



UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

GALLETAS DE HARINA DE GARBANZO

**Trabajo de Investigación para optar el Grado Académico de
Bachiller en las siguientes carreras:**

**PATRICIA GLADYS PALOMINO LOPEZ –
Administración de Empresas**

**YOEL DAVID ROJAS GUZMAN –
Ingeniería Industrial**

**KAREN MARICELA VELA COLLANTES –
Administración de Empresas**

**JAIME MARTIN TONG MANRIQUE –
Ingeniería Industrial**

**JACK DICKSON ESPINOZA BRAVO –
Ingeniería Industrial**

**Asesor:
Cristina Elizabeth Chichizola Fajardo**

**Lima – Perú
2018**

Índice

Índice de Tabla	6
Índice de Figura	13
Resumen ejecutivo	15
1 Capítulo I	16
Información General	16
1.1 Nombre de la empresa, Horizonte de evaluación.....	16
1.2 Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria.	16
1.3 Definición del negocio y modelo CANVAS.....	16
1.4 Descripción del producto.	19
1.5 Oportunidad de negocio.....	20
1.6 Estrategia genérica de la empresa.	21
2 Capítulo II	22
Análisis del entorno	22
2.1 Análisis del Macro entorno.....	22
2.1.1 Del País (últimos 5 años o último año según corresponda)	24
2.1.2 Del Sector (últimos 5 años o último año según corresponda).	32
2.2 Análisis del Microentorno.....	36
2.2.1 Competidores actuales: Nivel de competitividad.....	36
2.2.2 Fuerza negociadora de los clientes.	36
2.2.3 Fuerza negociadora de los proveedores.....	36
2.2.4 Amenaza de productos sustitutos.....	37
2.2.5 Competidores potenciales barreras de entrada.	37
3 Capítulo III	38
Plan estratégico	38
3.1 Visión y misión de la empresa	38
3.2 Análisis del FODA.....	38
3.3 Objetivos.	39
4 Capítulo IV.....	40
Estudio de Mercado.....	40
4.1 Estudio de mercado.....	40
4.1.1 Criterios de segmentación.	40
4.1.2 Marco muestral.....	41

4.1.3	Entrevistas a profundidad.	43
4.1.4	Focus Group.	53
4.1.5	Encuestas.	57
4.2	Demanda y oferta.	64
4.2.1	Estimación del mercado potencial.	64
4.2.2	Estimación del mercado disponible.	64
4.2.3	Estimación del mercado efectivo.	65
4.2.4	Estimación del mercado objetivo.	66
4.2.5	Frecuencia de compra.	67
4.2.6	Cuantificación anual de la demanda.	68
4.2.7	Estacionalidad.	69
4.2.8	Programa de ventas en unidades y valorizado	69
4.3	Mezcla de marketing.	70
4.3.1	Producto.	70
4.3.2	Precio.	73
4.3.3	Plaza.	75
4.3.4	Promoción.	76
5	Capítulo V.	82
	Estudio legal y organizacional.	82
5.1	Estudio legal.	82
5.1.1	Forma societaria.	82
5.1.2	Registro de marcas y patentes.	84
5.1.3	Licencias y autorizaciones.	85
5.1.4	Legislación laboral.	88
5.1.5	Legislación tributaria.	89
5.1.6	Otros aspectos legales.	90
5.1.7	Resumen del capítulo.	91
5.2	Estudio organizacional.	92
5.2.1	Organigrama funcional.	93
5.2.2	Servicios tercerizados.	93
5.2.3	Descripción de puestos de trabajo.	94
5.2.4	Descripción de actividades de los servicios tercerizados.	99
5.2.5	Aspectos laborales.	100

6	Capítulo VI.....	103
	Estudio técnico	103
6.1	Tamaño del proyecto.....	103
6.1.1	Capacidad instalada.....	103
6.1.2	Capacidad utilizada.....	104
6.1.3	Capacidad máxima.....	104
6.2	Procesos.....	105
6.2.1	Diagrama de flujo de procesos de producción.....	105
6.2.2	Programa de producción.....	107
6.2.3	Necesidad de materias primas e insumos.....	111
6.2.4	Programa de compras de materias primas e insumos.....	120
6.2.5	Requerimiento de mano de obra directa.....	132
6.3	Tecnología para el proceso.....	132
6.3.1	Maquinarias.....	132
6.3.2	Equipos.....	133
6.3.3	Herramientas.....	134
6.3.4	Utensilios.....	134
6.3.5	Mobiliario.....	135
6.3.6	Útiles de oficina.....	136
6.3.7	Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos.....	136
6.3.8	Programa de reposición de herramientas y utensilios por uso.....	137
6.3.9	Programa de compras posteriores (durante los años de operación) de maquinarias, equipos, herramientas, utensilios, mobiliario por incremento de ventas..	138
6.4	Localización.....	139
6.4.1	Macro localización.....	139
6.4.2	Micro localización.....	140
6.4.3	Gastos de adecuación.....	142
6.4.4	Gastos de servicios.....	144
6.4.5	Plano del centro de operaciones.....	145
6.4.6	Descripción del centro de operaciones.....	145
6.5	Responsabilidad social frente al entorno.....	146
6.5.1	Impacto ambiental.....	146
6.5.2	Con los trabajadores.....	147

6.5.3	Con la comunidad.....	147
7	Capítulo VII.....	149
	Estudio económico y financiero	149
7.1	Inversiones.....	149
7.1.1	Inversión en activo fijo depreciable.....	149
7.1.2	Inversión en activo intangible.....	150
7.1.3	Inversión en gastos pre operativo.....	151
7.1.4	Inversión en inventarios iniciales.....	152
7.1.5	Inversión en capital de trabajo (método déficit acumulado).....	154
7.1.6	Liquidación del IGV.....	156
7.1.7	Resumen de estructuras de inversiones.....	156
7.2	Financiamiento.....	157
7.2.1	Estructura de financiamiento.....	157
7.2.2	Financiamiento del activo fijo.....	158
7.2.3	Financiamiento del capital de trabajo.....	159
7.3	Ingresos anuales.....	160
7.3.1	Ingresos por ventas.....	160
7.3.2	Recuperación de capital de trabajo.....	160
7.3.3	Valor de desecho neto del activo fijo	160
7.4	Costos y gastos anuales.....	161
7.4.1	Egresos desembolsables.....	161
7.4.2	Egresos no desembolsables.....	165
7.4.3	Costos fijos y variables unitarios.....	168
8	Capítulo VIII.....	171
	Estudio económico y financiero	171
8.1	Premisas del estado de resultados y del flujo de caja.....	171
8.1.1	Estado de resultados sin gastos financieros.....	171
8.2	Estado de resultados con gastos financieros y escudo fiscal.....	172
8.3	Flujo de caja operativo.....	173
8.4	Flujo de capital.....	173
8.5	Flujo de caja económico.....	174
8.6	Flujo del servicio de la deuda.....	174
8.7	Flujo de caja financiero.....	174

9	Capítulo IX.....	175
	Evaluación económica financiera.....	175
9.1	Cálculo de la tasa de descuento.....	175
9.1.1	Costo de oportunidad.....	175
9.1.2	Costo promedio ponderado de capital (WACC).....	176
9.2	Evaluación económica financiera.....	176
9.2.1	Indicadores de rentabilidad.....	176
9.2.2	Análisis del punto de equilibrio.....	177
9.3	Análisis de sensibilidad y de riesgo.....	180
9.3.1	Variables de entrada.....	180
9.3.2	Variables de salida.....	180
9.3.3	Análisis unidimensional.....	180
9.3.4	Análisis multidimensional.....	182
9.3.5	Variables críticas del proyecto.....	183
9.3.6	Perfil de riesgo.....	183
10	CONCLUSIONES.....	184
11	BIBLIOGRAFÍA.....	186

Índice de Tabla

Tabla 1 <i>Valor nutricional referencial de galleta de harina de garbanzo.</i>	19
Tabla 2 <i>Análisis FODA.</i>	38
Tabla 3 <i>Muestra.</i>	42
Tabla 4 <i>Población por distrito Zona A y B.</i>	42
Tabla 5 <i>Datos de focus group 1</i>	53
Tabla 6 <i>Aceptación del producto del focus group 1.</i>	55
Tabla 7 <i>Datos de focus group 2</i>	55
Tabla 8 <i>Aceptación del producto del focus group 2.</i>	57
Tabla 9 <i>Segmentación.</i>	64
Tabla 10 <i>Mercado potencial del 2019 al 2023.</i>	64
Tabla 11 <i>Mercado disponible del 2019 al 2023.</i>	65
Tabla 12 <i>Mercado efectivo del 2019 al 2023.</i>	66
Tabla 13 <i>Porcentaje base y porcentaje de crecimiento</i>	67
Tabla 14 <i>Mercado objetivo del 2019 al 2023.</i>	67
Tabla 15 <i>Cálculo para frecuencia de compra.</i>	68
Tabla 16 <i>Cuantificación de la demanda del 2019 al 2023.</i>	68
Tabla 17 <i>Distribución porcentual de demanda histórica proyectada considerando estacionalidad (en kg de galletas).</i>	69
Tabla 18 <i>Programa de ventas en unidades.</i>	69
Tabla 19 <i>Programa de ventas en soles.</i>	70
Tabla 20 <i>Valor nutricional referencial.</i>	72
Tabla 21. <i>Aceptación del producto.</i>	73
Tabla 22 <i>Cálculo de precio por paquete.</i>	74
Tabla 23 <i>Comparativo de precios.</i>	74
Tabla 24 <i>Supermercados identificados.</i>	76
Tabla 25 <i>Cálculo de gasto para anfitrionas.</i>	78
Tabla 26 <i>Cálculo para gasto de degustación.</i>	78
Tabla 27 <i>Cálculo de gasto para volantes.</i>	79
Tabla 28 <i>Cronograma de actividades.</i>	81
Tabla 29 <i>Cronograma de costos.</i>	81
Tabla 30 <i>Aporte de cada socio.</i>	82
Tabla 31 <i>Gastos para constitución de la empresa.</i>	83

Tabla 32 <i>Gastos activos intangibles marcas y patentes.</i>	84
Tabla 33 <i>Gastos activos intangibles licencias y autorizaciones.</i>	88
Tabla 34 <i>Actividades consideradas para legislación laboral.</i>	89
Tabla 35 <i>Actividades consideradas para legislación tributaria.</i>	90
Tabla 36 <i>Cuadro valorizado de todos los puntos previos, distribuido por las áreas de administración, ventas y operaciones / producción.</i>	92
Tabla 37 <i>Detalle puesto gerente general.</i>	94
Tabla 38 <i>Detalle puesto jefe de producción y operaciones.</i>	95
Tabla 39 <i>Detalle puesto jefe comercial.</i>	95
Tabla 40 <i>Detalle puesto supervisor de calidad.</i>	96
Tabla 41 <i>Detalle puesto operario de pastelería.</i>	97
Tabla 42 <i>Detalle puesto vendedor.</i>	97
Tabla 43 <i>Detalle puesto operario de etiquetado y empaque.</i>	98
Tabla 44 <i>Detalle puesto almacenero.</i>	99
Tabla 45 <i>Tipo de contrato según cargo.</i>	100
Tabla 46 <i>Beneficios laborales para pequeña empresa.</i>	101
Tabla 47 <i>Resumen de planilla para los próximos 05 años.</i>	101
Tabla 48 <i>Gastos servicios tercerizados Durante 5 años.</i>	102
Tabla 49 <i>Sueldos de terceros.</i>	102
Tabla 50 <i>Capacidad del horno.</i>	103
Tabla 51 <i>Capacidad de amasadora.</i>	103
Tabla 52 <i>Capacidad instalada del horno.</i>	103
Tabla 53 <i>Capacidad instalada de amasadora.</i>	104
Tabla 54 <i>Capacidad instalada del proyecto.</i>	104
Tabla 55 <i>Producción galletas por hora.</i>	104
Tabla 56 <i>Capacidad máxima del horno.</i>	105
Tabla 57 <i>Capacidad máxima de amasadora.</i>	105
Tabla 58 <i>Capacidad máxima del proyecto.</i>	105
Tabla 59 <i>Programa de producción galletas de harina de garbanzo.</i>	107
Tabla 60 <i>Programa de producción galletas de harina de garbanzo por sabores.</i>	108
Tabla 61 <i>Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2019.</i>	109

Tabla 62 Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2020.....	109
Tabla 63 Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2021.....	110
Tabla 64 Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2022.....	110
Tabla 65 Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2023.....	111
Tabla 66 Resumen de programa de producción por años.....	111
Tabla 67 Receta para producción de 12 galletas de harina de garbanzo con pasas.....	112
Tabla 68 Cantidad de harina de garbanzo en Kg.....	112
Tabla 69 Cantidad de polvo de hornear.....	113
Tabla 70 Cantidad de miel de abeja.....	113
Tabla 71 Cantidad de sal.....	114
Tabla 72 Cantidad de esencia de vainilla.....	114
Tabla 73 Cantidad de agua.....	114
Tabla 74 Cantidad de aceite vegetal.....	115
Tabla 75 Cantidad de pasas picadas.....	115
Tabla 76 Cantidad de arándanos picados.....	115
Tabla 77 Cantidad de pecanas picadas.....	116
Tabla 78 Cantidad de bolsas de polietileno.....	116
Tabla 79 Cantidad de etiquetas.....	117
Tabla 80 Cantidad de stickers.....	117
Tabla 81 Materia prima para año 2020.....	118
Tabla 82 Materia prima para año 2021.....	118
Tabla 83 Materia prima para año 2022.....	119
Tabla 84 Materia prima para año 2023.....	120
Tabla 85 Costos de materia prima e insumos.....	120
Tabla 86 Costo de compra harina de garbanzo.....	121
Tabla 87 Costo de compra polvo de hornear.....	121
Tabla 88 Costo de compra de miel de abeja.....	122
Tabla 89 Costo de compra de sal.....	123
Tabla 90 Costo de compra de esencia de vainilla.....	123

Tabla 91 <i>Costo de compra de agua.</i>	124
Tabla 92 <i>Costo de compra de aceite vegetal.</i>	124
Tabla 93 <i>Costo de compra de pasas picadas.</i>	125
Tabla 94 <i>Costo de compra de arándanos picados.</i>	125
Tabla 95 <i>Costo de compra de pasas picadas.</i>	126
Tabla 96 <i>Costo de compra de bolsas de polietileno.</i>	126
Tabla 97 <i>Costo de compra de etiquetas.</i>	127
Tabla 98 <i>Costo de compra de stickers.</i>	128
Tabla 99 <i>Costo de compras para año 2020.</i>	128
Tabla 100 <i>Costo de compras para año 2021.</i>	129
Tabla 101 <i>Costo de compras para año 2022.</i>	130
Tabla 102 <i>Costo de compras para año 2023.</i>	130
Tabla 103 <i>Requerimiento de mano de obra anual.</i>	132
Tabla 104 <i>Requerimiento de maquinaria.</i>	132
Tabla 105 <i>Requerimiento de equipos de producción.</i>	133
Tabla 106 <i>Requerimiento de maquinarias de producción.</i>	133
Tabla 107 <i>Requerimiento de equipos de oficina.</i>	134
Tabla 108 <i>Requerimiento de artículos.</i>	134
Tabla 109 <i>Requerimiento de utensilios.</i>	135
Tabla 110 <i>Requerimiento de mobiliario para almacén y planta.</i>	135
Tabla 111 <i>Requerimiento de mobiliario para oficina.</i>	136
Tabla 112 <i>Requerimiento de útiles de oficina.</i>	136
Tabla 113 <i>Programa anual de mantenimiento de maquinarias y equipos.</i>	137
Tabla 114 <i>Programa anual de reposición de herramientas y utensilios.</i>	137
Tabla 115 <i>Programa de compras posteriores.</i>	138
Tabla 116 <i>Factores para evaluación de macrolocalización.</i>	139
Tabla 117 <i>Evaluación para ubicación de local.</i>	139
Tabla 118 <i>Evaluación de distritos considerados inicialmente.</i>	140
Tabla 119 <i>Factores para evaluación de microlocalización en distritos considerados inicialmente.</i>	140
Tabla 120 <i>Actividades y costo para acondicionamiento de inmueble.</i>	143
Tabla 121 <i>Consumo mensual de energía por equipos.</i>	144
Tabla 122 <i>Consumo mensual de agua por servicios.</i>	145

Tabla 123 <i>Presupuesto anual de responsabilidad social</i>	147
Tabla 124 <i>Relación de activos fijos áreas producción, ventas y administración</i>	149
Tabla 125 <i>Relación de bienes no depreciables áreas producción, ventas y administración</i>	149
Tabla 126 <i>Relación de activos intangibles</i>	150
Tabla 127 <i>Cálculo de inversión para gastos pre operativos</i>	151
Tabla 128 <i>Relación de inversión de gastos pre operativos</i>	152
Tabla 129 <i>Relación de materia prima para inventario</i>	152
Tabla 130 <i>Relación de utensilios de producción para inventario inicial</i>	153
Tabla 131 <i>Relación de uniformes personal de producción para inventario inicial</i>	154
Tabla 132 <i>Resumen de inversión en capital de trabajo primer año</i>	155
Tabla 133 <i>Resumen de inversión en capital de trabajo para los 05 años del proyecto</i>	156
Tabla 134 <i>Liquidación de IGV para los primeros 05 meses del año 2019</i>	157
Tabla 135 <i>Estructura de financiamiento</i>	157
Tabla 136 <i>Estructura de financiamiento, capital propio y deuda</i>	157
Tabla 137 <i>Detalle del financiamiento del activo fijo en cuotas</i>	158
Tabla 138 <i>Detalle del financiamiento por año del activo fijo</i>	159
Tabla 139 <i>Detalle del financiamiento del capital de trabajo en cuotas</i>	159
Tabla 140 <i>Detalle del financiamiento por año del capital de trabajo</i>	159
Tabla 141 <i>Cálculo del ingreso para los 05 años del proyecto</i>	160
Tabla 142 <i>Cálculo de recuperación de capital de trabajo</i>	160
Tabla 143 <i>Cálculo de depreciación y valor de desecho</i>	161
Tabla 144 <i>Egresos para materias primas e insumos para 05 años del proyecto</i>	161
Tabla 145 <i>Egresos para mano de obra directa para 05 años del proyecto</i>	162
Tabla 146 <i>Egresos para costos indirectos para 05 años del proyecto</i>	162
Tabla 147 <i>Resumen de gastos de administración para 05 años del proyecto</i>	163
Tabla 148 <i>Resumen de gastos de ventas para 05 años del proyecto</i>	164
Tabla 149 <i>Depreciación de equipos para los 05 años del proyecto</i>	165
Tabla 150 <i>Depreciación anual por áreas</i>	166
Tabla 151 <i>Resumen de amortización de intangibles y gastos pre operativos para 05 años del proyecto</i>	166
Tabla 152 <i>Costo de producción unitario presentaciones pasas</i>	166
Tabla 153 <i>Costo de producción unitario presentación pecanas</i>	167

Tabla 154 Costo de producción unitario presentación arándanos.....	167
Tabla 155 Costo total unitario presentación pasas.....	167
Tabla 156 Costo total unitario presentación pecanas.....	168
Tabla 157 Costo total unitario presentación arándanos.....	168
Tabla 158 Costo variable y fijo unitario presentación pasas.....	168
Tabla 159 Costo variable y fijo unitario presentación pecanas.....	169
Tabla 160 Costo variable y fijo unitario presentación arándanos.....	169
Tabla 161 Estado de resultados sin gastos financieros.....	171
Tabla 162 Decreto legislativo 1261: Artículo 5 (Régimen MYPE Tributario).....	172
Tabla 163 Distribución de montos para impuesto a la renta según Decreto legislativo 1261.	172
Tabla 164 Estado de resultados con gastos financieros.....	172
Tabla 165 Decreto legislativo 1261: Artículo 5 (Régimen MYPE Tributario).....	172
Tabla 166 Distribución de montos para impuesto a la renta según Decreto legislativo 1261.	173
Tabla 167 Flujo de caja operativo para los 05 años del proyecto.....	173
Tabla 168 Flujo de capital para los 05 años del proyecto.....	173
Tabla 169 Flujo de caja económico para los 05 años del proyecto.....	174
Tabla 170 Flujo de caja de la deuda para los 05 años del proyecto.....	174
Tabla 171 Flujo de caja financiero para los 05 años del proyecto.....	174
Tabla 172 Cálculo de COK con modelo CAPM.....	175
Tabla 173 Cálculo de COK propio.....	175
Tabla 174 Cálculo de TCEA promedio de deuda.....	176
Tabla 175 Cálculo de WACC.....	176
Tabla 176 Flujos económico y financiero para cálculo de VANE y VANF.....	176
Tabla 177 Flujos económico y financiero para cálculo de TIRE, TIRF, TIRME y TIRMF.....	177
Tabla 178. Periodo de recuperación descontado para flujos económico y financiero.....	177
Tabla 179 Distribución de presentaciones según programa.....	178
Tabla 180 Costos variables y costos fijos por presentación para cálculo de punto de equilibrio	178
Tabla 181 Estado de resultados (costeo directo) para los 05 años del proyecto.....	179
Tabla 182 Punto de equilibrio (venta de unidades) para los 05 años del proyecto.....	180
Tabla 183 Punto de equilibrio (ingreso por venta) para los 05 años del proyecto.....	180

Tabla 184	<i>Análisis de variable precio, porcentaje de reducción máxima.....</i>	181
Tabla 185	<i>Análisis de variable demanda, porcentaje de reducción máxima.....</i>	181
Tabla 186	<i>Análisis de variable costo materia prima, porcentaje de aumento máximo.....</i>	181
Tabla 187	<i>Análisis de variable costo de personal, porcentaje de aumento máximo.....</i>	182
Tabla 188	<i>Análisis de escenarios según variaciones en las variables de entrada.....</i>	182

Índice de Figura

<i>Figura 1.</i> Logotipo para el producto.	16
<i>Figura 2.</i> Modelo CANVAS.	18
<i>Figura 3.</i> Presentación de las galletas de harina de garbanzo por tipo de presentación.	19
<i>Figura 4.</i> Harina de Garbanzo.....	20
<i>Figura 5.</i> Pecanas, pasas y arándanos.....	20
<i>Figura 6.</i> Estimaciones y Proyecciones de Población.	25
<i>Figura 7.</i> Población y tasa de crecimiento, censos 1950 - 2007 y proyección 2008 – 2025. .	25
<i>Figura 8.</i> PIB, Per cápita, precios corrientes.	26
<i>Figura 9.</i> PEA – Lima Metropolitana.	27
<i>Figura 10.</i> Exportaciones e Importaciones FOB real: 2013 al 2018 (Millones de dólares).	28
<i>Figura 11.</i> PBI real Perú (en US\$ miles de millones).	29
<i>Figura 12.</i> Evolución del tipo de cambio.....	30
<i>Figura 13.</i> Riesgo País – EIBIG en América Latina.....	31
<i>Figura 14.</i> Producción de Garbanzo en Mercado Internacional.....	33
<i>Figura 15.</i> Importaciones de garbanzo.....	33
<i>Figura 16.</i> Perfil de ingeniera Alimentaria.	43
<i>Figura 17.</i> Perfil especialista en pastelería.....	46
<i>Figura 18.</i> Perfil de Nutricionista.	48
<i>Figura 19.</i> Perfil de Ejecutiva de ventas.	50
<i>Figura 20.</i> Fotos del Focus Group 1.....	53
<i>Figura 21.</i> Respuesta consume productos libres de gluten.	57
<i>Figura 22.</i> Respuesta consume galletas como snack.	58
<i>Figura 23.</i> Respuesta como son las galletas que usted consume.....	58
<i>Figura 24.</i> Respuesta Qué características valora más de las galletas que consume	58
<i>Figura 25.</i> Respuesta Con qué frecuencia compra galletas.	59
<i>Figura 26.</i> Respuesta Dónde compra sus galletas.....	59
<i>Figura 27.</i> Respuesta ha consumido productos elaborados con harina de garbanzo.....	59
<i>Figura 28.</i> Respuesta A través de que medio le gustaría recibir información de Garlletitaz ..	60
<i>Figura 29.</i> Respuesta De tener interés en la información que reciba ¿Compraría Garlletitaz?	60
<i>Figura 30.</i> Respuesta si la galleta fuese de su agrado ¿Con que frecuencia la compraría?..	61
<i>Figura 31.</i> Repuesta cuantas unidades le gustaría encontrar en el paquete Garlletitaz.	61

<i>Figura 32.</i> Respuesta ¿Qué características valoraría al adquirir nuestras galletas Garletitaz?	62
<i>Figura 33.</i> Respuesta ¿Cuál de nuestras presentaciones le resulta más atractiva para adquirir?	62
<i>Figura 34.</i> Respuesta ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un empaque de Garletitaz? ..	63
<i>Figura 35.</i> Porcentaje Compraría usted Garletitaz.	65
<i>Figura 36.</i> Estimación de mercado efectiva.	66
<i>Figura 37.</i> Frecuencia de compra.	68
<i>Figura 38.</i> Producto vista anverso y reverso.	72
<i>Figura 39.</i> Producto empaque inicial y empaque final.	73
<i>Figura 40.</i> Cadena de distribución.	75
<i>Figura 41.</i> Publicidad en redes sociales.	77
<i>Figura 42.</i> Recursos para degustaciones.	78
<i>Figura 43.</i> Organigrama funcional.	93
<i>Figura 44.</i> Flujo procesos para elaboración galletas de harina de garbanzo.	107
<i>Figura 45.</i> Plano de ubicación.	141
<i>Figura 46.</i> Plano de zonificación.	142
<i>Figura 47.</i> Vista de local.	142

Resumen ejecutivo

Siempre Sanos S.A.C es una empresa que iniciará actividades en diciembre 2018 y se dedicará a la elaboración y comercialización de Galletas de Harina de Garbanzo en 03 presentaciones, Pasas, Pecanas y Arándanos. Estas galletas libres de gluten buscan atender el creciente mercado de personas de conducta saludable, así como la población celiaca en Lima Metropolitana.

Garlletitaz, nombre del producto, utilizará el canal indirecto de distribución el cual será comercializado a través de supermercados, tiendas y ferias orgánicas, con el propósito de ser reconocido como un alimento no sólo sano y natural, sino también funcional de alta calidad que garantice el bienestar del público consumidor.

Para iniciar el negocio se requerirá una inversión de 275, 481soles, la cual se repartirá en un 52.81 % de capital propio, aportado por los 5 socios en partes iguales y un 47.19% de deuda, la cual será recuperada en el cuarto año de operación. En el primer año de actividad se obtiene una utilidad de 25,500 soles y se prevé un incremento en las ventas de 9% anual aproximadamente. El promedio de venta anual es de 410,000 paquetes de galletas.

Se proyecta un VANE de S/. 167, 431, un TIRE de 43.70 % y un WACC de 25.04%, teniendo como ratio Beneficio/costo del proyecto de S/.1.62 y, como período de recuperación financiero de 4 años. La tasa interna de retorno esperada del negocio para el periodo de 05 años es de 44%. Con todos los indicadores señalados anteriormente se determina que no sólo el proyecto es viable, sino también lo convierte en un negocio rentable.

Capítulo I

Información General

1.1 Nombre de la empresa, Horizonte de evaluación.

Nombre de la empresa

SIEMPRE SANOS S.A.C. es una empresa dedicada a la producción de galletas con harina de garbanzo con tres sabores diferentes: pecanas, pasas y arándanos. Estará ubicada en la Av. San Juan 522 – San Luis.

Logo: Como se muestra en la siguiente figura 1.



Figura 1. Logotipo para el producto.

Horizonte de Evaluación.

El proyecto tendrá una duración de cinco años, iniciando operaciones en el año 2019 y culminando en el 2023, teniendo como año cero el 2018.

1.2 Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria.

Actividad Económica.

Nuestro negocio tiene como actividad económica y de negocio la elaboración y comercialización de galletas en base a harina de garbanzo y la cual tendrá como variedad de sabores: pecanas, pasas y arándanos.

Código CIIU.

El código CIIU es el 1071, elaboración de productos de panadería.

Partida Arancelaria.

La partida arancelaria es: 1904900000.

Productos de panadería, pastelería o galletería, incluso con adición de cacao; hostias, sellos vacíos del tipo de los utilizados para medicamentos, obleas para sellar, pastas secas de harina, almidón o fécula, en hojas, y productos similares.

