiste en tener documentada todas las acciones o actividades que se realizan con métodos, procedimientos, técnicas e instrumentos.

Según la asociación española de la calidad (2017), define el aseguramiento de la calidad, como el desarrollo de las actividades de la organización, que

tienen que seguir ciertos parámetros de actuación que están dirigidas a trabajar con base en planes de acción y sistemas implantados en el interior del Sistema de Calidad de la empresa.

En cuanto a las actividades Primarias se encuentran aquellas que generan valor directamente al producto mediante su desarrollo, en las cuales están:

Según Francisco Gonzales López (2018), define la logística interna es la primera actividad que se realiza en la cadena de valor, es aquel grupo de acciones que gestionan los flujos de entrada de materiales, insumos, información datos y capitales. Las organizaciones tienen la necesidad de programar y manejar de alguna manera las tareas de entrega y recepción de la materia prima e insumos para la elaboración de los productos, así también como la forma de distribuir los materiales.

Según Izar-Landeta (2012) considera que uno de los métodos tradicionales para evaluar la logística interna en una empresa y calcular los inventarios es el del punto de reorden, que consiste en definir el valor, expresado en unidades de productos y manejar el stock de seguridad evitando que esta disminuya completamente.

Según Maronna (2010) explica la recepción y el mantenimiento de materia prima es el principio por el que pasa la materia prima, en cualquier tipo de industria o empresa se parte desde brindar calidad y seguridad de la materia prima.

Según DVA mexicana (2017) define que los proveedores son esenciales para la elaboración de productos, ya que los procesos diarios que las empresas necesitan un sin número de materia primas e insumos. Para lo que se deben de tener en cuenta lo siguientes factores antes de elegir al mejor:

El primer factor que se debe tener en cuenta es el precio, que brinde productos acordes en calidad, otro factor clave es la confiabilidad que brinde los proveedores mientras eficiencia y confianza, la ubicación es un

punto esencial ya que si el proveedor se encuentra a kilómetros de distancia va hacer difícil que se entreguen productos en poco tiempo, Estabilidad garantizando el cumplimiento de los tiempos de entrega.

Según Maronna (2010) define la verificación de materia prima, como la acción vital en el que se revisa y manipula la materia prima, con el fin de lograr verificar su calidad, seguridad e inocuidad.

Según United petfood (2018) explica que el Testeos de calidad de materia prima, es la inspección meticulosa en laboratorios para determinar la calidad de la materia prima cumpliendo con los estándares requeridos.

Según Fundación Isil (2014) El transporte de materias primas, no es ni más ni menos, mover de la manera más consciente en el tiempo más adecuado, de un lugar hacia otro, la cantidad de materia requerida y utilizando el mínimo espacio. Hay transportadores de banda, que se pueden fabricar en tamaños grandes, con más o menos velocidad y que transportan de manera económica grandes cantidades de materiales

Según Ramírez (2014) explica que el almacenamiento para la materia prima que se utilizara durante las operaciones deberá ser almacenada en diferente área al de productos terminados, con el objetivo de controlar la entrada y salida de materia prima y se rote de manera óptima, se deberá tener en cuenta factores de condiciones si requieren refrigeración, si existen productos perecederos separarlo del resto ya que esto generara que la materia prima cerca pueda sufrir daño, la materia prima debería colocarse con una distancia de 60 cm con respecto a las paredes perimetrales y esta debería estar sobre pallets, tarimas o repisas elevadas a 15 cm del piso, permitiendo realizar limpieza, desinfecciones o fumigaciones.

Gehermendi (2019) define el control de inventarios como aquella actividad en que se planifica, organiza y controla en flujo de materiales, es decir es el recorrido y almacenamiento de materias primas, productos terminado.

Para controlar la materia prima se deben realizar inventarios periódicamente para analizar pérdidas y errores, se debe contar con la información de los productos que ofrecen los proveedores como catálogos, evaluaciones de laboratorios, etc., además se deberá separar o clasificar los productos por fechas, tipo y utilidad.

Marco (2017) Stock de seguridad es aquella revisión continua de inventarios, transacciones, transferencia o movimientos, algunas empresas realizan inventarios periódicos que se conoce cada cierto tiempo los productos con los que se cuenta esto recibe el nombre de revisión. Toda empresa que controle sus inventarios y stock de seguridad mantiene en reserva su abastecimiento de emergencia.

Según Zúñiga Sáenz, Roy (2005) define las operaciones como aquella actividad en donde se toman las materias primas desde la logística de entrada y se crea el producto. Un método de operaciones es aquel en el que se realiza el proceso de transformación desde un punto de vista estratégico, desde la interacción que se realiza con la administración, la ingeniería, el mercadeo, las ventas, las finanzas, los recursos humanos y la contabilidad.

Según Wheelwright y Hayes (1985) Se refiere a la Fabricación como la producción de objetos a través de medios procesos mecánicos, manuales, es decir es la elaboración o construcción de algo. Para eso debe contar con:

- Diagrama de procesos o actividades (DOP o DAP) en donde se determinen las operaciones que se realizaran y el orden de cada una.
- Se debe contar con algún estudio de tiempos en donde se ha evaluado la duración de cada actividad.
- Uso de tecnología en maquinaria y equipos, que faciliten el desarrollo del proceso. Estos deben recibir mantenimientos periódicos.

- Se debe determinar qué tipo de fabricación se emplea.
- Evitar, disminuir y eliminar las falencias que se presentan en el proceso, a través de planes o estrategias para su eliminación.

Según Salazar (2016) es esencial para controlar la calidad contar con un sistema con personal capacitado que inspeccione los procesos, que esté presente desde que ingresan de materia prima para proceso hasta que se almacene el producto terminado y controlar los problemas que se presenten, se debe apostar por contar con certificaciones de calidad que permitirán que se abran las puertas a nuevos mercados.

EAE (2014) explica que la Mejora en producción es la optimización del rendimiento de los procesos para mantener y escalar su posición en el mercado. Si las empresas desean realizar mejoras en proceso deberán partir de la creación de equipos de trabajo entre sus miembros, ellos definirán los problemas que se encuentren, con el fin de que encuentre la causa raíz del problema y propongan soluciones, además se puede partir de mejoras como mejoras en proceso, mejoras flujo de materia prima o materiales, mejoras en tiempo de producción, con el objetivo de evitar gastos innecesarios.

Toledo (2010) define a la logística externa, como parte fundamental en el control de los canales de flujos que lleva a cabo la acción de abastecer con el producto al consumidor final. En esta actividad interviene el diseño del producto y el empaque. Las vías de uso para transporte de esta actividad son limitadas y los costos en algunos casos son elevados. Cuando la información no corresponde con la mercancía que se despacha en cantidad o costo, se produce un impacto negativo que se reflejara en pérdida de inversión realizada.

Cassanovas (2012) define que la logística externa es la actividad en donde se planifica y controla de manera eficiente, cuando se refiere a la gestión y programación o claramente dicho con el flujo de información y artículos

estos deben estar relacionados desde la entrada de suministro siguiendo con el regreso del dinero invertido.

Según Fundación Isil (2014) para almacenar los productos terminados todo parte de conocer la demanda del producto ya que si esta se suministrara de manera inmediata no necesitaría almacenarse ya que se entregaría al punto de consumo. Si en caso se realice debe cumplir con: Almacenes adecuados, que los productos sean verificados antes de su ingreso almacén y ver la calidad de estos, debe de contar con las condiciones en las que se debería almacenar dependiendo de temperatura, humedad, etc., y evitar el contacto directo con el piso y paredes.

Según Ramírez (2014) En cuanto la distribución y manejo de productos terminados explica que depende del transporte y canales de distribución que se utilizan, ya sea propio o contratado, estos vehículos que transporten los productos deberán de contar con las condiciones necesarias para el cuidado de este, además debe de programar y planificar los tiempos que se emplearan en la distribución de productos.

Rodríguez (2014) Pedidos y control de registro se realiza con el fin de saber los pedidos realizados, cantidades, fecha y su situación. Toda empresa deberá contar con libro de registro de pedidos, deben de registrar y solicitar la información básica al realizar la entrega. Además de seguir el rastro que realiza el producto hasta llegar al cliente esto se conoce como trazabilidad, con el fin de cumplir con el plazo de días de entrega.

Deming (1989), define las ventas y el marketing como aquellas actividades que desempeñan un papel crucial para decidir el destino de la organización, ya que el dinero que ingresa de las ventas es el que sostienen el resto de actividades, el marketing logra que los productos tengan posicionamiento en el mercado.

Según Philip Kotler (2012), define el marketing es un conjunto de procesos que se realizan a través de grupos o individuos para ver lo que necesitan y crear u ofrecer productos que satisfagan esta necesidad.

Thompson (2010) El marketing está orientado a cumplir con los deseos y necesidades del consumidor para esto primero se debe conocer para que sector va dirigido nuestro producto, primero debe fabricarse el producto brindar pequeñas muestras a grupo de personas lo cual sería de utilidad realizar un estudio de mercado completo, luego tratar de cumplir con la visión que tiene hacia nuestro producto, realizar publicidad llamativa atractiva al cliente por los diferentes medios, una vez sementado en el mercado ejecutar estrategias o técnicas para ampliar nuestra cartera de clientes, las alianzas estratégicas o empresariales con otras empresas potenciaría su participación en el mercado.

Según Morón Sequeiros, Fernando (2017), considera que al vender se descubre e identifica las necesidades que surgen en las personas, lo cual espera satisfacer dicha necesidad con el desarrollo de nuevos productos o servicios.

Ugalde (2018) En cuanto a las ventas se debe partir de las tácticas de marketing que se aplicaron ya que el consumidor por si mismo no adquirir el producto, se debe identificar los clientes fieles a nuestro producto con el fin de ofrecer promociones, si los productos son fijados por la empresa estos deben basarse tanto en los gastos generados para su fabricación como también tener en cuenta el precio de la competencia, apostar por la tecnología y a través de ellos realizar ventas en línea y de manera directa, el lugar para ofrecer los productos a nuestros clientes, estos deben de estar colocados a la vista de ellos, en puntos estratégicos.

El sector de cerveza artesanal se encuentra en crecimiento ya que su consumo va aumentando cada año;

Canadean LTD, (2014). Al nivel mundial el consumo de cerveza artesanal está atravesando un incremento considerable. Los datos revelan que, durante el 2010, la fabricación de cerveza elaborada artesanalmente en América del norte creció 11%, mientras tanto las industrias dedicadas a la producción de cerveza decayeron aproximadamente al 5%, en el mismo Estados Unidos Y Reino Unido, sin embargo, tanto la cerveza artesanal aumento su consumo a un 14% a diferencia del 2010.

Cerveceros latinoamericanos, (2013); Riquelme, 2012; European Food Informatizo Council, 2016; Cervebel, (2016). El Código de Hammurabi, determinaba pautas y reglas para la elaboración y venta de cerveza dos mil años después estos documentos describen el consumo de cerveza artesanal.

La casa cervecera cuenta con documento donde describe las actividades primarias y de apoyo que aportan valor a la empresa (ver anexo 7. Doc. Cadena de valor), en dicho documento se explica el cómo y porque se determina que estas actividades generan ventaja competitiva frente a la competencia y los planes a largo plazo, describiendo el proceso desde la entrada de materia prima la fabricación del producto, la distribución hasta llegar al consumidor final, dichas actividades que se consideran se muestran en la tabla N° 1.

Tabla 1. Actividades que generan valor en casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

ACTIVIDADES DE LA CADENA DE VALOR DE LA CASA CERVECERA RUIZ RIVASPLATA	
ACTIVIDADES PRIMARIAS	Logística interna
	Operación
	Logística externa
	Marketing y ventas
ACTIVIDADES DE APOYO	Infraestructura directa
	Desarrollo de tecnología
	Abastecimiento

Fuente: Elaboración propia.

III. MÉTODOLOGIA

3.1 Tipo y diseño de la investigación

Hernández y Batista (2010) definen al tipo de investigación según enfoque cuantitativo como aquella “en la que se usa la recopilación y análisis de para dar respuestas a los interrogantes de investigación y demostrar las conjeturas previamente hechas” (p.119). La presente investigación según enfoque es de tipo cuantitativo ya que se utilizará para analizar los resultados de los instrumentos que se aplicaran a nuestra población de estudio con el fin de evaluar las actividades de la cadena de valor de la casa cervecera Ruiz Rivasplata. SAC.

Según Tamayo y Tamayo M. (2003) comprende a la investigación de nivel descriptivo como “aquella en la que se describe, registra, evalúa e interpreta la esencia, la concepción o proceso de los fenómenos” (Pág. 46). El nivel de esta investigación es descriptiva puesto que describe las características de la cadena de valor de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC de la Provincia de Sullana en el año 2018, además se espera obtener resultados que nos permitan evaluar la variable “ cadena de valor”, lo cual busca dar a conocer las diferentes características y perfiles de las distintas unidades de análisis como personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que sea sometido en el estudio de investigación.

Hernández, Fernández y Baptista, (2014) define a la investigación no experimental en la cual “se estudian fenómenos en la manera en que se realizan y como se muestran en su entorno natural, para luego ser analizado”. (p.207). El diseño de la presente investigación es no experimental, debido a que no se va a manipular la variable cadena de valor. Según el periodo de tiempo es de un corte transversal, puesto que busca describir la incidencia y los hallazgos en que se muestran en la variable en un momento determinado.

G O

G = Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

O = Cadena de valor.

3.2 Variables y Operacionalización

La variable que se utilizó en la presente investigación; como variable dependiente es la cadena de valor de la cual se estudiarán sus actividades y la forma de medición.

Tabla 2. Operacionalización de la variable cadena de valor

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Cadena de valor	Michael Porter (1985) La cadena de valor es un instrumento que tiene como función representar una realidad económica. Articula en el mismo proceso de análisis al conjunto de los actores involucrados en las actividades de producción primaria, industrialización, transporte y comercialización, distribución y consumo. Por lo tanto, la cadena de valor es un instrumento básico para la concertación y el dialogo de los actores, para lograr mayores niveles de competitividad.	Logística Interna	Se aplicarán la técnica de observación utilizando como instrumento un check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de logísticos interna: <ul style="list-style-type: none"> • Inventarios • Materia prima almacenado • Stock de materia prima. el instrumento estará basado en la teoría de Michael Porter.	Porcentaje de cumplimiento de recepción y manejo de materia prima.	De razón
				Porcentaje de cumplimiento de control de inventarios.	De razón
				Porcentaje en cumplimiento de stock de seguridad.	De razón
				Porcentaje de cumplimiento en almacenamiento	De razón
		Operaciones	Se aplicará la técnica de observación como instrumento un check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de operación: <ul style="list-style-type: none"> • Calidad • Fabricación • Mejoras 	Porcentaje de cumplimiento en fabricación.	De razón
				Porcentaje de cumplimiento en control de calidad.	De razón
				Porcentaje de cumplimiento de aplicación de mejoras	De razón
		Logística Externa	Se aplicará la técnica de observación y se utilizará como instrumento un check list <ul style="list-style-type: none"> • Productos terminados • Transporte • Control de pedidos 	Porcentaje de cumplimiento den almacén de productos terminados	De razón
				Porcentaje de cumplimiento en transporte de productos	De razón
				Porcentaje de cumplimiento en control de pedidos	De razón
		Marketing y ventas	Se aplicará la técnica de observación y como instrumento check list para medir el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de marketing y ventas.	Porcentaje de cumplimiento en ventas	De razón
				Porcentaje de cumplimiento en marketing	De Razón

Fuente: Fuente: Elaboración propia.

3.3. Población, muestra y muestreo

En la presente investigación se identificó cuatro unidades de análisis: área de almacén, área de proceso, área de almacén de productos terminados y área de ventas. La población estará reflejada en la tabla 2.

Tabla 2. Población y muestra

Dimensiones	Unidad de análisis	Población	Muestra	Muestreo
Logística interna	Área de almacén	Todas las áreas de la casa cervecera Ruiz Rivasplata.	Área de almacén	Por conveniencia
Operación	Área de proceso	Todas las áreas de la casa cervecera Ruiz Rivasplata.	Área de procesos	Por conveniencia
Logística externa	Área de almacén de productos terminados	Todas las áreas de la casa cervecera Ruiz Rivasplata.	Área de almacén de productos terminados	Por conveniencia
Marketing y ventas	Área de ventas	Todas las áreas de la casa cervecera Ruiz Rivasplata.	Área de ventas	Por conveniencia

Fuente: Elaboración propia.

Para la muestra se incluyeron 4 áreas como son área de almacén, proceso, almacén de productos terminados y ventas debido a que en estas áreas es donde se realizan las actividades primarias que generan valor a la empresa, mientras que no se tomó áreas como gerencia, administración y recursos humanos debido a que en estas

áreas no se realizan actividades que aporten valor ya que estas actividades son apoyo para las actividades primarias realizadas en las áreas antes mencionadas.

3. 4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para la obtención de los resultados basándose en los indicadores se usaron técnicas a través de la aplicación de instrumentos que se mostrara en la tabla N° 3.

Tabla 3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Indicadores	Técnica	Instrumento
Logística interna	Observación	Check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de logística interna. Anexo 2-A
Operación	Observación	Check list de porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de operación. Anexo 2-B
Logística externa	Observación	Check list de porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de logística externa. Anexo 2-C.
Ventas y marketing	Observación	Check list de porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de marketing y ventas. Anexo 2-D.

Fuente: Elaboración propia.

Los instrumentos fueron validados por experto en el tema, para tal fin se colocó las constancias de validación en el anexo 3-A, realizados por los especialistas expertos: Mg. Juárez García, Hugo Daniel, Mg. Vilela Calle, Cesar Adriano y Mg. López Córdova Jenny Jeanette.