1.3 Definición del negocio y modelo CANVAS.

Actualmente, gran parte del público consumidor se interesa en obtener un mayor valor nutricional de sus alimentos, que éstos sean frescos y de buen sabor. Asimismo,

alimentos que cumplan y atiendan lo establecido para personas que padezcan de algún mal o deficiencia en el organismo. Esto ha llevado a la búsqueda y estudio de distintos productos y alimentos que científicamente cumplan con lo requerido por el cuerpo humano para su nutrición, y poder así incorporarlos exitosamente al mercado de consumo alimenticio.

Por tal razón, nuestro proyecto se dedicará a la elaboración y comercialización de Galletas de Harina de Garbanzo con Pecanas, Pasas y Arándanos; dirigidas al segmento económicamente activo A y B de Lima Metropolitana, que comprende las edades de 25 a 65 años.

La producción de estas galletas, que como principal insumo tiene la harina de garbanzo, busca ofrecer una alternativa para el consumo en desayunos y meriendas, y principalmente ser una opción de consumo para las personas que sufren de celiaquía, la cuales son intolerantes o alérgicas al gluten (componente, por ejemplo, de la harina de trigo). SIEMPRE SANOS S.A.C busca desarrollar un producto novedoso y nutritivo, que atienda las necesidades de un público que requiere encontrar alternativas, en el mercado de galletas, de productos sanos y de sabor agradable. Nuestro modelo de negocio a seguir es un B2C a través de canales de distribución como Supermercados, tiendas orgánicas y ferias.

A continuación, detallamos nuestro análisis comercial aplicando la herramienta del modelo CANVAS, el cual resume de manera concisa los puntos clave y planteamientos del proyecto: Se muestra en la siguiente figura 2.



Figura 2. Modelo CANVAS.
Fuente: Elaboración propia.

1.4 Descripción del producto.

Nuestro producto es una galleta en base a harina de garbanzo, libre de gluten y con alto valor nutritivo, la cual se endulzará con miel de abeja de origen vegetal. La galleta tendrá como opciones de presentación: pecanas, pasas y arándanos. Se muestra en la siguiente figura 3.

El producto, el cual lleva por nombre Garlletitaz, se comercializará en bolsas transparentes de polietileno; cada empaque contará con cuatro unidades de galletas de harina de garbanzo con peso neto de 80 gr., cada unidad tendrá un diámetro de 6cm aproximadamente. El empaque llevará una etiqueta de forma circular con el logo y color de diferenciación para cada tipo de presentación. A continuación, se presenta la tabla 1.



Figura 3. Presentación de las galletas de harina de garbanzo por tipo de presentación.

Tabla 1

Valor nutricional referencial de galleta de harina de garbanzo.

Valor Nutricional	
Valor promedio para 100g	
Energía	49kcal
Grasas	22.0g
de los cuales: ácidos grasos saturados	3.0g
Carbohidratos	62.0g
de los cuales: azúcares	4.0g
Fibra	5.1g
Proteína	8.0g
Sal	0.28g

Fuente: Valor referencial de galletas Kupiec

Legumbre por utilizar: Garbanzo en forma de harina

Es una semilla de una leguminosa originaria del sur oeste de Turquía, cuyo nombre científico es *Cicer Arietinum*.

Sus propiedades son: Leguminosa de alto valor nutricional, libre de gluten, rico en proteínas vegetales y fibra. Contiene vitaminas B (B1, B3, B6, B9), C, E y K, además de minerales como el Hierro, Magnesio, Potasio, Fósforo, Calcio y Zinc. Las zonas principales de producción son Ica, Lambayeque, La Libertad y Huancayo. Como se muestra en la siguiente figura 4 y 5.



Figura 4. Harina de Garbanzo.

Complementos por utilizar: pecanas, pasas y arándanos.



Figura 5. Pecanas, pasas y arándanos.

1.5 Oportunidad de negocio.

En la actualidad la tendencia de los peruanos a una vida saludable va en aumento, según Arellanos Marketing, el 80% de los peruanos considera una vida saludable con una buena alimentación. Sierra Exportadora indica que el consumo per cápita de legumbres en el Perú era de 2.5 Kg, duplicándose esta para el año 2017 y la cual sigue en aumento.

La producción de garbanzo, según Sierra Exportadora, alcanza las 1,599 toneladas promedio al año, siendo esta nuestra principal materia prima para la elaboración de las galletas de harina de garbanzo. Por otro lado, en el mercado existe diversidad de galletas para el cuidado de la salud, como por ejemplo las galletas ricas en fibra, con miel, etc. Sin embargo, las galletas elaboradas con harina de garbanzo serán galletas no sólo innovadoras, ya que en la actualidad no las encontramos en nuestro mercado nacional,

sino también un producto con alto valor nutritivo, con característica peculiar de no contener gluten y tener tres presentaciones: pecanas, pasas y arándanos. Nuestro producto no solo busca ser atractivo para el público en general con costumbres de alimentación saludable; sino también para la población celiaca en Lima Metropolitana que es un nicho desatendido.

Siempre Sanos SAC es una empresa que se caracteriza por brindar a sus clientes información transparente acerca de la composición del producto (ser libre de gluten). Garlletitaz será accesible a través de nuestra presencia en supermercados, ferias, tiendas naturales y orgánicas. Asimismo, utilizaremos como estrategia el apoyo de la Asociación de Celíacos del Perú para la promoción de nuestro producto.

1.6 Estrategia genérica de la empresa.

Garlletitaz ingresará al mercado con una **estrategia de Diferenciación**, debido a que ofreceremos un producto existente pero diferenciado ya que se ha cambiado en la galleta tradicional la materia prima, utilizando como principal insumo la harina de garbanzo; el cual no existe en el mercado peruano. Nuestro producto no sólo aportará beneficios nutritivos como proteínas, hidratos de carbono, minerales, vitaminas, sino también será un alimento funcional por su alto contenido en fibra, dentro de una dieta sana. Asimismo, por sus propiedades es ideal para el público con costumbres de alimentación saludable, incluyendo especialmente a la población celiaca.

Nuestra propuesta de valor es brindar al cliente un alimento nutricional y funcional, libre de gluten garantizando los estándares solicitados por la normativa peruana.

Capítulo II

Análisis del entorno

2.1 Análisis del Macro entorno.

- **Político.**

Actualmente atravesamos un periodo de inestabilidad política, debido al cambio presidencial en el país y a todos los acontecimientos posteriores que se generarán, a pesar de ello nuestro país mantiene la estabilidad de las regulaciones para los diversos sectores empresariales. A pesar de lo antes mencionado, nuestra empresa no se vería afectada por encontrarse en el sector de alimentos, el cual en los últimos años tiene un crecimiento sostenible.

- **Económico.**

El adecuado nivel de bienestar que busca todo país es a través de un sostenido crecimiento económico, el cual en nuestro país ha sido sostenible hasta el año 2016, debido a una buena apertura comercial y sólida política económica.

Aunque en los últimos dos años se observó una leve desaceleración producto de la crisis política que viene afrontando nuestro país.

Sin embargo, en el último mes de mayo, el gobierno lanzó como política económica, el aumento al impuesto selectivo al consumo (ISC), el cual indirectamente podría afectarnos, aumentado nuestros costos en transporte, alquiler y electricidad, considerando que somos una empresa que recién inicia operaciones.

Aunque según Julio Velarde, presidente del BCR, estimó que la inversión privada repuntará en un 5.5% y la inversión pública subiría en 14.2% este año, promovido por la reconstrucción del norte y las obras por los juegos panamericanos; así mismo el consumo privado y público crecerán en un 3.2% y 4% respectivamente, favoreciendo así el crecimiento económico sostenido, favoreciendo así la operatividad de Siempre Sanos S.A.C.

- **Social.**

Los conflictos sociales por los que atraviesa el Perú, como las marchas por incapacidad moral del legislativo, por temas mundialistas y de otros sectores, considerando también al sector transporte sobre todo en carreteras y sumado a

estos los fenómenos climatológicos, serían una variable negativa para nuestra producción y comercialización, ya que esto retrasaría la llegada del insumo principal a Lima y los precios de esta se incrementaría para nosotros.

Aprovechar la variable positiva que va en aumento en el consumo de productos funcionales y saludables; además del poder adquisitivo alto de nuestro público objetivo del sector A y B según proyecciones del BCR, son factores que benefician el desarrollo de nuestras actividades.

- **Tecnológico.**

Los avances producidos en la industria de alimentos son significativos ya que mejoran los procesos de producción a través de nuevas tecnologías, se reduce y automatiza y controla los procesos en planta, pudiendo controlarse de manera eficiente y flexible para adecuarse a las necesidades de nuestra empresa.

Siempre Sanos SAC no requiere alta inversión de tecnología altamente sofisticada para el desarrollo de sus actividades. Actualmente contamos con equipos industriales necesarios, para el lanzamiento de nuestras galletas de garbanzo.

- **Ecológico.**

Según la FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) la industria panadera a nivel mundial se exige cada vez más en el uso de materias primas sin residuos químicos, ni transgénicos. Es decir, se busca la certificación ecológica, ya que el uso de los híbridos y químicos en el campo degrada la calidad nutricional de las semillas por lo que se puede afectar asimismo el suelo donde se cultivan.

Así mismo, la agricultura peruana, según la FAO, presentará diversos desafíos a futuro debido a los efectos del cambio climático, por lo que deberá alimentar a mayor cantidad de personas con menos recursos hídricos y territorios más vulnerables; amenazando la producción de alimentos (materia prima) entre otros factores. Cabe mencionar que Perú se encuentra en el puesto 53 de 113 en cuanto a posición mundial de seguridad alimentaria de acuerdo con el análisis del Global Food Security Index.

Todos estos acontecimientos, exigen que los procesos de producción sean más exigentes y rigurosos en el sentido de cuidar no solo su elaboración sino también protegiendo al consumidor final.

Por tal motivo Siempre Sanos SAC tiene como regla principal el cuidado de todos sus procesos desde los insumos seleccionados con proveedores responsables de confianza y calidad, considerando además temas de responsabilidad social en nuestras actividades.

- **Legal.**

Nuestra empresa Siempre Sanos SAC, cumple con los requerimientos establecidos para el desarrollo de sus operaciones productivas y comerciales sin problema alguno. Por lo que no tiene barreras de tipo legal que impidan desarrollar de manera sostenida el negocio.

2.1.1 Del País (últimos 5 años o último año según corresponda)

2.1.1.1 Capital, ciudades importantes. Superficie, Número de habitantes.

Lima Metropolitana, nuestra ciudad capital, según el último informe de INEI al 18 de enero del 2017, tiene una población de más de 9 millones 985 mil habitantes, representando de todo el país el 31 % de la población. Socioeconómicamente, Lima Metropolitana ha cambiado, dejando de ser el centro de todo. Ahora se ha dividido en Lima Norte, Lima Sur, Lima Este y Callao, teniendo cada una de estas zonas sus propias organizaciones socioeconómicas, es decir sus propios centros comerciales, malls, supermercados, ferias y tiendas. Estos más de 9 millones de habitantes de Lima Metropolitana, inciden en el lugar que les sea de más fácil acceso, ya que tienen la plena seguridad de poder encontrar el producto deseado en cualquier lugar, sin verse en la imperiosa necesidad de trasladarse mucho. Nuestro producto está direccionado según la segmentación de Arellanos Marketing a los sofisticados (10%), progresistas (18%) y modernos (28%) de la población. Como se muestra en la siguiente figura 6.



Figura 6. Estimaciones y Proyecciones de Población.

2.1.1.2 Tasa de crecimiento de la población. Ingreso per cápita. Población económicamente activa.

Tasa de crecimiento de la población

Para este 2018 se proyecta aproximadamente un crecimiento del 1.1%, y decimos aproximado porque no se consideró la llegada masiva de ciudadanos de Venezuela. Lima ciudad capital ahora más que nunca será multiétnica y cosmopolita, en la que los más de 9 millones de habitantes tienen diferentes estilos de vida adaptables a la situación en la que se encuentren. Por tal razón, las galletas de harina de garbanzo no solo están dirigidas principalmente a las personas celiacas, sino también a todas aquellas personas que deseen consumir galletas nutritivas, sanas y deliciosas como lo es nuestro producto. Como se muestra en la siguiente figura 7.

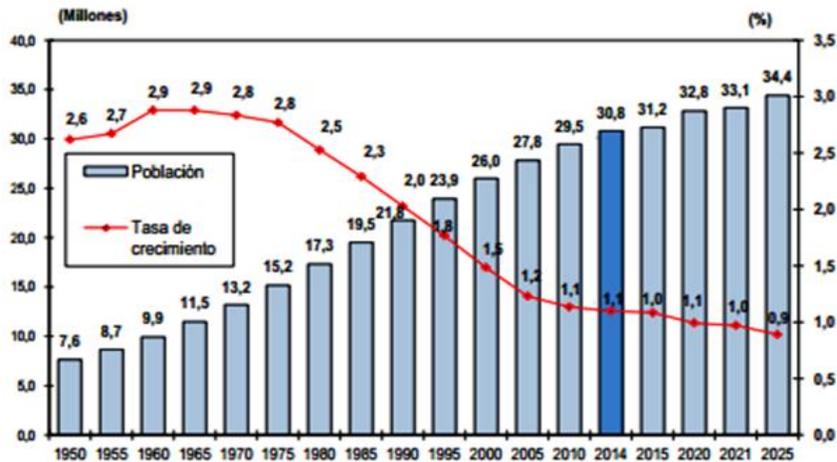


Figura 7. Población y tasa de crecimiento, censos 1950 - 2007 y proyección 2008 – 2025.

Ingreso Per Cápita

Según el informe Perspectivas de la Economía Mundial (informe WEO) del Fondo Monetario Internacional, los datos oficiales del Banco Mundial indican que el Producto Bruto Interno (PBI) per cápita de Perú creció en un 35% en los últimos cinco años, de US\$ 11'149 en el 2013 hasta los US\$ 15'085 en el 2018. Como se muestra en la siguiente figura 8.



Figura 8. PIB, Per cápita, precios corrientes.

La tendencia se mostraba favorable a una mejora de los ingresos per cápita, pero actualmente nos encontramos en una época de transición política que afecta directamente en la economía y las expectativas se han deteriorado tanto en los inversionistas como en los gastos de consumo masivo. Bajo este panorama, los gastos de los consumidores serán dirigidos a los alimentos de primer orden, por tal razón, depende de nosotros hacer conocer los beneficios de consumir nuestro producto, con el propósito de fidelizar al cliente.

Población Económicamente activa (PEA)

Alrededor de 60,300 mujeres ingresaron al mercado laboral durante 2017. Con ello, la Población Económicamente Activa (PEA) femenina de Lima Metropolitana se incrementó en 2.6% frente al resultado del año anterior,

según la Encuesta Permanente de Empleo (EPE) del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Como se muestra en la siguiente figura 9.

Lima Metropolitana:

Población Económicamente Activa
(miles de personas)

	2016	2017	Variación (%)
Sexo			
Mujeres	2,796.0	2,819.4	0.8
Hombres	2,347.7	2,385.0	2.6
Grupos de edad			
De 14 a 24 años	1,149.2	1,145.1	-0.4
De 25 a 44 años	2,720.7	2,739.5	0.7
De 45 y más años	1,250.8	1,319.7	5.5
Nivel de educación			
Primaria	390.8	385.4	-1.4
Secundaria	2,418.6	2,494.8	3.2
Superior no universitaria	969.0	990.4	2.2
Superior universitaria	1,342.3	1,333.7	-0.6
TOTAL	5,120.7	5,204.3	1.6

FUENTE: INEI - Encuesta Permanente de Empleo

Figura 9. PEA – Lima Metropolitana.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Si bien, dicho resultado fue mayor al aumento que registró la PEA masculina, la cual solo creció 0.8% (23,400 nuevos empleos para varones), esta última representó el 54.2% del total de la población trabajadora de Lima Metropolitana, la cual ascendió a 5.2 millones de personas.

Estos indicadores nos muestran que la PEA ocupada formal está aumentando, facilitando así el desarrollo de nuevos negocios formales como lo será Siempre Sanos SAC.

2.1.1.3 **Balanza comercial: Importaciones y exportaciones.**

Se espera que este año la economía mundial crezca 3.9%, es decir, que el mundo compre más y sobre todo a nuestro país. Esto incrementaría las exportaciones, y al encontrarnos en los ojos del mundo gracias a nuestra gastronomía y en lo que a productos alimenticios sanos se refiere, las galletas de harina de garbanzo tendrían una buena oportunidad para llegar al mercado internacional en un mediano plazo.

Exportaciones

El volumen total exportado de bienes creció en 13% en enero 2018, frente al mismo mes del año anterior. Esto se debió a los mayores envíos de productos tradicionales (12.8%) y no tradicionales (13.5%).

Asimismo, en términos nominales, el valor de las exportaciones (US\$ 3,907.3 millones) aumentó en 20.3%, impulsados por el incremento de los precios de productos tradicionales (8.5%) y no tradicionales (1.6%).

Los principales países de destino de nuestras exportaciones fueron China (24.8%), Estados Unidos de América (18.1%), Corea del Sur (7.6%), Japón (6.3%) y España (4.2%).

Importaciones

Por otro lado, el volumen total de las importaciones creció en 7.5% en términos reales, reflejo de la mayor compra de bienes de consumo (10.4%), materias primas y productos intermedios (9.3%), y bienes de capital y materiales de construcción (2.3%).

En valores nominales, la importación sumó US\$ 3,274.8 millones, superior en 13.1% al valor registrado en similar mes del año anterior.

Es necesario indicar que los índices de precios de exportación e importación crecieron en 6.5% y 5.2%, respectivamente, respecto a similar mes del año anterior. Como se muestra en la siguiente figura 10.

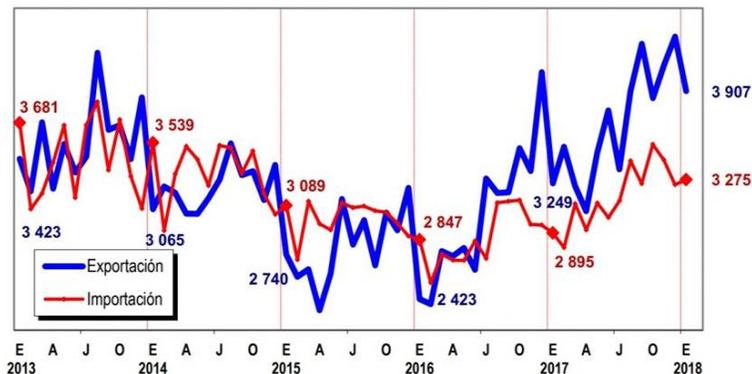


Figura 10. Exportaciones e Importaciones FOB real: 2013 al 2018 (Millones de dólares).

2.1.1.4 PBI, Tasa de inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riesgo país.

Producto Bruto Interno (PBI)

En el siguiente gráfico podemos apreciar como el PBI se ha recuperado después de la desaceleración económica del 2014, pasando de 2.4% a 3.3% para el 2015 y debido al incremento de la producción de cobre y las exportaciones. También observamos como el PBI se ha multiplicado cuatro veces, pasando de US\$ 53,000 millones a US\$ 200,000 millones, y que, en el 2018, el PBI alcanzará US\$ 305,000 millones.

En cuanto a PBI per cápita (medido con Purchasing Power Parity), Perú ocupa el quinto lugar en su capacidad de compra en Sudamérica, con US\$ 1,149. Al finalizar el 2018, este indicador se encontrará en US\$ 1,500. Como se muestra en la siguiente figura 11.

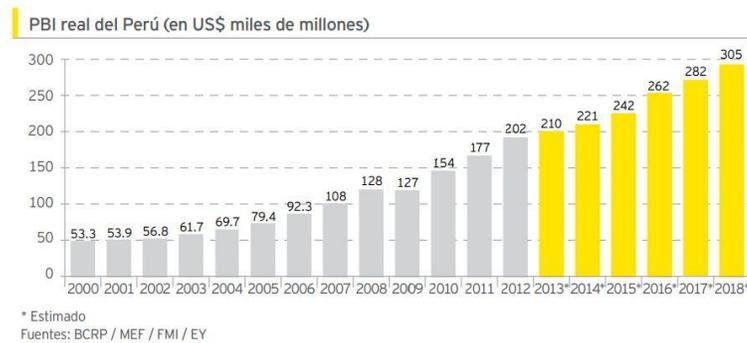


Figura 11. PBI real Perú (en US\$ miles de millones).

Según fuentes históricas, se determina que la composición del PBI tiene mayor concentración en el sector manufactura, seguido de otros servicios como minería y comercio.

Tasa de Inflación

Se proyecta que la tasa de inflación se mantendrá cerca a los 2.95% durante el 2018. Siendo hasta abril de este año una tasa de inflación anualizada de 0.48%. Entre los eventos probables que podría desviar la tasa de inflación se encuentran: una mayor volatilidad de los mercados financieros internacionales, una mayor desaceleración de la demanda interna, un menor crecimiento mundial y la ocurrencia de choques de oferta.

Tipo de cambio

Al realizarse mayor cantidad de exportaciones, existe mayor ingreso de dólares en el Perú, y así el tipo de cambio del dólar disminuiría. Se calcula que el tipo de cambio al finalizar el 2018 será de S/. 3.34 por dólar.

Este resultado no afectaría a nuestras actividades ya que nuestros insumos son nacionales y sus precios se adquieren en moneda nacional. Como se muestra en la siguiente figura 12.

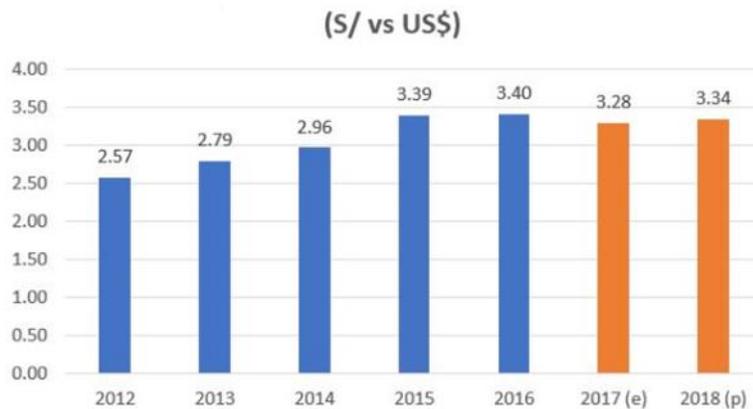


Figura 12. Evolución del tipo de cambio.

Fuente: Periódico La República

Riesgo País

El riesgo país es un indicador que mide la probabilidad de que un país incumpla el pago de su deuda externa. Tal evaluación se deriva de su situación y desempeño fiscal, macroeconómico, externo y también político, pues estos factores definen sus perspectivas de captar inversiones, crecer, mejorar sus ingresos y por ende incrementar su capacidad de pago.

Estamos en una transición política que afecta directamente a la economía, ya que existe menos inversión y con esto el riesgo país se incrementa. La tasa de interés se incrementaría también y resultaría desfavorable si es que hoy queremos acceder a un crédito bancario para expandir nuestro negocio de galletas de harina de garbanzo. Como se muestra en la siguiente figura 13.

Puntos básicos (Pbs) al 11 de Enero del 2018		
	País	Riesgo (Pbs)
1	Panamá	103
2	Chile	113
3	Perú	122
4	Uruguay	137
5	Colombia	164
6	Brasil	215
7	México	241
8	Rep. Dominicana	258
9	El Salvador	358
10	Argentina	363
11	Ecuador	453
12	Venezuela	4,925
Fuente: BCRD Elaboración: Desarrollo Peruano		

Figura 13. Riesgo País – EIBIG en América Latina.

2.1.1.5 **Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.**

Normas Legales:

- **General de Sociedades Nº 26887: Sociedad Anónima Cerrada (SAC).** La sociedad anónima, compuesta de por al menos dos socios, que pueden ser personas jurídicas o naturales.
- **Ley Marco de Licencias de Funcionamiento 28976.** Es necesario que todo establecimiento en donde se realicen actividades de venta de bienes o prestación de servicios cuente con una autorización emitida por parte de la Municipalidad Distrital o Provincial respectiva, de acuerdo con la ubicación del mencionado establecimiento. Cabe indicar que este tipo de autorización es necesaria aun cuando el local donde se realicen las actividades no tenga ingreso de público.
- **Ley Nº 30056- 2013: Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.** Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME).
- **Ley Nº 29571, Código de Protección y defensa del Consumidor.** La finalidad de esta ley es que los consumidores accedan a productos y servicios idóneos y que gocen de los derechos y los mecanismos efectivos para su protección, reduciendo la asimetría informativa, corrigiendo, previniendo o eliminando las conductas y prácticas que afecten sus legítimos intereses.

- Ley N° 29783: De Seguridad y Salud en el Trabajo
- Ley N° 26842: Ley General de la Salud Art. 91 del 20/07/97

Asimismo, entre las leyes y reglamentos a las que estaremos regidos serán principalmente:

- Ley de Sociedades Mercantiles Nro. 266687
- Registro de marca y patente – INDECOPI
- Requisitos INDECI
- Reglamento de la ley del impuesto a la renta - DS Nro. 122-94-EF.
- Decreto Legislativo N°9431: Ley del Registro Único de Contribuyentes. Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el sistema de identificación por el que se asigna un número a las personas naturales y sociedades que realizan actividades económicas, que generan obligaciones tributarias.

2.1.2 Del Sector (últimos 5 años o último año según corresponda).

2.1.2.1 Mercado internacional.

En el mercado internacional los productos sin gluten presentan una tendencia ascendente, el consumo de productos que ofrecen proteína vegetal para su elaboración, productos naturales y ecológicos, no sólo por necesidad, también aumenta la tendencia a imitar conductas saludables.

Esto representa un mercado con crecimiento sostenido ya que el incremento del diagnóstico de personas con enfermedad celíaca o sensible al gluten aumenta considerablemente y se estima que siga en crecimiento a nivel mundial. Además de atraer a más consumidores como los que gustan cuidar de su salud o seguir dietas que conocidos actores siguen como dieta saludable.

En España se prevé un crecimiento anual del 15% entre los años 2015 y 2021, pasando de 280 referencias aptas para celíacos a 1,500 productos actualmente y sigue en aumento en toda Europa. Donde más concentrada esta la comercialización de estos productos es en Europa del Este y América del norte. Siendo las galletas Buon Giorno una de las alternativas

En Latinoamérica el consumo y demanda de estos productos se incrementa rápidamente en países como Argentina, Chile y Ecuador.

En Perú existen diversos tipos de galletas saludables, pero hasta ahora no se cuenta con galletas elaboradas con harina de garbanzo de diferentes sabores como: pecanas, pasas y arándanos.

Nuestras galletas buscan no solo la aceptación de la población celíaca en Lima sino del público en general debido a su alto valor nutritivo y la variedad de sabores que presentaremos. Por lo que tenemos un gran nicho de mercado por explotar tanto en el mercado internacional como en el local.

La producción del principal insumo para la elaboración de nuestro producto presenta un significativo incremento en el mercado internacional representada en miles de toneladas en el siguiente cuadro. Como se muestra en la siguiente figura 14 y 15.

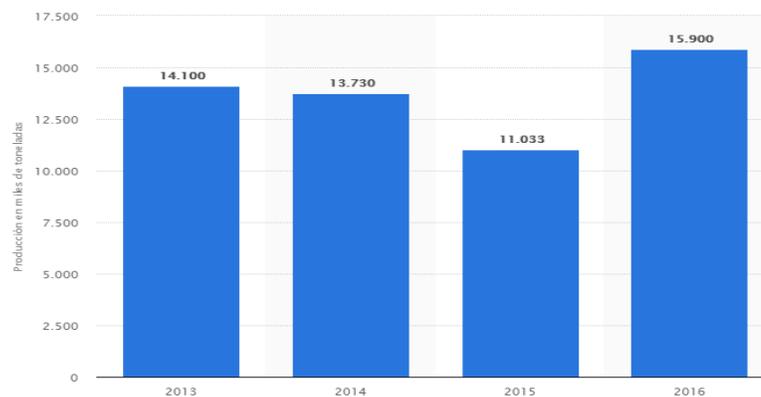


Figura 14. Producción de Garbanzo en Mercado Internacional.

En el siguiente cuadro podemos apreciar que la demanda del garbanzo aumenta considerablemente por lo que las importaciones aumentaron hasta marzo del 2017.

MES	2,017			2,016		
	CIF	KILOS	PREC. PROM	CIF	KILOS	PREC. PROM
ENERO	305,710	230,825	1.32	115,693	112,570	1.03
FEBRERO	188,698	141,020	1.34	190,002	175,800	1.08
MARZO	589,829	426,715	1.38	129,703	135,550	0.96
ABRIL	-	-	-	37,506	43,900	0.85
MAYO	-	-	-	1,216,552	950,132	1.28
JUNIO	-	-	-	977,892	617,250	1.58
JULIO	-	-	-	1,489,456	1,001,065	1.49
AGOSTO	-	-	-	259,827	159,978	1.62
SEPTIEMBRE	-	-	-	285,216	183,540	1.55
OCTUBRE	-	-	-	578,324	346,203	1.67
NOVIEMBRE	-	-	-	539,560	392,088	1.38
DICIEMBRE	-	-	-	213,137	160,885	1.32
TOTALES	1,084,238	798,560	1.36	6,032,868	4,278,961	1.41
PROMEDIO MES	361,413	266,187		502,739	356,580	
% crec. Promedio	-28%	-25%	-4%	39%	2%	36%

Figura 15. Importaciones de garbanzo.

2.1.2.2 Mercado del consumidor.

El consumo de productos sin gluten se expande rápidamente, ya no es exclusivamente requerido por la población celíaca, también es demandado por personas que desean cuidar su salud optando por eliminar el gluten de sus comidas, personas que, por seguir la moda de figuras internacionalmente reconocidas con tendencia positiva a mejorar su estado físico y salud, deciden eliminar el gluten de su dieta diaria.

El consumidor local ha demostrado tener preferencias por mejorar su alimentación, buscando alimentos saludables, energéticos de procedencia natural y hasta ecológicos, asimismo el gusto por comer sano está en expansión, debido a las grandes campañas que buscan que la población mundial tome conciencia al elegir de qué manera nos alimentamos tanto adultos y niños. Por lo tanto, las preferencias se inclinan por lo natural, rechazando exceso de químicos o alimentos transgénicos.

2.1.2.3 Mercado de proveedores.

Los insumos y materia prima están cubiertos tanto en el mercado local como en el exterior, si se produjese escasez del insumo principal, que es el garbanzo, se recurriría a la importación de este.

En nuestro país las principales zonas productoras de esta legumbre son Ica, Lambayeque y La Libertad, ofreciéndonos la variedad del garbanzo criollo.

Actualmente contamos con los siguientes proveedores de harina de garbanzo:

- Feria de Universidad Agraria La Molina
- Cooperativa Frutos del Ande.

2.1.2.4 Mercado competidor.

Nuestro producto no tiene competidor directo, es una presentación de un producto novedoso a pesar de que ya existen empresas que ofrecen otros productos libres de gluten en algunos supermercados, como la marca Noglut en supermercados Wong y Vivanda; además de Molinos del Mundo SAC, no cuentan con este tipo de producto (galleta de harina de garbanzo), lo que nos deja una ventaja competitiva permitiéndonos enfocarnos en el desarrollo y penetración de mercado de nuestro producto.

2.1.2.5 Mercado distribuidor.

A pesar de que en nuestro país existen diversos canales de distribución, nuestro producto se hará llegar de manera indirecta a nuestros consumidores, a través de la exhibición de nuestras galletas con harina de garbanzo en supermercados, ferias, tiendas naturales y orgánicas; asimismo, se reforzará la promoción y distribución en alianza estratégica con la Asociación de Celíacos del Perú.

2.1.2.6 Leyes o reglamentos del sector vinculados al producto.

Normas sanitarias para la fabricación, elaboración y expendio de productos para panificación, galletería y pastelería.

- Ley N° 26842, Ley General de Salud.
- Ley N° 29571, Código de protección y defensa del consumidor.
- Decreto Legislativo N°1062: Ley de Inocuidad de los Alimentos. Art. 1.
- Decreto Supremo N° 034-2008-AG que aprueba el Reglamento de la Ley de Inocuidad de los Alimentos.
- Decreto Supremo N° 003-2005-SA, que aprueba el Reglamento de la Ley N° 27932, Ley que prohíbe el uso de la sustancia química bromato de potasio en la elaboración del pan y otros productos alimenticios destinados al consumo humano.
- Decreto Supremo 007-98-SA que aprueba el Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas.
- Resolución Ministerial N° 449-2006/MINSA que aprueba la Norma Sanitaria para la aplicación del Sistema HACCP en la fabricación de alimentos y bebidas.
- Resolución Ministerial N° 461-2007/MINSA, que aprueba la Guía Técnica para el Análisis Microbiológico de Superficies en contacto con Alimentos y Bebidas.
- Resolución Ministerial N° 591-2008/MINSA que aprueba la Norma sanitaria que establece los criterios microbiológicos de calidad sanitaria e inocuidad para los alimentos y bebidas de consumo humano.
- Resolución Ministerial N° 363-2005/MINSA que aprueba la Norma Sanitaria para el funcionamiento de restaurantes y servicios afines.

2.2 Análisis del Microentorno.

Presentamos el estudio del Microentorno basándonos en el modelo estratégico diseñado por Michael Porter.

2.2.1 Competidores actuales: Nivel de competitividad.

Actualmente en la ciudad de Lima Metropolitana no se elaboran ni se comercializan galletas de harina de garbanzo combinadas con pecanas, pasas y arándanos. Las galletas naturales y orgánicas que existen en el mercado de galletas son realizadas con harina de arroz, harina de yuca, entre otros.

La harina de garbanzo es utilizada para preparar otros productos como panes y empanadas, y también para las frituras.

Consideramos que el nivel de competencia es bajo.

2.2.2 Fuerza negociadora de los clientes.

En el mercado existen muchos productos libres de gluten. Estos se encuentran en distintas tiendas orgánicas y naturales, así como en supermercados de Lima Metropolitana. Nuestra propuesta se basa en ofrecer otra alternativa como es la elaboración de galletas utilizando la harina de garbanzo en tres presentaciones: pasas, pecanas y arándanos, y que esta pueda generar fidelidad en el consumidor.

Consideramos que la fuerza de negociación de los clientes es alta, pues estos consumidores tienen identificado sus productos preferidos libres de gluten, y que a través del internet y redes sociales pueden encontrar opiniones y valoraciones acerca de nuestro producto.

2.2.3 Fuerza negociadora de los proveedores.

Se identificaron 02 proveedores de harina de garbanzo, principal insumo de las galletas. La comercialización de este insumo no alcanza un volumen muy alto en comparación con otros productos como la harina de arroz o la harina de yuca (productos alternos a la conocida harina de trigo). Por este motivo creemos que, bajo un buen programa de abastecimiento, la harina de garbanzo no debe escasear. Consideramos que la fuerza de negociación de los proveedores es alta, principalmente porque el precio de la harina de garbanzo no es comparable con otros insumos para alimentos saludables.

2.2.4 Amenaza de productos sustitutos.

La amenaza de productos sustitutos es alta, debido a que existen otras alternativas de harina libre de gluten para elaborar y comercializar galletas, queques y otros productos (harina de arroz, harina de yuca, harina de coco, etc.). También porque el avance tecnológico existente genera nuevos descubrimientos que son utilizados día a día por la competencia para mejorar sus productos. La elaboración de galletas de harina de garbanzo debe incluir insumos adecuados que generen un agradable sabor que acompañe el valor nutritivo de la galleta y sobre todo que no contenga gluten. Cuando dos o más productos contienen igual valor de nutrición, es el sabor el que define la preferencia del consumidor.

2.2.5 Competidores potenciales barreras de entrada.

No existen grandes barreras de entrada para nuevos competidores en lo que respecta al mercado en donde se encuentra nuestro producto, debido principalmente a que el producto que ofrecemos no representa mayor dificultad para su elaboración y comercialización. Asimismo, el público objetivo (personas con conducta de alimentación saludable y personas celiacas) es creciente, y esto genera que otras empresas puedan ampliar sus operaciones para ingresar en el mercado.

Capítulo III

Plan estratégico

3.1 Visión y misión de la empresa

Visión de la empresa

Ser reconocidos en el mercado nacional como la primera opción para el consumo de productos funcionales y saludables con harina de garbanzo, promocionando un producto libre de gluten.

Misión de la empresa

Brindar alimentación saludable a través de nuestro producto galleta de harina de garbanzo libre de gluten, para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes y a su vez estar comprometidas con el medioambiente, bienestar de nuestros colaboradores y la sociedad.

3.2 Análisis del FODA.

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 2.

Tabla 2

Análisis FODA

MATRIZ FODA Galletas de harina de Garbanzo	ANÁLISIS EXTERNO	
	OPORTUNIDADES – O	AMENAZAS - A
	1-Posibilidad de expandir el producto a nivel nacional. 2-Ausencia de competidores directos en el mercado local 3-Aumento de la tendencia en la población a comer saludable 4- Aumento de la población celíaca.	1-Competencia con productos libres de gluten 2-Fluctuaciones en el precio de los insumos. 3-Productos sustitutos con línea saludable. 4-Fidelidad en los consumidores a otras galletas.
ANÁLISIS INTERNO		
FORTALEZAS - F	Estrategias FO	Estrategias FA
1-Producto con alto valor nutritivo. 2-Precio competitivo. 3-Innovación en galletas de harina de garbanzo en el mercado local. 4-Poca necesidad de tecnología e inversión.	F3-O2 Desarrollo de mercado. F1-O3 Ofrecer un producto innovador. F4-O1 Penetración de rápida introducción del producto a precio competitivo.	F3-A1 Ofrecer un nuevo producto sin gluten. F1-A3 Ofrecer una nueva opción de producto sustituto en el rubro de galletas saludables. F1-A4 Fidelizar al cliente con nuestro innovador producto.
DEBILIDADES- D	Estrategias DO	Estrategias DA
1-Incertidumbre al sabor del garbanzo. 2-Poco acceso al crédito bancario por ser empresa nueva. 3-Poca experiencia en el rubro. 4-Contar con equipos no industrializados.	D1-O3 Degustaciones en supermercados, centros comerciales, ferias y lugares de productos naturales y orgánicos para impulsar nuestro producto. D1-O2 Promocionar a través de redes sociales y de la Asociación de Celíacos del Perú.	D1-A3 Producir galletas con harina de garbanzo nutritivas de sabores agradables y variados. D3-A1 Investigar en el mercado la preferencia del consumidor de otros productos libres de gluten.

Fuente: Elaboración propia.

3.3 Objetivos.

Objetivo Principal

Posicionar nuestro producto como la mejor alternativa en el mercado de galletas para consumidores de conducta saludable y que padezcan de celiaquía.

Objetivos Específicos

- Desarrollar en 03 meses un producto de calidad, con alto valor nutricional y de agradable sabor.
- Dar a conocer al público objetivo, consumidores de 25 a 65 años, acerca de las propiedades de la harina de garbanzo.
- Desarrollar un sentimiento favorable entre la marca y el público participando en al menos 02 ferias orgánicas durante los meses de operación.

Capítulo IV

Estudio de Mercado

4.1 Estudio de mercado.

Objetivo General.

Validar, en el plazo de 02 semanas, las características del mercado objetivo, compuesto por personas de 25 a 65 años con conducta de alimentación saludable de los niveles socioeconómicos (NSE) A y B de las zonas 6 y 7 de Lima Metropolitana.

Objetivos Específicos.

- Conocer las características que el público objetivo valora al comprar un producto.
- Conocer cuál es el gasto promedio que las personas tienen para adquirir productos naturales y libres de gluten.
- Conocer los lugares de venta de productos de consumo que el público objetivo frecuenta.
- Conocer si el público objetivo consume galletas naturales como parte de su alimentación diaria.

4.1.1 Criterios de segmentación.

Nuestro estudio se basa en una investigación cualitativa y cuantitativa que nos permitirá conocer nuestro público objetivo, el cual consta de población económicamente activa que pertenece a los niveles socioeconómicos A y B, de sexo femenino y masculino, entre los 25 a 65 años y de los distritos de Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel, Miraflores, San Isidro San Borja, Surco y La Molina, pertenecientes a las Zonas 6 y 7 de Lima.

El proceso de división de nuestro mercado se realiza a través de las variables de segmentación geográfica, demográfica y conductual:

Segmentación Geográfica.

Nuestro producto se encuentra segmentado en las siguientes zonas:

- **ZONA 6**, distritos que pertenecen a dicha zona son: Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena y San Miguel.
- **ZONA 7**, distritos que pertenecen a dicha zona son: Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco y La Molina.

Segmentación Demográfica.

Características:

- Compradores: Población Adulta Económicamente Activa
 - ✓ Género: Femenino y masculino
 - ✓ Edad: Entre 25 y 65 años.
 - ✓ Nivel Socioeconómico: A y B
- Usuarios: Población Total
 - ✓ Género: Femenino y masculino
 - ✓ Edad: Entre 05 y 85 años.

Segmentación conductual.

Nuestro producto se encuentra segmentado para personas con conducta de alimentación saludable, así como personas que sufren de celiaquía.

4.1.2 Marco muestral.

Tenemos una población que cumple con la segmentación mencionada anteriormente, de 392 mil personas aproximadamente, lo cual involucra demasiados recursos para poder analizar la preferencia de cada uno de estos. Por esta razón, se analizará una muestra representativa de nuestro segmento objetivo.

Se realizará un muestreo de tipo intencional, ya que seleccionamos la muestra de una forma que sea representativa en función a los criterios de segmentación que se ha establecido. Se está empleando un tipo de muestreo no aleatorio por cuotas.

- **Tamaño de muestra.**

Debido a que no hay estudios previos sobre el consumo de galletas con harina de Garbanzo, el cual nos debería proporcionar datos como la desviación estándar o varianza, estimaremos una proporción muestral asumiendo que el 50% de la población total, serán personas que sí consumirían las galletas con harina de Garbanzo, la cual la representamos por la letra “p”. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 3.

El tipo de negocio es B2C por tal motivo utilizaremos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot pq}{E^2}$$

Tabla 3

Muestra.

CONCEPTO	VALOR
Nivel de confianza (1- α)	95.00%
Nivel de significancia ($\alpha/2$)	2.50%
E (error muestral)	6.50%
p (probabilidad que consuma)	0.50
q (probabilidad que no consuma)	0.50
Z calculado (Tabla distribución normal)	1.96
Tamaño de muestra (n)	227

Fuente: elaboración propia.

- **Tamaño de muestra por distrito.**

La población objetiva se obtendrá de la población obtenida en el 2018 (año 0), empleando los criterios de segmentación proyectado mediante el modelo de regresión Lineal detallados a continuación: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 4.

Tabla 4

Población por distrito Zona A y B.

Distrito	Población año 0 (2018)	NSE A (%)	NSE B (%)	Edad de 25 a 65 años	Mercado Potencial año 0 (2018)	% Cuota	Encuestas
Miraflores	75,657	29.4%	45.1%	44.2%	28,254	7.2%	18
San Isidro	49,405			42.2%	17,842	4.5%	11
San Borja	107,988			44.7%	39,008	9.9%	25
Surco	346,899			45.5%	122,171	31.1%	78
La molina	178,841	22.5%	46.7%	45.7%	61,173	15.6%	39
Jesús María	93,972			43.6%	22,614	5.8%	14
Lince	45,280			44.3%	16,114	4.1%	10
Pueblo libre	72,060			43.1%	23,773	6.1%	15
Magdalena	52,955			44.0%	17,400	4.4%	11
San miguel	130,216			45.3%	44,461	11.3%	28
Total Mercado Potencial					392,810	100%	250

Fuente: INEI.

Se observa el siguiente resultado:

- En el distrito de Miraflores se tiene que realizar 18 encuestas.
- En el distrito de San Isidro se tiene que realizar 11 encuestas.
- En el distrito de San Borja se tiene que realizar 25 encuestas.
- En el distrito de Surco se tiene que realizar 78 encuestas.

- En el distrito de La Molina se tiene que realizar 39 encuestas.
- En el distrito de Jesús María se tiene que realizar 14 encuestas.
- En el distrito de Lince se tiene que realizar 10 encuestas.
- En el distrito de Pueblo Libre se tiene que realizar 15 encuestas.
- En el distrito de Magdalena se tiene que realizar 11 encuestas.
- En el distrito de San Miguel se tiene que realizar 28 encuestas.

4.1.3 Entrevistas a profundidad.

Entrevista Experto: Ingeniera Alimentaria

Objetivos:

Validar el planteamiento inicial y el concepto de negocio. Entender el proceso que se requiere en la elaboración de las galletas con harina de garbanzo. Analizar los ingredientes planteados. A continuación, se muestra en la siguiente figura 16.



Figura 16. Perfil de ingeniera Alimentaria.

Sobre el negocio:

Actualmente el mercado está creciendo sobre todo porque hay mucha preferencia cuando son productos naturales y más aún al no existir muchos productos dirigidos a personas celiacas, es una buena idea.

Sobre nuestra idea:

Le pareció atractiva la idea, ya que no sólo cubriría las necesidades de personas con conductas saludables sino también la población celiaca. La elaboración de galletas en sí no es muy costosa. Además, recalcó que a corto plazo utilizando la misma materia prima, la harina de garbanzo, podríamos ampliar en más sabores a los ya presentados, como naranja confitada, frutas confitadas, chispas de cacao, insumos que también sean para celiacos.

Sobre la receta:

Considerando que el negocio tiene un panorama industrial, se debe adicionar a nuestra receta un conservante en la masa, siendo este el Propionato de Calcio en 1.8% en función a la masa.

Todo producto en pastelería que lleva como ingrediente el polvo de hornear, debe tener un flujo continuo (no se debe dejar abandonada la masa), sobre todo por un tema de estandarización del producto y contaminación.

Sobre la elaboración de galletas con harina de garbanzo:

La planta de producción debe tener las buenas prácticas de manufactura, más aún si también va al segmento de celíacos. Se debe evitar en todo el proceso de elaboración, que exista una contaminación cruzada con trazas de productos que sí contengan gluten y esto conlleve a una falta rotular en el producto cuando realmente dice ser libre de gluten y que por fallas en el proceso se haya descuidado el mismo.

Todo producto que lleva en su composición un leudante, como lo es el polvo de hornear, debe mantener un flujo continuo en su preparación.

Para reducción de mermas, se debe tener en cuenta desde la recepción de la materia prima. Se debe verificar el peso, ya que por ejemplo en el rótulo puede decir 20 kilos y realmente el proveedor no entrega exactamente dicha cantidad. Las balanzas deben estar calibradas y así tener el peso real de la masa, se debe tener personal capacitado para evitar durante el proceso que queden restos de masa tanto en el bolo como en las paletas.

Presentación de la Galleta:

Las dos presentaciones propuestas son atractivas, pero bajo la premisa de evitar la contaminación cruzada se debe presentar el producto lo más hermético posible con selladoras semi industriales que no son costosas en el mercado y por lo tanto también evitará que no ingrese humedad en el producto, favoreciendo mayor tiempo de conservación de este.

Se sugiere que la cantidad que se deba incluir en cada empaque de galletas debe considerarse similar a las que hay en el mercado, considerar también el peso del producto terminado que aproximadamente debería encontrarse entre los 60 y 70 gr y con 4 o 5 unidades por paquete.

Sobre el almacenamiento del producto terminado:

En los puntos de venta es importante que estén a temperatura ambiente, no expuestos al sol.

El tiempo de caducidad de este producto se realiza en base a un estudio de vida útil, colocando el producto en un anaquel y se va observando semana a semana tanto características físicas como microbiológicas. Se sugiere que la vida útil mínima del producto debe ser de 3 meses.

Sobre la implementación:

La elaboración industrial de este tipo de galletas no es muy complicada, se requiere de una balanza bien calibrada, amasadora con dos tipos de paletas y cola tipo brazo, galletera, latas en acero inoxidable, horno rotativo para que la cocción sea uniforme, las mesas y mobiliario en sí deben ser de acero inoxidable.

Sobre el flujo a seguir en el procedimiento:

Empieza desde el pesado de los insumos, se debe pesar los insumos secos y líquidos por separado, luego se realiza el amasado, el dosificado a través de la galletera, el enlatado, el horneado, el enfriamiento de 15 minutos aproximadamente para finalmente proceder a embolsarlo.

Sobre los permisos necesarios para la puesta en marcha:

Para la comercialización de las galletas se debe contar con una empresa bien constituida, con número de RUC, con un registro sanitario y de habilitación de planta tramitado en DIGESA.

Entrevista Experto: Pastelería y Repostería

Objetivos:

Validar el concepto de negocio y el planteamiento inicial. Entender el proceso de elaboración de galletas y la forma en cómo se desarrollaría nuestra galleta, la cual estará hecha en base a harina de garbanzo. Analizar los ingredientes planteados, que en su totalidad deben ser libres de gluten. A continuación, se muestra en la siguiente figura 17.



Figura 17. Perfil especialista en pastelería.

Sobre el negocio:

En Lima cada vez son más personas las que se unen a la onda de comida saludable, por lo tanto, el negocio que apunte hacia ello, si se realiza bien, es éxito seguro. Con respecto a productos hechos con harina de garbanzo, no son muchos los que existen en el mercado, y las galletas son una buena opción.

Sobre nuestra idea:

Es importante conocer el público objetivo, así como conocer el significado y valor de consumir productos libres de gluten.

Las galletas, al margen de los ingredientes utilizados, deben tener una buena presentación y un agradable sabor. El consumidor limeño gusta mucho de la repostería, y sobre todo de las galletas.

Sobre el producto:

El mejor insumo para endulzar es el azúcar granulado, sin embargo la miel de abeja es una buena opción. Considera apropiado las 03 presentaciones (pasas, pecanas y arándanos), pero sugiere también guindones secos, orejones secos y almendras.

Las galletas sin preservantes duran alrededor de 15 días si estas se encuentran en un empaque cerrado herméticamente. En cuanto a las dimensiones de las galletas, sugiere un peso de 10 a 15 gramos y con un espesor de 5 centímetros.

Sobre el proceso de elaboración de las galletas:

Debe existir mucha disciplina en el proceso de elaboración de las galletas, respetar las proporciones y los tiempos de mezcla y horneado.

En cuanto al ambiente de trabajo, este debe ser iluminado, tener una temperatura adecuada y siempre ventilado y limpio.

Sobre la presentación del producto:

Sugiere que el producto (en sus 03 presentaciones) debe ser visible siempre al público comprador. Recomienda utilizar bolsas de plástico o bolsas de papel con una ventana de plástico, para visualizar las galletas que se encuentran en el interior, como empaque.

Sobre el logo de la marca:

Nombre de marca atractiva, sugiere diferenciar color de la etiqueta para las 03 presentaciones.

Sobre los mejores lugares y zonas de venta:

Cafeterías y Dispensadores de alimentos, en Oficinas y Universidades.

Entrevista Experto: Nutricionista

Objetivos:

Validar el concepto de la idea de negocio. Conocer las mejores opciones de ingredientes para la elaboración de nuestro producto, cuidando que el planteamiento inicial del producto se mantenga en todas sus variedades. A continuación, se muestra en la siguiente figura 18.



Figura 18. Perfil de Nutricionista.

Sobre el negocio:

Existe una tendencia creciente a cuidar nuestra alimentación a nivel mundial. En nutrición ahora se puede decir que no hay alimento ni malo, ni bueno, lo importante es tener en cuenta la cantidad, calidad y combinación de alimentos que se consumen.

El consumidor actual es consciente de que mantener una dieta saludable es lo mejor para evitar el riesgo de aumento de enfermedades. Por tal razón, se prefiere productos orgánicos y naturales.

Sobre nuestra idea:

Le parece que es una buena idea de negocio y una nueva y saludable propuesta en el mercado actual de galletas para adultos y niños.

Dada la tendencia creciente, ve un panorama optimista hacia nuestro producto, sugiriendo algunas variedades e ideas a tener en cuenta en la elaboración, recomendado ingredientes nutritivos en nuestra receta.

Sobre el aporte nutricional:

Nutricionalmente lo que aumentará su valor serán los ingredientes con los que combinemos nuestra galleta.

Sugiere que lo más importante es que identifiquemos nuestro público objetivo, para poder realizar las combinaciones necesarias de ingredientes.

Asimismo, no descarta las diferentes opciones de endulzantes que existen en el mercado, solo debemos tener en cuenta a quienes queremos llegar. Indicó que actualmente hay estudios sobre los efectos negativos de la estevia, cuando las personas lo consumen en gran cantidad, lo cual debemos tener en cuenta para la elaboración de nuestras galletas.

Sobre la ingesta de la porción adecuada:

Nos observa que el consumo puede ser de uso general, apto para todo tipo de público. La cantidad ideal para el consumo diario no deberá exceder las 6 galletas (100gr), ya que este será un factor a evaluar dependiendo del peso y talla de la persona, así como también si padece alguna enfermedad; ya que contiene una cantidad de calorías similares a otras galletas como galleta sola, la combinación de ingredientes principalmente con el fruto es lo que eleva su valor nutricional.

Indica que quienes sufren de intolerancia al gluten, es decir la población celíaca, no tiene restricciones en el valor calórico. Por tal razón, se debe tener en cuenta los mismos factores que para cualquier individuo, es decir la porción recomendada variará según el tamaño, peso, sexo y edad de la persona.

Sobre la propuesta de nuestras variedades:

Nos ayudó a complementar nuestra idea de sabores, detallándonos los aportes nutricionales de cada fruto que acompañaría a nuestras galletas.

El tipo de endulzante a incluir en nuestra receta también sería parte importante, ya que esto determinará las calorías que nuestro producto presente y debemos definirlo según el tipo de público que queremos alcanzar. Sugiere que analicemos la opción de presentar variedades no solo en sabores sino en la composición calórica según el endulzante utilizado.

Entrevista: Competencia

Objetivo:

Obtener información comparativa de empresas que hayan incursionado en la producción y/o comercialización de galletas libres de gluten y saludables en Lima. A continuación, se muestra en la siguiente figura 19.

Perfil:	
Nombre:	Susana Botello B.
Profesión:	Ejecutiva de Ventas de Eurogourmet (Importación Galletas KUPIEC)
Experiencia:	03 años
Fecha entrevista:	6 de abril 2018
	http://www.asociacion.com.pe/Productos/Eurogourmet.html



Figura 19. Perfil de Ejecutiva de ventas.

Información sobre el negocio:

Eurogourmet S.A.C. empresa peruana dedicada a la importación y comercialización de productos traídos desde países como Alemania, España, Estados Unidos, Escocia, Suiza y Polonia, productos libres de gluten y/o lactosa y otros cero azúcares. Estos últimos son elaborados con fructuosa y sacarosa.

Eurogourmet S.A.C. es la representación exclusiva de marcas europeas y americanas reconocidas mundialmente; marcas como: The Lorenz Bahlsen, Virginia, Frankonia, Ritter Sport, Storck, Jelly y Belly, Mackays, Kupiec, Mestemacher y Hengstenberg.

Toda esta gama de productos traídos por Eurogourmet S.A.C. dirigidos a aquellos consumidores de buen paladar, es por ello que para facilitar la adquisición de todos estos productos se expenden en las principales tiendas y cadenas de supermercados, más importantes de Lima.

Sobre el desarrollo del mercado de productos gluten free:

Respondiendo a la tendencia de los consumidores hacia los productos considerados naturales y más saludables, la perspectiva de la señorita Susana Botello, es que las ventas han aumentado año a año, entonces la producción de este tipo de productos debe aumentar para sacar provecho del creciente nicho de mercado.

La entrevistada indicó que en América Latina el crecimiento de productos libres de gluten aumentó en 6.3% del 2012 al 2013, y que para el 2018 aumentará en 34.3%

Sobre el modelo de negocio:

Para importar las galletas KUPIEC, la señorita Susana Botello nos explica que primero se contacta al proveedor en Polonia y se acuerda la compra. El contrato de compra-venta internacional se instrumenta a través de una "Orden de Compra", la cual es la aceptación expresa de la oferta "Cotización" del representante de ventas en Polonia de las galletas en mención.

Como segundo paso, se solicita los servicios de una agencia de aduana, el Agente de Aduana es un profesional que asesora con respecto a los derechos de importación que le corresponde al tipo de mercadería que desea importar para poder analizar la viabilidad de la operación. Además, es quien confecciona la documentación aduanera correspondiente al ingreso y egreso de mercaderías del territorio peruano. Esta documentación, se realiza al momento de arribo de la carga al país (puerto Callao), y es controlada y visada por el personal aduanero.

El tercer paso es realizar el pago al proveedor.