3.5. Procedimiento

Se visitó la planta cervecera, la empresa brindó su guía de cadena de valor en lo que ellos consideran actividades que aportan valor a la empresa, luego siguiendo los criterios de la teoría de cadena de valor de Michael Porter, se identificaron cuáles eran las actividades que generaban valor y sus procedimientos de cada una utilizando los instrumentos creados en este caso Check list, al obtener estos datos se determinó el porcentaje de cumplimiento de cada actividad logística interna, operación, logística externa, marketing y ventas, identificando en cuál de ellas ocurre falencias.

3.6. Método de análisis de datos

Para la evaluación de las actividades de logística interna, operaciones, logística externa y marketing y ventas se empleó como método de análisis, tablas comparativas la cual nos permitió describir el comportamiento de cada uno de los valores evaluados.

3.7. Aspectos éticos

El autor de la presente investigación se comprometió a utilizar de manera reservada la información confidencial de la empresa. Solo se empleó dicha información para fines académicos por cláusulas de confidencialidad. En el presente trabajo se respetó la propiedad intelectual por lo que se utilizarán citas referenciales en base a las citas de la ISO 690 y 690.2.

IV. RESULTADOS

Para realizar la evaluación de las actividades de la cadena de valor se partió desde el desarrollo de los objetivos específicos, para lo cual estos serán evaluados dependiendo del porcentaje de cumplimiento de cada actividad. Como se muestra en la Tabla N° 4.

Tabla 4. Desarrollo de las actividades de cadena de valor casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

Actividades de cadena de valor de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.	Frecuencia	Porcentaje de cumplimiento
Logística Interna	9	65%
Operación	10	53%
Logística externa	9	67%
Marketing y ventas	13	76%
Total		65.25%

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa se toman cuatro actividades que generan valor dentro de la casa cervecera Ruiz Rivasplata, como son logístico interna, operación, logística externa, marketing y ventas; de los cuales en la actividad de operación se desarrolla en un 53% de cumpliendo con 10 factores de los 17 factores planteados, mientras que la actividad de logística interna cumple con 9 de los 15 factores propuestos lo que equivale al 65%, por lo que la casa cervecera debería de prestar atención en estas actividades ya que son aquellas que generan valor dentro de la cadena de valor para la elaboración de cerveza artesanal, el porcentaje general de todas las actividades de la

cadena de valor es 65.25% de cumplimiento.

Para determinar el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de logística interna se tomó como base la teoría de la cadena de valor de Michael Porter. En este caso se tomó factores que se considerados fundamentales para el correcto desarrollo de esta actividad, se aplicó como instrumento Chek list. Como se muestra en la tabla N°5.

Tabla 5. Porcentaje de cumplimiento del desarrollo de logística interna en el área de almacén de la casa cervecera Ruiz Rivasplata

Logística interna	Factores de cumplimiento		Factores cumplidos por la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.	
Recepción y manejo de materia prima	6	35%	4	24%
Almacenamiento	4	24%	3	18%
Control de inventarios	4	24%	2	12%
Stock de seguridad	3	18%	2	12%
Total	17	100%	11	65%

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa se toman cuatro indicadores, recepción y manejo de materia prima, almacenamiento, control de inventarios y Stock de seguridad; de los cuales en almacenamiento y stock de seguridad cumplen con 2 factores respectivamente, cumpliendo con el 12% cada uno, del cumplimiento total de la actividad de logística interna, por lo que la empresa debería de tomar medidas ya que el control de inventarios es un indicador base que realiza la administra del uso y recepción de la materia prima que se utiliza para la elaboración de la cerveza, el porcentaje general de la actividad de logística interna es de 65% de cumplimiento.

Para determinar el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de operación se tomó como base la teoría de la cadena de valor de Michael Porter. Esto se realizó a través de un instrumento Check List, en el cual se tomó factores fundamentales para el desarrollo eficiente de la esta actividad. Como se muestra en la tabla N°6.

Tabla 6. Porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de operación en el área de proceso de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

Actividad de operación	Factores de cumplimiento		Factores cumplidos por la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.	
Fabricación	8	47%	5	29%
Control de calidad	5	29%	1	6%
Mejoras en producción	4	24%	3	18%
Total	17	100%	10	53%

Fuente: Elaboración propia

Como se observa para esta actividad se tomó tres indicadores, Fabricación, control de calidad y mejoras en producción; de los cuales el indicador de calidad es el que tiene el menor porcentaje de cumpliendo con solo 1 factor de los 5 que se tomó como fundamentales para dicho indicador el cual representa el 6% del cumplimiento total de la actividad de operación por lo que la empresa debería de poner atención y mejorar ya que tiene que prescindir satisfacer las necesidades y cumplir con las expectativas de los clientes, el porcentaje general que cumple la actividad de operación en la casa cervecera es de 53% cumplimiento.

Para determinar el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de logística externa se tomó como base la teoría de la cadena de valor de Michael Porter. En este caso se tomó factores que se considerados fundamentales para el correcto desarrollo de esta actividad, se realizó la evaluación a través de un check list. Como se muestra en la tabla N°7.

Tabla 7. Porcentaje de cumplimiento del desarrollo de logística externa en el área de almacén de productos terminados de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

Logística externa	Factores de cumplimiento		Factores cumplidos por la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.	
Almacenamiento	6	40%	4	27%
Transporte y manejo de productos	3	20%	2	13%
Pedidos y control de registro	6	40%	4	27%
Total	15	100%	10	67%

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa se toman tres indicadores, almacenamiento, transporte y manejo de materia prima, pedidos y control de registro; de los cuales en almacenamiento se cumplen 3 factores , el cual representa el 27% del porcentaje de total, pero el que presenta el menor número de factores cumplidos es en transporte y manejo de productos ya que la casa cervecera cumple con 2 factor el cual representa el 13% del cumplimiento total de la actividad de logística externa por lo que la casa cervecera Ruiz Rivasplata deberá prestar atención ya que el manejo y manipulación que recibe el producto antes de llegar al consumidor final es fundamental para el cliente. El

porcentaje general que cumple la actividad de logística externa en la casa cervecera es de 67% de cumplimiento.

Para determinar el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de marketing y ventas se tomó como base la teoría de la cadena de valor de Michael Porter. Esto se realizó a través de un instrumento Check List, en el cual se tomó factores fundamentales para el desarrollo eficiente de la esta actividad. Como se muestra en la tabla N°8.

Tabla 8. Porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de marketing y ventas en el área de ventas de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

Actividad de marketing y ventas	Factores de cumplimiento		Factores cumplidos por la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.	
	Marketing	10	58.8%	7
Ventas	7	41.2%	6	35%
Total	17	100%	13	76%

Fuente: Elaboración propia.

En el caso que la casa cervecera desarrolle la actividad de marketing y ventas al 100% basados en los factores, esta se considera correcto. Como se observa se toman dos indicadores, marketing y ventas; de los cuales en marketing cumple con 7 de 10 factores, cumpliendo con el 41%, mientras que en el caso del indicador de ventas, este cumple con 6 de 7 factores el que representa el 35% del cumplimiento total de la actividad de marketing y ventas por lo que la empresa debería prestar atención en cuanto al marketing ya que con este indicador es el que se genera la conexión con los clientes. El porcentaje total que cumple la actividad de marketing y ventas en la casa cervecera es de 76% de cumplimiento.

V. DISCUSION

Al realizar la evaluación de las actividades de la cadena de valor en la casa cervecera Ruiz Rivasplata en el que se identificó que las actividades se desarrollan en un 65.25% siendo la actividad de operación con menor porcentaje de cumplimiento de 53%, al comparar con la tesis de Aguila y otros (2014), el cual evalúa la cadena de valor a partir de actividades como distribución, producción y comercio relacionadas a los diferentes sectores del mercado como son los sectores consolidados, sectores objetivos, sectores emergentes y sectores potenciales, el cual se centra en identificar cual es la posición en los diferentes sectores de mercado y los costos económicos que se generan para mantener dicha posición, a diferencia de que en la presente investigación se ha evaluado el porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de cada actividad de la cadena relacionada con las tareas que se realizan en cada actividad para identificar las deficiencias durante su desarrollo

Se determino que en el porcentaje de cumplimiento de la actividad de logística interna se obtuvo un 65% de cumplimiento, a diferente con lo contrastado con Cruzado (2014), que obtuvo un porcentaje del 38.7%, sin embargo esta diferencia surge porque Cruzado señala que en el desarrollo de logística interna solo intervienen dos factores claves como es almacenamiento y control de inventarios, lo contrario con la presente investigación que se tomó cuatro factores como son recepción y manejo de materia prima, control de inventarios, almacén, stock de seguridad, además de esto Cruzado afirma que la razones de que existan deficiencias, es por la falta de personal, incorrecto almacenamiento de materia prima e incumplimiento por parte de los proveedores, y en cambio en la presente investigación se encontró que la razón principal es que existan falencias porque no se controlan los inventarios de materia prima. En la presente investigación surgieron ciertas dificultades al aplicar los instrumentos ya que existen deficiencia en el área de almacén en el cual hay actividades que no se realizan durante el proceso logístico.

Al determinar el porcentaje de cumplimiento de las actividades de operación esta arrojo como resultado 53% , al contrarrestarse con las tesis desarrollada por Ulco (2015) y Checa (2014) en el que obtuvieron porcentajes de 40% y 90% respectivamente, no se presentó relación, ya que existe diferencia en cuanto a instrumentos e indicadores que se utilizaron, Ulco utilizo cuestionario para la recolección de datos basándose en aspectos de mejora de métodos para procesos y fabricación, mientras que Checa utilizo como instrumento fichas de registros y se centró en indicadores como calidad, administración de la producción, utilización de recursos, en cambio en la presente investigación se recogen datos a través de Check list y se toman aspectos como fabricación, calidad y mejora de procesos. Asimismo, existe relación con Ulco, Checa y la presente investigación es que todas toman a la calidad como uno de los aspectos con mayor relevancia al momento del proceso. La deficiencia que se presentaron durante el desarrollo, fue al aplicar los instrumentos la empresa limitaba el ingreso al área de proceso, interviniendo a que el maestro cervecero podía explicar las actividades que se desarrollan en el área.

En cuanto, al determinar el porcentaje de cumplimiento de las actividades de logística externa se obtiene como resultado 67%, esto guarda relación con las tesis desarrolladas por Girón (2014), Del Fante (2013) quienes obtuvieron 79% y 65% respectivamente, la conexión que existe entre dichas investigaciones y la presente es que toman aspectos como almacenamiento de productos, transporte, pedidos y control de registro los cuales se consideran fundamentales en logística externa, además se conectan porque se identificaron los canales de distribución y la llegada del producto a los clientes finales, asimismo se identificó que las empresas en las que las se han desarrollado las investigaciones prestan mayor relevancia al servicio de transporte para cumplir con los tiempos de entregas de productos para la postventa y venta.

El porcentaje de cumplimiento en la actividad de marketing y ventas que se obtiene un 76% de cumplimiento, existe relación con la tesis desarrollada

por Moreno (2015) en el que obtuvo 89% de en el desarrollo de la actividad de ventas y marketing, la relación entre ambas es que se aplica una lista de chequeo para obtener resultados y se toman aspectos similares como son la importación de contar con cartera de clientes crear promociones, la posición del producto en el mercado, promociones, publicidad en diversos medios y el desarrollo de estrategias de marketing, además que en la investigación de Moreno y en la presente se demostró que la actividad de marketing es la que se desarrolla con mayor deficiencia debido a que ambas empresas no han logrado hacer promociones de sus productos por televisión, y los medios más frecuentes son las redes sociales.

VI. CONCLUSIONES

1. En la evaluación de las actividades de la cadena de valor de la casa cervecera Ruiz Rivasplata, que el control y calidad son aspectos que presentan deficiencia dentro del desarrollo de las actividades, generando demoras y fallas en los procesos.
2. Al determinar el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de logística interna se identificó un 65%, desarrollando actividades de control de inventarios con el 24%, stock de seguridad con 18%, presentando deficiencia debido a que no se controla el ingreso de materia prima, cantidades y fecha de entrega ocasionando que se realicen pedidos sin programación.
3. Se determinó que el porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de la actividad de operación en el área de proceso de la casa cervecera Ruiz Rivasplata es de 53%, en él se realizan actividades como fabricación 29%, calidad con 6% y mejoras en proceso con el 29% de cumplimiento; identificando que las falencias se deben a problemas en calidad, desarrollando un débil control de calidad ya que cuentan con un técnico de calidad, que solo interviene durante el proceso de fermentación y maduración, pero no existe un área encargada de velar por la calidad total, ni manuales de calidad, presentando cuellos de botellas durante el proceso.
4. De los resultados obtenidos en el desarrollo de logística externa se mostró que la casa cervecera Ruiz Rivasplata es de 67% cuenta con buen servicio de almacén 27% y transporte de productos con 13%, cumpliendo con las especificaciones de almacenamiento y distribución en abastecimiento, el control de registro de pedidos con 27%, presenta dificultades ya que no se realiza trazabilidad diaria en la salida de productos, ocasionando que no se registren las cantidades exactas.

5. Se determinó que el porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de la actividad de marketing y ventas en el área de ventas de la casa cervecera Ruiz Rivasplata es de 76%, el desarrollo de marketing con 41% y venta 35% de cumplimientos; en el que se demostró que en el servicio de postventa y ventas la casa cervecera realiza una buena labor ya que brinda servicio personalizado de degustaciones a sus clientes. En el caso del Marketing no se han aplicado estrategias de marketing y alianzas con otras empresas por lo cual aún tiene limitado su público objetivo.

VII. RECOMENDACIONES

Considerando que lo más relevante en la evaluación de la cadena de valor es que esta se enfoca en velar que el cumplimiento de aquellas actividades que generen valor como es el caso de logística interna, operaciones, logística externa, marketing y ventas se realicen de manera óptima evitando que se presenten dificultades en su desarrollo.

Al encargado del área de almacén de la Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC, realizar implementaciones de métodos para controlar inventarios de entrada y salida de materias primas y productos, logrando que la distribución de estos se registre, evitando que se generen problemas entre empresa-cliente lo cual genere costos a la empresa.

Además, debido a que se demostró que la calidad es un aspecto importante en la actividad de operación, y se presentan deficiencia en el área de procesos, al maestro cervecero que implemente procesos de mejoras continuas, ya que se ha demostrado que es la mejor manera de conseguir un aumento gradual y constancia de la calidad, también deberá ser aplicado en las diferentes áreas, esto requerirá del compromiso y entrega de todo el personal para obtener los resultados esperados.

Para nuevas investigaciones realizar evaluación de la cadena de suministro de la empresa, implementación de sistemas de calidad relacionadas con las ISO o aplicación de estudios de métodos en procesos.

REFERENCIAS

ARIAS, Fidias. El Proyecto de Investigación. 5.a ed. Caracas: Episteme, 2006. 143pp. ISBN: 980-07-8529-9

ACUÑA Ccama Milagros y Corihuaman Granada Sonia. La cadena de valor y los efectos en los costos de operación del programa de Certificación Ocupacional Gerencia Zonal Sencico-Cuzco. Tesis (Título de Contador público). Cusco: Universidad Andina del Cusco, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas Y Contables, 2016. 89 pp. Disponible: <https://bit.ly/2E75DsV>

AGILA García, Silvia Eugenia y SOLÍS Álvarez, María Palmira. Análisis de cadenas de valor en la industria manufacturero en la Provincia de Loja. Tesis (título de economista). Loja: Universidad Técnica Particular de Loja, escuela de economía, 2010. 127 pp. Disponible: <https://bit.ly/2PfWFdD>

ASEGURAMIENTO de la calidad. [Mensaje en un blog]. España. Asociación española de la calidad (24 de enero 2017). [Fecha de consulta: 05 de octubre de 2018]. Disponible: <https://bit.ly/2OqMaUV>

ASESORÍA en ingeniera logística. [Mensaje en un blog]. Venezuela. I power logger. Eutivio Toledo (17 de abril 2010). [Fecha de consulta: 16 de octubre de 2018]. Disponible: <http://logisticatecnica.blogspot.com/>

BERNAL Torres, César Augusto. Metodología de la investigación. 3ª ed. Colombia: Pearson Educación, 2010. 322 pp. ISBN: 978-958-699-128-5

Blog Conduce tu empresa. 2016. Conduce tu Empresa. *Estructura Diagrama de Actividades Del Proceso - Tipos y Simbología DAP*. [En línea] 2016. [Citado el: 19 de 06 de 2018.] <https://blog.conducetuempresa.com/2016/05/dap-estructura.html>.