El cuarto paso es el despacho de la mercadería una vez que llega al puerto Callao, el despachador de aduana informa al comprador el monto que debe depositar al ente público responsable por concepto de pago de los derechos de importación o nacionalización. Seguidamente, el despachador confecciona la documentación correspondiente y la presenta ante la delegación de Aduana del puerto Callao, para que esta última, autorice el ingreso de la mercadería al territorio.

Sobre galletas elaboradas con harina de garbanzo:

Las galletas elaboradas con harina de garbanzo son un producto nuevo e innovador para el mercado de galletas gluten free y por qué no para el mercado de snack saludable. El éxito de la comercialización de las galletas dependerá de la buena presentación, del plan de marketing y de la calidad de éstas, ya que, para después de la etapa de introducción, las galletas se conviertan en un producto con mucha demanda en su etapa de crecimiento y así puedan ser reconocidas y puedan hacerse de un lugar fijo, duradero y creciente en el gusto de los consumidores en general.

Conclusiones de las entrevistas en profundidad

De las 04 entrevistas se obtienen conclusiones que se aplicarán en la validación cuantitativa. Posteriormente apoyarán en la estrategia general

Sobre el negocio:

Buena idea de negocio, existe mercado. Actualmente las personas se orientan por lo natural y orgánico.

Sobre el producto:

Innovador porque en el mercado no es frecuente la comercialización de galletas elaboradas con harina de garbanzo. Estas galletas deben tener más de una presentación, 03 está bien.

Las galletas deben mantener la idea de galleta casera, es importante la presentación tanto de la galleta en sí como del empaque.

Los insumos utilizados deben contener valor nutricional. La galleta debe encontrarse nutricionalmente por encima de las galletas comerciales.

El empaque de la galleta es importante porque garantiza la conservación del producto.

Sobre el proceso de elaboración:

El proceso de elaboración de las galletas se debe realizar con disciplina y manteniendo el orden y la limpieza. Se debe desarrollar en lugares ventilados y con el equipamiento y mobiliario adecuado.

La zona de almacenamiento debe ser el adecuado para conservación del producto terminado.

Sobre la marca:

El nombre comercial es bueno, identifica a la galleta.

Los colores en el diseño del nombre, así como los colores para cada presentación están bien (debe existir diferenciación).

La marca debe resaltar más que el diseño del empaque de la galleta.

Sobre los canales de distribución:

Se debe comercializar en tiendas y ferias orgánicas principalmente, y también en bodegas y supermercados en zonas de Lima con nivel socioeconómico A y B.

Sobre el precio:

Las galletas de este tipo, por sus insumos y valor nutricional, son más costosas que las galletas comerciales. Este tipo de galletas, en la presentación que se escoja, se acerca a los 5.00 soles aproximadamente como precio de venta.

4.1.4 Focus Group.

Video Completo:

<https://www.youtube.com/watch?v=lcWk1Rmf-zY&=t=9s>

<https://www.youtube.com/watch?v=FwH0uHqIJZw>

Ficha Técnica Estudio Cualitativo: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 5 y figura 20.

Tabla 5

Datos de focus group 1

Datos	Focus Group 1
Fecha:	Sábado, 7 de Abril 2018
Participantes:	Empleados de 25 a 45 años
N° de participantes:	09
Lugar de trabajo de los participantes:	Zonas 6 y 7
Nivel Socio Económico:	A y B
Duración:	1.50 horas
Objetivos:	Identificar el perfil del cliente que consume comida saludable, especialmente snacks
	Reconocer los atributos más valorados, características y presentaciones a elegir.
	Validar y evaluar aceptación del producto propuesto

Fuente: Propia.



Figura 20. Fotos del Focus Group 1.

Conclusiones del Focus Group 1

En base a los resultados obtenidos del Focus Group, se concluye lo siguiente:

Perfil del Cliente.

- Los participantes tienen marcada preferencia por el consumo de comida saludable y en variedad de sabores o presentaciones.
- Constantemente buscan información de nuevos productos naturales y saludables.
- Asisten a ferias y tiendas orgánicas.
- Prefieren consumir snacks saludables entre comidas, es decir alrededor de las 11:00 horas y 17:00 horas del día.
- Suelen comprar galletas o snacks entre 2 a 3 veces por semana.
- Suelen gastar entre 3.00 y 5.00 soles cada vez que realizan la compra de snack.

Validación del Producto.

- El nombre de Garlletitz para nuestro producto les pareció acertado, sin embargo, en el análisis del logo, se sugiere que sea por ejemplo una galleta mordida.
- La apariencia de la galleta les pareció aceptable y daba la sensación de ser saludable.
- El color de las galletas, indicaron, no se encuentra acorde con el producto, sugieren un color marrón claro para la textura de la galleta.
- De preferencia sugieren un empaque de papel transparente o bolsas de plástico para el envasado de las galletas. El color en el logo que distingue a las 03 presentaciones es adecuado.
- Las galletas de harina de garbanzo tienen buen sabor en sus 03 presentaciones, y son apropiadas para acompañarlas con bebidas o jugos. La presentación de pecana es la más aceptada.
- No sintieron el sabor a garbanzo en las galletas, el dulce es apropiado e indican que es mejor elaborarlas con miel de abeja y no con azúcar.
- Las pecanas, pasas y arándanos no generan un sabor amargo en la galleta.
- El que sean galletas libres de gluten les parece acertado y apropiado para consumo.
- Les pareció bien 04 unidades de galleta en cada empaque.
- Pagarían alrededor de 5.00 soles por empaque de 04 unidades. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 6.

Tabla 6

Aceptación del producto del focus group 1.

Se acepta	Se rechaza
El concepto de comida saludable	Se rechaza el diseño del logo.
El tipo de producto y la variedad	Se rechaza un empaque que no permita ver las galletas
Que tenga ingredientes sanos como la harina de garbanzo	Se rechaza que solo haya 03 presentaciones de galletas, se podría adicionar una presentación con Naranjas en el futuro.
El tamaño y peso de la galleta y la cantidad fueron aceptados	

Fuente: Propia

Acciones a tomar.

- Se decide cambiar el diseño del logo.
- Se decide considerar como empaque bolsa de polietileno.
- Con respecto a la presentación en la etiqueta del empaque, se resaltará el nombre de Garlletitz en el empaque.

Focus Group 2

Video Completo:

https://www.youtube.com/watch?v=N0TvZzDgP_4&=&t=4s

Ficha Técnica Estudio Cualitativo: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 7 y figura 17.

Tabla 7

Datos de focus group 2

Datos	Focus Group 2
Fecha:	Sábado, 14 de Abril 2018
Participantes:	Empleados de 25 a 45 años
N° de participantes:	06
Lugar de trabajo de los participantes:	Zonas 6 y 7
Nivel Socio Económico:	A y B
Duración:	1.30 horas
Objetivos:	Identificar el perfil del cliente que consume comida saludable, especialmente snacks
	Reconocer los atributos más valorados, características y presentaciones a elegir.
	Validar y evaluar aceptación del producto propuesto

Fuente: Propia



Figura 17. Fotos del Focus Group 2.

Conclusiones del Focus Group 2

En base a los resultados obtenidos del Focus Group, se concluye lo siguiente:

Perfil del Cliente.

- Los participantes son personas que han iniciado una alimentación saludable, se encuentran en la búsqueda de productos sanos, naturales y que ayuden en disminuir la probabilidad de obtener enfermedades.
- Para probar productos naturales y sanos requieren primero conocer los insumos de estos. Conocen acerca de productos libres de gluten.
- Consumen galletas por las tardes, entre las 16:00 horas y 18:00 horas, y a veces también cuando no tienen tiempo para tomar desayuno o almorzar.
- Suelen gastar entre 2.00 y 3.00 soles cada vez que compran galletas, sin importar si son naturales o comerciales. Compran en lugares que se encuentren cerca a sus oficinas.

Validación del Producto.

- El nombre de Garlletitaz y el logo les parece bien. El color morado predominante es agradable a la vista. Es acertado que cada sabor, cada presentación, tenga un color que lo distinga.
- La apariencia de la galleta es buena ya que muestra un producto natural y casero, eso genera confianza para consumirla.
- Consideran que las galletas deben ser de menos peso.
- El empaque debe ser transparente y estilizado, las galletas en su interior deben encontrarse una encima de otra.
- Las galletas de harina de garbanzo tienen buen sabor, no son muy dulces. No se siente sabor a garbanzo. El uso de miel de abeja es apropiado.
- Esperaban una galleta crocante pero ese detalle no representa importancia.

- Las pecanas, pasas y arándanos no generan un sabor amargo en la galleta. Consideran que estos 03 insumos deben notarse más físicamente en la galleta, deben ser más visibles. Las presentaciones de pecanas y arándanos son las más aceptadas.
- Les pareció bien 04 unidades de galleta en cada empaque, pudiendo ser 06 unidades siempre y cuando las galletas sean más pequeñas.
- Pagarían máximo 4.00 soles por empaque, ya sea de 04 unidades o 06 unidades. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 8.

Tabla 8

Aceptación del producto del focus group 2.

Se acepta	Se rechaza
El concepto de comida saludable	Se decide evaluar el peso de la galleta
El producto y las presentaciones	Se rechaza el empaque de bolsa suelta, este debe ser estilizado, sin espacio libre en el interior
Que tenga ingredientes sanos como la harina de garbanzo y libres de gluten	Se rechaza que solo haya 03 presentaciones de galletas, se podría adicionar más adelante una presentación con Naranjas o Cerezas
El empaque transparente	

Fuente: Propia.

Acciones que tomar.

- Se decide cambiar el tipo de bolsa (más estilizada) para el empaque.
- Se decide disminuir el peso de la galleta.

4.1.5 Encuestas.

Se presentan los datos más importantes obtenidos de las encuestas realizadas (250 personas) en base a 20 preguntas que buscan conocer el perfil del cliente y la validación del producto. A continuación, se muestra de la encuesta en la siguiente figura 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33 y 34.

- Pregunta: ¿Consume productos libres de gluten?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	83	33%
No	167	67%
Total	250	100%

La gráfica refleja que el 67% de las personas encuestadas respondieron que no conocen productos libres de gluten

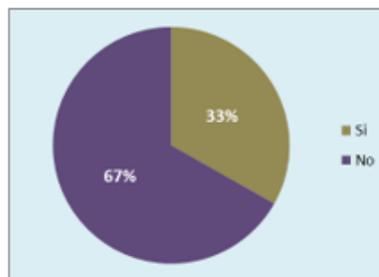


Figura 21. Respuesta consume productos libres de gluten.

- Pregunta: ¿Consumen galletas como snack?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	197	79%
No	53	21%
Total	250	100%

La gráfica refleja que el 79% de las personas encuestadas respondieron que

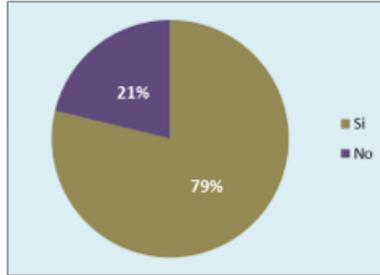


Figura 22. Respuesta consume galletas como snack.

- Pregunta: ¿Cómo son las galletas que usted consume?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Saludables	63	25%
Comerciales	59	24%
Ambos	128	51%
Total	250	100%

La gráfica refleja que el 25% de las personas encuestadas respondieron que las galletas que consumen son saludables y el 51% que son saludables y comerciales

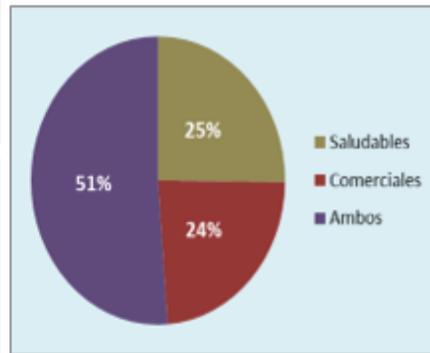


Figura 23. Respuesta como son las galletas que usted consume.

- Pregunta: ¿Qué características valora más de las galletas que consume?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Variedad de sabores	142	31%
Valor nutricional	147	32%
Precio	87	19%
Tamaño	36	8%
Marca	44	10%
Total	456	100%

Las características que más se valoran cuando se consume una galleta son el valor nutricional con un 32% y la variedad de sabores con 31%. La menos valorada es el tamaño con 8%

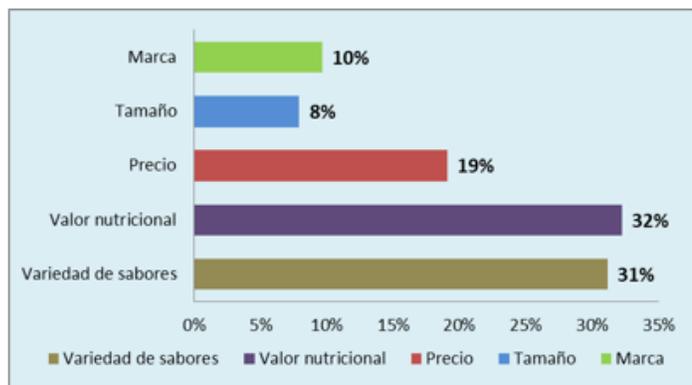


Figura 24. Respuesta Qué características valora más de las galletas que consume

- Pregunta: ¿Con que frecuencia compra galletas?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Una vez por semana	91	36%
Dos veces por semana	75	30%
Cada quince días	39	16%
Una vez al mes	33	13%
Otros	12	5%
Total	250	100%

La gráfica refleja que el 36% de las personas encuestadas compra galleta una vez por semana y el 30% compra dos veces por semana.



Figura 25. Respuesta Con qué frecuencia compra galletas.

- Pregunta: ¿Dónde compra sus galletas?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Bodegas	139	33%
Grifos	40	9%
Supermercados	174	41%
Tiendas orgánicas	28	7%
Tiendas Tambo	36	8%
Otros	10	2%
Total	427	100%

La gráfica refleja que el 41% de las personas encuestadas compra galletas en Supermercados y el 33% compra en Bodegas.

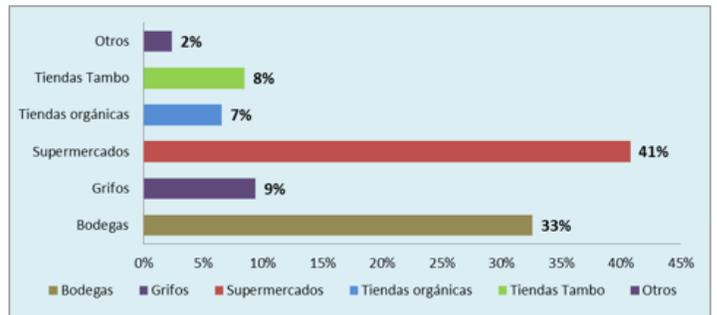


Figura 26. Respuesta Dónde compra sus galletas

- Pregunta: ¿Ha consumido productos elaborados con harina de garbanzo?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	13	5%
No	237	95%
Total	250	100%

La gráfica refleja que solo el 5% de las personas encuestadas ha consumido productos elaborados con harina de garbanzo.

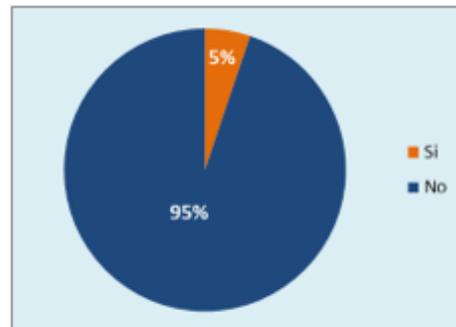


Figura 27. Respuesta ha consumido productos elaborados con harina de garbanzo.

- Pregunta: ¿A través de que medio le gustaría recibir información de Garlletitaz?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Pagina web	19	8%
Correo electrónico	44	18%
Redes sociales	178	71%
Otros	9	4%
Total	250	100%

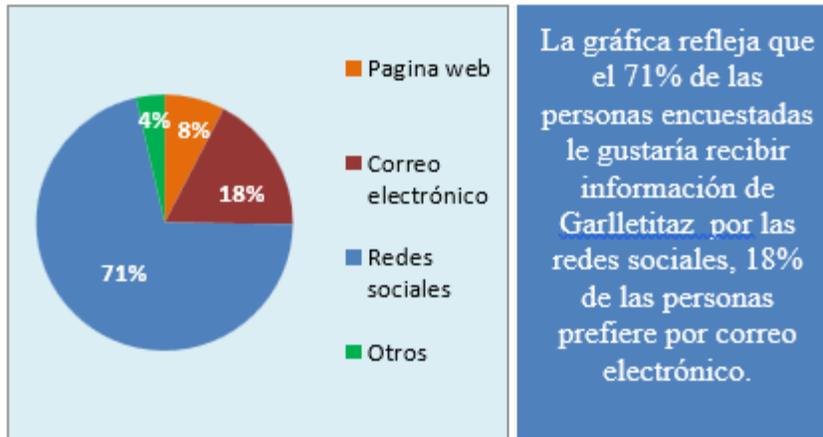


Figura 28. Respuesta A través de que medio le gustaría recibir información de Garlletitaz

- Pregunta: De tener interés en la información que reciba ¿Compraría Garlletitaz?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Si	242	97%
No	8	3%
Total	250	100%

La gráfica refleja que el 97% de las personas encuestadas compraría Garlletitaz.

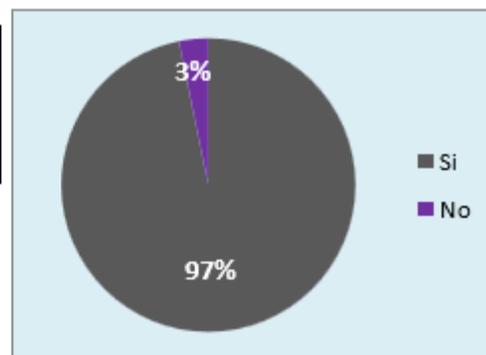


Figura 29. Respuesta De tener interés en la información que reciba ¿Compraría Garlletitaz?

- Pregunta: Si la galleta fuese de su agrado ¿Con que frecuencia la compraría?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Una vez por semana	88	35%
Dos veces por semana	105	42%
Cada quince días	34	14%
Una vez al mes	18	7%
Otros	5	2%
Total	250	100%



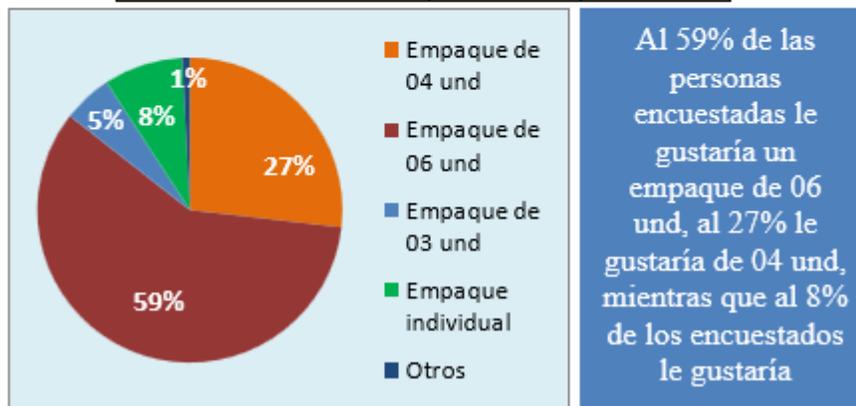
La gráfica refleja que el 42% de las personas encuestadas compraría Garlletitz dos veces por semana, y 35% una vez por semana

Figura 30. Respuesta si la galleta fuese de su agrado ¿Con que frecuencia la compraría?

- Pregunta: ¿Cuántas unidades le gustaría encontrar en el paquete Garlletitz?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Empaque de 04 und	67	27%
Empaque de 06 und	147	59%
Empaque de 03 und	13	5%
Empaque individual	21	8%
Otros	2	1%
Total	250	100%



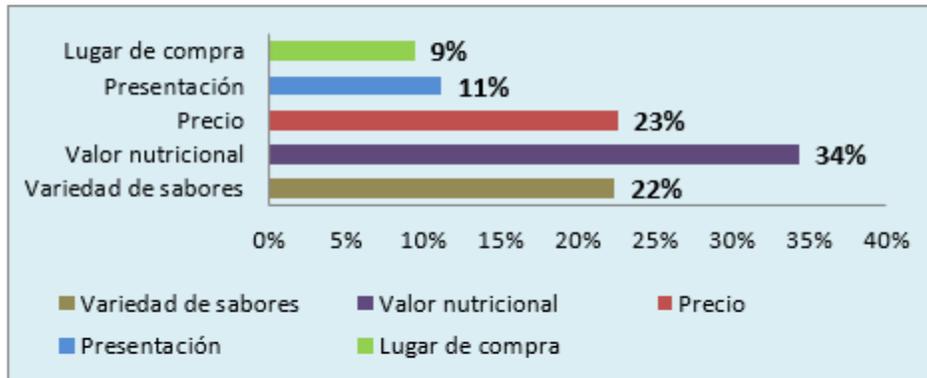
Al 59% de las personas encuestadas le gustaría un paquete de 06 und, al 27% le gustaría de 04 und, mientras que al 8% de los encuestados le gustaría

Figura 31. Respuesta cuántas unidades le gustaría encontrar en el paquete Garlletitz.

- Pregunta: ¿Qué características valoraría al adquirir nuestras galletas Garlletitz?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Variedad de sabores	142	31%
Valor nutricional	147	32%
Precio	87	19%
Tamaño	36	8%
Marca	44	10%
Total	456	100%



La gráfica refleja que el 34% de las personas encuestadas considera más importante el valor nutricional y el 23% valora el precio.

Figura 32. Respuesta ¿Qué características valoraría al adquirir nuestras galletas Garletitaz?

- Pregunta: ¿Cuál de nuestras presentaciones le resulta más atractiva para adquirir?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
Pasas	92	25%
Pecanas	158	43%
Arándanos	114	31%
Total	364	100%

Pecanas es la presentación más atractiva con 43%, Arándanos representa el

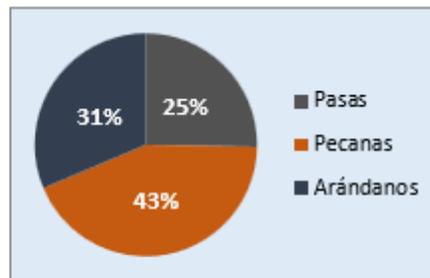
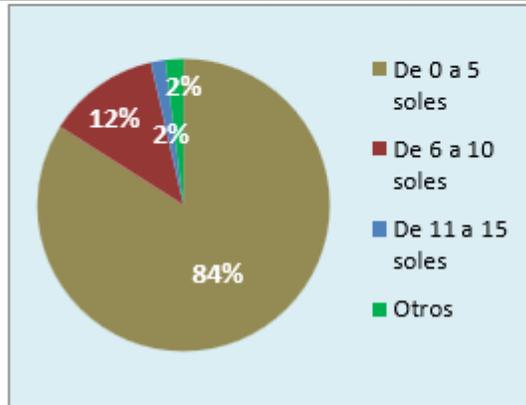


Figura 33. Respuesta ¿Cuál de nuestras presentaciones le resulta más atractiva para adquirir?

- Pregunta: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un empaque de Garletitaz?

Resultados:

Respuesta	Cantidad	Porcentaje
De 0 a 5 soles	41	16%
De 6 a 10 soles	200	80%
De 11 a 15 soles	4	2%
Otros	5	2%
Total	250	100%



La gráfica muestra que el 84% de las personas encuestadas estaría dispuesto a pagar entre 0 y 5 soles, y el 12% estaría dispuesto a pagar entre 6 y 10 soles

Figura 34. Respuesta ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un empaque de Garlletitaz?

- **Resumen de Resultados - Perfil del Cliente:**

Podemos observar que los encuestados son consumidores habituales de galletas comerciales y saludables. Buscan en las galletas un agradable sabor y un buen valor nutricional (la mayoría no consume productos libres de gluten).

La frecuencia de consumo de galletas es mayormente de 1 o 2 veces por semana, y las adquieren en bodegas y supermercados principalmente.

- **Resumen de Resultados - Validación del Producto:**

Los encuestados casi no consumen productos elaborados con harina de garbanzo. Se encuentran interesados en recibir información (principalmente por redes sociales) acerca del producto Garlletitaz, y de encontrarla interesante, la mayoría adquiriría el producto.

Prefieren una presentación de 04 a 06 unidades galletas por empaque. Las características que más valoran para adquirir Garlletitaz son el valor nutricional, el sabor y el precio. Entre las 03 presentaciones prefieren la presentación de pecanas, la cual por buena diferencia se encuentra por encima de las presentaciones de arándanos y pasas.

Los encuestados están dispuestos a pagar, por un empaque de Garlletitaz, un máximo de 5.00 soles.

4.2 Demanda y oferta.

4.2.1 Estimación del mercado potencial.

Para la elaboración de nuestro mercado potencial, realizamos una proyección lineal en 5 años en las zonas 6 y 7 de Lima Metropolitana según el INEI 2017. Teniendo en cuenta la segmentación que se muestra en el cuadro a continuación: Como se muestra en la siguiente tabla 9.

Tabla 9

Segmentación

Sexo	Hombres	Mujeres
Edad	De 25 a 65 años	De 25 a 65 años
NSE	A y B	A y B
Distritos	Zonas 6 y 7	

Fuente: INEI

La proyección es de 5 años para los distritos comprendidos en las zonas 6 y 7 de Lima Metropolitana. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 10.

Tabla 10

Mercado potencial del 2019 al 2023

Distrito	Cantidad de personas por año				
	2019	2020	2021	2022	2023
Miraflores	9,380	9,522	9,664	9,805	9,947
San Isidro	5,924	6,013	6,102	6,192	6,281
San Borja	12,951	13,147	13,342	13,537	13,733
Surco	40,561	41,174	41,786	42,397	43,011
La Molina	20,309	20,617	20,923	21,229	21,536
Jesús María	7,508	7,621	7,735	7,848	7,961
Lince	5,350	5,431	5,512	5,592	5,673
Pueblo libre	7,893	8,012	8,131	8,250	8,369
Magdalena	5,777	5,864	5,951	6,038	6,126
San Miguel	14,761	14,984	15,207	15,429	15,653
Total Mercado Potencial	130,413	132,385	134,351	136,317	138,291

Fuente: Creación y proyección propia basada en APEIM-INEI

4.2.2 Estimación del mercado disponible.

Para la estimación de nuestro mercado disponible, nos basamos en los resultados de nuestra encuesta, específicamente en la pregunta: De tener interés en la información recibida ¿Compraría usted Garlletitaz? A continuación, se muestra en la siguiente figura 35.

Resultado:

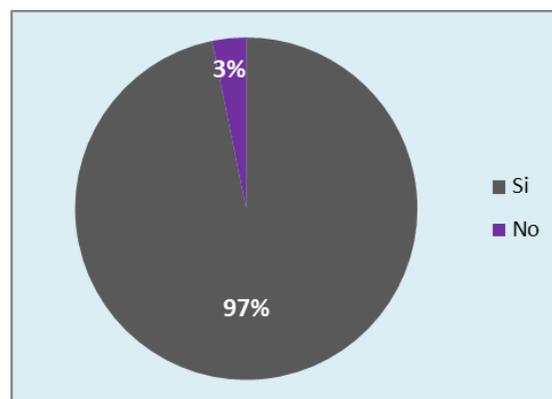


Figura 35. Porcentaje Compraría usted Garlletitz.

Encontramos que el 97% de los encuestados respondieron afirmativamente al consumo de galletas, porcentaje con el que trabajaremos para la cantidad de personas de los distritos mencionados. Como se muestra en la siguiente tabla 11.

Tabla 11

Mercado disponible del 2019 al 2023

Distrito	Cantidad de personas por año				
	2019	2020	2021	2022	2023
Miraflores	9,043	9,179	9,316	9,452	9,589
San Isidro	5,710	5,797	5,883	5,969	6,055
San Borja	12,484	12,673	12,861	13,050	13,238
Surco	39,101	39,692	40,281	40,871	41,463
La Molina	19,578	19,874	20,169	20,465	20,761
Jesús María	7,238	7,347	7,456	7,565	7,675
Lince	5,157	5,235	5,313	5,391	5,469
Pueblo libre	7,609	7,724	7,838	7,953	8,068
Magdalena	5,569	5,653	5,737	5,821	5,906
San Miguel	14,230	14,445	14,659	14,874	15,089
Total Mercado Disponible	125,718	127,619	129,514	131,410	133,313

Fuente: Creación y proyección propia basada en APEIM-INEI

Según los resultados, el mercado disponible para el año 2019 asciende a 378,669 personas.

4.2.3 Estimación del mercado efectivo.

Para la estimación de nuestro mercado efectivo nos basamos en los resultados de nuestra encuesta, específicamente en la pregunta: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un empaque de 4 unidades de Garlletitz? Basándonos en el interés del encuestado por nuestro producto, el 83.7 % de la población encuestada está dispuesto a pagar de 0 a 5 soles por nuestro producto y el 12.4% de la población encuestada está

dispuesto a pagar de 6 a 10 soles por nuestro producto. Como se muestra en la siguiente figura 36 y tabla 12.

Resultado:

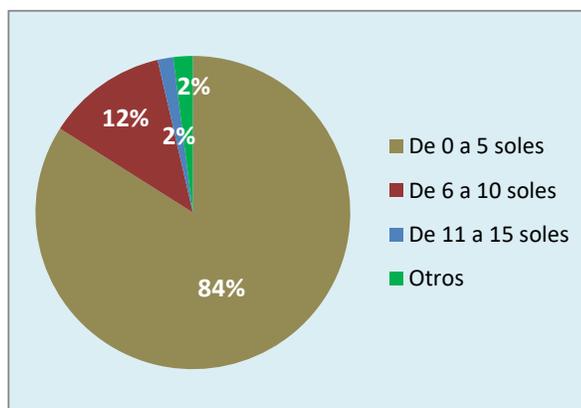


Figura 36. Estimación de mercado efectiva.

Tabla 12

Mercado efectivo del 2019 al 2023

Distrito	Cantidad de personas por año				
	2019	2020	2021	2022	2023
Miraflores	7,842	7,960	8,079	8,197	8,316
San Isidro	4,952	5,027	5,102	5,176	5,251
San Borja	10,827	10,991	11,154	11,317	11,481
Surco	33,909	34,421	34,933	35,444	35,957
La Molina	16,979	17,235	17,491	17,747	18,004
Jesús María	6,277	6,371	6,466	6,561	6,656
Lince	4,472	4,540	4,608	4,675	4,743
Pueblo libre	6,598	6,698	6,798	6,897	6,997
Magdalena	4,829	4,902	4,975	5,048	5,121
San Miguel	12,340	12,527	12,713	12,899	13,086
Total Mercado Efectivo	109,025	110,674	112,318	113,961	115,612

Fuente: Creación y proyección propia basada en APEIM-INEI

Como mercado efectivo, en base a los rangos de precios antes mencionados, para el año 2019 tenemos 328,782 personas.

4.2.4 Estimación del mercado objetivo.

En el mercado de productos saludables, existen variedades de galletas artesanales, ricas en fibra, sin azúcar, libres de gluten. Sin embargo, no logramos encontrar una galleta libre de gluten, sin azúcar y además elaborada con harina de garbanzo; es decir, con un alto contenido proteico y nutricional, y que resulta una buena

opción para personas celiacas.

La tasa de crecimiento anual para el consumo de productos libres de gluten es del 10% en América Latina según Nielsen (compañía líder en investigación de mercados), Sin embargo, estimaremos el mercado objetivo, teniendo en cuenta un crecimiento conservador para una empresa que recién inicia operaciones, con la mitad de este crecimiento anual (5%), y se mantendrá similar para los siguientes años.

Con respecto al crecimiento año a año, este será de 10% referente al porcentaje base. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 13 y 14.

Tabla 13

Porcentaje base y porcentaje de crecimiento

Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Porcentaje base	5.00%	5.00%	5.40%	5.80%	6.20%
Porcentaje crecimiento		0.40%	0.40%	0.40%	0.40%
Porcentaje para mercado objetivo	5.00%	5.40%	5.80%	6.20%	6.60%

Fuente: INEI

Tabla 14

Mercado objetivo del 2019 al 2023

Distrito	Cantidad de personas por año				
	2019	2020	2021	2022	2023
Miraflores	392	430	469	508	549
San Isidro	248	271	296	321	347
San Borja	541	593	647	702	758
Surco	1,695	1,859	2,026	2,198	2,373
La Molina	849	931	1,014	1,100	1,188
Jesús María	314	344	375	407	439
Lince	224	245	267	290	313
Pueblo libre	330	362	394	428	462
Magdalena	241	265	289	313	338
San Miguel	617	676	737	800	864
Total Mercado Objetivo	5,451	5,976	6,514	7,066	7,630

Fuente: Creación y proyección propia basada en APEIM-INEI

Para el año 2019 nuestro mercado objetivo será de 16,439 personas

Para el año 2020 nuestro mercado objetivo será de 18,356 personas

Para el año 2021 nuestro mercado objetivo será de 20,323 personas

Para el año 2022 nuestro mercado objetivo será de 22,338 personas

Para el año 2023 nuestro mercado objetivo será de 24,405 personas

4.2.5 Frecuencia de compra.

Para determinar la frecuencia de compra de nuestro consumidor, nos apoyamos en los resultados de nuestra encuesta, específicamente en la pregunta: Si la galleta

fuese de su agrado. ¿Con qué frecuencia la compraría?

Resultados: A continuación, se muestra en la siguiente figura 37 y tabla 15.

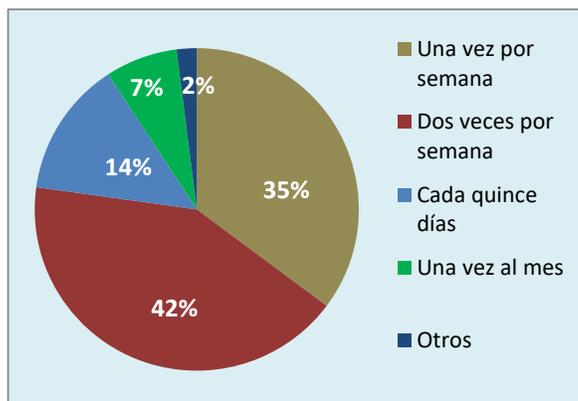


Figura 37. Frecuencia de compra.

Tabla 15

Cálculo para frecuencia de compra

Respuestas	Cantidad	Porcentajes	Consumo mes	Consumo anual
consume 1 paquete de 4 unid	18	7.32%	1	12
consume 2 paquetes de 4 unid	34	13.82%	2	24
consume 4 paquetes de 4 unid	88	35.77%	4	48
consume 8 paquetes de 4 unid	105	42.68%	8	96
consume más de 8 paquetes de 4 unid	1	0.41%	16	192
Total	246	100%	Promedio	63.12
			Ajuste (50%)	63.12

Fuente: Propia.

Como resultado del cálculo, tenemos como promedio un consumo anual de 63 paquetes de galletas por persona. Para establecer un planteamiento moderado ajustamos el total en un 50%, obteniendo 32 paquetes de galletas que cada encuestado compraría al año.

4.2.6 Cuantificación anual de la demanda.

El cálculo de la cuantificación de la demanda lo obtenemos de la multiplicación del mercado objetivo por la frecuencia de compra. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 16.

Tabla 16

Cuantificación de la demanda del 2019 al 2023

Demanda	2019	2020	2021	2022	2023
Paquete de 4 unidades	344,094	377,241	411,203	445,994	481,643

Fuente: Propia.

4.2.7 Estacionalidad.

En el mercado, el producto galleta es consumido durante todo el año sin particularidad de estaciones, ya que el público con tendencia a cuidar su salud, suele comer siempre sano y siempre está en busca de productos de fácil acceso que le aporten un soporte nutricional. Por tal motivo, aplicamos un porcentaje similar (25%) en cada trimestre del año, solo tendremos en consideración que, en el ingreso al mercado, el porcentaje en el primer trimestre será la mitad (12.5%), repartiendo el restante en los demás trimestres para cumplir con el programa de ventas. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 17.

Tabla 17

Distribución porcentual de demanda histórica proyectada considerando estacionalidad (en kg de galletas).

MES	AÑO				
	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
ENE	5.8705%	5.8380%	5.8087%	5.7820%	5.7576%
FEB.	7.0178%	7.0316%	7.0441%	7.0555%	7.0659%
MAR.	9.8939%	9.9558%	10.0117%	10.0626%	10.1091%
ABR.	8.4613%	8.4680%	8.4740%	8.4795%	8.4846%
MAY.	8.7305%	8.7269%	8.7237%	8.7207%	8.7180%
JUN.	9.6174%	9.6495%	9.6786%	9.7050%	9.7291%
JUL.	7.8872%	7.8456%	7.8080%	7.7738%	7.7426%
AGO.	9.8194%	9.8282%	9.8361%	9.8433%	9.8499%
SET.	9.5292%	9.5311%	9.5329%	9.5345%	9.5359%
OCT.	7.8483%	7.8094%	7.7742%	7.7422%	7.7130%
NOV.	8.1044%	8.0958%	8.0880%	8.0810%	8.0745%
DIC.	7.2201%	7.2200%	7.2199%	7.2198%	7.2197%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Creación y proyección propia basada en APEIM-INEI

4.2.8 Programa de ventas en unidades y valorizado

Para calcular el programa de ventas en unidades, tomaremos los valores de la estacionalidad trimestral y la demanda anual del horizonte del proyecto. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 18.

Tabla 18

Programa de ventas en unidades.

Programa ventas (unidades)	2019	2020	2021	2022	2023
SUPERMERCADOS	223,661	245,207	267,282	289,896	313,068
Pasas	56,530	61,975	67,555	73,270	79,127
Pecanas	97,084	106,436	116,018	125,834	135,892
Arándanos	70,048	76,796	83,709	90,792	98,049

OTROS CANALES	120,433	132,034	143,921	156,098	168,575
Pasas	30,439	33,371	36,376	39,453	42,607
Pecanas	52,276	57,312	62,471	67,757	73,173
Arándanos	37,718	41,351	45,074	48,888	52,796
Total paquetes	344,094	377,241	411,203	445,994	481,643

Fuente: Propia

Para calcular el programa de ventas valorizado, estimaremos el precio de nuestro producto en sus 3 presentaciones, basándonos en las respuestas de nuestros encuestados, entrevistas a profundidad y resultado de nuestros focus group. Calculando un precio de introducción:

Paquete de galletas (pasas, pecanas o arándanos) de 4 unidades a S/5.20. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 19.

Tabla 19

Programa de ventas en soles.

Programa ventas (soles)	2019	2020	2021	2022	2023
SUPERMERCADOS	S/. 663,402	S/. 727,308	S/. 792,785	S/. 859,861	S/. 928,592
Pasas	S/. 167,673	S/. 183,825	S/. 200,374	S/. 217,328	S/. 234,699
Pecanas	S/. 287,960	S/. 315,700	S/. 344,121	S/. 373,237	S/. 403,070
Arándanos	S/. 207,769	S/. 227,783	S/. 248,290	S/. 269,297	S/. 290,823
OTROS CANALES	S/. 382,732	S/. 419,601	S/. 457,376	S/. 496,074	S/. 535,726
Pasas	S/. 96,734	S/. 106,053	S/. 115,600	S/. 125,381	S/. 135,403
Pecanas	S/. 166,131	S/. 182,135	S/. 198,531	S/. 215,329	S/. 232,540
Arándanos	S/. 119,867	S/. 131,414	S/. 143,244	S/. 155,364	S/. 167,782
Ventas (sin IGV)	S/. 1,046,134	S/. 1,146,909	S/. 1,250,161	S/. 1,355,935	S/. 1,464,318
IGV	S/. 188,304	S/. 206,444	S/. 225,029	S/. 244,068	S/. 263,577
Ventas (con IGV)	S/. 1,234,438	S/. 1,353,353	S/. 1,475,190	S/. 1,600,004	S/. 1,727,895

Fuente: Propia.

4.3 Mezcla de marketing.

4.3.1 Producto.

Las galletas elaboradas con harina de garbanzo, son consideradas un producto de panadería y repostería. Se preparan empleando insumos libres de gluten como la harina de garbanzo y la miel de abeja principalmente, además de los insumos utilizados para sus 03 presentaciones: pecanas, pasas y arándanos. No contiene preservantes ni saborizantes.

- Receta de galleta de harina de garbanzo (30 unidades):
 - 315 gr de harina de garbanzo.
 - 6 gr de polvo de hornear.
 - 67.5 gr de miel de abeja.
 - 3 gr de sal.

- 6 gr de esencia de vainilla.
- 12 gr de agua.
- 67.5 gr de aceite vegetal.
- 30 gr de pecanas picadas.
- 30 gr de pasas picadas.
- 30 gr de arándanos secos picados.
- Preparación de galleta de harina de garbanzo:
 - En un bowl mezclar harina de garbanzo, sal y polvo de hornear. Agregar aceite vegetal, esencia de vainilla y miel. Continuar mezclando.
 - Agregar agua y preparar la masa, luego agregar las pecanas, pasas y arándanos en las 03 masas separadas para las distintas presentaciones. Formar bolitas y darle forma (aplastar).
 - Hornear de 12 a 14 minutos a 170 grados centígrados.
- Presentación: A continuación, se muestra en la siguiente figura 38.
 - Característica de la galleta
 - ✓ Diámetro de la galleta: 7cm
 - ✓ Espesor de la galleta: 1cm
 - ✓ Peso de la galleta: 20 gr
 - Característica del empaque
 - ✓ Bolsa de plástico de polietileno transparente de 10cm de ancho y 20cm de alto.
 - ✓ Etiqueta en la parte superior con nombre de la marca en el anverso, y valor nutricional y fecha de vencimiento en el reverso.
 - ✓ Imagen del logo en medio de la bolsa transparente en la parte de adelante del empaque indicando la presentación (pecanas, pasas o arándanos).
 - ✓ Logo de producto libre de gluten en la parte delantera del empaque y en la parte posterior de la etiqueta.



Figura 38. Producto vista anverso y reverso.

- Valor nutricional del producto: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 20.

Tabla 20

Valor nutricional referencial.

Valor Nutricional	
Valor promedio para 100g	
Energía	49kcal
Grasas	22.0g
de los cuales: ácidos grasos saturados	3.0g
Carbohidratos	62.0g
de los cuales: azúcares	4.0g
Fibra	5.1g
Proteína	8.0g
Sal	0.28g

Fuente: Valor referencial de galletas Kupiec.

- Etiqueta:

En la parte de adelante se encuentra la marca del producto. Garlletitaz utiliza los colores blancos (letras) y morado (fondo).

En la parte de atrás, en fondo morado, se tiene como imagen el producto de la presentación (pecanas, pasas o arándanos), asimismo ingredientes, datos de razón social, símbolo de producto libre de gluten, la fecha de elaboración y la fecha de vencimiento.

La etiqueta es de medidas 9.8 cm de ancho y 5cm de alto, y se coloca en la parte superior del empaque, cerrando la bolsa. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 21 y figura 39.

Tabla 21.

Aceptación del producto.

Se acepta	Se rechaza
La forma y color de la galleta	El uso de azúcar como ingrediente, se debe utilizar miel de abeja
El empaque transparente que muestre la galleta	Bolsa suelta para el empaque, este debe estilizado
Las tres presentaciones (pecanas, pasas y arándanos)	El lazo como cierre de empaque, realizar sellado y colocar etiqueta
El sabor de la galleta	

Fuente: Propia.



Figura 39. Producto empaque inicial y empaque final.

4.3.2 Precio.

Nuestro producto de galletas de harina de garbanzo se encuentra dirigido al público de nivel socioeconómico A y B de los sectores 6 y 7, y con ingreso familiar superior a los 5,000 soles.

Para fijar el precio de nuestro producto de galletas de harina de garbanzo hemos considerado el costo de todos los insumos utilizados para su elaboración. Igualmente, se tomó en cuenta el precio de venta de productos similares que representan competencia para nuestra galleta, así como el precio dispuesto a pagar que recogimos como información de las encuestas y focus group.

A continuación, el cálculo del precio por paquetes de galleta con respecto a los canales de distribución: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 22.

Tabla 22

Cálculo de precio por paquete

Producto	Precio de venta sugerido al publico	Margen del canal	Precio de venta al canal	IGV	Valor venta
SUPERMERCADOS					
Pasas	5.00	30%	S/. 3.50	S/. 0.53	S/. 2.97
Pecanas	5.00	30%	S/. 3.50	S/. 0.53	S/. 2.97
Arándanos	5.00	30%	S/. 3.50	S/. 0.53	S/. 2.97
OTROS CANALES					
Pasas	5.00	25%	S/. 3.75	S/. 0.57	S/. 3.18
Pecanas	5.00	25%	S/. 3.75	S/. 0.57	S/. 3.18
Arándanos	5.00	25%	S/. 3.75	S/. 0.57	S/. 3.18

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, comparativo de detalle de precio de galletas elaboradas por la competencia: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 23.

Tabla 23

Comparativo de precios.

DESCRIPCIÓN	D'ABUELITAS	ECO TIENDAS NATURALES	KUPIEC	GARLLETITAZ
PRODUCTO	Galletas de avena con pasas y pecanas	Galletas de quinua y aguay manto	Galletas de arroz	Galleta de harina de garbanzo
PRESENTACIÓN	Empaque de 04 galletas (100gr)	Empaque de 06 galletas (120gr)	Empaque de 04 galletas (100gr)	Empaque de 04 galletas (80gr)
PRECIO	S/. 4.80	S/. 6.50	S/. 10.80	S/. 5.00
INGREDIENTES PRINCIPALES	Avena, pasas y pecanas	Quinua y aguay manto	Chía y ajonjolí	Harina de garbanzo, pasas, pecanas y arándanos

Fuente: Propia.

El producto será comercializado en un empaque de 04 unidades de galletas. En este empaque de producto, se debe considerar todos los gastos incurridos para la elaboración y comercialización .

Se estima un costo de 4.00 soles por empaque de Garlletitaz, y considerando una utilidad de 30%, el precio de venta para nuestro producto será de aproximadamente 5.20 soles. Este precio es similar a los productos que representa la competencia y se encuentra en el rango indicado por los participantes de la encuesta realizada y de los focus group.

4.3.3 Plaza.

La cadena de distribución que sigue el producto se basa en lo siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente figura 40.

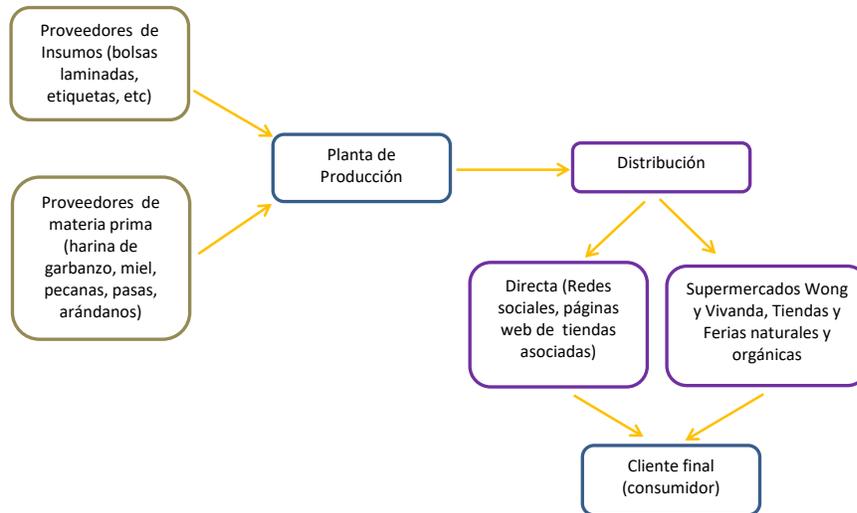


Figura 40. Cadena de distribución.

En el primer grupo se encuentran los proveedores. Los proveedores de insumos que son los que abastecen todos los materiales necesarios para el empaque del producto, y los proveedores de materia prima que son los que abastecen todos los ingredientes para elaborar la galleta.

En el segundo grupo encontramos a la planta de producción de las galletas. En esta planta se encuentra el almacén de materias primas, la zona de elaboración de galletas (cocina), la zona de empaque del producto y el almacén de productos terminados que se encuentran listos para ser comercializados.

En el tercer grupo se observa las dos maneras de distribuir el producto.

En el caso de distribución directa, se basa en el desarrollo de publicidad y venta mediante las redes sociales y las páginas webs de tiendas asociada (tiendas que realicen venta de productos on line); es decir, venta directa y entrega de nuestro producto al consumidor final, quien realiza el pedido a través de dichas vías.

Con respecto a la distribución mediante supermercados, tiendas y ferias, se busca llegar al consumidor final a través de la introducción de nuestro producto en estos canales de venta de las zonas 06 y 07 (zonas de nuestro público objetivo). Los supermercados Wong y Vivanda identificados para colocar nuestro producto son los siguientes: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 24.

Tabla 24

Supermercados identificados.

DISTRITOS ZONA 06 Y 07	WONG	VIVANDA
La Molina	3	0
San Borja	1	0
San Isidro	1	3
Surco	3	1
Miraflores	5	2
Magdalena	0	1
San Miguel	1	0
TOTAL	14	7

Fuente: Propia.

Las tiendas y ferias (por temporadas) naturales y orgánicas que se desarrollen en los distritos de las zonas 06 y 07, serán también puntos para comercializar nuestro producto.

Se prevé los siguientes porcentajes de venta para cada canal:

Canal directo – 30%

Supermercados, tiendas y ferias – 70%

4.3.4 Promoción.

- **Objetivos:**

En el primer año, ingreso de la empresa al mercado, tenemos como prioridad tres objetivos:

- ✓ Introducir de manera exitosa nuestra galleta elaborada con harina de garbanzo en el mercado en donde se encuentra nuestro público objetivo.
- ✓ Dar a conocer nuestra galleta de harina de garbanzo libre de gluten a través de un buen plan de promociones.
- ✓ Perpetuar en la mente de los consumidores con conducta de alimentación saludable, la existencia de una galleta innovadora, posicionando la marca como líder en la categoría de galletas saludables libres de gluten, al ser éste un producto diferenciado.

4.3.4.1 Campaña de lanzamiento.

La campaña de lanzamiento de nuestro producto se realizará en el mes de diciembre 2018, y se considerarán las siguientes actividades:

- **Publicidad a través de redes sociales.**

El público que participó de la encuesta y en los focus group desarrollados, refieren, con un 70%, que desean recibir publicidad de nuestro producto a través de las redes sociales (Facebook, Instagram, Twitter); y con un 18%, a través de correo electrónico.

Por tal razón, se tomará los servicios de un diseñador gráfico para contenidos (4,500 soles) y de un community manager junior (2,500 soles mensuales) quien manejará nuestro producto en los medios sociales, generando movimiento constante en estas redes durante el mes de lanzamiento y durante los meses de comercialización. A continuación, se muestra en la siguiente figura 41.



Figura 41. Publicidad en redes sociales.

- **Promoción a través de degustaciones.**

Ofreceremos degustaciones y muestras gratis como promoción de lanzamiento de nuestro producto en los supermercados Wong y Vivanda de las zonas 6 y 7 de Lima Metropolitana. Por tal razón, se identificaron los siguientes requerimientos para las campañas de degustación:

- ✓ Anfitrionas

Se estima que las anfitrionas realicen 01 promoción degustación por día. Serán 03 anfitrionas que atenderán 07 tiendas cada una. Las tiendas Wong y Vivanda, en donde colocaremos nuestro producto son 21. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 25.

Tabla 25

Cálculo de gasto para anfitrionas.

Anfitriona	Tiendas Asignadas	Días programados por tienda	Total días	Horario de trabajo	Total horas trabajadas	Costo hora	Costo total
A	7.00	3.00	21	12pm - 21pm	189.00	S/. 30.00	S/. 5,670.00
B	7.00	3.00	21	12pm - 21pm	189.00	S/. 30.00	S/. 5,670.00
C	7.00	3.00	21	12pm - 21pm	189.00	S/. 30.00	S/. 5,670.00
						TOTAL	S/.17,010.00

Fuente: Elaboración propia. Información obtenida de Eventos & Anfitrionas 2018.

Los montos de la cotización incluyen IGV, peinado, uniforme, maquillaje estándar y traslado de ida y vuelta al evento.

✓ Galletas, azafates y servilletas

Durante el período de lanzamiento se degustarán 6,300 unidades de galletas, las cuales se repartirán en los supermercados Wong y Vivanda identificados. El costo por unidad de galleta es de 1.00 sol aproximadamente.

Se adquirirán 06 azafates a un precio de 31 soles (cotización de tienda Artizan), y 63 paquetes de servilletas de 400 unidades doble hoja marca Kleenex (15 soles el paquete). A continuación, se muestra en la siguiente figura 42.



Figura 42. Recursos para degustaciones.

La inversión total con respecto a la degustación es la siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 26.

Tabla 26

Cálculo para gasto de degustación.

Detalle	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo total
Anfitrionas	567.00	horas	S/. 30.00	S/. 17,010.00
Galletas	6,300.00	unid	S/. 1.00	S/. 6,300.00
Azafates	6.00	unid	S/. 31.00	S/. 186.00

Servilletas	63.00	unid	S/. 15.00	S/. 945.00
TOTAL			S/. 24,441.00	

Fuente: Elaboración propia.

- **Impresión y reparto de volantes.**

Impresión de volantes de papel couche con información y publicidad de Garlletitaz.

Los volantes se repartirán en zonas cercanas a los supermercados Wong y Vivanda de las zonas 6 y 7 de Lima Metropolitana, así como en zonas empresariales con acercamiento a público que trabaja en oficina.

Cada volante tiene un costo de 0.58 soles (cotización CESART).

La inversión total en impresión y reparto de volantes es: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 27.

Tabla 27

Cálculo de gasto para volantes.

Descripción	Cantidad	Unidad	Costo unitario	Costo total
Responsable de reparto	40.00	horas	S/. 25.00	S/. 1,000.00
Volantes medidas 14.8x21 cm, material couche 180gr, impresión full color ambas caras	1,000.00	unid	S/. 0.58	S/. 580.00
TOTAL			S/. 1,580.00	

Fuente: Elaboración propia.

4.3.4.2 Promoción para todos los años.

Dentro del programa de promoción y publicidad anual, se realizarán las siguientes actividades:

- **Publicidad a través de redes sociales.**

Manejo de medios sociales a cargo del community manager junior (2,500 soles).

- **Degustaciones en supermercados Wong y Vivanda.**

Las degustaciones se realizarán cada 02 meses y bajo los mismos parámetros establecidos en el mes de lanzamiento.

- **Material impreso para reparto.**

La impresión y reparto de volantes se realizará dejando un mes.

- **Participación en ferias orgánicas.**

Considera alquiler de pequeño espacio en las ferias orgánicas que se organicen en las zonas 6 y 7 de Lima Metropolitana, e implementación de carrito para degustación y venta a cargo de una persona.

Implementación de carrito – 3,500 soles (cotización El Buen Rodaje SAC).

Persona para ventas – 1,500 soles.

En base a las actividades programadas para promoción y publicidad anual del producto Garlletitz, se elabora el cronograma de actividades y costo para los siguientes 05 años: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 28 y 29.

Tabla 28

Cronograma de actividades.

Actividades	2018	2019-2023												
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	
1-Publicidad a través de redes sociales														
2-Degustaciones en supermercados Wong y Vivanda														
3-Material impreso para reparto														
4-Participacion en ferias orgánicas														

Fuente: Propia.

Tabla 29

Cronograma de costos.

Actividades	2018	2019												2020	2021	2022	2023	
	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.					
1-Publicidad a través de redes sociales	7,000	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	30,000	30,000	30,000	30,000	
2-Degustaciones en supermercados Wong y Vivanda	24,441			24,441			24,441				24,441			24,441	97,764	97,764	97,764	97,764
3-Material impreso para reparto	1,580		1,580		1,580		1,580		1,580		1,580		1,580	9,480	9,480	9,480	9,480	
4-Participacion en ferias orgánicas	5,000	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	18,000	18,000	18,000	18,000	
Total de Costo (S/.)	38,021													155,244	155,244	155,244	155,244	

Fuente: Propia.

Capítulo V

Estudio legal y organizacional

5.1 Estudio legal.

5.1.1 Forma societaria.

La empresa Siempre Sanos S.A.C. tomará la forma de una sociedad anónima cerrada, considerando para ello los lineamientos jurídicos de la Ley General de Sociedades- Ley N° 26887, ya que las actividades y desarrollo económico estarán bajo el control de un grupo reducido de accionistas.

Debido a que bajo esta modalidad no se permite exceder el número de 20 accionistas; las acciones de Siempre Sanos S.A.C, no se podrán inscribir en el Registro Público del Mercado de Valores.

Los aportes serán dados de forma equitativa. Cada accionista entregará como aporte el 20 % del capital propio, correspondiéndole el mismo porcentaje de acciones de la empresa.