CASSANOVAS Villanueva, August. Lean supply chain Managemen [en línea]. 1° ed, EEUU: Profit Editorial, 2012. [Fecha de consulta: 13 de octubre de 2018]. ISBN: 8415330995. Disponible: <https://bit.ly/2GPj7K1>

CERVECEROS artesanales del Perú venderán más de un millón de litros en 2016 [en línea]. Gestión. PE. 05 de mayo de 2016. [Fecha de consulta: 21 de setiembre de 2018]. Disponible: <https://bit.ly/2AJO8KY>

CLASIFICACIÓN de los almacenes [Mensaje en un blog]. México Guadalajara. Fundacion Isil (06 de junio 2016). [Fecha de consulta: 15 de julio de 2019]. Disponible: <https://bit.ly/2YYesMf>

CONTROL de inventarios como es y cómo se hace [Mensaje en un blog]. Brasil. Ghermandi Filippo (02 de abril 2019). [Fecha de consulta: 15 de julio

CRUZADO Carrión, Milagritos Elizabeth. “Implementación de un sistema de control interno en el proceso logístico y su impacto en la rentabilidad de la constructora rio Bado S.A.C. en el año 2014”. Tesis (Titulo en Contador Público). Trujillo: Universidad Privada del Norte, facultad de contabilidad y finanzas, 2014, 219. Disponible: <https://bit.ly/30KKz3r>

Definición de marketing [Mensaje en un blog] México. Marketing free.com Thompson Ivan (24 de mayo 2018). [Fecha de consulta: 15 de julio de 2019]. Disponible: <https://bit.ly/2KP8E5c>

DEL FANTE Arriaga, Marcelo, “Propuesta de mejoras a la red de distribución de producto terminado en una empresa productora y distribuidora de alimentos en Venezuela tomo II”, Tesis: (Título de Ingeniero Industrial). Venezuela, Caracas: Universidad Católico Andrés Bello, Facultad de Ingeniería, 2013, 136 pp. Disponible: <https://bit.ly/2EKGvXm>

DEMING Edwards, William. Calidad productiva y competitividad [en línea]. 2° ed. EEUU: Editorial power of the book, 1992. [Fecha de consulta: 13 de

octubre de 2018]. ISBN: 8487189229. Disponible: <https://bit.ly/2M5kCHW>

EL CÓDIGO de Humarabi y sus normas para la fabricación de cerveza. Recursos internet [bocanegra-cerveza-artesanal-mexicana links] [en línea]. Lima: cerveceros latinoamericanos [Fecha de consulta: 04 de octubre de 2018]. Disponible: <https://bit.ly/2SopiaA>

GIRÓN Hernández, Antonio José, Implementación de sistemas de distribución en las medianas empresas comercializadoras de la ciudad de Quetzaltenango. Tesis: (Titulo de Medrcadotecnista). Guatemala, Quetzaltenango: Universidad Rafael Landívar, Facultad de ciencias económicas empresariales, 2014. 124 pp. Disponible: <https://bit.ly/2QBJ4ju>

GUJER, W. 2008. Systems Analysis for Water Technology. Zurich, Suiza: Springer-Verlag, 2008.

HARRISON, R. 2006. An Introduction to Pollution Science. London, United Kingdom: The Royal Society Chemistry, 2006.

HEAT stress and public health: a critical review. Kovats, R y Hajat, S. 2008. 9, Londres: Annual Review of Public Health, 2008, Vol. 29.

Hernández, Roberto, Fernández, Carlos y Baptista, Pilar. 1997. Metodología de la Investigación.2ª. Ed. Mexico: MCGRAW HILL, 1997.

Institute of occupational Health Chinesse Academi of Medical Sciences. Chen, S, Gao, Y y Pang, D. 1995. 5, Beijing : Chung Huan-yu-i hsue-tsa chin, 1995, Vol. 29.

HERNANDEZ Carlos y BAPTISTA, Lucio Pilar. Metodología De La Investigación [en línea]. 5° ed. México: MCGRAW-HILL / Interamericana De México., 2010. Disponible: <https://bit.ly/1SgDw7f>

HERNANDEZ Sampieri, Roberto, FERNANDEZ Collado, Carlos y BAPTISTA, Lucio Pilar. Metodología De La Investigación [en línea]. 6° ed. México: MCGRAW-HILL / Interamericana De México., 2014. [Fecha de consulta: 13 de octubre de 2018]. Disponible: <https://bit.ly/2KuIRKo>

IZAR Landeta, Juan Manuel. Fundamentos de investigación de operaciones de administración [en línea]. 1.° ed. México: editorial universitaria potosina-San Luis Potosi, Mexico. 2012. [Fecha de consulta: 13 de marzo de 2019] ISBN: 968-7674-01-6. Disponible: <https://bit.ly/2VmDdmE>

KOTLER, Philip y KELLER, Kevin Lane. Dirección de marketing. 14. ° ed. México: Pearson Educación, 2012. 810 pp. [Fecha de consulta: 05 de octubre de 2018]. ISBN: 978-607-32-1245-8. Disponible: <https://bit.ly/2Dnoyzs>

MORENO Fuentes, Juan. "Implementación de estrategias de marketing para una empresa que compite en el sector industrial de productos de pintura en Lima", Tesis: (Maestría en Ingeniería Industrial con mención en planeamiento y gestión empresarial). Lima: Universidad Ricardo Palma, Escuela de Posgrado, 2015, 177pp. Disponible: <https://bit.ly/2QybAoo>

ÑAUPAS, Mejía, Novoa y Villagómez (2014) Metodología de la investigación. Cuantitativa - cualitativa y redacción. Ediciones de la universidad de Bogotá. NAVA Carbellido, Víctor Manuel, ¿Que es la calidad? Conceptos, burus y modelos fundamentales [en línea]. 1° ed. México: Editorial Limusa SA de C.V

Grupo Noriega Editores 2005. [Fecha de consulta: 22 de febrero de 2019]. ISBN 968-18-6579-0. Disponible: <https://bit.ly/2IfekT8>

Pruebas de calidad [Mensaje en un blog]. Bélgica Bruselas. United petfood (24 de mayo 2018). [Fecha de consulta: 15 de julio de 2019]. Disponible: <https://bit.ly/32qGaTY>

¿QUÉ es la logística interna: principales características? [Mensaje en un blog].

España. Bussines marketing school (23 de enero 2018). [Fecha de consulta: 16 de octubre de 2018]. Disponible: <https://bit.ly/2RwyjP5>

¿QUE es ventas? [Mensaje en un blog]. Latinoamérica. Escuela del vendedor. Morón Sequeiros, Fernando (11 de febrero de 2017). [Fecha de consulta: 16 de octubre de 2018]. Disponible: <https://bit.ly/2KRi2Br>

QUINTERO, Johana y SÁNCHEZ, José. La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico [en línea]. 1° ed. Venezuela: Universidad Privada Dr. Rafael Beloso Chacín, 2006. [Fecha de consulta: 05 de octubre de 2018]. ISSN: 1317-057 Disponible: <https://bit.ly/2bIIHnX>

Recepción y control de pedidos [Mensaje en un blog]. España Madrid. Slide Share, Rodríguez Balbino (05 de junio 2014). [Fecha de consulta: 15 de julio de 2019].Disponible: <https://bit.ly/2YXn6up>

RIQUELME, Matías. La cadena de valor de Michael Porter [en línea]. Web y Empresas. 16 de julio de 2018. [Fecha de consulta: 21 de setiembre de 2018]. Disponible: <https://bit.ly/2JrXBtG>

SISTEMA de producción y fabricación. [Mensaje en un blog]. España Barcelona. EAE business school (01 de mayo 2014). [Fecha de consulta: 15 de julio de 2019].Disponible: <https://bit.ly/2Y5GcRP>

SORET los Santos, Ignacio. Logística y operaciones en la empresa. [en línea].1°ed. Madrid, España: editorial ESIC. 2010. [Fecha de consulta: 16 de enero de 2019]. ISBN: 9788473566506. Disponible: <https://bit.ly/2GLFDmT>

TAMAYO y TAMAYO, Mario. El proceso de la investigación científica [en línea]. 4° ed. México: Editorial LImusa, S.A. Dec.V. Grupo Noriega Editores, 2003. [Fecha de consulta: 15 de octubre de 2018]. Disponible:

<https://bit.ly/2xKao4h>

TAM, Jorge, Vega, Giovanna y Oliveros, Ricardo. 2008. Tipos, métodos y estrategias de investigación científica. Lima - Perú: Escuela de Postgrado de la Universidad Ricardo Palma, 2008.

ULCO Arias, Claudia Andrea. Aplicación de ingeniería de métodos en el proceso productivo de cajas de calzado para mejorar la productividad de mano de obra de la empresa industrias ART PRINT. Tesis (Título de ingeniero industrial) Trujillo: Universidad Cesar Vallejo, Facultad de ingeniería industrial, 2015, pp. Disponible: <https://bit.ly/2EJCXot>

ZÚÑIGA Sáenz, Roy, Operaciones: concepto, sistema, estrategia y simulación [en línea]. 1° ed. Bogotá: de Administración 2005. octubre de 2018]. ISSN: 1012-8255 Disponible: <https://bit.ly/2AOiFHH>

ANEXOS

Anexo 1.

Título	Formulación del problema	Objetivos	Variables e indicadores	Población Muestra	Diseño	Técnicas e Instrumento de recolección de datos	Método de análisis de datos
<p>* Evaluación de las actividades de la cadena de valor de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana, 2018*</p>	<p>Pregunta general ¿Cómo se realizan las actividades principales en la cadena de valor en la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC? Sullana, 2018?</p>	<p>Objetivo general Evaluar el desarrollo de las actividades de la cadena de valor en la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018.</p>	<p>Actividades de la cadena de valor Porcentaje de cumplimiento de recepción y manejo de materia prima; Control de inventarios; stock de seguridad y de almacenamiento.</p>	<p><u>Población</u> casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. <u>Muestra</u> Área de almacén en almacén.</p>		<p>Análisis documental</p> <ul style="list-style-type: none"> • Check list del porcentaje del cumplimiento del desarrollo de la actividad de logística interna. 	
	<p>Preguntas específicas ¿Cuál es el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de las actividades de la logística interna en el área de almacén de la casa cervecera Ruiz Rivasplata? ¿Cuál es el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de las actividades de operación en el área de proceso de la casa cervecera Ruiz Rivasplata? ¿Cuál es el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de las actividades de la logística Externa en el almacén de productos terminados de la casa cervecera Ruiz Rivasplata? ¿Cuál es el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de las actividades de marketing y ventas en el área de ventas de la casa cervecera Ruiz Rivasplata?</p>	<p>Objetivos específicos Determinar el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de las actividades de logística interna en el área de almacén de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Determinar el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de las actividades de operaciones en el área de proceso de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Determinar el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de las actividades de la logística Externa en el almacén de productos terminados de la cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Determinar el porcentaje de cumplimiento del desarrollo de las actividades de marketing y ventas en el área de ventas de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.</p>	<p>Porcentaje de cumplimiento de fabricación, Control de calidad y mejoras en producción. Porcentaje de cumplimiento de almacenamiento de productos terminados, transporte, control de pedidos Porcentaje de cumplimiento de ventas y marketing.</p>	<p>Área de proceso Área de almacén de productos terminados. Área de ventas</p>	<p>Descriptivo, no experimental de enfoque cuantitativo. X O X: cadena de valor O: Valores de logística interna, operaciones, logística externa, marketing y ventas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Check list del porcentaje del cumplimiento del desarrollo de la actividad de operación. • Check list del porcentaje del cumplimiento del desarrollo de la actividad de logística externa • Check list del porcentaje del cumplimiento del desarrollo de la actividad de marketing y ventas 	<p>Para el análisis de datos se utilizarán:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tablas comparativas

Anexo 1. Instrumento de recolección de datos.

Anexo 2-A. Ficha de registro del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de logística interna.



**CHECK LIST DEL PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DEL
DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DE LOGÍSTICA
INTERNA**

EMPRESA: _____

FECHA: _____ Área: _____

LOGÍSTICA INTERNA

N°	Recepción y manejo de materia prima	Si	No
1.	Sus proveedores cumplen con entregar los productos en el tiempo establecido		
2.	Verifica la materia prima para su recepción		
3.	Realiza testeos de calidad a la materia prima		
4.	Cuenta con transporte propio para el traslado		
5.	El vehículo cumple con normas básicas de transporte de materia prima		
6.	Cuenta con faja transportadora para el traslado de la materia prima al almacén.		
Almacenamiento			
7.	Cuenta con cámaras de refrigeración en almacén		
8.	Cuenta con deposito para productos perecederos		
d9.	La materia prima es colocada en pallets a 15 cm del piso		
10.	La materia prima almacenada se encuentra separada mínimo de 60 cm con respecto a las paredes perimetrales.		
Control de inventarios			
11.	Cuentan con catálogo de la materia prima utilizada		
12.	Clasifican los productos		
13.	Cuenta con métodos para realizar sus inventarios		
Stock de seguridad			
14.	Cuenta con stock de materia prima		
15.	Cuenta con revisión periódica de las cantidades de stock		
16.	Tiene abastecimiento de emergencia		

Fuente: Elaboración propia basada en la cadena de valor de Michael Porter

Porcentaje de cumplimiento con la cadena de valor: _____

Observaciones:

Anexo 2-B. Ficha de registro del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de operación.



**CHECK LIST DEL PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DEL
DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DE OPERACIÓN**

EMPRESA: _____

FECHA: _____

Área: _____

OPERACIÓN

N°	Fabricación	Si	No
1.	Cuenta con un diagrama de procesos adecuado		
2.	Lleva un registro del tiempo establecido para el proceso		
3.	Cuenta con la maquinaria y equipos adecuada para la elaboración de sus productos		
4.	Cuenta con fabricación continua		
5.	Realiza mantenimiento periódico a la maquinaria y equipos		
6.	Identifica los cuellos de botella durante el proceso		
7.	Cuenta con planes para disminuir o eliminar los cuellos de botellas de proceso		
8.	Se ha ajustado los procesos a los estándares.		
Control de calidad			
9.	Controla y visualidad el desarrollo del proceso		
10.	Cuenta con sistema de control de calidad		
11.	Maneja algún método para medir la calidad de sus productos		
12.	Cuentan con alguna certificación de calidad		
13.	Controla los productos Fallidos		
Mejoras en producción			
14.	Ha realizado optimización de los procesos reduciendo stocks intermedios		
15.	Se a realizado mejora del flujo de materiales		
16.	Se minimizan esfuerzos durante el proceso		
17.	Existe muestra de reducción de costos		

Fuente: Elaboración propia basada en la cadena de valor de Michael Porter

Porcentaje de cumplimiento con la cadena de valor: _____

Observaciones:

Anexo 2-C. Ficha de registro del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de logística externa.



CHECK LIST DEL PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DEL
DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DE LOGISTICA EXTERNA

EMPRESA: _____

FECHA: _____ Área: _____

LOGÍSTICA EXTERNO

N°	Almacenamiento	Si	No
1.	Cuenta con almacén adecuado para colocar los productos terminados.		
2.	Verifica los productos terminados antes de su almacenamiento.		
3.	Realiza testeos de calidad a los productos terminados.		
4.	Cuenta con refrigeración en el almacén de productos terminados		
5.	Los productos son colocados en pallets o tarimas a 15 cm del piso.		
6.	Los productos se encuentran separados a mínimo de 60 cm con respecto a las paredes perimetrales.		
Transporte y manejo de productos			
7.	Cuenta con transporte propio para el traslado de los productos		
8.	El vehículo cumple con normas básicas de transporte de materia prima		
9.	Los vehículos cumplen con los tiempos de recepción y distribución de los productos		
Pedidos Control de registro			
10.	Cuenta con registro de pedidos		
11.	Cumple con los pedidos en los días establecidos		
12.	Se presentan documentos en donde se especifique la cantidad solicitada (facturas, boleta, hojas de viajes, guías de compra, otros)		
13.	Realiza algún seguimiento de los productos a entregar		
14.	Realiza trazabilidad de los productos		
15.	Cuenta con métodos para realizar sus inventarios de productos terminados		

Fuente: Elaboración propia basada en la cadena de valor de Michael Porter

Porcentaje de cumplimiento con la cadena de valor: _____

Observaciones: _____

Anexo 2-D. Check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de marketing y ventas



**CHECK LIST DEL PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DEL
DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DE MARKETING Y
VENTAS**

EMPRESA: _____

FECHA: _____ Área: _____

MARKETING Y VENTAS

N°	Marketing	Si	No
1.	Se ha realizado estudios de mercado para identificar el público objetivo.		
2.	Cuenta con herramientas de publicidad.		
3.	La comunicación utilizada en publicidad muestra resultados favorables.		
4.	Realiza publicidad por medios televisivos.		
5.	Realiza publicidad por redes sociales.		
6.	Cuenta con publicidad en paneles.		
7.	Cuenta con catálogo para promocionar sus productos.		
8.	Cuenta con estrategias de marketing que ayuden a captar clientes nuevos.		
9.	Se han realizado alianzas estratégicas con otras empresas.		
10.	Realiza ofertas y promociones para fidelizar clientes.		
Ventas			
11.	Cuenta con cartera de clientes.		
12.	La empresa fija los precios de los productos.		
13.	Realiza ventas online por plataformas digitales.		
14.	La venta se realiza de forma directa.		
15.	Cuenta con registro de los productos que son vendidos.		
16.	Cuenta con puntos de ventas para ofrecer sus productos		
17.	Utilizan técnicas de ventas		

Fuente: Elaboración propia basada en la cadena de valor de Michael Porter

Porcentaje de cumplimiento con la cadena de valor: _____

Observaciones: _____

Anexo 2. Validación y confiabilidad

Anexo 3-A. Validación

Validación N° 1



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo César Adriano Vilela Calle con DNI N° 02612171 Magister en Administración y Dirección de Empresas N° ANR 038026 de profesión Ingeniero Industrial desempeñándome actualmente como Docente en Universidad César Vallejo de Piura

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de actividades de logística interna, Check list de porcentaje de cumplimiento del desarrollo de actividades de operación, Check list de porcentaje de cumplimiento del desarrollo de actividades de logística externa, Check list de porcentaje de cumplimiento del desarrollo de actividades de ventas y marketing.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Check list del porcentaje de desarrollo de la actividad de logística interna de evaluación de las actividades de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización					✓
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia					✓
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

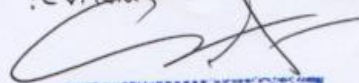
Check list del porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de actividades de operación de evaluación de las actividades de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización					✓
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia					✓
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

Check list del porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de actividades de logística externa de evaluación de las actividades de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización					✓
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia					✓
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

Check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de marketing y ventas evaluación de las actividades de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad				✓	
3. Actualidad				✓	
4. Organización					✓
5. Suficiencia				✓	
6. Intencionalidad				✓	
7. Consistencia					✓
8. Coherencia				✓	
9. Metodología				✓	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 15 días del mes de abril del Dos mil diecinueve.

Mgr. : Cesar Vilela Calle
DNI : 02612171
Especialidad : Ing. Industrial
E-mail : cvilela@ucvvirtual.edu.pe



Cesar Vilela Calle
INGENIERO INDUSTRIAL
CIP. 52622

Validación N°2



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo... Hugo Daniel García Juárez con DNI N° 41947380 Magister
 en... GERENCIA DE OPERACIONES
 N.º ANR 11.0.495 de profesión Ingeniero Industrial
 desempeñándome actualmente como Docente tiempo completo
 en Universidad César Vallejo - Piura

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de actividades de logística interna, Check list de porcentaje de cumplimiento del desarrollo de actividades de operación, Check list de porcentaje de cumplimiento del desarrollo de actividades de logística externa, Check list de porcentaje de cumplimiento del desarrollo de actividades de ventas y marketing.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Check list del porcentaje de desarrollo de la actividad de logística interna de evaluación de las actividades de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

d

Check list del porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de actividades de operación de evaluación de las actividades de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

Check list del porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de actividades de logística externa de evaluación de las actividades de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización				X	
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

Check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de marketing y ventas evaluación de las actividades de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad			X		
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 15 días del mes de abril del Dos mil diecinueve.

Mgtr. : Gerencia de Operaciones
 DNI : 41947380
 Especialidad : Ingeniero Industrial
 E-mail : inghdgjs3@gmail.com



 Hugo Daniel García Juárez
 INGENIERO INDUSTRIAL
 CIP. 110495



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Jenny Jeanette Lopez Cordova con DNI N° 03381498 Magister en Educación con Mención en docencia Universitaria y Gestión Educativa N.º ANR 0047 de profesión Ing. Agronomo desempeñándome actualmente como Docente Universitario en La Universidad San Pedro Filial Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de actividades de logística interna, Check list de porcentaje de cumplimiento del desarrollo de actividades de operación, Check list de porcentaje de cumplimiento del desarrollo de actividades de logística externa, Check list de porcentaje de cumplimiento del desarrollo de actividades de ventas y marketing.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Check list del porcentaje de desarrollo de la actividad de logística interna de evaluación de las actividades de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad			X		
4. Organización				X	
5. Suficiencia			X		
6. Intencionalidad			X		
7. Consistencia					X
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

Check list del porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de actividades de operación de evaluación de las actividades de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad			X		
7. Consistencia				X	
8. Coherencia			X		
9. Metodología				X	

Check list del porcentaje de cumplimiento en el desarrollo de actividades de logística externa de evaluación de las actividades de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia			X		
9. Metodología				X	

Check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de marketing y ventas evaluación de las actividades de la casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC. Sullana 2018	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad			X		
3. Actualidad			X		
4. Organización			X		
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia			X		
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 15 días del mes de abril del Dos mil diecinueve.

Mgtr. : Jenny Jeanette Lopez Cordova
 DNI : 03381498
 Especialidad : Ing. Agronomo
 E-mail : Ingjennylopez3@gmail.com



 Jenny J. Lopez Cordova
 Ing. AGRONOMO
 CIPN° 101966

Anexo 3. Instrumentos aplicados.



CHECK LIST DEL PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DEL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DE LOGISTICA INTERNA

EMPRESA: Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

FECHA: abril 2019

Área: Almacén

LOGÍSTICA INTERNA

N°	Recepción y manejo de materia prima	Si	No
1.	Sus proveedores cumplen con entregar los productos en el tiempo establecido (anexo 9.1)	X	
2.	Verifica la materia prima para su recepción (Anexo 8, fotografía 3,4 y 5)	X	
3.	Realiza testeos de calidad a la materia prima		X
4.	Cuenta con transporte propio para el traslado		X
5.	El vehículo cumple con normas básicas de transporte de materia prima (ver anexo 9.2)	X	
6.	Cuenta con faja transportadora para el traslado de la materia prima al almacén.		X
Almacenamiento			
7.	Cuenta con cámaras de refrigeración en almacén (ver anexo 8, fotografía 5)	X	
8.	Cuenta con deposito para productos perecederos		X
9.	La materia prima es colocada en pallets a 15 cm del piso (ver anexo 8, fotografía 1 y 2)	X	
10.	La materia prima almacenada se encuentra separada mínimo de 60 cm con respecto a las paredes perimetrales. (ver anexo 8, fotografía 1y 2)	X	
Control de inventarios			
11.	Cuentan con catálogo de la materia prima utilizada (ver anexo 9.1)	X	
12.	Clasifican los productos		X
13.	Cuenta con métodos para realizar sus inventarios		X
Stock de seguridad			
14.	Cuenta con stock de materia prima	X	
15.	Cuenta con revisión periódica de las cantidades de stock	X	
16.	Tiene abastecimiento de emergencia		X

Fuente: Elaboración propia basada en la cadena de valor de Michael Porter

Porcentaje de cumplimiento con la cadena de valor: 65%

Observaciones: la casa cervecera a empezado este mes a implementar software para el control de inventarios y no cuenta con personal de calidad en el área de almacén para realizar los testeos de calidad.



CHECK LIST DEL PORCENTAJE DE
CUMPLIMIENTO DEL DESARROLLO DE LA
ACTIVIDAD DE OPERACIÓN

EMPRESA: Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

FECHA: abril 2019

Área: Proceso

OPERACIÓN

N°	Fabricación	Si	No
1.	Cuenta con un diagrama de procesos adecuado (ver anexo 8, ilustración 15)	X	
2.	Lleva un registro del tiempo establecido para el proceso (ver anexo 9.3)	X	
3.	Cuenta con la maquinaria y equipos adecuada para la elaboración de sus productos (ver anexo 8, fotografías 7 y 8)	X	
4.	Cuenta con fabricación continua (ver anexo 8, fotografías x, 7 y 8)	X	
5.	Realiza mantenimiento periódico a la maquinaria y equipos (ver anexo 8 y 9.4, fotografía 6)	X	
6.	Identifica los cuellos de botella durante el proceso	X	
7.	Cuenta con planes para disminuir o eliminar los cuellos de botellas de proceso		X
8.	Se ha ajustado los procesos a los estándares		X
Control de calidad			
9.	Controla y visualidad el desarrollo del proceso (ver anexo 8, fotografía 7 y 8)	X	
10.	Cuenta con sistema de control de calidad		X
11.	Maneja algún método para medir la calidad de sus productos		X
12.	Cuentan con alguna certificación de calidad		X
13.	Controla los productos Fallidos		X
Mejoras en producción			
14.	Ha realizado optimización de los procesos reduciendo stocks intermedios (ver anexo 9.6)	X	
15.	Se ha realizado mejora del flujo de materiales (ver anexo 9.5)	X	
16.	Se minimizan esfuerzos durante el proceso	X	
17.	Existe muestra de reducción de costos		X

Fuente: Elaboración propia basada en la cadena de valor de Michael Porter

Porcentaje de cumplimiento con la cadena de valor: 53.5%

Observaciones: Cuentan con un técnico de calidad, pero no existe en la empresa un área destinada a calidad, no existen sistemas, ni manuales de calidad, además que no cuenta certificaciones solo con registro sanitarios.



**CHECK LIST DEL PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO
DEL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DE
LOGÍSTICA EXTERNA**

EMPRESA: Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

FECHA: abril 2019

AREA: Almacén de productos terminados

LOGÍSTICA EXTERNO

N°	Almacenamiento	Si	No
1.	Cuenta con almacén adecuado para colocar los productos terminados. (ver anexo 8, fotografía 9)	X	
2.	Verifica los productos terminados antes de su almacenamiento. (ver anexo 9.7)	X	
3.	Realiza testeos de calidad a los productos terminados.		X
4.	Cuenta con refrigeración en el almacén de productos terminados (ver anexo 8, fotografía 5)	X	
5.	Los productos son colocados en pallets o tarimas a 15 cm del piso. (ver anexo 8, fotografía 9)	X	
6.	Los productos se encuentran separados a mínimo de 60 cm con respecto a las paredes perimetrales. (ver anexo 8, fotografía 9)	X	
Transporte y manejo de productos			
7.	Cuenta con transporte propio para el traslado de los productos (ver anexo 9.2 y anexo 8 fotografía 11)	X	
8.	El vehículo cumple con normas básicas de transporte de materia prima (ver anexo 9.2)	X	
9.	Los vehículos cumplen con los tiempos de recepción y distribución de los productos (ver anexo 9.8)	X	
Pedidos Control de registro			
10.	Cuenta con registro de pedidos (ver anexo 9.8)	X	
11.	Cumple con los pedidos en los días establecidos (anexo 9.8)	X	
12.	Se presentan documentos en donde se especifique la cantidad solicitada (facturas, boleta, hojas de viajes, guías de compra, otros)		X
13.	Realiza algún seguimiento de los productos a entregar	X	
14.	Realiza trazabilidad de los productos		X
15.	Cuenta con métodos para realizar sus inventarios de productos terminados		X

Fuente: Elaboración propia basada en la cadena de valor de Michael Porter

Porcentaje de cumplimiento con la cadena de valor: 67%

Observaciones: No verificaron la de calidad y no trazaron los registros de salida y entrega del producto al cliente.



CHECK LIST DEL PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DEL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD DE MARKETING

Y VENTAS

EMPRESA: Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

FECHA: 01-04-19

ÁREA: Ventas.

MARKETING Y VENTAS

N°	Marketing	Si	No
1.	Se ha realizado estudios de mercado para identificar el público objetivo. (Ver anexo 9.9)	X	
2.	Cuenta con herramientas de publicidad.		X
3.	La comunicación utilizada en publicidad muestra resultados favorables. (ver anexo 9.9)	X	
4.	Realiza publicidad por medios televisivos.		X
5.	Realiza publicidad por redes sociales. (Ver fotografías 16 y 17)	X	
6.	Cuenta con publicidad en paneles. (ver anexo 8, fotografías 18)	X	
7.	Cuenta con catálogo para promocionar sus productos. (ver anexo 9.10)	X	
8.	Cuenta con estrategias de marketing que ayuden a captar clientes nuevos.		X
9.	Se han realizado alianzas estratégicas con otras empresas.		X
10.	Realiza ofertas y promociones para fidelizar clientes.	X	
Ventas			
11.	Cuenta con cartera de clientes. (ver anexo 9.11)	X	
12.	La empresa fija los precios de los productos. (ver anexo 9.12)	X	
13.	Realiza ventas online por plataformas digitales. (ver fotografía 19)	X	
14.	La venta se realiza de forma directa. (ver fotografía 20)	X	
15.	Cuenta con registro de los productos que son vendidos. (ver anexo 9.8)	X	
16.	Cuenta con puntos de ventas para ofrecer sus productos (ver anexo 9.12)	X	
17.	Utilizan técnicas de ventas		X

Fuente: Elaboración propia basada en la cadena de valor de Michael Porter

Porcentaje de cumplimiento con la cadena de valor: 76.5%

Observaciones: La empresa no ha implementado técnicas y estrategias de marketing y ventas, y aun no realiza publicidad por Tv.

Anexo 4. Recolección de datos.

Check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de logística interna en el área de almacén.

Tabla 9. Datos de la actividad de logística interna

Fecha	Recepción y manejo de materia prima		Almacenamiento		Control de inventarios		Stock de seguridad	
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
01/04/19	4	2	3	1	1	3	2	1
02/04/2019	5	1	3	1	1	3	3	0
03/04/2019	3	3	2	2	2	2	2	1
04/04/2019	4	2	3	1	1	3	2	1
05/04/2019	5	1	3	1	2	2	2	1
06/04/2019	5	1	2	2	2	2	2	1
08/04/2019	4	2	3	1	1	3	2	1
09/04/2019	3	3	3	1	1	3	3	0
10/04/2019	4	2	3	1	2	2	1	2
11/04/2019	3	3	2	2	2	2	2	1
12/04/2019	4	2	3	1	1	3	2	1
13/04/2019	5	1	2	2	2	2	3	0
15/04/2019	4	2	3	1	2	2	1	2
16/04/2019	5	1	2	2	2	2	1	2
17/04/2019	4	2	3	1	1	3	1	2
Promedio	4	2	3	1	2	2	2	1
Porcentaje de cumplimiento por actividad.	35%		24%		24%		18%	

Fuente: Elaboración propia.

Recepción y manejo de M. P	
Media(X)	4
Varianza	0,552380952
Desviación	0,7443223353

Control de inventarios	
Media(X)	2
Varianza	0,266666667
Desviación	0,516397779

Almacenamiento	
Media(X)	3
Varianza	0,23809524
Desviación	0,48795004

Stock de seguridad	
Media(X)	2
Varianza	0,49523811
Desviación	0,70373155

Porcentaje de cumplimiento de la actividad de logística interna	65%
---	-----

Check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de operación en el área de proceso.

Tabla 10. Datos de la actividad de Operación.

Fecha	Fabricación		Calidad		Mejoras en proceso	
	Si	No	Si	No	Si	No
01/04/19	6	2	1	4	3	1
02/04/2019	5	3	2	3	3	1
03/04/2019	4	4	1	4	2	2
04/04/2019	6	2	1	4	3	1
05/04/2019	4	4	2	3	2	2
06/04/2019	6	2	1	4	2	2
08/04/2019	5	3	2	3	2	2
09/04/2019	6	2	1	4	2	2
10/04/2019	5	3	1	4	3	1
11/04/2019	6	2	2	3	3	1
12/04/2019	4	4	1	4	3	1
13/04/2019	6	2	2	3	3	1
15/04/2019	6	2	1	4	3	1
16/04/2019	5	3	2	3	2	2
17/04/2019	6	2	1	4	3	1
Promedio	5	3	1	4	3	2
Porcentaje de cumplimiento por actividad.	29%		6%		18%	

Fuente: Elaboración propia.

Fabricación	
Media(X)	5.3
Varianza	0,666666667
Desviación	0,816496581

Calidad	
Media(X)	1.4
Varianza	0,257142857
Desviación	0,507092553

Mejoras en proceso	
Media(X)	2.6
Varianza	0,25714286
Desviación	0,507092555

Porcentaje de cumplimiento de la actividad de operación	53%
---	-----

Check list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de logística externa en el área de almacén de productos terminados.

Tabla 11. Datos de la actividad de logística externa.

Fecha	Almacenamiento		Transporte y manejo de productos		Pedidos y control de registro	
	Si	No	Si	No	Si	No
01/04/19	5	2	3	0	4	2
02/04/2019	4	3	2	1	3	3
03/04/2019	3	3	3	0	4	2
04/04/2019	5	1	2	1	3	3
05/04/2019	4	2	3	0	4	2
06/04/2019	5	1	2	1	4	2
08/04/2019	5	1	3	0	4	2
09/04/2019	4	2	2	1	3	3
10/04/2019	4	2	2	1	5	1
11/04/2019	5	1	2	1	5	1
12/04/2019	4	2	2	1	3	3
13/04/2019	4	2	2	1	4	2
15/04/2019	5	1	3	0	4	2
16/04/2019	4	2	2	1	3	3
17/04/2019	3	3	2	1	3	3
Promedio	4	2	2	1	4	2
Porcentaje de cumplimiento por actividad.	27%		13%		27%	

Fuente: Elaboración propia.

Almacenamiento	
Media(X)	4
Varianza	0,495238095
Desviación	0,703731551

Transporte y manejo de productos	
Media(X)	2.3
Varianza	0,16666667
Desviación	0,40824829

Pedidos y control de registros	
Media(X)	3.7
Varianza	0,495281
Desviación	0,70373155

Porcentaje de cumplimiento de la actividad de logística externa	67%
---	------------

dCheck list del porcentaje de cumplimiento del desarrollo de la actividad de marketing y ventas en el área de ventas.

Tabla 12. Datos de la actividad de marketing y ventas.

Fecha	Marketing		Ventas	
	Si	No	Si	No
01/04/19	7	3	6	1
02/04/2019	6	4	5	2
03/04/2019	8	2	5	2
04/04/2019	7	3	6	1
05/04/2019	6	4	5	2
06/04/2019	7	3	5	2
08/04/2019	7	3	6	1
09/04/2019	6	4	5	2
10/04/2019	6	4	6	1
11/04/2019	7	3	6	1
12/04/2019	7	3	6	1
13/04/2019	6	4	5	2
15/04/2019	6	4	6	1
16/04/2019	7	3	6	1
17/04/2019	7	3	5	2
Promedio	7	3	6	2
Porcentaje de cumplimiento por actividad.	41%		35%	

Fuente: Elaboración propia

Marketing	
Media(X)	7
Varianza	0,38095238
Desviación	0,6172134

Ventas	
Media(X)	6
Varianza	0,2666667
Desviación	0,51639778

Porcentaje de cumplimiento de la actividad de marketing y ventas	76%
--	-----

Anexo 7. Evaluación de las actividades de la cadena de valor.

Método Teoría de cadena de valor de Michael Porter

La teoría de cadena de valor no solo abarca la parte de ventaja competitiva en el mercado, sino que también realiza evaluaciones profundas en todas las actividades que se llevan a cabo en las empresas.

Una cadena de valor describe la gama de actividades que se requiere para llevar un producto o servicio desde su concepción, pasado por las fases intermedias de la producción y la entrega hasta los consumidores finales y su disposición final después de su uso

- Pasos del método de teoría de cadena de valor de Michael Porter

1. Logística interna:

Identificar las tareas funciones o actividades que intervienen dentro de la actividad de logística interna como son las actividades almacenamiento, stock de seguridad, control de inventarios, etc.

Recolectar datos a través de formatos o fichas para su evaluación

Analizar los datos recolectados y verificar si la empresa u organización cumple con lo estipulado en la teoría.