Los accionistas serán los miembros de la Junta General de Accionistas, que cumplirán la función de aprobar o desaprobado las decisiones tomadas por el Gerente.

El capital social propio ascenderá a S/. 146,700 representado por 146,700 acciones nominativas (emitidas a nombre del titular) con derecho a voto.

Se considera como órganos de la empresa:

- La Junta General de Accionistas; conformada por todos los socios de la empresa.
- El Gerente y/o Administrador de la empresa. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 30.

Tabla 30

Aporte de cada socio.

APORTE DE CADA SOCIO		
SOCIO	PARTICIPACIÓN (%)	SOLES
Jack Espinoza	20%	S/ 29,340
Patricia Palomino	20%	S/ 29,340
Yoel Rojas	20%	S/ 29,340
Jaime Tong	20%	S/ 29,340
Karen Vela	20%	S/ 29,340
TOTAL	100%	S/ 146,700

Fuete: Propia.

a. Actividades.

Constitución de la empresa.

Para realizar la constitución de la empresa se deberá tomar en cuenta los siguientes pasos o procedimientos: como se muestra en la siguiente tabla 31.

- ✓ Realizar la búsqueda y reserva de nombre en la SUNARP.
- ✓ Elaborar la Minuta de constitución de la empresa, la cual deberá estar redactada por un abogado. Dicha minuta contiene los datos de los socios así como su aporte.
- ✓ Procedimiento de la Escritura Pública.
- ✓ Inscripción en Registros Públicos.
- ✓ Inscripción en la SUNAT y la obtención del RUC.
- ✓ Impresión de facturas y boletas.
- ✓ Legalización de libros contables.
- ✓ Legalización del Libro de Planillas en el Ministerio de Trabajo.
- ✓ Hacer la inscripción de los trabajadores en ESSALUD.
- ✓ Solicitar la Licencia de Funcionamiento a la Municipalidad de San Luis.

b. Valorización.

Tabla 31

Gastos para constitución de la empresa.

DESCRIPCIÓN	Cantidad	Costo unitario S/.	Total Valor Venta	IGV 18 %	Total Precio de Venta
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA					
Búsqueda de índices ante la SUNARP	1	S/. -	S/. -		S/. -
Pago de tasa registral para reserva de nombre ante la SUNARP	1	S/. 20.00	S/. 20.00		S/. 20.00
Minuta y Constitución de la empresa en notaria	1	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 72.00	S/. 472.00
Inscripción en RRPP de SUNARP	1	S/. 269.00	S/. 269.00	S/. 48.42	S/. 317.42
Costo de Libros contables (4) Resolución de Superintendencia 226-2013/SUNAT	1	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 14.40	S/. 94.40
Legalización libros contables	1	S/. 120.00	S/.120.00	S/. 21.60	S/. 141.60
TOTAL CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA			S/. 889.00	S/156.42	S/. 1,045.42

Fuente: Propia.

5.1.2 Registro de marcas y patentes.

a. Actividades.

Luego de constituir la empresa, se debe registrar la marca en INDECOPI (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual), ente encargado del registro de marcas, nombres y lemas comerciales. Para ello estos serán los pasos a seguir: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 32.

- ✓ Presentar 3 ejemplares del formato de solicitud que corresponde.
- ✓ Indicar los datos del solicitante, para nuestro caso (personas jurídicas) consignar el RUC.
- ✓ Señalar el domicilio para el envío de las notificaciones correspondientes.
- ✓ Indicar el signo que se pretende registrar (denominativo, mixto, tridimensional, figurativo u otros). Adjuntar su reproducción en 3 copias de 5cm de largo y 5cm de ancho.
- ✓ Consignar expresamente los productos que se desea distinguir con el signo solicitado, así como la clase a la que pertenecen (Clasificación de Niza). Nuestra empresa Siempre Sanos S.A.C. se encuentra ubicada en la clase 30, en productos de pastelería y confitería.
- ✓ Firmar la solicitud y realizar el pago por el derecho del trámite, el cual equivale al 13,90% de la UIT (S/. 4,150) por una clase solicitada.
- ✓ La orden de publicación correspondiente será entregada después de 15 días hábiles de haber presentado la solicitud de registro.

b. Valorización.

Tabla 32

Gastos activos intangibles marcas y patentes.

ACTIVOS INTANGIBLES					
DESCRIPCIÓN	Cantidad	Costo unitario S/.	Total Valor Venta	IGV 18 %	Total Precio de Venta
REGISTRO DE MARCAS O PATENTES					
Búsqueda fonética - figurativa	1	S/. 31.00	S/. 31.00	S/. 5.58	S/. 36.58
Búsqueda figurativa	1	S/. 38.50	S/. 38.50	S/. 6.93	S/. 45.43
Registro de marca y Logo	1	S/. 535.00	S/. 535.00	S/. 96.30	S/. 631.30
Registro de Nombre Comercial	1	S/. 535.00	S/. 535.00	S/. 96.30	S/. 631.30

Registro de Código de barras	3	S/. 18.36	S/. 55.08	S/. 9.91	S/. 64.99
Publicación en Diario El Peruano - Otro	2	S/. 200.00	S/. 400.00	S/. 72.00	S/.472.00
TOTAL REGISTRO DE MARCAS O PATENTES			S/. 1,594.58	S/.287.02	S/. 1,881.60

Fuente: Propia.

5.1.3 Licencias y autorizaciones.

a. Actividades.

Licencia de Funcionamiento Municipalidad de San Luis:

La licencia de funcionamiento emitida por la Municipalidad de San Luis, se rige por la Ley Actual N°28976, dicha licencia se entrega para el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento determinado.

Sólo permitirá la realización de actividades económicas, legalmente permitidas, conforme a la planificación urbana y bajo condiciones de seguridad, permitiendo acreditar la formalidad al negocio, ante entidades públicas y privadas, favoreciendo el ingreso al mercado y el libre desarrollo de la actividad económica autorizada por la municipalidad.

El plazo máximo para el otorgamiento de la licencia es de quince (15) días hábiles y tiene vigencia indeterminada.

Requisitos para solicitar la Licencia de Funcionamiento:

Solicitud de Licencia de Funcionamiento, con carácter de declaración jurada, que incluya:

- Número de RUC. y D.N.I. o Carné de Extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
- D.N.I. o Carné de Extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas, u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación.

Vigencia de poder de representante legal, en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.

Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad o Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria, según corresponda.

Licencia de INDECI Municipalidad de San Luis:

Para la entrega de las licencias de funcionamiento se requiere de las siguientes condiciones de seguridad en Defensa Civil:

Establecimientos que requieren Inspección Técnica de Seguridad en

Defensa Civil Básica, Ex-Post al otorgamiento de la licencia de funcionamiento, realizada por la municipalidad.

Aplicable para establecimientos:

- ✓ Con un área de hasta cien metros cuadrados (100 m²).
- ✓ Capacidad de almacenamiento no mayor del treinta por ciento (30%) del área total del local.

El tiempo de vigencia es de 02 (dos) años, debiendo solicitarse la renovación ante el Órgano Ejecutante correspondiente antes de su vencimiento.

Requisitos para solicitar la Licencia de INDECI:

- ✓ Declaración Jurada de Observancia De las Condiciones de Seguridad, adjunto a su solicitud De Licencia de Funcionamiento.
- ✓ El formato de dicha Declaración Jurada forma parte anexa del presente Reglamento.

Certificación (DIGESA):

La División de Registro Sanitario y Certificación Sanitaria es la encargada de evaluar el cumplimiento de los lineamientos técnico normativo y requisitos para el otorgamiento del Certificado de Principios Generales de Higiene de Alimentos y Bebidas, así como generar un sistema único de codificación, sujetos a vigilancia y control sanitario.

Requisitos para solicitar las autorizaciones:

Procedimiento a seguir es el de Inscripción o Reinscripción en el Registro Sanitario de Alimentos y Bebidas de Consumo Humano y deberá ser tramitado con el Código de Pago Bancario (CPB), esta solicitud tiene carácter de Declaración Jurada e incluye la siguiente información:

- ✓ Nombre o razón social, domicilio y número de Registro Único de Contribuyente de la persona natural o jurídica que solicita la inscripción.
- ✓ Nombre que refleje la verdadera naturaleza del producto y marca del

producto.

- ✓ Nombre o razón social, dirección y país del establecimiento de fabricación.
- ✓ Resultado análisis físico-químico y microbiológico del producto terminado, procesado y emitido por el laboratorio de control de calidad de la fábrica o por un laboratorio acreditado INACAL.
- ✓ Resultado de Análisis bromatológico procesado y emitido por laboratorio acreditado por el Instituto Nacional de Calidad – INACAL.
- ✓ Relación de ingredientes y composición cuantitativa de los aditivos, identificando a estos últimos por su nombre genérico y su referencia numérica internacional (Código SIN)
- ✓ Condiciones de conservación y almacenamiento.
- ✓ Datos sobre el envase utilizado, considerando tipo, material y presentaciones.
- ✓ Periodo de vida útil del producto en condiciones normales de conservación y almacenamiento.
- ✓ Sistema de identificación del Lote de producción.
- ✓ Proyecto de rotulado, conforme las disposiciones del presente Reglamento.

Códigos de Barra:

Un código de barras es la representación gráfica de un número único de 12 o 13 dígitos que sirve para identificar a un producto específico dentro de un negocio. Un lector de códigos de barras lee y decodifica las líneas verticales y los espacios que conforman la imagen del código para producir un número que se muestra en la parte inferior del código de barras.

La primera vez que se registre nuestro producto con el comerciante se pedirá llenar un formulario con la información del producto. Esta información se vincula posteriormente con el código de barras, de modo que cuando las cajas registradoras lo lean, puedan acceder instantáneamente a la información y el precio del producto. Por lo tanto, los códigos de barras permiten procesar rápidamente la información dentro de la tienda, lo cual acelera considerablemente el proceso de ventas.

Nuestro producto necesita un código de barras EAN (también conocido como EAN-13) es el tipo más común de código de barras que se utiliza para productos comercializados. Los códigos EAN se componen de 13 números e incluyen el

prefijo del país, el prefijo de la empresa y el código del producto. Los códigos EAN se pueden usar en todo el mundo, a excepción de los Estados Unidos, en donde se usan códigos de barras UPC.

Necesitamos adquirir 3 códigos de barras, ya que se requiere uno para cada presentación, y debe tener inscrito un código diferente. El paquete de 3 códigos tiene un costo de US\$ 20

Este trámite es obligatorio ya que se necesita ingresar a supermercados, además de otras tiendas comerciales que ya cuentan con este sistema de ventas habilitado.

b. Valorización.

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 33.

Tabla 33

Gastos activos intangibles licencias y autorizaciones.

ACTIVOS INTANGIBLES					
DESCRIPCIÓN	Cantidad	Costo unitario S/.	Total Valor Venta	IGV 18 %	Total Precio de Venta
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES					
Local: Distrito de San Luis					
Licencia de Funcionamiento	1	S/. 200.00	S/. 200.00		S/. 200.00
Licencia INDECI	1	S/. 45.00	S/. 45.00		S/. 45.00
Certificación DIGESA	1	S/. 534.00	S/. 534.00		S/. 534.00
Habilitación sanitaria y HACCP	1	S/. 985.30	S/. 985.30	S/. 177.35	S/. 1,162.65
Carnet de sanidad	5	S/. 19.00	S/. 95.00		S/. 95.00
TOTAL LICENCIAS Y AUTORIZACIONES			S/. 1,859.30	S/. 177.35	S/. 2,036.65

Fuente: Propia.

5.1.4 Legislación laboral.

a. Actividades.

Siempre Sanos S.A.C. se acogerá al Régimen Laboral de la Micro y Pequeña Empresa MYPES. De acuerdo con nuestra demanda proyectada calificamos en el régimen especial de pequeña empresa, ya que nos encontraremos en un rango mayor a 150 UIT'S, pero menor a 1,700 UIT'S.

b. Valorización.

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 34.

Tabla 34

Actividades consideradas para legislación laboral.

ACTIVIDAD	DETALLE	VALORIZACIÓN
Modalidad de contratación y planilla	Se iniciará contratos temporales por un periodo de 3 meses, renovable (inicio o incremento de la actividad empresarial), registrar y presentar en el ministerio de trabajo la solicitud de planilla en un plazo no mayor a 72 horas	1% de una UIT (por cada 100 horas). Monto a pagar S/. 41.5
Remuneración	Cada trabajador tiene derecho a recibir una remuneración mínima vital	S/. 930.00
Jornada ordinaria de trabajo	La jornada ordinaria de trabajo para mujeres y varones mayores de edad es de 8 horas diarias o 48 horas semanales	
Sobretiempo	El tiempo trabajado que exceda la jornada diaria o semanal, se considera sobretiempo y se abona con un recargo a convenir	No podrá ser inferior al 25% por hora calculada por la remuneración
Descanso	El descanso de 24 horas a la semana es obligatorio, al igual que el descanso en días feriados calendario. Estos se rigen por las normas del régimen laboral común de la actividad privada	
Vacaciones	De acuerdo al régimen especial para MYPES, cada trabajador tendrá derecho a 15 días calendarios por cada año completo de servicio	
Gratificaciones	Cada trabajador tiene derecho a recibir dos gratificaciones al año en los meses de julio y diciembre	Cada gratificación será equivalente a medio sueldo
Compensación por tiempo de servicio (CTS)	Beneficio social de previsión de las contingencias que origina el cese de trabajo. Se devenga desde el primer mes de iniciado el vínculo laboral. Se deposita dos veces al año	Asciende a medio sueldo al año
ESSALUD	El pago es asumido por el empleador, es de carácter obligatorio y será un porcentaje del sueldo del empleado	9% del sueldo percibido
Recibo por honorarios	Comprobante emitido por prestación de servicios que se contraten de forma esporádica, ajeno a la planilla de la empresa. Sirve para que la empresa pueda deducir sus gastos	
Sistema de pensiones	Se retendrá un porcentaje del sueldo percibido a cada trabajador, al que tendrá acceso en su futura jubilación; ya que se guardará en un fondo de pensiones. El trabajador podrá elegir entre ONP o una AFP	13% del sueldo percibido

Fuente: Propia.

5.1.5 Legislación tributaria.

a. Actividades.

Nuestra empresa Siempre Sanos S.A.C. deberá cumplir con los siguientes pagos de impuestos:

- Impuesto General a las Ventas (IGV).

- Impuesto a la Renta (IR).
- Impuesto a las transacciones financieras (ITF).

b. Valorización.

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 35.

Tabla 35

Actividades consideradas para legislación tributaria.

ACTIVIDAD	DETALLE	VALORIZACIÓN
Impuesto general a las ventas (IGV)	Se pagará de forma mensual según el cronograma emitido por SUNAT, teniendo en cuenta el último dígito del RUC. En caso que el IGV de las compras supere el IGV de las ventas se obtendrá un crédito fiscal; el cual podrá utilizarse como saldo a favor para el pago del siguiente mes	18%
Impuesto a la renta (IR)	Impuesto a la renta de tercera categoría que grava las ventas derivadas de actividades comerciales, industriales, servicios y negocios. Se realizarán pagos a cuenta cada fin de mes (según rango que corresponda) y al final del ejercicio se deberá presentar una declaración jurada cancelando lo restante. Si los pagos a cuenta exceden el monto a pagar a fin de año, se podrá tomar como crédito fiscal	Para pagos mensuales a cuenta: Hasta 300 UIT 1% Mayor a 300 UIT, pero menor a 1700 UIT 1.5% Para pagos a fin de año; Hasta 15 UIT 10% Mas de 15 UIT 29.5%
Impuesto a las transacciones financieras (ITF)	Es el impuesto que se aplica a todas las operaciones bancarias, ya sean depósitos o retiros. El porcentaje del impuesto se aplica al monto de cada operación realizada	0.005%

Fuente: Propia.

5.1.6 Otros aspectos legales.

a. Actividades y valorización.

Control Sanitario e Inocuidad de los alimentos para el consumo humano.

Siempre Sanos S.A.C., se rige bajo las normas que señalan las instituciones reguladoras como DIGESA y DIGEMID.

Control e Inocuidad de los alimentos para el consumo humano y Código de protección al consumidor.

Siempre Sanos S.A.C., se regirá a las normas señaladas en la base legal del reglamento acerca de vigilancia y control sanitario de alimentos y bebidas, aprobado por D.S No. 007-98 y Decreto Legislativo No. 1062 Ley de Inocuidad de los Alimentos en las cuales además se estipulan otros aspectos importantes como BPM (Buenas Prácticas de Manufactura), BPA (Buenas Prácticas de Almacenamiento) con respecto a insumos y materias primas, BPH (Buenas

Prácticas de Higiene), criterios microbiológicos de calidad sanitaria, envasado y rotulado, manipulación de los alimentos, saneamiento del personal y superficies, entre otros.

Asimismo, Siempre Sanos S.A.C. se regirá a lo que establece la Ley No. 29571, el Código de protección al consumidor y defensa del consumidor, la misma que indica parámetros acerca de la idoneidad y calidad de los productos que se ofrece al consumidor final. Asimismo, la legitimidad de la información brindada.

Obligaciones:

- Responsabilidad total en la inocuidad de los productos alimentarios que se ofrece al consumidor.
- Cumplir con las normas sanitarias vigentes.
- Ante la presencia de peligros identificados en los productos alimentarios puestos al mercado, adoptar las medidas para reducir los riesgos y comunicar a la autoridad sanitaria.

Ley General de Industrias – Ley No. 23407.

Esta ley establece las normas básicas que impulsan y regulan las actividades industriales manufactureras, asimismo tiene como principales objetivos: garantizar la competitividad en la producción y venta de manufacturas, el respeto de las normas técnicas y una rigurosa defensa del consumidor. Estimular de manera preferente el desarrollo de la pequeña industria y la actividad artesanal, etc.

Ley General del Ambiente - Ley No. 28611.

Empresa y ambiente.

La presente ley estipula las disposiciones que son exigibles a toda actividad que puede ser susceptible de generar impactos negativos en el ambiente, de acuerdo con las disposiciones por la autoridad competente. Asimismo, toda empresa debe asumir la responsabilidad total de los impactos negativos que pueden generar la actividad que realiza al medio ambiente, la salud y los recursos naturales.

5.1.7 Resumen del capítulo.

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 36.

Tabla 36

Cuadro valorizado de todos los puntos previos, distribuido por las áreas de administración, ventas y operaciones / producción.

ACTIVOS INTANGIBLES					
DESCRIPCIÓN	Cant.	Costo unitario S/.	Total Valor Venta	IGV 18 %	Total Precio de Venta
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA					
Búsqueda de índices ante la SUNARP		S/. -	S/. -		S/. -
Pago de tasa registral para reserva de nombre ante la SUNARP		S/. 20.00	S/. 20.00		S/. 20.00
Minuta y Constitución de la empresa en notaria		S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 72.00	S/. 472.00
Inscripción en RRPP de SUNARP		S/. 269.00	S/. 269.00	S/. 48.42	S/. 317.42
Costo de Libros contables (4) Resolución de Superintendencia 226-2013/SUNAT		S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 14.40	S/. 94.40
Legalización libros contables		S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 21.60	S/. 141.60
TOTAL CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA			S/. 889.00	S/.156.42	S/.1,045.42
REGISTRO DE MARCAS O PATENTES					
Búsqueda fonética - figurativa	1	S/. 31.00	S/. 31.00	S/. 5.58	S/. 36.58
Búsqueda figurativa	1	S/. 38.50	S/. 38.50	S/. 6.93	S/. 45.43
Registro de marca y Logo (13.90% de la UIT)	1	S/. 535.00	S/. 535.00	S/. 96.30	S/. 631.30
Registro de Nombre Comercial (13.90% de la UIT)	1	S/. 535.00	S/. 535.00	S/. 96.30	S/. 631.30
Registro de Código de barras	3	S/. 18.36	S/. 55.08	S/. 9.91	S/. 64.99
Publicación en Diario El Peruano - Otro	2	S/. 200.00	S/. 400.00	S/. 72.00	S/. 472.00
TOTAL REGISTRO DE MARCAS O PATENTES			S/. 1,594.58	S/. 287.02	S/. 1,881.60
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES					
Local: Distrito de San Luis					
Licencia de Funcionamiento	1	S/. 200.00	S/. 200.00		S/. 200.00
Licencia INDECI	1	S/. 45.00	S/. 45.00		S/. 45.00
Certificación DIGESA	1	S/. 534.00	S/. 534.00		S/. 534.00
Habilitación sanitaria y HACCP	1	S/. 985.30	S/. 985.30	S/.177.35	S/.1,162.65
Carnet de sanidad	5	S/. 19.00	S/. 95.00		S/. 95.00
TOTAL LICENCIAS Y AUTORIZACIONES			S/. 1,859.30	S/.177.35	S/.2,036.65
SOFTWARE					
Antivirus	3	S/. 147.50	S/. 442.50	S/. 79.65	S/. 522.15
Microsoft Office 365	3	S/. 229.00	S/. 687.00	S/. 123.66	S/. 810.66
TOTAL SOFTWARE			S/. 1,129.50	S/. 203.31	S/.1,332.81
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			S/. 5,472.38	S/. 824.11	S/.6,296.49

Fuente: Propia.

5.2 Estudio organizacional.

SIEMPRE SANOS S.A.C. trabajará en base a un organigrama circular, el cual ayudará con la integración y relación entre las unidades, así como a detallar las funciones asignadas a cada una de ellas, este organigrama no muestra jerarquía ya que se considerará el trabajo en equipo en constante comunicación y por ende, todos

deben asumir responsabilidad y compromiso con la empresa.

El organigrama de la empresa se muestra en el siguiente punto.

5.2.1 Organigrama funcional.

A continuación, se muestra en la siguiente figura 43.

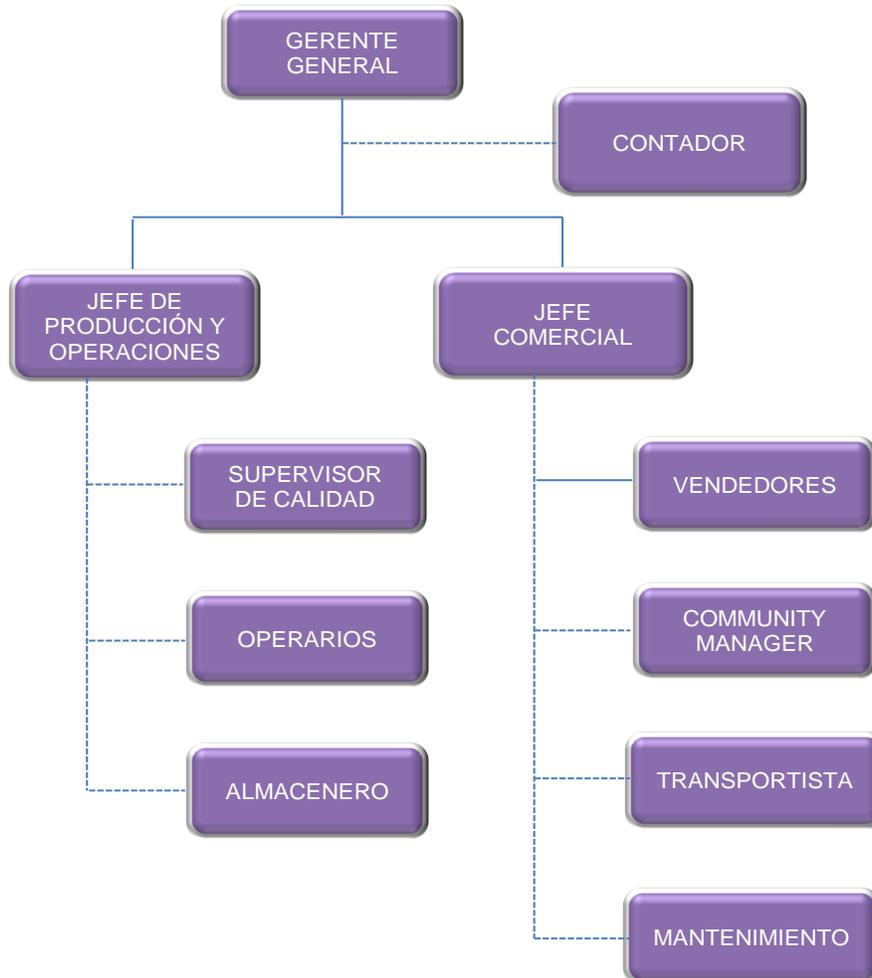


Figura 43. Organigrama funcional.

5.2.2 Servicios tercerizados.

La empresa tercerizará los siguientes servicios:

- El servicio de transporte y distribución de los productos se tercerizará debido a que la compra de un automóvil representa un alto costo.
- Servicio de Contabilidad, que se encargará de llevar los libros contables, realizar el pago del IGV, el impuesto a la Renta y Planillas.
- Servicio de Mantenimiento / Limpieza, que se encargará de mantener limpio las oficinas, los SSHH, almacén y el área de producción.

- Servicio de Community Manager, se encargará de crear, gestionar y administrar la comunidad online para nuestra marca.

5.2.3 Descripción de puestos de trabajo.

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 37, 38 ,39, 40, 41, 42, 43, y 44.

Tabla 37

Detalle puesto gerente general.

GERENTE GENERAL			
Descripción y perfil del puesto			
Nombre del puesto		Gerente general	
COMPETENCIAS			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Superior	Ing. Industrial, Administración, Economía	Administración, Ing. Industrial o carreras a fines
Experiencia	3 años		
Otros			
Habilidades	Liderazgo y Planificación		
	Capacidad de Negociación		
	Trabajo en equipo		
	Trabajo bajo presión, autocontrol, iniciativa, creatividad y pensamiento crítico		
Acciones y Resultados Esperados	Planificar, dirigir y controlar el funcionamiento de la empresa		
	Liderar la gestión estratégica y la formulación y aplicación del plan negocios		
	Negociación y cierre de contratos en los que representa a la empresa		
	Planear y desarrollar acciones para el cumplimiento de metas o corto y largo plazo en base a los objetivos de venta anuales		
	Velar por el respeto de las normativas y reglamentos vigentes de la empresa		
CONDICIONES DE PUESTO			
Tipo de contrato	Fijo		
Remuneración	S/. 6000		
Ubicación física	Administrativa		
Beneficios sociales	Si		
Jornada	Diurna		
Horarios	Lunes a viernes de 9:00 a 18:00		
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual		

Fuente: Propia.

Tabla 38

Detalle puesto jefe de producción y operaciones.

JEFE DE PRODUCCIÓN Y OPERACIONES			
Descripción y perfil del puesto			
Nombre del puesto		Jefe de producción y operaciones	
COMPETENCIAS			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Superior	Bachiller o titulado	Administración, Ing. Industrial o carreras a fines
Experiencia	2 años		
Otros	Conocimiento de BPA, HACCP, BPM		
Habilidades	Liderazgo		
	Orientación al cumplimiento de objetivos		
	Alta capacidad de comunicación y trabajo en equipo		
	Alta capacidad de trabajar bajo presión		
Acciones y Resultados Esperados	Gestionar comercialmente la planta asignada		
	Responsable de la planificación de la producción de la planta como la medición y conservación de los acopios		
	Control de producción de la planta		
	Responsable del cumplimiento de los trabajos e inspecciones de la planta		
	Participar en la elaboración, modificación y revisión en procedimientos aplicables a la planta		
	Procedimiento		
	Ejercer las funciones que asigne la gerencia general		
CONDICIONES DE PUESTO			
Tipo de contrato	Fijo		
Remuneración	S/. 4000		
Ubicación física	Administrativa		
Beneficios sociales	Si		
Jornada	Diurna		
Horarios	Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00		
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual		

Fuente: Propia.

Tabla 39

Detalle puesto jefe comercial.

JEFE COMERCIAL			
Descripción y perfil del puesto			
Nombre del puesto		Jefe comercial	
COMPETENCIAS			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Superior	Bachiller o titulado	Administrador, marketing, negocios int. o carreras a fines
Experiencia	2 años		
Otros	Manejo de costos y presupuestos		
Habilidades	Liderazgo y manejo de personal		
	Gestión de marketing en ventas masivas		
	Alta capacidad de comunicación y trabajo en equipo		
	Alta capacidad de trabajar bajo presión y negociación		

Acciones y Resultados Esperados	Proponer estrategias que permitan alcanzar participación
	Realizar un planteamiento de mercado con proyección a corto y largo plazo
	Responsable de la gestión de base de datos de la empresa
	Elaboración del presupuesto anual en ventas
	Supervisar la ejecución eficaz del presupuesto anual de ventas
	Ejercer las funciones que asigne la gerencia general
CONDICIONES DE PUESTO	
Tipo de contrato	Fijo
Remuneración	S/. 4000
Ubicación física	Administrativa
Beneficios sociales	Si
Jornada	Diurna
Horarios	Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual

Fuente: Propia.