Tomar medidas correctivas o mejoras si esta actividad lo requiera, con el fin de cumplir con lo requerido por Porter.

2. Operación:

Determinar las tareas o actividades que se desarrollan dentro de la actividad de operación como son las actividades de fabricación, control de calidad, etc.

Llenar formatos o fichas para la recolección de datos para su evaluación.

Analizar la información o datos recolectados y verificar si la empresa u organización cumple con lo estipulado en la teoría.

Analizar los datos recolectados y verificar si estos se desarrollan de manera correcta y cumple con lo estipulado en la teoría.

3. Logística externa:

Identificar las funciones o actividades que se llevan a cabo dentro de la actividad de logística externa como son las actividades almacenamiento, transporte y manejo de productos, control de inventarios, etc.

Recolectar datos a través de instrumento de recolección para su evaluación.

Analizar los datos recogidos y verificar con lo que dice la teoría y si la empresa u organización cumple con lo estipulado en la teoría.

Generar mejoras o medidas de solución si es que la actividad presenta deficiencia en su desarrollo.

4. Marketing y ventas

Definir e identificar las actividades que se desarrollan dentro de la actividad de marketing y ventas para la evaluación de su desarrollo.

Llenar formatos o fichas para la recolección de datos para su evaluación.

Analizar los datos recolectados y verificar si la empresa u organización cumple con lo estipulado en la teoría.

Generar medidas correctivas si es que no se está desarrollando la actividad de manera correcta.

Anexo 8. Manual De cadena de valor Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Casa Cervecera Ruiz
Rivasplata SAC.

CADENA DE VALOR

CASA CERVECERA RUIZ RIVASPLATA SAC.

La casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC, es una empresa pequeña con poco tiempo en el mercado, fue establecida el 2016 en la provincia de Sullana dedicada a la fabricación y venta de cervezas. La casa cervecera Ruiz Rivasplata cuenta con operaciones de producción y distribución para realizar sus actividades. Cuenta con planta Industrial en la que se realiza el proceso de elaboración y almacenamiento de la cerveza. A través de un sistema eficiente distribuye y comercializa su marca, con un permanente enfoque en la satisfacción de los clientes y consumidores. La Innovación es uno de los factores que tratan de mantener vigente.

Actividades primarias

1. **Logística Interna:** Este primer eslabón de la cadena de valor permite que todos los Insumos que ingresan a la empresa cuenten con las cualidades necesarias y se maneje lo más eficientemente posible (conservación y menor costo) para su traslado a producción. Todo esto se hace mediante las siguientes actividades:
 - Control de nivel de Inventarios, teniendo una buena comunicación con sus principales proveedores de productos y servicios.
 - Transporte de materiales y seguridad en el transporte.
 - Buena conservación y ubicación de los inventarios en los almacenes, lo cual permite mantener la calidad y la mejor distribución.
2. **Manufactura:** Es una de las partes más importante de la cadena de valor. En este eslabón se lleva a cabo la producción de todas las variedades de productos con calidad garantizada. Para esto se llevan a cabo las siguientes actividades:
 - Procesos controlados electrónicamente, todo el proceso productivo se desarrolla con tecnología de punta para garantizar la calidad de los productos.
 - Control de seguridad del proceso, la automatización de la producción permite seguir paso a paso y controlar el mínimo detalle del proceso, permitiendo dar una seguridad adicional ante improbables fallas en el módulo de control maestro.
 - Es importante señalar que estos procesos se llevan a cabo en seis plantas que se encuentran localizadas estratégicamente en el territorio peruano para cubrir la demanda de cada región del país.

- En conjunto se cuenta con una capacidad instalada de 10.2 millones de hectolitros anuales.
3. **Logística externa:** Terminado el proceso productivo, el producto final es llevado hacia los almacenes en donde permanecen poco tiempo, con la finalidad de conservarlo y hacerlo llegar rápidamente a los canales de distribución y al consumidor final. Este eslabón tiene las siguientes características:
- Centros de distribución ubicados en todo el territorio nacional, se distribuye a través de distribuidoras mayoristas donde la empresa tiene participación para garantizar los canales.
 - Despacho las 24 horas del día y todos los días del año, para garantizar la entrega.
 - Garantía de conservación de los productos, todos los productos son almacenados en lugares frescos para asegurar su conservación, y se utiliza el método PEPS para su salida. Flota de camiones amplia y segura, con camiones modernos y adecuados para el transporte de estos productos, y de gran capacidad.
4. **Marketing y ventas:** Con la finalidad de lograr la alineación de las actividades empresariales y financieras que se realizan en base al mercado de cerveza artesanal, buscando lograr:
- Ofrecer un punto de partida de cara al futuro para implementar nuevas acciones de marketing o mejorar las estrategias existentes.
 - Alcanzar un buen posicionamiento de marca partiendo de ofrecer ventajas para aumentar su escalabilidad y sostenibilidad sobre la base de crear preferencias con nuestro público objetivo.
 - Creación de estrategias de ventas basadas en la fidelización de clientes frecuentes, a través de promociones, ofertas logrando convertirlos en clientes recurrentes en comprar nuestro producto.

Actividades de apoyo

5. **Infraestructura Directiva:** Con la finalidad de desarrollar y mantener la imagen de una empresa líder y moderna en el Perú, la dirección de la empresa se ha comprometido con:
- Participación de los propietarios en la dirección para dar continuidad a los principios, valores y políticas garantizando una fuerte cultura corporativa.

- Excelente administración operativa y financiera, y en la ejecución de planes de desarrollo a Corto Plazo y Largo Plazo, la cual se refleja en los resultados y en la expansión de sus marcas.
 - Estructura moderna, eficiente y flexible a una rápida y ordenada adaptación a nuevas oportunidades de negocio, la cual le ha permitido sobresalir en tiempos de Incertidumbre económica, política y de negocios.
 - Gerencia comprometida con la conservación de la naturaleza y de la ecología, para lograr mejores condiciones de vida en el futuro.
 - Visión hacia afuera, nuestro mercado es el mundo, consciente de la globalización y dispuesta a tomar los retos del futuro.
6. **Desarrollo de tecnología:** Con la finalidad de estar preparado para enfrentar los cambios del entorno y de la tecnología. Esto ha llevado a que la empresa realice lo siguiente:
- Cuenta con tecnología de punta, la cual crea barreras fuertes de entrada de nuevos competidores y mejora la productividad.
 - Sistema de comunicación Interna, en tiempo real, la cual integra todos los niveles de la organización.
7. **Abastecimiento:** Es un punto importante en la cadena de valor para asegurar el cumplimiento de la demanda y mantener costos bajos. Para ello la empresa hizo una Integración vertical y horizontal de productos y servicios, la cual ha permitido asegurar el abastecimiento y la calidad de la producción.

Diseño de cadena de valor



Anexo 9. Evidencias Fotografías



Fotografía 1. Almacén de malta, lúpulo y levadura.
Fuente: Elaboración propia almacén Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 2. Almacén de trigo, quinua, cacao y algarrobina.
Fuente: Elaboración propia almacén Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 3. Verificación de calidad del lúpulo.
Fuente: Elaboración propia, Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 4. Verificación de calidad del cacao.
Fuente: Elaboración propia, Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 5. Ventilación en almacén.

Fuente: Elaboración propia, almacén Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía6. Mantenimiento y reparación de equipos

Fuente: Elaboración propia área de mantenimiento Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 7. Tanques de fermentación.

Fuente: Elaboración propia área de proceso Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 8. Verificación de nivel de fermentación.

Fuente: Elaboración propia área de proceso Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 8. Llenado de botellas.

Fuente: Elaboración propia área de proceso Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 9. Almacenamiento de las botellas de cerveza estilo Piura Pura.

Fuente: Elaboración propia área de almacén de productos terminados Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 10. Traslado de cerveza al contenedor para su distribución.
Fuente: Elaboración propia Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 11. Contenedor para el traslado de la cerveza a los clientes.
Fuente: Elaboración propia área de proceso Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 12. Draft Beer presentado en un restaurant local.

Fuente: Elaboración propia área de proceso Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



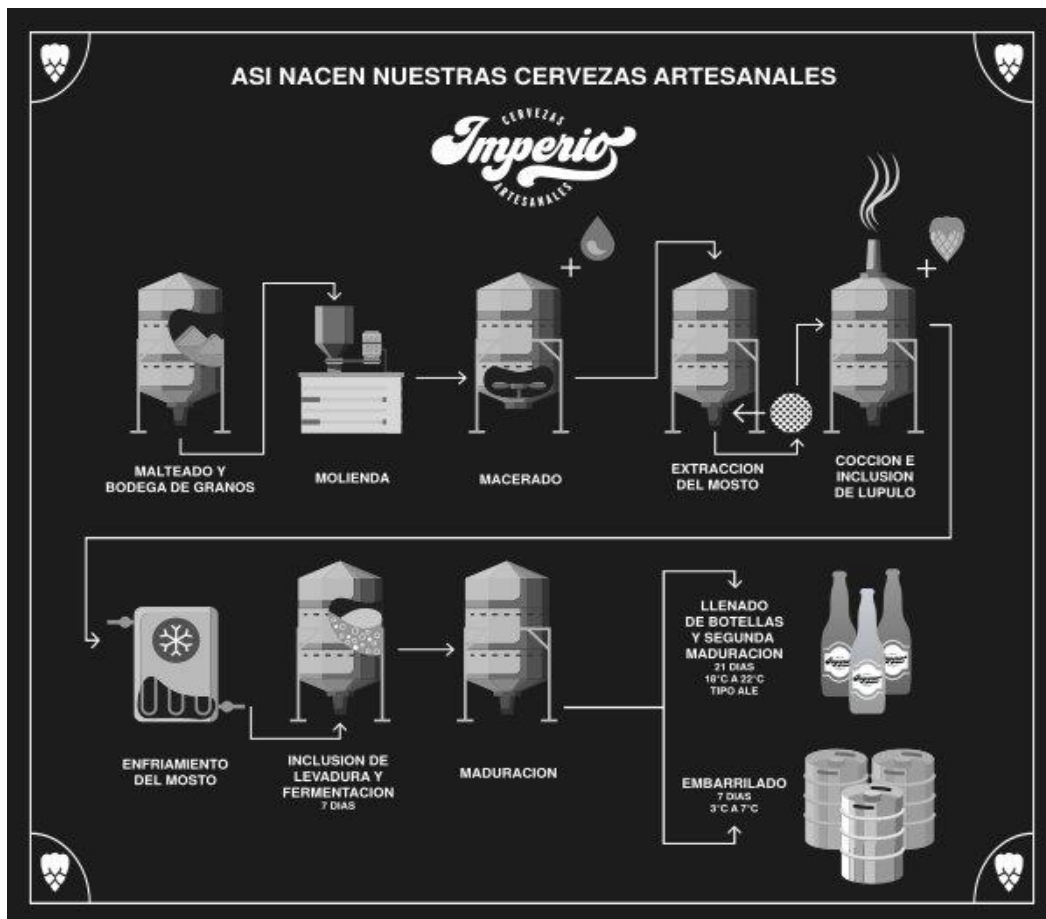
Fotografía 13. Presentación de nuevo diseño de caja en feria artesanal.

Fuente: Elaboración propia área de proceso Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 14. Muestra del área de proceso

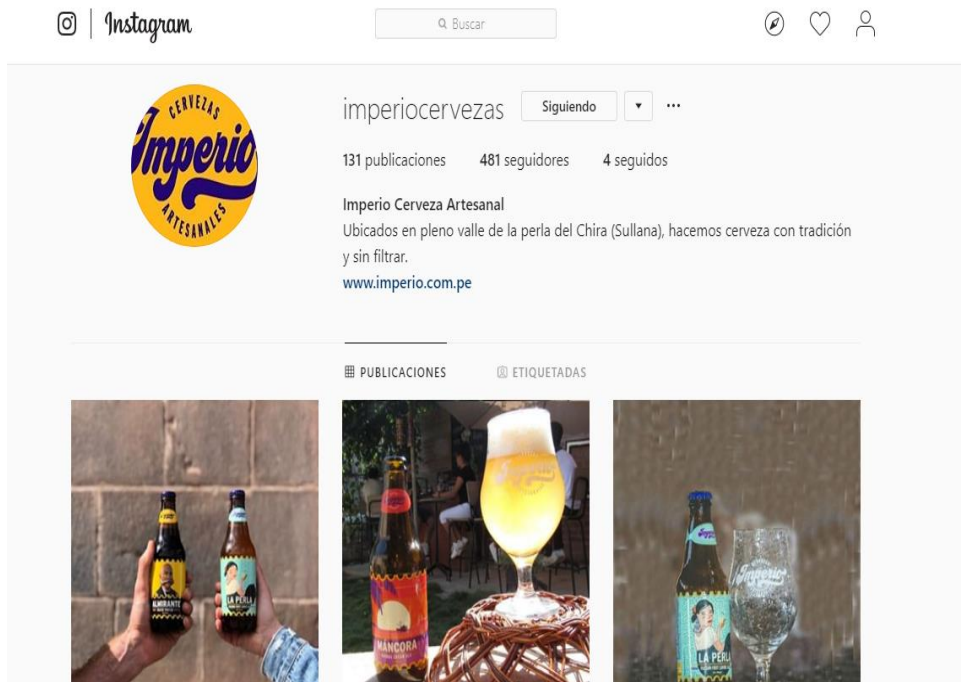
Fuente: Elaboración propia área de proceso Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 15. Proceso de fabricación cerveza imperio
Fuente: Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC



Fotografía 16. Página en redes sociales
Fuente: Facebook de imperio, Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 17. Página en redes sociales
 Fuente: Instagram Imperio, Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.



Fotografía 18. Diseño de panel publicitario
 Fuente: Facebook de Imperio, Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC

Anexo 5. Documentos

9.1. Proveedores

Orden de compra a APPOCAP proveedores de cacao



ORDEN DE COMPRA

Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

Dirección fiscal Calle Ramón Castilla S/N, Mallaritos, Marcavelica, Sullana, Piura, Perú
 Teléfono 953 732 605
 RUC: 20530311024



SEÑORES: Asociación de pequeños productores de cacao de Piura. (APPOCAP) RUC: 20484183902 NOMBRE COMERCIAL: APPOCAP DIRECCIÓN: San Juan Bigote – Chulucanas. TELEFONO / FAX: 969143261	NUMERO O/C	FECHA DE EMISION
	033-2019	29/03/2019
	LUGAR DE ATENCION	
	Calle Ramón Castilla S/N, Mallaritos, Marcavelica, Sullana, Piura, Perú	

De acuerdo a su propuesta de fecha 31 de noviembre del 2017, les agradeceremos se sirvan atender lo siguiente:

ITEM	CANTIDAD	UNID	DESCRIPCIÓN	Precio unitario \$.	Precio Total \$.
1	780	Kg	Cacao Organico	5.50	4290
			FORMA DE PAGO: LETRA 45 DIAS PLAZO DE ENTREGA: 7 DIAS LUGAR DE ENTREGA: CALLE RAMÓN CASTILLA S/N, MALLARITOS, MARCAVELICA, SULLANA, PIURA, PERÚ SOLICITADO POR: LUIS SEMINARIO J. PROCESO DE SELECCIÓN N°: 0002-20018 NOTA: FAVOR EMITIR DECLARACIÓN JURADA SI ES PRODUCTO DE PROCEDENCIA NACIONAL O IMPORTADO (SI FUESE EL CASO QUE NO SE HAN ACOGIDO A NINGÚN BENEFICIO ARANCELARIO).		
SUB TOTAL					4290
IGV 18 %					772.20
Son: CINCO MIL SESENTA Y DOS CON 20/100. NUEVO SOLES.				TOTAL, S/.	5062.20

Orden de compra a Globenatural SAC., proveedores de malta y sus variedades.



ORDEN DE COMPRA

Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

Dirección fiscal Calle Ramón Castilla S/N, Mallaritos, Marcavelica, Sullana, Piura, Perú
 Teléfono 953 732 605
 RUC: 20530311024



SEÑORES: Globenatural Internacional S.A RUC: 20382056681 NOMBRE COMERCIAL: Globenatural DIRECCIÓN: Alm. San Marcos Nro. 1455- Chorrillos-Lima-Perú. TELEFONO / FAX: 940 059 860/ 998 333 170	NUMERO O/C	FECHA DE EMISIÓN
	013-2019	30/03/2019
	LUGAR DE ATENCIÓN	
	Calle Ramón Castilla S/N, Mallaritos, Marcavelica, Sullana, Piura, Perú	


De acuerdo a su propuesta de fecha 16 de abril del 2018, les agradeceremos se sirvan atender lo siguiente:

ITEM	CANTIDAD	UNID	DESCRIPCIÓN	Precio unitario S/.	Precio Total S/.
1	300	Kg	Malta Pale	6.80	2040
2	180	Kg	Malta negra	8.00	1440
3	250	Kg	Malta Cream	7.20	1800
			FORMA DE PAGO: LETRA 45 DIAS PLAZO DE ENTREGA: 7 DIAS LUGAR DE ENTREGA: CALLE RAMÓN CASTILLA S/N, MALLARITOS, MARCAVELICA, SULLANA, PIURA, PERÚ SOLICITADO POR: LUIS SEMINARIO J. PROCESO DE SELECCIÓN N°: 0002-20018 NOTA: FAVOR EMITIR DECLARACIÓN JURADA SI ES PRODUCTO DE PROCEDENCIA NACIONAL O IMPORTADO (SI FUESE EL CASO QUE NO SE HAN ACOGIDO A NINGÚN BENEFICIO ARANCELARIO).		
SUB TOTAL					5280
IGV 18 %					950.4
TOTAL, S/.					6,230.4

SON: SEIS MIL DOSCIENTOS TREINTA CON 40/100, NUEVO SOLES.


Hojas de viajes

APPOCAP

Hoja de viaje	
Nombre del cliente: Casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC. Departamento del area: Almacén Mes: Marzo 2019 Fecha de liquidación: 30 de abril 2019	

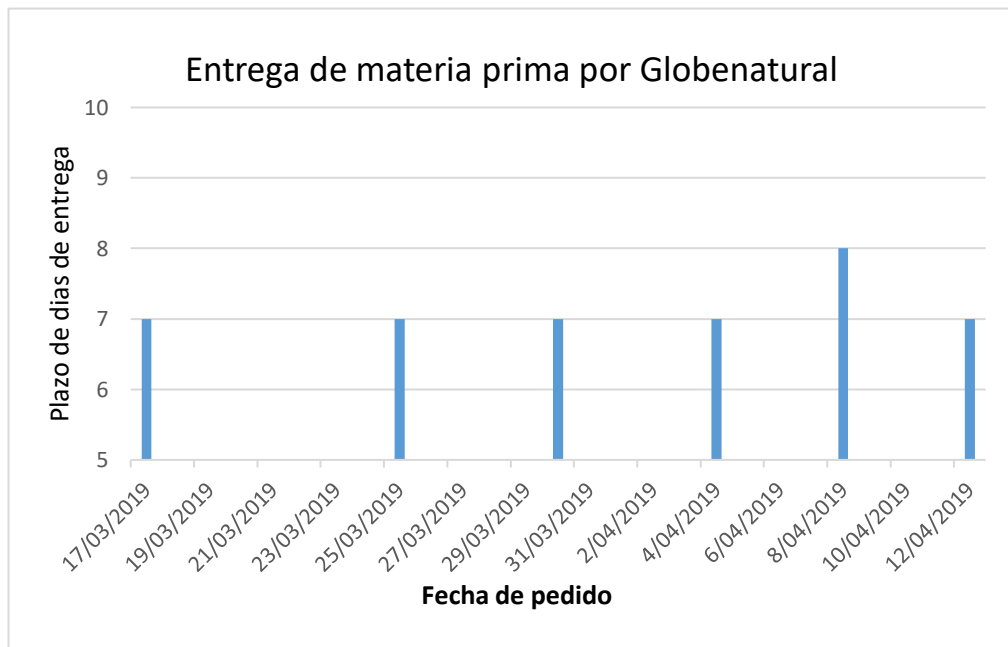
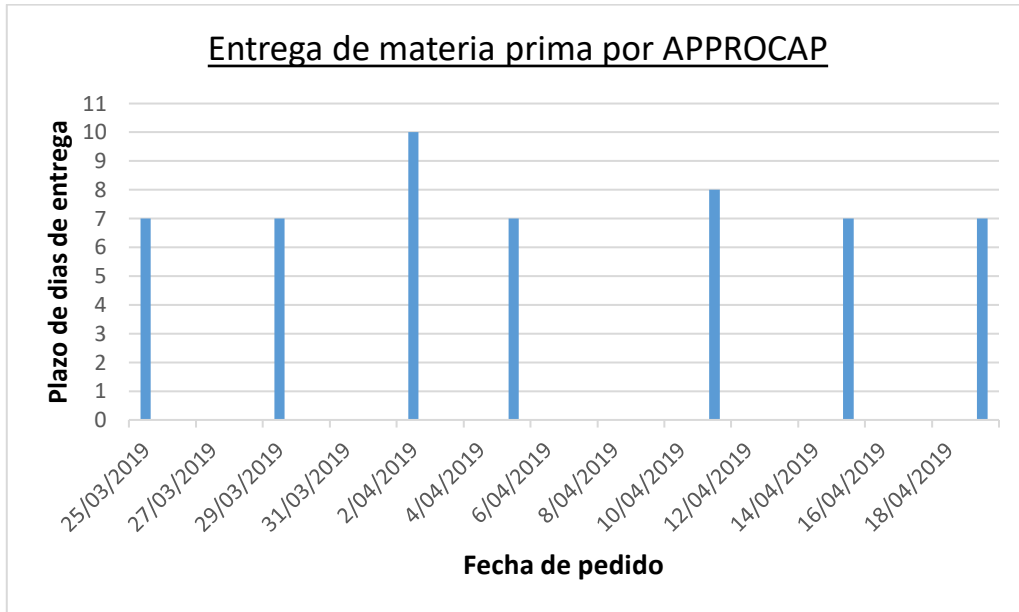
Fecha	Concepto	Moneda	Forma de pago	Importe	Tipo de cambio moneda/dolares	Importe (Dolores)
01/04/2019	Cacao Orgánico	Nuevo sol	Cheque	S/. 1622.5	\$507.031,00	\$507.031,00

GLOBENATURAL

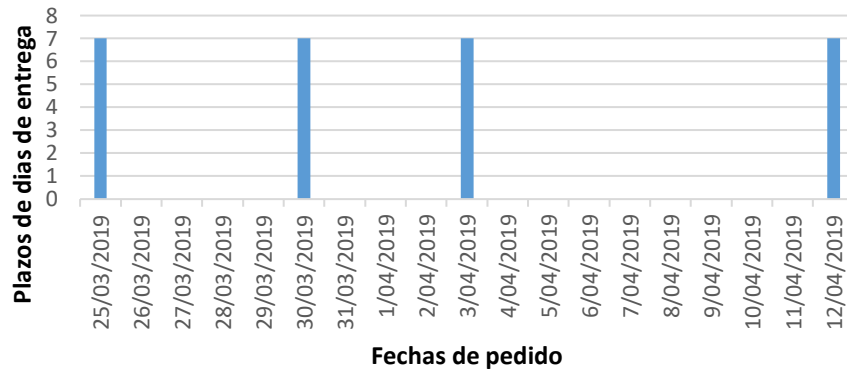
Hoja de viaje	
Nombre del cliente: Casa cervecera Ruíz Rivasplata SAC. Departamento del area: Almacén Mes: Abril 2019 Fecha de liquidación: 30 de abril 2019	

Fecha	Concepto	Moneda	Forma de pago	Importe	Tipo de cambio moneda Soles/dolares	Importe (Dolores)
01/04/2019	Malta Pale	Nuevo sol	Cheque	\$5.074,00	\$5.074,00	\$5.074,00
01/04/2019	Malta negra	Nuevo sol	Cheque			
01/04/2019	Malta Cream	Nuevo sol	Cheque			
Total						\$5.074,00

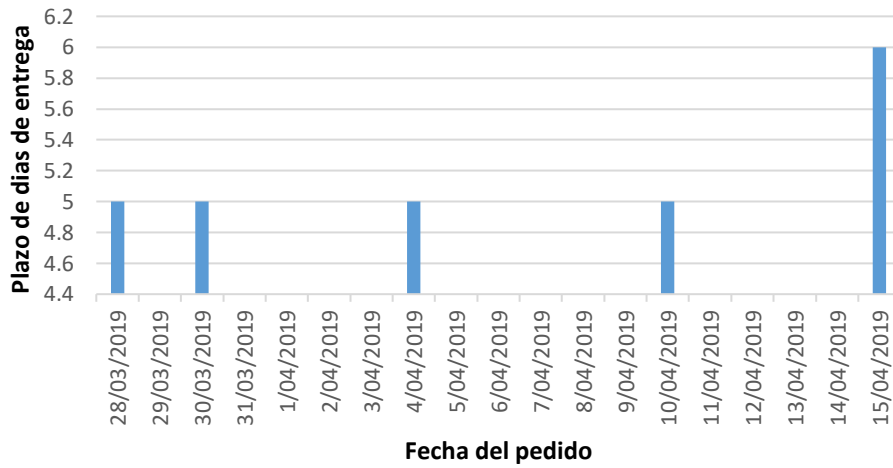
Proveedores



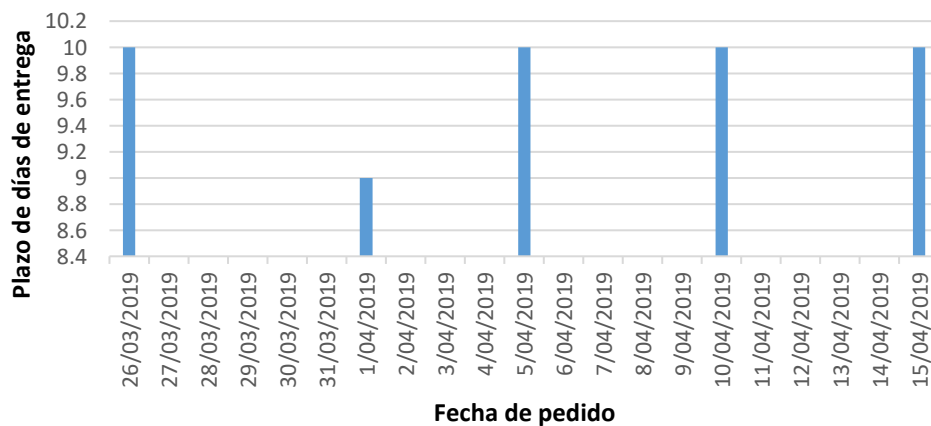
Entrega de materia prima por los proveedores SAJIM.



Entrega de materia prima de proveedor Solucion de empaques solemsa SAC.



Entrega de materiales por proveedor R&R Cerveceros SAC.



Cumplimiento por proveedores

Tabla 13. Registro de compra y entrega por proveedores.


APPROCAP				
Dia de pedido	Dia de entrega	Cantidad de días para la entrega	Plazo de días	Cumplimiento
25/03/2019	01/04/2019	7	7	Si cumple
29/03/2019	05/04/2019	7	7	Si cumple
02/04/2019	12/04/2019	10	7	No cumple
05/04/2019	12/04/2019	7	7	Si cumple
11/04/2019	19/04/2019	8	7	No cumple
15/04/2019	22/04/2019	7	7	Si cumple
19/04/2019	26/04/2019	7	7	Si cumple
GLOBENATURAL				
25/03/2019	01/04/2019	7	7	Si cumple
30/03/2019	06/04/2019	7	7	Si cumple
04/04/2019	11/04/2019	7	7	Si cumple
08/04/2019	17/04/2019	8	7	No cumple
12/04/2019	19/04/2019	7	7	Si cumple
17/03/2019	24/03/2019	7	7	Si cumple
SAJIM				
25/03/2019	01/04/2019	7	7	Si cumple
30/03/2019	06/04/2019	7	7	Si cumple
03/04/2019	10/04/2019	7	7	Si cumple
12/04/2019	17/04/2019	7	7	Si cumple
SOLMENSA				
28/03/2019	02/04/2019	5	5	Si cumple
30/03/2019	04/04/2019	5	5	Si cumple
04/04/2019	09/04/2019	5	5	Si cumple
10/04/2019	15/04/2019	5	5	Si cumple
15/04/2019	21/04/2019	6	5	No cumple
R&R Cerveceros				
26/03/2019	05/04/2019	10	10	Si cumple
01/04/2019	10/04/2019	9	10	Si cumple
05/04/2019	15/04/2019	10	10	Si cumple
10/04/2019	20/04/2019	10	10	Si cumple
15/04/2019	28/04/2019	10	10	Si cumple

Fuente: elaboración propia, basado en ordenes de compra y hojas de viaje casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

N° de cumplimiento	24/27	89%
--------------------	-------	-----

9.2. Verificación de los vehículos de transporte

Lista de verificación de los vehículos para transporte.



Casa Cervecería Ruiz
Rivasplata SAC.

Lista de verificación de vehículo de transporte

Fecha: 13-11-18 vehículo: NISSAN P2H389

Parámetro	Especificaciones	Si	No	Observaciones
Olores (entregas anteriores o insumos incompatibles)	Debe ser libre de olores	<input checked="" type="checkbox"/>		—
Residuos químicos	Debe estar ausente de residuos	<input checked="" type="checkbox"/>		—
Infesta de insectos	Libre de insectos	<input checked="" type="checkbox"/>		—
Residuos de vegetales, etc.	Limpio y desinfectado	<input checked="" type="checkbox"/>		—
Vehículo adecuado para condiciones operativas	debe estar adecuado	<input checked="" type="checkbox"/>		—
Vehículo con tolva, contenedores en buenas condiciones (piso, paredes, techo, etc.)	Debe estar en buenas condiciones	<input checked="" type="checkbox"/>		—
Documentación en regla (tarjeta de propiedad, SOAT, licencia de conducir, etc.)	Debe estar completa la documentación necesaria.	<input checked="" type="checkbox"/>		—
Cuenta con equipos de primeros auxilios (botiquín, extintores, etc.)	Debe contar con equipos de primeros auxilios	<input checked="" type="checkbox"/>		—


Aceptado: SI (X) NO ()

- Una vez evaluado el presente registro se dispondrá a darle una copia al transportista.

Chofer/transportista

Nombre: Jose Huacillo Calle


DNI: 03123465

Firma: 

Responsable de supervisar

Nombre: RIVERA HERNANDEZ LUZ

DNI: 73130916

Firma: 

Dirección: Calle Ramón Castilla S/N, Mallaritos, Marcavelica, Sullana, Piura, Perú
RUC: 20530311024. Teléfono: 953 732 605
www.imperio.com.pe

Revisión técnica vehicular

CERTIFICADO DE INSPECCION TECNICA VEHICULAR

CERTIFICACIONES Y SERVICIOS S.A.C.
 MTC RD. N° 878-2012-MTC/SA
 Dirección: Carretera Panamericana Norte Km. 1030, Mg. 8, Lote 3, cuarta y quinta de Sullana,
 Departamento de Piura
 Tel: 073-480280
 Pag. Web: www.certificaciones-piura.com

CERTIFICADO DE INSPECCION TECNICA VEHICULAR
 CERTIFICADO N° : CI-127-000008396 // C-2018-104-131-000489

Tipo de Inspección: COMPLEMENTARIA Fecha de Inspección: 28/04/2018 Informe de Inspección N°: 0000005043-V1

I. CARACTERISTICAS DEL VEHICULO									
1	Titular o propietario		60719533						
2	Placa	P2H389	8	Combustible	DIESEL	14	N° asientos/pasajeros	15 / 14	
3	Categoría	M2	9	VIN/N° de serie	JN1UCAE26E9000879	15	Largo/ ancho/alto (m)	5.23 / 1.88 / 2.29	
4	Marca	NISSAN	10	N° de motor	YD25351060A	16	Color(es)	PLATA	
5	Modelo	URVAN	11	Carrocería	MICROBU5	17	Peso neto (kg.)	2120	
6	Año de fab.	2014	12	Marca Carrocería	NISSAN	18	Peso bruto veh. (Kg.)	3400	
7	Kilometraje	134078	13	N° ejes/n° ruedas	2 / 4	19	Carga útil (kg.)	1260	

II. DATOS DE LOS EQUIPOS											
CITY	CYS SAC SULLANA	Frenómetro	Alineador	Analizador u Opacímetro	Regloscopio Luxómetro	Banco de Suspensión					
Línea	01 - MIXTA 01	Equipo N°	VTEQ-1502704	Equipo N°	VTEQ-1604304	Equipo N°	CAF3200-2184	Equipo N°	TECNOLUX	Equipo N°	VTEQ-1803203

III. RESULTADOS OBTENIDOS																		
PRUEBA DE FRENOS																		
FRENO DE SERVICIO					FRENO DE ESTACIONAMIENTO					FRENO DE EMERGENCIA								
Ejes	Peso (Kg)	Fuerza de frenado (KN)			Res.	Eficiencia %	Resultado (2)	Fuerza de frenado (KN)			Res.	Eficiencia %	Resultado (2)	Fuerza de frenado (KN)				
		Dir	Inq	Res.				Dir	Inq	Res.				Dir	Inq	Res.		
1*	1176.00	1.87	1.85	6.09	APROB	32.04	APROBA	0.00	0.00	0.00	29.05	APROBA	0.00	0.00	0.00			
2*	1035.00	1.52	1.63	6.75	APROB			1.51	1.44	4.64	APROB			0.00	0.00	0.00		
3*	0.00	0.00	0.00	0.00				0.00	0.00	0.00				0.00	0.00	0.00		
4*	0.00	0.00	0.00	0.00				0.00	0.00	0.00				0.00	0.00	0.00		
5*	0.00	0.00	0.00	0.00				0.00	0.00	0.00				0.00	0.00	0.00		


PRUEBA DE ALINEAMIENTO					PRUEBA DE LUCES				SUSPENSION				
Ejes	Desviación (m/Km)	Resultado (2)	Medida Obtenida		Tipo	Medida Obtenida (KLux o KC)		Alineamiento (1)	Resultado (2)	Delantero %	Posterior %	Delantero %	Posterior %
			Dir	Inq		Dir	Inq						
1*	-3.00	APROBADO	6.00	APROBADO	Luces Bajas	10.0	10.0	DER+	APROBADO	Inq	65.0	Inq	60.0
2*	2.50	APROBADO	5.00	APROBADO	Luces Altas	18.0	18.0	DER+	APROBADO	Der	56.0	Der	73.0
3*	0.00	0.00	0.00	0.00	Ale Adicional	---	---			Der	7.00	Der	13.0
4*	0.00	0.00	0.00	0.00	Luces Nebl	---	---			Resultado	APR	Resultado	APR
5*	0.00	0.00	0.00	0.00						Resultado Final	APROBADO	Resultado	APROBADO

IV. OBSERVACIONES DETECTADAS									
INTERPRETACION DE DEFECTOS									
CODIGO									
D 1.2									
H 2.12.3									

NOTA: Las observaciones deben ser subsanadas antes de la siguiente Inspección Técnica Vehicular.