Tabla 40

Detalle puesto supervisor de calidad.

SUPERVISOR DE CALIDAD			
Descripción y perfil del puesto			
Nombre del puesto		Supervisor de calidad	
COMPETENCIAS			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Superior	Bachiller o titulado	Ing. Industrial, Ing. Química o carreras a fines
Experiencia	2 años		
Otros	Manejo de costos y presupuestos		
Habilidades	Capacidad de redacción de informes		
	Capacidad de análisis de resultados de las pruebas		
	Observador, paciente y preciso		
	Alta capacidad de trabajar bajo presión y prestar atención al detalle		
Acciones y Resultados Esperados	Participar en la elaboración, revisión y actualización de la documentación		
	Realizar análisis organolépticos, físico químicos y microbiológicos de los productos		
	Realizar las validaciones técnicas internas de los productos utilizados para limpieza y desinfección de equipos		
	Realizar inspecciones y mantenimiento al día los registros		
	Realizar controles a los operarios, superficies de equipos, envases, ambientes de trabajo y vehículos de transporte		
CONDICIONES DE PUESTO			
Tipo de contrato	Fijo		
Remuneración	S/. 3000		
Ubicación física	Local de producción		
Beneficios sociales	Si		
Jornada	Diurna		

Horarios	Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual

Fuente: Propia.

Tabla 41

Detalle puesto operario de pastelería.

OPERARIO PASTELERÍA			
Descripción y perfil del puesto			
Nombre del puesto		Pastelero	
COMPETENCIAS			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Técnico	Técnico	Pastelero/repostero
Experiencia	3 años		
Otros	Manejo de costos y presupuestos		
Habilidades	Ordenado		
	Responsable		
	Trabajo en equipo y bajo presión		
Acciones y Resultados Esperados	Emitir requerimientos de materia prima y uso correcto de los mismos		
	Elaboración de productos siguiendo los protocolos de la empresa		
	Encargado de entregar a tiempo los productos terminados al encargado de empaque		
	Coordinar con su jefe sobre la producción requerida		
CONDICIONES DE PUESTO			
Tipo de contrato	Fijo		
Remuneración	S/. 1800		
Ubicación física	Local de producción		
Beneficios sociales	Si		
Jornada	Diurna		
Horarios	Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00		
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual		

Fuente: Propia.

Tabla 42

Detalle puesto vendedor.

VENDEDOR			
Descripción y perfil del puesto			
Nombre del puesto		Vendedor	
COMPETENCIAS			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Secundaria completa	Na	Na
Experiencia	6 meses		
Otros	Manejo de costos y presupuestos		
Habilidades	Comunicativo		
	Responsable		

	Habilidad numérica
	Proactivo
Acciones y Resultados Esperados	Conocer el volumen de ventas para cada periodo
	Mantener una cartera de clientes acorde al volumen de ventas
	Reportar cualquier anomalía en su área
	Coordinar diariamente con el área de producción
	Actividades propias de su área
CONDICIONES DE PUESTO	
Tipo de contrato	Fijo
Remuneración	S/. 1500
Ubicación física	Campo, canales de distribución
Beneficios sociales	Si
Jornada	Diurna
Horarios	Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual

Fuente: Propia.

Tabla 43

Detalle puesto operario de etiquetado y empaque.

OPERARIO DE ETIQUETADO Y EMPAQUE			
Descripción y perfil del puesto			
Nombre del puesto		Etiquetador	
COMPETENCIAS			
	Grado de Instrucción	Titulo	Profesión
Educación	Técnico	Técnico	Empaque de alimentos
Experiencia	6 meses		
Otros	Manejo de costos y presupuestos		
Habilidades	Ordenado		
	Responsable		
	Proactivo		
Acciones y Resultados Esperados	Conocer la producción diaria requerida		
	Empaquetar, etiquetar y pesar según los protocolos de la empresa		
	Mantener el orden, organización y limpieza de su área de trabajo		
	Actividades propias del puesto		
	Entregar al encargado de logística y almacén los productos terminados		
CONDICIONES DE PUESTO			
Tipo de contrato	Fijo		
Remuneración	S/. 1200		
Ubicación física	Local de producción		
Beneficios sociales	Si		
Jornada	Diurna		
Horarios	Lunes a viernes de 9:00 a 18:00		
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual		

Fuente: Propia.

Tabla 44

Detalle puesto almacenero.

ALMACENERO			
Descripción y perfil del puesto			
Nombre del puesto		Operario de logística y almacén	
COMPETENCIAS			
	Grado de Instrucción	Título	Profesión
Educación	Secundaria completa	Na	Na
Experiencia	6 meses		
Otros	Manejo de costos y presupuestos		
Habilidades	Ordenado		
	Responsable		
	Habilidades numéricas		
	Proactivo		
Acciones y Resultados Esperados	Conocer la producción diaria requerida		
	Mantener el almacén en óptimas condiciones		
	Reportar cualquier anomalía en su área		
	Actividades propias del puesto		
	Despachar la mercadería solicitada		
CONDICIONES DE PUESTO			
Tipo de contrato	Fijo		
Remuneración	S/. 1200		
Ubicación física	Local de producción		
Beneficios sociales	Si		
Jornada	Diurna		
Horarios	Lunes a Viernes de 9:00 a 18:00		
Tipo de sueldo	Pago fijo mensual		

Fuente: Propia.

5.2.4 Descripción de actividades de los servicios tercerizados.

Las actividades son las siguientes:

- Servicio de distribución y transporte
Se encargará de realizar el traslado de nuestros productos a los diferentes puntos de venta en los supermercados Wong, Vivanda y las Bioferias.
- Servicio de contabilidad
Al acogernos al régimen tributario especial, se debe presentar los libros de compras, ventas y diario simplificado, así como realizar los pagos que corresponden al IR, IGV y demás tributos.
- Servicio de limpieza
Responsable de mantener limpio las oficinas, los SSHH, almacén y el área de producción.

- Servicio de Community Manager
Responsable de hacer llegar nuestra marca a nuestro mercado objetivo, creando y gestionando la comunidad online.

5.2.5 Aspectos laborales.

a. Forma de contratación de puestos de trabajo y servicios tercerizados.

El proceso de selección para los puestos de trabajo se realizará a través del reclutamiento, selección, contratación y capacitación del personal.

Se consideran en planilla los trabajadores que se encuentren a tiempo completo (48 horas semanales), quienes contarán con los beneficios correspondientes al régimen especial para pequeñas empresas. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 45.

Tabla 45

Tipo de contrato según cargo.

CARGO	TIPO DE CONTRATO
Gerente general	Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad)
Jefe comercial	Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad)
Jefe de producción y operarios	Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad)
Supervisor de calidad	Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad)
Almacenero	Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad)
Operarios	Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad)
Vendedor	Contrato de naturaleza temporal (sujeto a modalidad)
Personal de transporte y distribución (tercer izar)	Locación de servicios
Personal de mantenimiento/limpieza (tercer izar)	Locación de servicios
Contador (tercer izar)	Locación de servicios
Community manager (tercer izar)	Locación de servicios

Fuente: Propia.

b. Régimen laboral de puestos de trabajo.

Nuestros colaboradores se encontrarán bajo el régimen laboral especial que rige a las pequeñas empresas para lo cual debemos inscribir a Siempre Sanos S.A.C. en el REMYPE (Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa). La inscripción se realizará a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo, solo se requiere el RUC y la CLAVE SOL del empleador. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 46.

Tabla 46

Beneficios laborales para pequeña empresa.

BENEFICIOS LABORALES PARA PEQUEÑA EMPRESA	
Descanso vacacional	15 días por cada año de servicios completo. Posibilidad de reducción de 15 a 7 días calendarios
Jordana laboral	8 horas diarias o 48 horas semanales
Descanso físico	24 horas
Descanso en feriados	Régimen laboral común
Seguro ESSALUD	El empleador aporta el 9% del sueldo que percibe el trabajador
Pensiones	Es obligatorio afiliarse al sistema privado de pensiones o al sistema nacional de pensiones
Gratificaciones	2 gratificaciones al año: Fiestas patrias y navidad. Equivalentes a media remuneración cada una
CTS	15 remuneraciones diarias por año completo de servicios. Tope máximo de 30 remuneraciones diarias. Ascende a medio sueldo al año
Participación en las utilidades	El pago es conforme a ley
Deposito arbitrarios	20 remuneraciones diarias por año completo de servicios. Tope máximo de 120 remuneraciones diarias.
Remuneración	Remuneración mínima vital
Seguro complementario de trabajo de riesgo	A cargo del empleador
Seguro de vida	A cargo del empleador

Fuente: Propia.

c. Planilla para todos los años proyectados.

Se calcula que tendremos un gasto de S/. 1, 950,000 aproximadamente durante los 05 años del proyecto. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 47.

Tabla 47

Resumen de planilla para los próximos 05 años.

RESUMEN DE PLANILLA EN LOS PRÓXIMOS 5 AÑOS								
CARGO	ÁREA	TIPO DE COSTO Y GASTO	Dic-18	2019	2020	2021	2022	2023
Gerente General	Administrativa	G. Adm.	S/. 6,540	S/. 88,270				
Jefe de Producción y Operaciones	Producción	MOI	S/. 4,403	S/. 59,426				
Jefe Comercial	Ventas	G. Ventas	S/. 4,360	S/. 58,847				
Vendedor	Ventas	G. Ventas	S/. 1,635	S/. 44,135				
Asistente de Calidad	Producción	MOI	S/. 3,299	S/. 44,533				
Operario Pastelero	Producción	MOD	S/. 1,982	S/. 26,752				
Auxiliar de Pastelería	Producción	MOD	S/. 0	S/. 17,822	S/. 17,822	S/. 17,822	S/. 17,822	S/. 35,645

Operarios de Etiquetado y Empaque	Producción	MOD	S/. 1,320	S/. 17,822				
Almacenero / auxiliar	Producción	MOD	S/. 1,320	S/. 17,822				
Total			S/. 24,860	S/. 375,430	S/. 375,430	S/. 375,430	S/. 375,430	S/. 393,252

Fuente: Propia.

d. Gastos por servicios tercerizados para todos los años del proyecto.

Resumen de los gastos tercerizados en los 5 años del proyecto: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 48 y 49.

Tabla 48

Gastos servicios tercerizados Durante 5 años.

SERVICIOS TERCERIZADOS PARA EL PROYECTO							
CARGO	Dic-18	2019	2020	2021	2022	2023	TOTAL
Contador	S/.1,500	S/.18,000	S/.18,000	S/.18,000	S/.18,000	S/.18,000	S/.91,500
Mantenimiento y limpieza	S/.930	S/.11,160	S/.11,160	S/.11,160	S/.11,160	S/.11,160	S/.56,730
Community manager	S/.1,000	S/.12,000	S/.12,000	S/.12,000	S/.12,000	S/.12,000	S/.61,000
transportista	S/.1,200	S/.14,400	S/.14,400	S/.14,400	S/.14,400	S/.14,400	S/.73,200
Total	S/.4,630	S/.55,560	S/.55,560	S/.55,560	S/.55,560	S/.55,560	S/.282,430

Fuente: Propia.

Tabla 49

Sueldos de terceros.

SUELDO DE TERCEROS	
CARGO	Dic-18
Contador	S/. 1,500
Mantenimiento / limpieza	S/. 930
Community manager	S/. 1,000
transportista	S/. 1,200
Total	S/. 4,630

Fuente: Propia.

e. Horario de trabajo de puestos de trabajo.

Los trabajadores de Siempre Sanos S.A.C. trabajarán de lunes a viernes iniciando actividades a las 9:00am hasta las 06:00pm, se considera una hora para refrigerio.

Capítulo VI
Estudio técnico

6.1 Tamaño del proyecto.

6.1.1 Capacidad instalada.

a. Criterios.

Durante el tiempo de vida del proyecto sólo se adquirirá 01 horno, y siendo su capacidad menor que la amasadora, se empleará esta capacidad como la capacidad instalada del proyecto.

b. Cálculos.

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 50, 51, 52, 53, y 54.

Tabla 50

Capacidad del horno.

DESCRIPCIÓN	N° Bandejas	Capacidad de bandejas	Capacidad horno en galletas	Tiempo (min)	Temperatura horneada	Producción por hora
1 Horno	10	70 Galletas	700 Galletas	14	170°C	3000 Galletas

Fuente: Propia.

Tabla 51

Capacidad de amasadora.

DESCRIPCIÓN	N° Tazones	Capacidad de tazón mezclador	Tiempo necesario (horas)	Producción por hora	
1 amasadora	1	60 kilos	0.2	300 kilos	15000 galletas

Fuente: Propia.

Tabla 52

Capacidad instalada del horno.

Producción galletas por hora	Días x mes	Jornada diaria	Turnos x días	Total mes (galletas)	Total año (galletas)
3,000	24	8 horas	1	576,000	6,912,000

Fuente: Propia.

Tabla 53

Capacidad instalada de amasadora.

Producción galletas por hora	Días x mes	Jornada diaria	Turnos x días	Total mes (galletas)	Total año (galletas)
15,000	24	8 horas	1	2,880,000	34,560,000

Fuente: Propia.

Tabla 54

Capacidad instalada del proyecto.

Producción galletas por hora	Días x mes	Jornada diaria	Turnos x días	Total mes (galletas)	Total año (galletas)
3,000	24	8 horas	1	576,000	6,912,000

Fuente: Propia.

6.1.2 Capacidad utilizada.

a. Criterios.

Cantidad establecida según el programa de producción, según el horario de trabajo y la cantidad de MOD asignada. El porcentaje de utilización de la capacidad instalada se haya dividido la capacidad utilizada entre la capacidad instalada.

b. Cálculos.

En base al trabajo de 01 Pastelero en la elaboración de las galletas: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 55.

Tabla 55

Producción galletas por hora.

Producción galletas por hora	Días x mes	Jornada diaria	Turnos x días	Total mes (galletas)	Total año (galletas)	% utilización
1,750	24	8 horas	1	336,000	4,032,000	58%

Fuente: Propia.

c. Porcentaje de utilización de la capacidad instalada.

El porcentaje de la utilización de la capacidad instalada del proyecto se halló dividiendo la capacidad utilizada entre la capacidad instalada. Se obtuvo el siguiente resultado:

Porcentaje de utilización de la capacidad instalada del proyecto = 58%

6.1.3 Capacidad máxima.

a. Criterios.

La capacidad de producción máxima es el nivel que puede alcanzarse en

condiciones utópicas de producción tomando en cuenta los 365 días del año y las 24 horas del día.

b. Cálculos.

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 56, 57 y 58.

Tabla 56

Capacidad máxima del horno.

Producción galletas por hora	Días x mes	Jornada diaria	Turnos x días	Total mes (galletas)	Total año (galletas)
3,000	30	12 horas	2	2,190,000	26,280,000

Fuente: Propia.

Tabla 57

Capacidad máxima de amasadora.

Producción galletas por hora	Días x mes	Jornada diaria	Turnos x días	Total mes (galletas)	Total año (galletas)
15,000	30	12 horas	2	10,950,000	131,400,000

Fuente: Propia.

Tabla 58

Capacidad máxima del proyecto.

Producción galletas por hora	Días x mes	Jornada diaria	Turnos x días	Total mes (galletas)	Total año (galletas)
3,000	30	12 horas	2	2,190,000	26,280,000

Fuente: Propia.

6.2 Procesos.

6.2.1 Diagrama de flujo de procesos de producción.

Proceso de producción de galletas.

Los procesos aplicados para la producción de galletas de harina de garbanzo se registrarán por los siguientes pasos:

- Lavado y/o pesaje de ingredientes: Se debe tener en cuenta que cada ingrediente necesita ser lavado, desinfectado y /o pesado (medido) para que el producto (galleta) siempre tenga al final las mismas características. Esta actividad se debe realizar luego de recibir los insumos en almacén y antes de trasladarlos a la planta de producción. El tiempo previsto es de 30 minutos para ingredientes secos y húmedos.
- Mezcla de Ingredientes: Este proceso se dará en tres pasos, primero la mezcla de los ingredientes secos, luego los ingredientes húmedos y por último se

agregarán y mezclarán los ingredientes de las distintas presentaciones (pecanas, pasas o arándanos), todo se realizará en el mismo mezclador. Tiempo de mezcla 40 minutos.

- Moldeado de las galletas: Se realizará en mesa de trabajo y con un molde que le dará la forma y garantizará las medidas (7cm de diámetro y 1cm de espesor) y el peso (20gr) que debe tener cada galleta antes de ingresar al horno. Esta actividad tiene un previsto de tiempo de 40 minutos.
- Horneado de las galletas: Para esta acción previamente se debe de precalentar el horno a 170°C, y continuar el horneado por 35 minutos (este tiempo incluye labores asociadas).
- Enfriado de las galletas: Luego del horneado debemos retirar las bandejas calientes a un lugar abierto en donde se enfriarán a temperatura ambiente, el tiempo de enfriamiento es de 20 minutos.
- Empaquetado, Sellado y Etiquetado de las galletas: Luego de que las galletas estén frías, estarán listas para el empaquetado, en cada paquete se colocarán 04 unidades de galletas (peso total 80gr). Luego los empaques serán sellados y etiquetados. Este proceso dura 40 minutos.

A continuación, se presenta el diagrama de flujo del proceso de elaboración de las galletas: A continuación, se muestra en la siguiente figura 44.

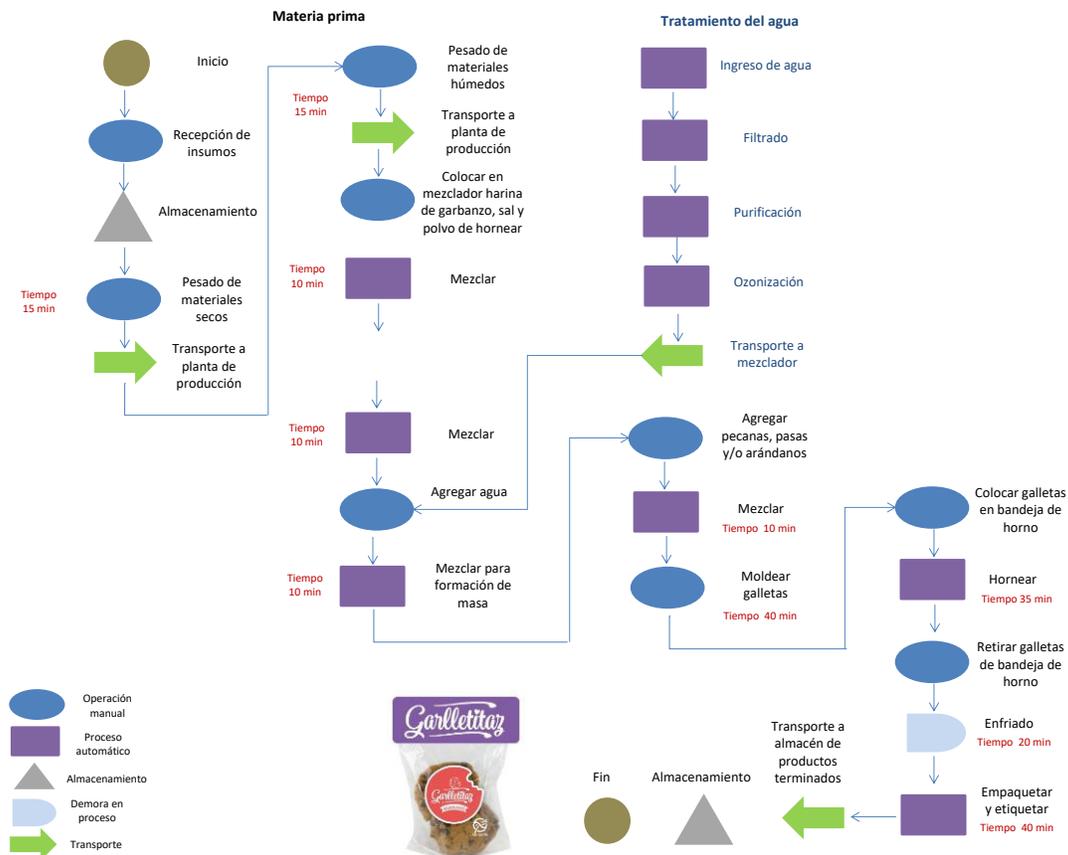


Figura 44. Flujo procesos para elaboración galletas de harina de garbanzo.

Fuente: Elaboración propia

6.2.2 Programa de producción.

Para el programa de producción, se considera el cálculo de la demanda en el cual se hallaron los volúmenes de ventas proyectados del año 2019 al año 2023. Las premisas adoptadas para este programa son las siguientes: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 59.

Tabla 59

Programa de producción galletas de harina de garbanzo.

ETAPA	CANTIDAD DE PAQUETES	SAMPLING	MERMA	STOCK DE PT
Promoción Dic 2018 + IIPT	1,760	42.61%	1%	5%
2019	368,497	6.00%	1%	5%
2020	400,668	5.00%	1%	5%
2021	431,604	4.00%	1%	5%

2022	463,931	3.00%	1%	5%
2023	489,890	1.00%	1%	5%

Fuente: Propia

Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) diciembre 2018.

El programa incluye Sampling, merma, inventario inicial e inventario final (expresado en número de paquetes de galletas): A continuación, se muestra en la siguiente tabla 60.

Tabla 60

Programa de producción galletas de harina de garbanzo por sabores.

PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	Dic-18
Garletitaz pasas (paquetes)	505
Garletitaz pecanas (paquetes)	688
Garletitaz arándanos (paquetes)	566
TOTAL	1,760

Fuente: Propia.

Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2019.

El programa incluye Sampling, merma, inventario inicial e inventario final (expresado en número de paquetes de galletas). A continuación, se muestra en la siguiente tabla 61, 62, 63, 64, 65 y 66.

Tabla 61

Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2019

PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Garletitaz pasas (paquetes)	5,513	6,656	9,145	7,885	8,163	8,874	7,424	9,125	8,794	7,315	7,503	6,740	93,137
Garletitaz pecanas (paquetes)	9,468	11,430	15,705	13,542	14,019	15,241	12,749	15,671	15,104	12,562	12,886	11,575	159,952
Garletitaz arándanos (paquetes)	6,831	8,247	11,331	9,771	10,115	10,997	9,199	11,307	10,897	9,064	9,297	8,352	115,408
TOTAL	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,497

Fuente: Propio.

Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2020.

El programa incluye Sampling, merma, inventario inicial e inventario final (expresado en número de paquetes de galletas):

Tabla 62

Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2020

PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	TOTAL 2020
Garletitaz pasas (paquetes)	6571	7246	9991	8571	8864	9667	8024	9919	9551	7906	8140	7319	101,769
Garletitaz pecanas (paquetes)	10133	12444	17159	14719	15223	16601	13780	17035	16402	13578	13980	12569	173,625
Garletitaz arándanos (paquetes)	7311	8979	12380	10620	10984	11978	9943	12291	11835	9797	10087	9069	125,274
TOTAL	24,015	28,669	39,530	33,910	35,071	38,246	31,747	39,245	37,788	31,282	32,208	28,958	400,668

Fuente: Propio.

Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2021.

El programa incluye Sampling, merma, inventario inicial e inventario final (expresado en número de paquetes de galletas):

Tabla 63

Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2021

PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Abr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Ago-21	Set-21	Oct-21	Nov-21	Dic-21	TOTAL 2021
Garletitaz pasas (paquetes)	6339	7841	10846	9260	9570	10465	8626	10718	10312	8500	8781	7830	109,087
Garletitaz pecanas (paquetes)	10886	13466	18626	15904	16435	17972	14814	18407	17709	14598	15081	13446	187,345
Garletitaz arándanos (paquetes)	7855	9716	13439	11475	11858	12967	10689	13281	12777	10533	10881	9702	135,173
TOTAL	25,080	31,024	42,911	36,639	37,862	41,404	34,129	42,406	40,798	33,631	34,743	30,978	431,604

Fuente: Propio.

Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2022.

El programa incluye Sampling, merma, inventario inicial e inventario final (expresado en número de paquetes de galletas):

Tabla 64

Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2022.

PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	Ene-22	Feb-22	Mar-22	Abr-22	May-22	Jun-22	Jul-22	Ago-22	Set-22	Oct-22	Nov-22	Dic-22	TOTAL 2022
Garletitaz pasas (paquetes)	6850	8441	11707	9954	10279	11269	9230	11522	11077	9095	9425	8408	117,257
Garletitaz pecanas (paquetes)	11764	14496	20106	17096	17653	19353	15852	19788	19023	15621	16186	14439	201,377
Garletitaz arándanos (paquetes)	8488	10459	14507	12335	12737	13963	11437	14277	13725	11271	11679	10418	145,297
TOTAL	27,103	33,396	46,321	39,385	40,669	44,584	36,519	45,588	43,824	35,987	37,290	33,265	463,931

Fuente: Propio.

Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2023.

El programa incluye Sampling, merma, inventario inicial e inventario final (expresado en número de paquetes de galletas):

Tabla 65

Programa de producción de galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos) año 2023.

PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	Ene-23	Feb-23	Mar-23	Abr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Ago-23	Set-23	Oct-23	Nov-23	Dic-23	TOTAL 2023
Garletitaz pasas (paquetes)	7229	8959	12453	10549	10887	11960	9742	12211	11730	9599	9974	8525	123,818
Garletitaz pecanas (paquetes)	12415	15386	21387	18117	18697	20539	16731	20972	20144	16485	17129	14641	212,644
Garletitaz arándanos (paquetes)	8957	11101	15431	13072	13490	14820	12072	15131	14535	11895	12359	10564	153,427
TOTAL	28,601	35,446	49,272	41,739	43,073	47,318	38,545	48,315	46,409	37,979	39,462	33,730	489,890

Fuente: Propio.

El cuadro resumen del programa de producción anualizado por producto es el siguiente:

Tabla 66

Resumen de programa de producción por años

ETAPA	PASAS	PECANAS	ARÁNDANOS	TOTAL PAQUETES
Prom Dic 2018 + IIPT	505	688	566	1,760
2019	93,137	159,952	115,408	368,497
2020	101,769	173,625	125,274	400,668
2021	109,087	187,345	135,173	431,604
2022	117,257	201,377	145,297	463,931
2023	123,818	212,644	153,427	489,890
TOTAL PAQUETES	545,573	935,631	675,145	2,156,350

Fuente: Propio.

6.2.3 Necesidad de materias primas e insumos.

Para la preparación de las galletas de harina de garbanzo (pecanas, pasas y arándanos), se ha considerado la siguiente materia prima y los siguientes insumos, y que se pueden observar en la siguiente receta para una producción de 12 galletas presentación pasas: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 67.

Tabla 67

Receta para producción de 12 galletas de harina de garbanzo con pasas

Materia Prima	unidad	Cantidad	Costo unitario S/.	Costo total S/.	Clasificación
Harina de garbanzo	gr	210.00	0.007	1.512	MATERIA PRIMA
Polvo de hornear	gr	4.00	0.021	0.084	
Miel de abeja	ml	50.00	0.011	0.550	
Sal	gr	2.00	0.000	0.001	
Esencia de vainilla	ml	4.00	0.008	0.032	
Agua	ml	8.00	0.000	0.004	
Aceite vegetal	ml	18.00	0.002	0.043	
Pasas picadas	gr	10.00	0.022	0.220	
Bolsa de polietileno	unid	3.00	0.050	0.150	INSUMOS
Etiqueta	unid	3.00	0.100	0.300	
Stickers	unid	3.00	0.080	0.240	
Total				3.14	

Fuente: Propio.

Necesidad de materia prima e insumos para el año 2019

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79 y 80.