V. RESULTADO DE LA INSPECCION TECNICA VEHICULAR.									
Resultado de la Inspección	Vigencia del certificado	Fecha de la próxima Inspección	Firma del Ingeniero Supervisor						
APROBADO	Seis (06) meses	28/10/2018	Lenín Alarcón Sánchez INGENIERO EN ELECTRICIDAD SUPERVISOR						

CI - 127 - 000008396

CERTIFICADO DE SEGURO OBLIGATORIO DE ACCIDENTES DE TRÁNSITO - SOAT 2018		DATOS DEL VEHÍCULO ASEGURADO	
 <p>Francisco Masías N° 370 - San Isidro - Lima Línea Positiva Emergencias: (01) 211-0-211</p> <p>87459915</p>		<p>IDENTIFICACIÓN</p> <p>PLACA: 2H-389 COT: M2-Cañoneta Rural Mayor d</p> <p>AÑO DE FABRICACIÓN: 2014 MARCA: MISSAN</p> <p>NÚMERO DE ASIENTOS: 15 MODELO: ERVAN</p> <p>USO DEL VEHÍCULO: I. PERSONAL VIN: UC4E26E9000879</p>	
<p>INFORMACIÓN DE LA PÓLIZA</p> <p>N° PÓLIZA - CONTRATO: 05-16414116</p>			
<p>VIGENCIA DE LA PÓLIZA</p> <p>DESDE: 24/08/2018</p> <p>HASTA: 24/08/2019</p>		<p>VIGENCIA DEL CERTIFICADO SOAT</p> <p>DESDE: 24/08/2018</p> <p>HASTA: 24/08/2019</p> <p><small>Esta vigencia es de uso exclusivo para el conducto policial, no abarcando el derecho a indemnización en caso de ocurrencia de un accidente de tránsito durante la vigencia de la cobertura, así como el de tránsito.</small></p>	
<p>CONTRATANTE</p> <p>NOMBRE (APELLIDO, NOMBRE, APELLIDO Y NOMBRE) O RAZÓN SOCIAL: REYES AGURTO, JOHN WILSON</p>			
<p>DOCUMENTO DE IDENTIDAD / RUC: 42047803</p>		<p>TÉLEFONO: 97805610</p>	
<p>DIRECCIÓN: CALLE GALVEZ 220</p>			
<p>DISTRITO: CHACACOTILLO (LIMA)</p>		<p>PROVINCIA: SULLANA (PERU)</p>	
<p>DEPARTAMENTO: HORA</p>			
<p>FIRMA DEL CONTRATANTE</p>		<p>COMPañIA DE SEGUROS</p>	
<p>FECHA: 24/08/2018</p>		<p>HORA DE EMISIÓN: 19:05 Hrs.</p>	
<p>MONTO DE LA PRIMA: S/ 400.00</p>		<p>El presente certificado acredita que el vehículo identificado está asegurado por la compañía que lo expide, según las condiciones establecidas en el formato único de póliza SOAT, aprobado por la R.M. N° 306 - 2002 - MTC, y sus modificatorias, durante todo el plazo de vigencia aquí señalado.</p>	
<p><small>Los establecimientos de salud públicos y privados están obligados a prestar atención médica gratuita de emergencia en caso de la ocurrencia de un accidente de tránsito, conforme a lo dispuesto en los artículos 3 y 39 de la Ley No. 28042, Ley General de Salud y su Reglamento.</small></p>			

Vehículos para transporte

Tabla 14. Estado de vehículos para transporte.

AÑOS	Cantidad de vehículos	Aprobación
2016	1	Apto
2017	3	2 apto 1 observado
2018	4	2 aptos 2 observados
2019	4	3 aptos 1 observado

Fuente: Elaboración propia, basada en fichas de verificación de transporte casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

9.3. Manual del maestro cervecero



Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

MANUAL DEL MAESTRO CERVECERO



**CASA CERVECERO
RUIZ RIVASPLATA SAC.**



Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

MANUAL DE MAESTRO CERVECERO

INGREDIENTES

Partimos de los cuatro elementos básicos para la elaboración de la cerveza según la ley de alimentación más antigua que existe de carácter no religioso, la Ley de la Pureza Bávara de 1516. Fue implementada por el resto de Alemania mucho tiempo después.

- Malta de cebada
- Agua
- Lúpulo
- Levadura

Otros ingredientes básicos

- Maracuyá
- Quinoa
- Trigo
- Algarroba
- Cacao

Malteado de la Cebada

La cebada se maltea para producir las enzimas necesarias para que durante el proceso de maceración, que se realizará a continuación, se puedan convertir los almidones que contiene la cebada en la mayor cantidad posible de azúcares fermentables.

Los azúcares fermentables son los que alimentarán a la levadura. Su consumición producirá aproximadamente de cada gramo de azúcar algo menos de medio gramo de alcohol y medio gramo de dióxido de carbono que mezclado con la cerveza se convierte en anhídrido carbónico. Este anhídrido es lo que vulgarmente llaman -ácido- en los bares españoles.

El malteo consiste en dejar germinar los granos de cebada durante un período aproximado de una semana (según las condiciones de temperatura) en contacto con agua, y secarlos a continuación en hornos. Según la temperatura de estos hornos y los tiempos que se aplique se conseguirán maltas pálidas, caramelizadas o tostadas.

Molturación de la Malta

La molturación de la malta es el proceso de molido de la malta bajo unas condiciones especiales que permiten moler está en gránulos muy pequeños, sin llegar a convertirla en harina, conservando, a su vez, la cáscara de los granos



Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

de malta lo más intacta posible. La cáscara servirá posteriormente como elemento filtrante.

La forma ideal para molturar malta es por medio de dos rodillos girando a diferentes velocidades y separados entre sí aproximadamente un milímetro. La malta pasará por el medio y será crujida y desgarrada al mismo tiempo, separando la cáscara y reduciendo a pequeños gránulos el interior del grano.

Maceración

Es el proceso de mezclar la malta molturada con agua y mantenerla a una temperatura determinada durante un tiempo determinado. Según el estilo de cerveza que se quiera emular, las temperaturas y tiempos de maceración son diferentes. El más sencillo es el realizado por los ingleses. Se mezcla la malta molturada con agua a 65 grados centígrados y se deja reposar durante aproximadamente dos horas, evitando cualquier pérdida de temperatura.

Filtración de la Maceración

Este suele ser el paso que más quebraderos de cabeza da a los maestros cerveceros. Es la separación del líquido resultante de la maceración, llamado mosto y que contiene los azúcares de la malta disueltos en él, y de los restos de la malta como las cáscaras y fibras.

Se supone que ha de realizarse en un tiempo de dos horas. Tiempos mayores significa que se ha realizado algún fallo en cualquier paso del proceso. No es un problema grave, pero significa que no se está sacando el mayor provecho de los ingredientes o de las técnicas.

Hay varios tipos de filtro, pero el más tradicional es el de la cuba de maceración que dispone de un suelo doble, el superior está lleno de pequeños agujeros de aproximadamente 2,5 milímetros.

Tras realizar la maceración se deja reposar esta durante unos 20 minutos para que las cáscaras de la malta se depositen en el fondo y sirvan de filtro. Una vez que han pasado estos 20 minutos se abre el grifo de la cuba, se supone que este está al fondo de la cuba debajo de la parte inferior del doble suelo. Es imprescindible, vuelvo a repetir, es imprescindible, que el flujo de salida del mosto por debajo de la cuba sea lo suficientemente lento como para que no coja aire por el grifo. Si dejamos el grifo abierto a tope conseguiremos, que al principio salga el mosto rápidamente, a partir del momento que la resistencia de las cáscaras filtrantes no deje pasar el mosto tan rápido como la apertura del grifo permite, se introducirá aire por debajo y las cáscaras filtrantes se compactarán. Una vez compactadas el mosto filtrará muy lentamente y el proceso de filtración se alargará hasta ocho horas.



Una vez que el 85 por ciento del mosto haya salido, se añade agua a 79 grados centígrados, aproximadamente el cincuenta por ciento del usado al principio de la maceración y repartido en dos o tres tandas. Primero la mitad o primer tercio, se deja filtrar de nuevo, y luego la otra mitad o los dos siguientes tercios. Este paso se realiza para lavar hasta el último vestigio de azúcar de los granos y cáscaras.

Cocción y Adición de Lúpulo

El mosto ha de cocerse aproximadamente dos horas, la cocción se realiza por diversos motivos. Los principales son: para su esterilización, para coagular las proteínas y poder eliminarlas posteriormente y para obtener el amargor del lúpulo.

El lúpulo sirve para dar amargor y aroma a la cerveza. Si se añade al principio de la cocción dará sólo amargor porque los aromas se volatilizarán con el transcurso de la cocción. Si se añade al final sólo dará aroma y no amargor porque para obtener este se necesita que se isomericen los ácidos alfa del lúpulo mediante cocción prolongada.

La cocción ha de ser fuerte, es decir, ha de verse como el mosto entra en movimiento por efecto de las turbulencias de las burbujas. Se realiza una primera adición de lúpulo al principio de la cocción para obtener el amargor y otra adición entre 15 minutos y 1 minuto del final de la cocción.

Filtración del Mosto Cocido

Una vez cocido el mosto, esperaremos unos 20 minutos para que se precipiten las proteínas coaguladas y los restos de lúpulo.

Hay dos sistemas de filtración, uno por centrifugación y otro que usa las mismas flores del lúpulo como elemento filtrante. La centrifugación crea el mismo efecto que remover la cucharilla en una taza de café, los restos del café se depositan en el centro. Este método se usa a nivel industrial y permite el uso de lúpulos molidos o extractos de este. El método más común y asequible es el de usar directamente flores enteras de lúpulo que al depositarse en el fondo, al final de la cocción, servirán como elemento filtrante de las proteínas coaguladas. Para que las flores de lúpulo no atasquen el grifo de salida este llevará un elemento filtrante sencillo, como un doble suelo con agujeros o una malla metálica.

Refrigeración y Oxigenación

El mosto cocido y recién filtrado ha de enfriarse en un período no superior a 60 minutos hasta alcanzar la temperatura ideal para poder añadir la levadura. Según el tipo de levadura que se vaya a utilizar se situará entre 8 y 23 grados.



Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

Si no se enfría en este período corremos el peligro de infecciones bacteriológicas y de que se produzca un nivel superior de dimetilo de sulfato no deseado que impartirá a la cerveza un sabor a verduras cocidas (nada aconsejable y lamentablemente es un sabor encontrado en algunas cervezas de producción industrial). Cocciones por debajo de dos horas también pueden producir este efecto. La cocción elimina todo el oxígeno disuelto en el mosto. El mosto habrá de ser oxigenado antes de añadir la levadura, esta oxigenación se puede realizar inyectando oxígeno o aire en el mosto o simplemente dejando caer al mosto por gravedad, provocando la formación de burbujas de aire, en el tanque de fermentación.

Adición de Levadura y Fermentación

Como escribíamos anteriormente, la levadura fermenta el mosto consumiendo el azúcar y produciendo, en casi iguales proporciones, alcohol y dióxido de carbono.

Esta fermentación se divide en dos fases principales, una primera fase donde la levadura consume únicamente el oxígeno contenido en el mosto para multiplicarse, y una segunda fase donde, a falta de oxígeno, empieza a consumir los azúcares. La situación ideal es disponer de un mosto muy oxigenado para que se reproduzca y multiplique la levadura lo máximo posible.

La fermentación se puede realizar a diferentes temperaturas según la cepa de levadura y el estilo de cerveza a elaborar. El control de estas temperaturas es esencial para conseguir cervezas de calidad. La duración de la fermentación depende de las temperaturas, de la concentración de azúcares, de la cantidad de oxígeno disuelto y del tipo de levadura utilizado entre otras causas. Puede durar desde dos días hasta dos semanas.

Lamentablemente, de nuevo, algunas fábricas de cerveza, para reducir tiempos de producción y con ello costes de fabricación, aceleran las fermentaciones aumentando las temperaturas. Al aumentar la temperatura la levadura fermenta más rápido, pero produce mayor cantidad de subproductos y alcoholes superiores no deseados (estos alcoholes superiores son los precursores de las resacas, de esas mañanas que nos despertamos con ganas de no ver la luz del día y de no hablar con nadie).

Almacenaje (Guarda) y Filtración en Frío

Una vez fermentado el mosto, este pasa a ser llamado -cerveza verde-. Esta cerveza contiene todavía una serie de subproductos que provienen de la fermentación y que es deseable eliminarlos durante el almacenaje y la maduración.



Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

La temperatura de almacenaje suele situarse ligeramente por encima de cero grados centígrados. El tiempo de almacenaje varía mucho, las cervezas con poco alcohol suelen almacenarse menos tiempo y las cervezas con un grado alcohólico superior y más cuerpo suelen almacenarse periodos más largos de hasta un año.

Una vez pasado este período de almacenaje, la cerveza se puede filtrar o vender provocando una segunda fermentación en las botellas o barriles. Si se realiza esta filtración en frío, es para eliminar la levadura que queda en suspensión y las proteínas que se han coagulado y quedado también en suspensión como resultado de reducir la temperatura durante el almacenamiento. Cuanto más largo haya sido el período de almacenaje menos materia habrá suspendida y más fácil será la filtración. Hay varios métodos de filtración que no vamos a discutir en este capítulo.

Una vez filtrada la cerveza se embarrila o embotella para su venta. La mayoría de las fábricas pasteurizarán la cerveza para aumentar su estabilidad biológica y para que no pierda su sabor o se produzcan reacciones biológicas no deseadas (la pasteurización, a su vez, produce sabores a madera cocida no deseables).

Nuestro Secreto cervecero

En nuestra planta colocamos el lúpulo en la parte inferior (al fondo de la botella), generando que las personas sean las que deciden si consumen la cerveza con su amargor particular o sin él, lo único que tendría que hacer es agitar la botella y proceder a consumir.

Conclusión

Controlando todos los parámetros de temperatura, tiempo y técnicas correctas de elaboración, se pueden conseguir cervezas con calidades muy altas. La cerveza de mayor calidad es aquella que se consume en el momento que sale de la fábrica. Es el momento en que está en su punto álgido de sabor, en su momento más fresco.

9.3. Tiempo de proceso por actividad

Tabla 15. Tiempo empleado por actividad

ACTIVIDAD	TIEMPO
Malteado	50 min
Molienda	30 min
Macerado	50 min
Extracción de mosto	20 min
Cocción	80 min
Enfriamiento del mosto	60 min
fermentación	7 días
Maduración	21 días

Fuente: Elaboración propia, basado en tiempos de actividad casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

9.4. Mantenimiento de equipos

Tabla 16. Frecuencia DE mantenimiento de equipos

Equipos	Frecuencia de mantenimiento	Cuantas veces al año.		
		2016	2017	2018
Equipo de malteado	Cada 4 meses	2	3	3
Molino para malta	Cada 4 meses	2	2	3
Macerador	Cada 3 meses	3	4	3
Extractor de mosto	Cada 4 meses	2	3	3
Equipo de cocción	Cada 4 meses	2	3	3
Equipo de enfriamiento	Cada 8 meses	0	1	1
Equipo de fermentación	Cada 4 meses	2	3	3
Equipo de maduración	Cada 4 meses	2	3	3
Cumplimiento		15/23	21/23	22/23
Porcentaje		65%	91%	96%

Fuente: elaboración propia, basada en fichas de mantenimientos de equipos y maquinaria de casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

9.5. Flujo de materiales y equipo

Tabla 17. Lista de materia prima por utilidad en proceso.

POR USO DURANTE EL PROCESO	
1	Equipo de malteado
2	Molino para malta
3	Macerador
4	Extractor de mosto
5	Equipo de cocción
6	Equipo de enfriamiento
7	Equipo de fermentación
8	Equipo de maduración
9	Embotellador
10	Botellas
11	Enchapador
12	Chapas
13	Etiquetas

Fuente: elaboración propia, basada en lista de materia prima casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

9.6. Stock de seguridad de materia prima y materiales

Tabla 18. Cantidades de stock de seguridad para materia prima y materiales.

N°	Materia prima y materiales	Cantidad en stock
1	Malta	200 kg
2	Levadura	200 kg
3	Lúpulo	120-1500 kg
4	Cebada	80 kg
5	Maracuyá	80 kg
6	Quinoa	80 kg
7	Cacao	80 kg
8	Trigo	80 kg
9	Algarroba	60 kg
10	botellas	1300 botellas
11	Cajas de cartón	350 planchas
12	Zunchos de plástico	2 rollos
13	Strech light 20''	5 rollos

Fuente: elaboración propia, basada en lista de cantidades de stock de materia prima e insumos de casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

9.8. Registro de pedidos

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
Casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.											
Registros de pedidos											
N°	Cliente	Tipo y cantidad					Fecha	Lugar	Fecha de entrega		
		Piura pura	Almirante	La perla	El Nuro	Mancora				Lobitos	
1	Hotel el parque	100 unid.		300 unid.		100 unid.		22/03/2019	Sullana	24/03/2019	
2	La Maison Mancora		150 unid.		200 unid.	200 unid.		23/03/2019	Mancora	24/03/2019	
3	Restaurante Tradicion Norteña	150 unid.		200 unid.			200 unid.	24/03/2019	Sullana	24/03/2019	
4	Restaurante de carnes Punta Principe		200 unid.	150 unid.				25/03/2019	Sullana	24/03/2019	
5	Donde la China			240 unid.				26/03/2019	Sullana	24/03/2019	
6	Barra Mancora	100 unid.	100 unid.	100 unid.	150 unid.	150 unid.	100 unid.	27/03/2019	Lima	27/03/2019	
7	UmaLi				200 unid.	300 unid.	350 unid.	28/03/2019	Talara	24/03/2019	
8	Don Limon Restaurante	150 unid.		300 unid.				29/03/2019	Sullana	24/03/2019	
9	El cilindro de Mundy		200 unid.				200 unid.	30/03/2019	Talara	24/03/2019	
10	Luna Nueva de Colan	240 unid.	240 unid.	150 unid.				31/03/2019	Colan	24/03/2019	
11	Kiba Mancora				150 unid.	250 unid.	150 unid.	01/04/2019	Mancora	24/03/2019	

9.9 Estudios de mercado

Tabla 19. Datos sobre los estudios de mercado realizadas.

Datos	Años			
	2016	2017	2018	2019
Nombre del representante	Arcela farias Karla Sofia	Lourdes Villaizan	Lourdes Villaizan	Esta previsto para el mes de setiembre
Grupo	Practicante UNP	Logográfico	Lorografic	
Costo	0.0	S/. 2.800	S/. 3000	

Fuente: elaboración propia, basada en fichas de desarrollo de estudios de mercado de casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

9.10. Catálogo de productos



MANCORA

QUINUA CREAM ALE

Tal como la playa que le presta el nombre, nuestra Quinoa Cream Ale es de entrada agradable y sutil, pero con una lujosa textura cremosa y paladar limpio.

Cristalina y burbujeante, con sabores de cereales, cáscara de naranja, flores frescas y sal, dentro de esta botella encontrarás el característico sabor de Máncora: amable, relajado y buena onda.

DATOS TÉCNICOS

CONTENIDO NETO: 330 ML
CONTENIDO DE ALCOHOL: 5.2% APROX.
IBU: 13
SERVIR ENTRE LOS 3° Y 6 °
CONSERVAR EN UN LUGAR FRESCO, SECO,
OSCURO Y EN POSICIÓN VERTICAL

CONTIENE QUINUA PERLADA PERUANA



LOBITOS WHEAT BEER

Sólo los más audaces osan enfrentarse a la legendaria ola tubular de Lobitos, la ola zurda más grande de Sudamérica.

Como ella, esta cerveza fresca y vigorizante estalla con un **apetecible ácido** y luego se extiende en exquisitas notas lácticas y florales. El balance lo proporcionan los lúpulos **especiados** y luego cierta con un paladar limpio. Nuestra Wheat Beer es una cerveza contundente y original para aquellos que gustan de la emoción sin filtros.

DATOS TÉCNICOS

CONTENIDO NETO: 330 ML
CONTENIDO DE ALCOHOL: 5.3% APROX.
IBU: 15
SERVIR ENTRE LOS 3° Y 6 °
CONSERVAR EN UN LUGAR FRESCO, SECO,
OSCURO Y EN POSICIÓN VERTICAL

**CONTIENE TRIGO SHAMBAR PERUANO
DE AGRICULTURA TRADICIONAL SOSTENIBLE**



EL ÑURO PALE ALE

Mágica caleta de pescadores donde pareciera que el tiempo se ha detenido, refugio de tortugas verdes y lugar de paso de ballenas jorobadas.

Así como los pescadores de El Ñuro practican métodos de pesca artesanal tradicional, en Imperio usamos técnicas históricas de fermentación para producir cervezas excepcionales.

Textura media y notas astringentes de malta tostada, lúpulos nobles europeos, almendras, especias y madre selva. Nuestra Pale Ale es tan vivaz y burbujeante como la naturaleza de El Ñuro y tan noble y generosa como la gente que la protege.

DATOS TÉCNICOS

CONTENIDO NETO: 330 ML
CONTENIDO DE ALCOHOL: 5.7% APROX.
IBU: 18
SERVIR ENTRE LOS 3° Y 6°
CONSERVAR EN UN LUGAR FRESCO, SECO,
OSCURO Y EN POSICIÓN VERTICAL

**CONTIENE UNA MEZCLA ÚNICA
DE LÚPULOS NOBLES EUROPEOS**



LA PERLA

PASSION FRUIT AMBER ALE

Tienes en tus manos nuestra Perla, nacida a orillas del Río Chira, sumergida en un eterno verano de notas cítricas, maracuyá y semillas de culantro.

Esta es nuestra Perla: alegre, elegante y distinguida, de espuma chispeante y persistente. Un lujo. Una champaña de frutas. Una celebración de nuestra tierra, nuestra pasión por la cerveza y las cosas buenas de la vida.

DATOS TÉCNICOS

CONTENIDO NETO: 330 ML
CONTENIDO DE ALCOHOL: 5.3% APROX.
IBU: 22
SERVIR ENTRE LOS 3° Y 6 °
CONSERVAR EN UN LUGAR FRESCO, SECO,
OSCURO Y EN POSICIÓN VERTICAL

**FERMENTADA CON MARACUYA
DE LA REGIÓN**



ALMIRANTE BEACH PORTER

Inspirada por los caballeros marítimos de antaño, nuestra Almirante tiene un carácter fuerte, pero bonachón.

Entra con un agradable amargor que se equilibra con notas de chocolate oscuro, café robusta, cardamomo, pan integral, habanos dulces y caramelo tostado.

Oscura, pero ligera y muy refrescante, nuestra Beach Porter se saborea fácilmente y a cualquier hora.

DATOS TÉCNICOS

CONTENIDO NETO: 330 ML
CONTENIDO DE ALCOHOL: 5.4% APROX.
IBU: 18
SERVIR ENTRE LOS 5° Y 8 °
CONSERVAR EN UN LUGAR FRESCO, SECO,
OSCURO Y EN POSICIÓN VERTICAL

**CONTIENE CACAO ORGÁNICO
DE ORIGEN PIURANO**



PIURA PURA PERUVIAN ALE

Nuestra cerveza más compleja es un tributo a la rica tradición de Piura, primera ciudad de Sudamérica, Ciudad de Algarrobos.

Malta y lúpulos europeos unidos a nuestro ingrediente más emblemático, el algarrobo silvestre piurano, crean una cerveza untuosa, de alta tensión y paladar contundente, bien equilibrada, con notas de habas tonka, chocolate con leche, natilla, cancela y miel y un agradable retrogusto de algarrobo.

DATOS TÉCNICOS

CONTENIDO NETO: 330 ML
CONTENIDO DE ALCOHOL: 5.7% APROX.
IBU: 15
SERVIR ENTRE LOS 4° Y 7 °
CONSERVAR EN UN LUGAR FRESCO, SECO,
OSCURO Y EN POSICIÓN VERTICAL

**CONTIENE VAINA DE ALGARROBO SILVESTRE
PIURANO**

MUY BAJA EN GLUTEN



9.11. Cartera de clientes

Cartera de clientes frecuentes de casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.						Código	001-160618
						Versión	2 de 2
						Fecha de creación	16/06/2016
						Área de ventas	
N°	Razon Social	Contacto	Ciudad	Dirección	E-mail	Telefono	
1	Hotel el parque	Carlos Zapata Hurtado	Sullana	Calle Galvez #499	www.hotelesparque.com	(073) 256743	
2	La Maison Mancora	Lucas Miller Santiago Ulloac	Mancora	Calle Padre Martin O'Grady, en La Quebrada 20851	www.lamaisonmancora.com	993 476 235	
3	Restaurante Tradición Norteña	Lucía Karolina Chavez Martínez	Sullana	Carretera Sullana Paíta frente a Sodimac	www.restadicionnorteña.com	939 417 443	
4	Restaurante de carnes Punta Principe	Josue Ramirez Temoche	Sullana	Urb. López Albuja R'1 2 etapas.	www.restpuntaprincipe.com	(073) 215588	
5	Restaurante la Buena Vida	Ericka Pierina Cespedes Jimenez	Sullana	Calle Ugarte 954	www.buenavida.com	965 678 495	
6	La casita del petucho	Sandra Camila Atoche Vargas	Sullana	Enrique palacios # 131	www.lacasitadelpetucho.com	947 816 103	
7	Restaurante y parrillas el cilindro de Benny	Miguel Ruiz Rosales	Piura	Av. Progreso 848 Castilla Frente al aeropuerto	www.elcilindrodebenny.com	969 357 972	
8	La finca Grill	Luciano Sanchez Torres	Sullana	Mz. L. L1. 27 Urb. Lopez Albuja R'1 2 etapas	www.lafinca grill.com	914 952 042	
9	Mancora beach bungalows	Vanía Camila Maldonado Matute	Mancora	Km. 1215 Antigua Panamericana Norte	www.mancora-beach.com	+51 (1) 201-2080 Ope 3	
10	Claudestino Restobar	Julio Raúl Espinoza Ruidiaz	Piura	Av. Andres Avelino Cáceres 230, Piura	www.claudestinobariura.com	(073) 750264	
11	Bucanieri - Restobar pirata	Matias Smith Leon Salazar	Lima	Av. Grau 106 - Barranco (Alt. Banco de la Nación)	www.bucanieripiru.com	(01) 2476853	
12	Kiru Sushi Peruvian Japanese Cuisine	Luis Armando Pizango Acho	Tarapoto	Jr. San Martin 937, Partido Alto	www.kirusushi.com	949 187 991	
13	Vichayo Restobar	Snarly Yair Tavera Martinez	Chiclayo	Los Alamos 230, Chiclayo 14008	www.vichayorestobar.com	954 937 456	
14	Donde la China	Aitana Soledad Correa Juarez	Sullana	Calle el Carmen #834	www.dondechina.com	(01) 3246643	
15	Barra Mancora	Diego Fernandez Paredes	Lima	Calle Arica 125, Miraflores	www.barramancora.com	(01) 4837182	
16	Los pinchudos sanguchería Gourmet	Sandra Malén Huayhua Pua	Amazonas	Jr. Ayauccho 1267 Chachapoyas	www.lospinchudos.com	963 750 281	
17	Oceanica Expeditions Perú	Daniela Alexa Gutierrez Coronado	Organos-Talara	Malecon Los Proceres 178	www.oceanica.pe	987 362 446	
18	ECO LODGE	Johnny Sebastian Mauricio de la Torre	Mancora	La Quebrada 0073	www.ecobdgenmancora.com	(073) 498559	
19	Baarbones y Gorditos	André Camilo Raggada Garricé	Sullana	Av. Panamericana N° 1140	www.baarbonesyorditos.com	987 660 487	
20	UmaLi	Hilary Mercedes Jimenez Rivas	Talara	Av. Mariscal Cáceres E - 81, Paríñas	www.UmaLi.com	932 330 801	
21	Don Limon Restaurante	Sergio Daniel Cuervo Romero	Sullana	Av. Panamericana 608 Urb. Santa Rosa	www.donlimon.com	943 617 874	
22	El cilindro de Mundy	Tania Araceli Castro Ruidíaz	Talara	Avenida B 279	www.elcilindrodeMundy.com	969 584 147	
23	Luna Nueva de Colan	Miguel Antony Gallani Canora	Colán	camino a la playa 073 Colán	www.lunanuevadeColan.com	967 975 109	
24	Kiba Mancora	Dusley Evangelina Canaval Sanchez	Mancora	piur 01 Puerto Mancora	www.kibamancora.com	(073) 411581	
25	Restaurant la Perla del China	Carolina de los Angeles Barahona Chorris	Sullana	Av. Panamericana 302- Marcavelica	www.RestlaPerladelChina.com	971 067 003	
26	Picanteria Liberata	Adela Franchesca Dominguez Garcia	Negritos	Calle San Cristobal Alto N°107	www.picanterialiberata.com	937 261 602	
27	Bodega Express AMBAR	Anderson Miguel Delgado Olaya	Sullana	San Martin 903	www.AMBAR.com	(073) 2345873	
28	La Casa de mi Hermano	Gian Piero Chira de la Cruz	Sullana	urbanizacion jardin, calle los nardos , maz P4 lote 07	www.lacasademihermano.com	960 902 175	
29	Killa Wasi	Sphefany Caroli Cupizo Pulla	Amazonas	Jirón Bolivia 316 - Chachapoyas	www.KillaWasi.com	(041) 2670753	
30	La pirámide de Punta Sal	Javier de la piedra Chavez	Tumbes	Lote 37 Sector 01 Mza O24560 Punta Sal	www.lapiramidedepuntasal.com	(072) 2466789	
31	Restaurantes Maras	Jeferson Santiago León Miranda	Lima	Calle Amador Merino Reyna 589, San Isidro 15046	www.rest_Maras.com	(01) 2015000	
32	Zig Zag	Argyle Carolina Paucar Olaya	Arequipa	Calle Zeta 210, Cercado De Arequipa 04001	www.ZigZag.com	(054) 206020	
33	Restauran Malibu	Cesar Joaquín Valladares Imán	Sullana	San Antonio, Sullana 20103	www.RestMalibu.com	976 442 876	
34	La olla de Barro	Junior Roberto Mena Correa	Tarapoto	Jr. Alegría Arias de Morey 224, Tarapoto 22202	www.laolladearro.com	(042) 503351	
35	La choza de Oscar	Maria D'Yanira Sulca Ato	Puno	Libertad 354, Puno 21001	www.lachozadesacar.com	(051) 351199	
36	La cochera Restaurante	Pedro Miguel Granda Pasapera	Chimbote	Jirón Ladislao Espinler 22, Chimbote 02803	www.lacocherarestante.com	(043) 3678904	
37	Machu Restobar	Milan Daniel Castro Tineo	Talara	Talara 20811	www.Machu_restobar.com	937 261 602	
38	Restaurant los Guayachos	Janet Evangelina Napo Ruiz	Amazonas	Jr higos urco 169 chachapoyas	www.rest_GuayachosChachapoyas.com	986 548 326	
39	Nautica Restobar	Carmen Cecilia Tapia Rincón	Moquegua	Arequipa 485, Moquegua 18001	www.Nautica_restobar.com	(053) 463854	
40	Restaurante el Asadazo	Joshua Bladimir Tirón Aponte	Puerto Maldonado	Loreto 121, Puerto Maldonado 17001	www.Rest_asadazo.com	(082) 564678	
41	Cevichería las Maruchitas	Frank Augusto Calle Lopez	Chimbote	Jirón Ladislao Espinler 1180, Chimbote 02801	www.rest_maruchitas.com	982 546 278	
42	Restaurant Don Fernando	Junior Fernando Cortez Torres	Ica	Av San Martin 1202, Ica 11001	www.Don_Fernando.com	(056) 215792	
43	Restaurante Armas y Carnadas	Vanessa Cassiano Cruz	Talara	Talara 20811	www.y_Carnadas.com	965 784 639	
44	Restaurante las Flores	Job Enrique Flores Mejía	Chimbote	Jirón Enrique Palacios 215, Chimbote 02803	www.Rest_Flores.com	958 553 012	
45	Restaurante fulpanis	Thalia Melissa Meza Olivares	Puno	Jiron, Lima 394	www.Restaurant_fulpanis.com	(051) 267894	
46	Restaurante el Tejado	Luis Teodoro Tuamama Ruesta	Amazonas	Barrio Domingo 426, Chachapoyas 01001	www.altejado.com	987 564 903	
47	Restaurante cevichería Arriba Alianza	Fidel Gianfranco Ortiz Aguirre	Sullana	Ugarte 474, Sullana 20101	www.Arriba_Alianza.com	976 572 946	
48	Cevichería Rico Paz	Juan Pablo Mamani Hidalgo	Moquegua	053, 2 De Mayo 297	www.Rico_Paz.com	955 507 414	
49	Restaurante Sabores de Amazonas	Daniilo Luis Ato Rincón	Amazonas	Libertad 768, Chachapoyas 01001	www.Sabores_Amazonas.com	(041) 4567846	
50	Restaurantes Petros	Tulio Andres de la Torre Cáceres	Ica	La Libertad 173, plaza de armas Ica Peru	www.Restaurantes_petros.com	(056) 2784563	
51	Restaurante Señor paísa	Brayan Andres Torres Ortiz	Sullana	Marcelino Champagnat 1202, Sullana 20102	www.señorpaísa.com	969 802 050	
52	El Rincon Sureño	Jackelin Roxana Rioja de la Fuente	Tarapoto	Jirón Augusto B Leguia 458, Tarapoto 22202	www.Rincon_Sureño.com	(042) 522785	
53	Tipika Restaurant Turistioo	Julian Alberto Chavez de la Piedra	Arequipa	Av. Luna Pizarro 407, Arequipa 04001	www.tipikaRestaurantrestante.com	(054) 278590	
54	Restaurante Brisa Marina	Alex Samuel Agurto Villegas	Tumbes	Tumbes 24001	www.Brisa_Marina.com	(072) 631442	
55	Restaurante Cariflo Bonito	Edson Mario Villalba Veneco	Sullana	El Condor, Sullana 20103	www.Cariflo_Bonito.com	967 430 927	
56	Restaurante Mar Picante	Claudia Priscilla Guerrero Sandoval	Trujillo	Av América Sur 2199, Trujillo 13007	www.restaurantMarPicante.com	(044) 467894	
57	Restaurant Rosa Morena	Jouner Eduardo Cruz Flores	Carouge-Suiza	Rue de la Fontanette 21, 1227 Carouge, Suiza	www.restaurant_SvarRos.com	+41 472638103	


José Ruiz Céspedes
 GERENTE GENERAL
 CASA CERVECERA RUIZ RIVASPLATA S

9.12 precio de los productos

Tabla 20. Precio unitario de los productos en fabrica.

Tipo de cerveza	Precio
Máncora	6.50
Lobitos	6.50
El Ñuro	6.50
La perla	7.00
Almirante	6.00
Piura Pura	7.00

Fuente: elaboración propia, basada en lista de precios de las variedades de cerveza de casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.

Puntos de venta

Tabla 21. Puntos de ventas.

Nombre del negocio	Dirección
Ámbar	Calle San Martin 903. Sullana
Don Limón	Av. Panamericana 608 Urb. Santa Rosa-Sullana
ECO LOGDE	La Quebrada 0073- Máncora

Fuente: elaboración propia, basada en documentos de ventas de casa cervecera Ruiz Rivasplata SAC.