Tabla 68

Cantidad de harina de garbanzo en Kg.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Paquetes a Producir	1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496
Galletas a Producir.	7,040	87,244	105,332	144,724	124,796	129,188	140,448	117,484	144,412	139,180	115,760	118,748	106,668	1,473,984
Harina de garbanzo	73.92	916.07	1,105.98	1,519.60	1,310.36	1,356.46	1,474.70	1,233.60	1,516.34	1,461.41	1,215.48	1,246.84	1,120.02	15,476.86
Merma	1%	0.74	9.16	11.06	15.20	13.10	13.56	14.75	15.16	14.61	12.15	12.47	11.20	154.77
Inv. final	5%	45.80	55.30	75.98	65.52	67.82	73.74	61.68	75.82	73.07	60.77	62.34	56.00	34.27

Inv. Inicial	0	45.80	55.30	75.98	65.52	67.82	73.74	61.68	75.82	73.07	60.77	62.34	56.00	45.80
Necesidad	120.46	934.73	1137.72	1524.33	1325.77	1375.94	1477.39	1260.07	1528.76	1463.73	1229.20	1252.97	1,109.49	15,620.10

Fuente: Propio.

Tabla 69

Cantidad de polvo de hornear

Conceptos		Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Paquetes a Producir.		1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496
Galletas a Producir.		7,040	87,244	105,332	144,724	124,796	129,188	140,448	117,484	144,412	139,180	115,760	118,748	106,668	1,473,984
Polvo de hornear		1.41	17.45	21.07	28.94	24.96	25.84	28.09	23.50	28.88	27.84	23.15	23.75	21.33	294.80
Merma	1%	0.01	0.17	0.21	0.29	0.25	0.26	0.28	0.24	0.29	0.28	0.23	0.24	0.21	2.95
Inv. final	5%	0.87	1.05	1.45	1.25	1.29	1.40	1.18	1.44	1.39	1.16	1.19	1.07	0.65	0.65
Inv. Inicial		0	0.87	1.05	1.45	1.25	1.29	1.40	1.18	1.44	1.39	1.16	1.19	1.07	0.87
Necesidad		2.30	17.81	21.67	29.03	25.25	26.21	28.14	24.00	29.12	27.88	23.41	23.87	21.13	297.53

Fuente: Propio.

Tabla 70

Cantidad de miel de abeja.

Conceptos		Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Paquetes a Producir.		1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496
Galletas a Producir.		7,040	87,244	105,332	144,724	124,796	129,188	140,448	117,484	144,412	139,180	115,760	118,748	106,668	1,473,984
Miel de Abeja		15.84	196.30	237.00	325.63	280.79	290.67	316.01	264.34	324.93	313.16	260.46	267.18	240.01	3,316.48
Merma	1%	0.16	1.96	2.37	3.26	2.81	2.91	3.16	2.64	3.25	3.13	2.60	2.67	2.40	33.16
Inv. final	5%	9.82	11.85	16.28	14.04	14.53	15.80	13.22	16.25	15.66	13.02	13.36	12.00	7.34	7.34
Inv. Inicial		0	9.82	11.85	16.28	14.04	14.53	15.80	13.22	16.25	15.66	13.02	13.36	12.00	9.82
Necesidad		25.81	200.30	243.80	326.64	284.09	294.84	316.59	270.01	327.59	313.66	263.40	268.49	237.75	3,347.17

Fuente: Propio.

Tabla 71

Cantidad de sal.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019	
Paquetes a producir.	1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496	
Galletas a producir	7,040	87,244	105,332	144,724	124,796	129,188	140,448	117,484	144,412	139,180	115,760	118,748	106,668	1,473,984	
Sal (kg)	0.70	8.72	10.53	14.47	12.48	12.92	14.04	11.75	14.44	13.92	11.58	11.87	10.67	147.39	
Merma	1%	0.0070	0.0872	0.1053	0.1447	0.1248	0.1404	0.1175	0.1444	0.1392	0.1158	0.1187	0.1067	1.47	
Inv. final	5%	0.44	0.53	0.72	0.62	0.65	0.70	0.59	0.72	0.70	0.58	0.59	0.33	0.33	
Inv. Inicial		0	0.44	0.53	0.72	0.62	0.65	0.70	0.59	0.72	0.70	0.58	0.59	0.53	0.44
Necesidad		1.14	8.90	10.83	14.52	12.63	13.11	14.07	12.00	14.56	13.94	11.71	11.93	10.57	148.76

Fuente: Propio.

Tabla 72

Cantidad de esencia de vainilla

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019	
Paquetes a producir.	1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496	
Galletas a producir.	7,040	87,244	105,332	144,724	124,796	129,188	140,448	117,484	144,412	139,180	115,760	118,748	106,668	1,473,984	
Esencia de vainilla		1.41	17.45	21.07	28.94	24.96	25.84	28.09	23.50	28.88	27.84	23.15	23.75	21.33	294.80
Merma	1%	0.0141	0.1745	0.2107	0.2894	0.2496	0.2584	0.2809	0.2350	0.2888	0.2784	0.2315	0.2375	0.2133	2.95
Inv. final	5%	0.87	1.05	1.45	1.25	1.29	1.40	1.18	1.44	1.39	1.16	1.19	1.07	0.65	0.65
Inv. Inicial		0	0.87	1.05	1.45	1.25	1.29	1.40	1.18	1.44	1.39	1.16	1.19	1.07	0.87
Necesidad		2.30	17.81	21.67	29.03	25.25	26.21	28.14	24.00	29.12	27.88	23.41	23.87	21.13	297.53

Fuente: Propio.

Tabla 73

Cantidad de agua.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019	
Paquetes a producir.	1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496	
Galletas a producir.	7,040	87,244	105,332	144,724	124,796	129,188	140,448	117,484	144,412	139,180	115,760	118,748	106,668	1,473,984	
Agua (lt)		2.82	34.90	42.13	57.89	49.92	51.67	56.18	46.99	57.77	55.67	46.30	47.50	42.668	589.59
Merma	1%	0.0282	0.3490	0.4213	0.5789	0.4992	0.5167	0.5618	0.4699	0.5777	0.5567	0.4630	0.4750	0.4267	5.90
Inv. final	5%	1.75	2.11	2.89	2.50	2.58	2.81	2.35	2.89	2.78	2.32	2.38	2.13	1.31	1.31

Inv. Inicial	0	1.75	2.11	2.89	2.50	2.58	2.81	2.35	2.89	2.78	2.32	2.38	2.13	1.75
Necesidad	4.59	35.61	43.34	58.07	50.51	52.41	56.28	48.00	58.24	55.76	46.82	47.73	42.27	595.05

Fuente: Propio.

Tabla 74

Cantidad de aceite vegetal.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Paquetes a producir.	1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496
Galletas a producir.	7,040	87,244	105,332	144,724	124,796	129,188	140,448	117,484	144,412	139,180	115,760	118,748	106,668	1,473,984
Agua (lt)	15.84	196.30	237.00	325.63	280.79	290.67	316.01	264.34	324.93	313.16	260.46	267.18	240.01	3,316.48
Merma	1%	0.1584	1.9630	2.3700	3.2563	2.8079	2.9067	3.1601	3.2493	3.1316	2.6046	2.6718	2.4001	33.16
Inv. final	5%	9.82	11.85	16.28	14.04	14.53	15.80	13.22	16.25	15.66	13.02	13.36	12.00	7.34
Inv. Inicial	0	9.82	11.85	16.28	14.04	14.53	15.80	13.22	16.25	15.66	13.02	13.36	12.00	9.82
Necesidad	25.81	200.30	243.80	326.64	284.09	294.84	316.59	270.01	327.59	313.66	263.40	268.49	237.75	3,347.17

Fuente: Propio.

Tabla 75

Cantidad de pasas picadas.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Paquetes a producir.	505	5,513	6,656	9,145	7,885	8,163	8,874	7,424	9,125	8,794	7,315	7,503	6,740	93,137
Galletas a producir.	2,021	22,051	26,622	36,579	31,542	32,652	35,498	29,694	36,500	35,178	29,258	30,013	26,960	372,546
Agua (lt)	2.02	22.05	26.62	36.58	31.54	32.65	35.50	29.69	36.50	35.18	29.26	30.11	26.96	372.64
Merma	1%	0.0202	0.2205	0.2662	0.3658	0.3154	0.3265	0.3550	0.2969	0.3650	0.3518	0.2926	0.3011	3.73
Inv. final	5%	1.10	1.33	1.83	1.58	1.63	1.78	1.48	1.76	1.46	1.51	1.35	0.82	0.82
Inv. Inicial	0	1.10	1.33	1.83	1.58	1.63	1.78	1.48	1.83	1.76	1.46	1.51	1.35	1.10
Necesidad	3.14	22.50	27.39	36.69	31.91	33.12	35.56	30.33	36.80	35.23	29.59	30.16	26.71	375.99

Fuente: Propio.

Tabla 76

Cantidad de arándanos picados.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Paquetes a producir.	566	6,831	8,247	11,331	9,771	10,115	10,997	9,199	11,307	10,897	9,064	9,297	8,352	115,408
Galletas a producir.	2,265	27,324	32,988	45,326	39,085	40,460	43,986	36,795	45,228	43,590	36,255	37,190	33,407	461,634

Agua (lt)		2.26	27.32	32.99	45.33	39.08	40.46	43.99	36.79	45.23	43.59	36.25	37.19	33.41	461.63
Merma	1%	0.0226	0.2732	0.3299	0.4533	0.3908	0.4046	0.4399	0.3679	0.4523	0.4359	0.3625	0.3719	0.3341	4.62
Inv. final	5%	1.37	1.65	2.27	1.95	2.02	2.20	1.84	2.26	2.18	1.81	1.86	1.67	1.02	1.02
Inv. Inicial		0	1.37	1.65	2.27	1.95	2.02	2.20	1.84	2.26	2.18	1.81	1.86	1.67	1.37
Necesidad		3.65	27.88	33.94	45.47	39.54	41.04	44.07	37.58	45.60	43.66	36.66	37.37	33.09	465.91

Fuente: Propio.

Tabla 77

Cantidad de pecanas picadas.

Conceptos		Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Paquetes a producir.		688	9,468	11,430	15,705	13,542	14,019	15,241	12,749	15,671	15,104	12,562	12,886	11,575	159,952
Galletas a producir.		2,754	37,870	45,721	62,820	54,170	56,076	60,963	50,997	62,685	60,414	50,248	51,544	46,301	639,808
Agua (lt)		2.75	37.87	45.72	62.82	54.17	56.08	60.96	51.00	62.68	60.41	50.25	51.54	46.30	639.80
Merma	1%	0.0275	0.3787	0.4572	0.6282	0.5417	0.5608	0.6096	0.5100	0.6268	0.6041	0.5025	0.5154	0.4630	6.40
Inv. final	5%	1.89	2.29	3.14	2.71	2.80	3.05	2.55	3.13	3.02	2.51	2.58	2.32	1.42	1.42
Inv. Inicial		0	1.89	2.29	3.14	2.71	2.80	3.05	2.55	3.13	3.02	2.51	2.58	2.32	1.89
Necesidad		4.67	38.64	47.03	63.02	54.81	56.88	61.07	52.09	63.19	60.51	50.81	51.80	45.87	645.73

Fuente: Propio.

Tabla 78

Cantidad de bolsas de polietileno.

Conceptos		Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Paquetes a producir.		1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496
Galletas a producir.		7,040	87,244	105,332	144,724	124,796	129,188	140,448	117,484	144,412	139,180	115,760	118,748	106,668	1,473,984
Agua (lt)		1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496
Merma	1%	18	218	263	362	312	323	351	294	361	348	289	297	267	3,685
Inv. final	5%	1091	1317	1809	1560	1615	1756	1469	1805	1740	1447	1484	1333	816	816
Inv. Inicial		0	1091	1317	1809	1560	1615	1756	1469	1805	1740	1447	1484	1333	1091
Necesidad		2,868	22,255	27,089	36,294	31,566	32,761	35,176	30,001	36,399	34,850	29,267	29,833	26,417	371,907

Fuente: Propio.

Tabla 79

Cantidad de etiquetas.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Paquetes a producir.	1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496
Galletas a producir.	7,040	87,244	105,332	144,724	124,796	129,188	140,448	117,484	144,412	139,180	115,760	118,748	106,668	1,473,984
Agua (lt)	1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496
Merma	1%	18	218	263	362	312	323	351	294	361	348	289	297	3,685
Inv. final	5%	1091	1317	1809	1560	1615	1756	1469	1805	1740	1447	1484	1333	816
Inv. Inicial	0	1091	1317	1809	1560	1615	1756	1469	1805	1740	1447	1484	1333	1091
Necesidad	2,868	22,255	27,089	36,294	31,566	32,761	35,176	30,001	36,399	34,850	29,267	29,833	26,417	371,907

Fuente: Propio.

Tabla 80

Cantidad de stickers.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Paquetes a producir.	1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496
Galletas a producir.	7,040	87,244	105,332	144,724	124,796	129,188	140,448	117,484	144,412	139,180	115,760	118,748	106,668	1,473,984
Agua (lt)	1,760	21,811	26,333	36,181	31,199	32,297	35,112	29,371	36,103	34,795	28,940	29,687	26,667	368,496
Merma	1%	18	218	263	362	312	323	351	294	361	348	289	297	3,685
Inv. final	5%	1091	1317	1809	1560	1615	1756	1469	1805	1740	1447	1484	1333	816
Inv. Inicial	0	1091	1317	1809	1560	1615	1756	1469	1805	1740	1447	1484	1333	1091
Necesidad	2,868	22,255	27,089	36,294	31,566	32,761	35,176	30,001	36,399	34,850	29,267	29,833	26,417	371,907

Fuente: Propio.

Resumen de necesidad de materia prima e insumos para el año 2020

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 81.

Tabla 81

Materia prima para año 2020.

Materia Prima	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	TOTAL 2020
Harina de garbanzo (kg)	1714.17	2064.93	2775.11	2401.52	2490.63	2681.24	2270.73	2769.49	2648.83	2214.88	2265.73	2033.73	28,330.97
Polvo de hornear (kg)	32.65	39.33	52.86	45.74	47.44	51.07	43.25	52.75	50.45	42.19	43.16	38.74	539.64
Miel de abeja (litros)	455.08	549.73	738.79	639.34	663.06	713.80	604.52	737.30	705.18	589.65	603.19	541.42	7,541.06
Sal (kg)	16.33	19.67	26.43	22.87	23.72	25.54	21.63	26.38	25.23	21.09	21.58	19.37	269.82
Esencia de vainilla (litros)	32.65	39.33	52.86	45.74	47.44	51.07	43.25	52.75	50.45	42.19	43.16	38.74	539.64
Agua (litros)	65.30	78.66	105.72	91.49	94.88	102.14	86.50	105.50	100.91	84.38	86.31	77.48	1,079.27
Aceite vegetal (litros)	146.93	176.99	237.87	205.84	213.48	229.82	194.63	237.39	227.04	189.85	194.21	174.32	2,428.37
Pasas picadas (kg)	22.23	24.85	33.40	28.90	29.98	32.27	27.33	33.33	31.88	26.66	27.27	24.48	342.58
Pecanas picadas (kg)	34.50	42.68	57.36	49.64	51.48	55.42	46.94	57.24	54.75	45.78	46.83	42.04	584.66
Arándanos picados (kg)	24.89	30.80	41.39	35.82	37.14	39.99	33.86	41.30	39.50	33.03	33.79	30.33	421.85
Bolsa de polietileno (unid)	24,488	29,499	39,644	34,307	35,580	38,303	32,439	39,564	37,840	31,641	32,368	29,053	404,728
Etiqueta (unid)	24,488	29,499	39,644	34,307	35,580	38,303	32,439	39,564	37,840	31,641	32,368	29,053	404,728
Stickers (unid)	24,488	29,499	39,644	34,307	35,580	38,303	32,439	39,564	37,840	31,641	32,368	29,053	404,728

Fuente: Propio.

Resumen de necesidad de materia prima e insumos para el año 2021

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 82.

Tabla 82

Materia prima para año 2021.

Materia Prima	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Abr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Ago-21	Set-21	Oct-21	Nov-21	Dic-21	TOTAL 2021
Harina de garbanzo (kg)	1793.93	2235.00	3011.84	2594.66	2689.24	2901.80	2441.90	2992.50	2859.32	2381.58	2443.13	2176.57	30,521.48
Polvo de hornear (kg)	34.17	42.57	57.37	49.42	51.22	55.27	46.51	57.00	54.46	45.36	46.54	41.46	581.36
Miel de abeja (litros)	477.58	595.01	801.82	690.76	715.93	772.52	650.09	796.67	761.21	634.03	650.41	579.45	8,125.48
Sal (kg)	17.09	21.29	28.68	24.71	25.61	27.64	23.26	28.50	27.23	22.68	23.27	20.73	290.68
Esencia de vainilla (litros)	34.17	42.57	57.37	49.42	51.22	55.27	46.51	57.00	54.46	45.36	46.54	41.46	581.36
Agua (litros)	68.34	85.14	114.74	98.84	102.45	110.54	93.02	114.00	108.93	90.73	93.07	82.92	1,162.72
Aceite vegetal (litros)	153.77	191.57	258.16	222.40	230.51	248.73	209.31	256.50	245.08	204.14	209.41	186.56	2,616.13
Pasas picadas (kg)	21.59	26.90	36.25	31.23	32.37	34.92	29.39	36.02	34.41	28.66	29.40	26.20	367.34

Pecanas picadas (kg)	37.08	46.20	62.25	53.63	55.59	59.98	50.47	61.85	59.10	49.23	50.50	44.99	630.87
Arándano picado (kg)	26.75	33.33	44.92	38.70	40.11	43.28	36.42	44.63	42.64	35.52	36.44	32.46	455.19
Bolsa de polietileno (unid)	25,628	31,929	43,026	37,067	38,418	41,454	34,884	42,750	40,847	34,023	34,902	31,094	436,021
Etiqueta (unid)	25,628	31,929	43,026	37,067	38,418	41,454	34,884	42,750	40,847	34,023	34,902	31,094	436,021
Stickers (unid)	25,628	31,929	43,026	37,067	38,418	41,454	34,884	42,750	40,847	34,023	34,902	31,094	436,021

Fuente: Propio.

Resumen de necesidad de materia prima e insumos para el año 2022

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 83.

Tabla 83

Materia prima para año 2022.

Materia Prima	Ene-22	Feb-22	Mar-22	Abr-22	May-22	Jun-22	Jul-22	Ago-22	Set-22	Oct-22	Nov-22	Dic-22	TOTAL 2022
Harina de garbanzo (kg)	1938.19	2406.36	3250.61	2789.00	2889.01	3123.89	2613.64	3216.89	3070.96	2548.81	2622.33	2335.48	32,805.16
Polvo de hornear (kg)	36.92	45.84	61.92	53.12	55.03	59.50	49.78	61.27	58.49	48.55	49.95	44.49	624.86
Miel de abeja (litros)	515.99	640.63	865.38	742.49	769.12	831.65	695.81	856.41	817.56	678.55	698.12	621.76	8,733.45
Sal (kg)	18.46	22.92	30.96	26.56	27.51	29.75	24.89	30.64	29.25	24.27	24.97	22.24	312.43
Esencia de vainilla (litros)	36.92	45.84	61.92	53.12	55.03	59.50	49.78	61.27	58.49	48.55	49.95	44.49	624.86
Agua (litros)	73.84	91.67	123.83	106.25	110.06	119.01	99.57	122.55	116.99	97.10	99.90	88.97	1,249.72
Aceite vegetal (litros)	166.13	206.26	278.62	239.06	247.63	267.76	224.03	275.73	263.22	218.47	224.77	200.18	2,811.87
Pasas picadas (kg)	23.33	28.96	39.12	33.57	34.77	37.60	31.46	38.72	36.96	30.68	31.56	28.11	394.83
Pecanas picadas (kg)	40.06	49.74	67.19	57.65	59.72	64.57	54.02	66.49	63.48	52.68	54.20	48.27	678.08
Arándanos picados (kg)	28.91	35.89	48.48	41.59	43.09	46.59	38.98	47.98	45.80	38.01	39.11	34.83	489.25
Bolsa de polietileno (unid)	27,688	34,377	46,437	39,843	41,272	44,627	37,338	45,956	43,871	36,412	37,462	33,364	468,645
Etiqueta (unid)	27,688	34,377	46,437	39,843	41,272	44,627	37,338	45,956	43,871	36,412	37,462	33,364	468,645
Stickers (unid)	27,688	34,377	46,437	39,843	41,272	44,627	37,338	45,956	43,871	36,412	37,462	33,364	468,645

Fuente: Propio.

Resumen de necesidad de materia prima e insumos para el año 2023

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 84.

Tabla 84

Materia prima para año 2023.

Materia Prima	Ene-23	Feb-23	Mar-23	Abr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Ago-23	Set-23	Oct-23	Nov-23	Dic-23	TOTAL 2023
Harina de garbanzo (kg)	2046.03	2554.42	3457.19	2955.61	3060.13	3314.71	2759.33	3409.17	3251.59	2690.31	2769.92	2266.67	34,535.09
Polvo de hornear (kg)	38.97	48.66	65.85	56.30	58.29	63.14	52.56	64.94	61.94	51.24	52.76	43.17	657.81
Miel de abeja (litros)	544.70	680.04	920.38	786.85	814.67	882.45	734.60	907.60	865.65	716.22	737.41	603.44	9,194.00
Sal (kg)	19.49	24.33	32.93	28.15	29.14	31.57	26.28	32.47	30.97	25.62	26.38	21.59	328.91
Esencia de vainilla (litros)	38.97	48.66	65.85	56.30	58.29	63.14	52.56	64.94	61.94	51.24	52.76	43.17	657.81
Agua (litros)	77.94	97.31	131.70	112.59	116.58	126.27	105.12	129.87	123.87	102.49	105.52	86.35	1,315.62
Aceite vegetal (litros)	175.37	218.95	296.33	253.34	262.30	284.12	236.51	292.21	278.71	230.60	237.42	194.29	2,960.15
Pasas picadas (kg)	24.63	30.74	41.61	35.57	36.83	39.89	33.21	41.03	39.13	32.38	33.34	27.28	415.65
Pecanas picadas (kg)	42.29	52.80	71.46	61.09	63.25	68.51	57.03	70.47	67.21	55.61	57.25	46.85	713.83
Arándanos picados (kg)	30.51	38.10	51.56	44.08	45.64	49.43	41.15	50.84	48.49	40.12	41.31	33.80	515.04
Bolsa de polietileno (unid)	29,229	36,492	49,388	42,223	43,716	47,353	39,419	48,702	46,451	38,433	39,570	32,381	493,358
Etiqueta (unid)	29,229	36,492	49,388	42,223	43,716	47,353	39,419	48,702	46,451	38,433	39,570	32,381	493,358
Stickers (unid)	29,229	36,492	49,388	42,223	43,716	47,353	39,419	48,702	46,451	38,433	39,570	32,381	493,358

Fuente: Propio.

6.2.4 Programa de compras de materias primas e insumos.

Cuadro de equivalencias y costos de materia prima e insumos: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 85.

Tabla 85

Costos de materia prima e insumos.

Descripción	Costo al x mayor					Descripción	Costo al x menor				
	Presentación		Pedido Mínimo	Costo (Incluye IGV)	Costo x 1und (Incluye IGV)		Presentación		Cantidad	Costo (Incluye IGV)	Costo x 1und (Incluye IGV)
Harina de garbanzo	50.00	kg	1	S/ 360.00	S/ 7.20	Harina de garbanzo	500.00	gr	1	S/ 8.00	S/ 16.00
Polvo de hornear	1.00	kg	1	S/ 21.00	S/ 21.00	Polvo de hornear	20.00	gr	1	S/ 0.90	S/ 45.00
Miel de abeja	1.00	Litros	1	S/ 11.00	S/ 11.00	Miel de abeja	250.00	ml	1	S/ 6.00	S/ 24.00
Sal	25.00	Kg	1	S/ 11.25	S/ 0.45	Sal	1.00	kg	1	S/ 1.50	S/ 1.50
Esencia de vainilla	1.00	Litros	1	S/ 8.00	S/ 8.00	Esencia de vainilla	90.00	ml	1	S/ 1.60	S/ 17.78
Agua	20.00	Litros	1	S/ 9.00	S/ 0.45	Agua	1.00	Litros	1	S/ 1.50	S/ 1.50

Aceite vegetal	18.00	Litros	1	S/ 43.20	S/ 2.40	Aceite vegetal	1.00	Litros	1	S/ 5.00	S/ 5.00
Pasas picadas	1.00	Kg	1	S/ 22.00	S/ 22.00	Pasas picadas	100.00	Gr	1	S/ 3.30	S/ 33.00
Pecanas picadas	1.00	Kg	1	S/ 13.00	S/ 13.00	Pecanas picadas	100.00	Gr	1	S/ 2.30	S/ 23.00
Arándanos secos picados	1.00	Kg	1	S/ 22.00	S/ 22.00	Arándanos secos picados	100.00	Gr	1	S/ 3.30	S/ 33.00
Bolsa de polietileno	1,000.00	Unid	1	S/ 50.00	S/ 0.05	Bolsa de polietileno	1,000.00	unid	1	S/ 200.00	S/ 0.20
Etiqueta	120.00	Unid	1	S/ 12.00	S/ 0.10	Etiqueta	120.00	unid	1	S/ 60.00	S/ 0.50
Stickers	560.00	Unid	1	S/ 44.80	S/ 0.08	Stickers	560.00	unid	1	S/ 168.00	S/ 0.30

Fuente: Propio.

Cuadro de programa de compras de materia prima e insumos para el año 2019

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97 y 98.

Tabla 86

Costo de compra harina de garbanzo.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	200.77	1,557.89	1,896.20	2,540.56	2,209.62	2,293.23	2,462.31	2,100.12	2,547.93	2,439.54	2,048.68	2,088.28	1,876.09	26,060.46
Cantidad a Comprar	250.00	1,550.00	1,900.00	2,500.00	2,250.00	2,250.00	2,500.00	2,100.00	2,550.00	2,400.00	2,050.00	2,100.00	1,900.00	26,050.00
Cantidad por mayor	5.00	31.00	38.00	50.00	45.00	45.00	50.00	42.00	51.00	48.00	41.00	42.00	38.00	521.00
Saldo a favor	0.00	49.23	41.34	45.14	4.58	44.96	1.73	39.42	39.30	41.37	1.82	3.15	14.86	
Total	250.00	1599.23	1941.34	2545.14	2254.58	2294.96	2501.73	2139.42	2589.30	2441.37	2051.82	2103.15	1914.86	
Precio sin IGV	6.10	6.10	6.10	6.10	6.10	6.10	6.10	6.10	6.10	6.10	6.10	6.10	6.10	
Valor Compra	1,525.42	9,457.63	11,593.22	15,254.24	13,728.81	13,728.81	15,254.24	12,813.56	15,559.32	14,644.07	12,508.47	12,813.56	11,593.22	158,949.15
I.G.V	274.58	1,702.37	2,086.78	2,745.76	2,471.19	2,471.19	2,745.76	2,306.44	2,800.68	2,635.93	2,251.53	2,306.44	2,086.78	28,610.85
Compras con I.G.V.	S/ 1,800	S/ 11,160	S/ 13,680	S/ 18,000	S/16,200	S/16,200	S/ 18,000	S/ 15,120	S/ 18,360	S/ 17,280	S/14,760	S/ 15,120	S/ 13,680	S/ 187,560

Fuente: Propio.

Tabla 87

Costo de compra polvo de hornear.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	3.82	29.67	36.12	48.39	42.09	43.68	46.90	40.00	48.53	46.47	39.02	39.78	35.74	496.39
Cantidad a Comprar	4.00	30.00	36.00	49.00	42.00	43.00	47.00	40.00	49.00	46.00	39.00	40.00	36.00	497.00
Cantidad por mayor	4.00	30.00	36.00	49.00	42.00	43.00	47.00	40.00	49.00	46.00	39.00	40.00	36.00	497.00
Saldo a favor	0.00	0.18	0.50	0.38	0.99	0.90	0.22	0.32	0.32	0.79	0.32	0.30	0.52	
Total	4.00	30.18	36.50	49.38	42.99	43.90	47.22	40.32	49.32	46.79	39.32	40.30	36.52	
Precio sin IGV	17.80	17.80	17.80	17.80	17.80	17.80	17.80	17.80	17.80	17.80	17.80	17.80	17.80	
Valor Compra	71.19	533.90	640.68	872.03	747.46	765.25	836.44	711.86	872.03	818.64	694.07	711.86	640.68	8,844.92
I.G.V.	12.81	96.10	115.32	156.97	134.54	137.75	150.56	128.14	156.97	147.36	124.93	128.14	115.32	1,592.08
Compras con I.G.V.	S/ 84	S/ 630	S/ 756	S/ 1,029	S/ 882	S/ 903	S/ 987	S/ 840	S/ 1,029	S/ 966	S/ 819	S/ 840	S/ 756	S/ 10,437

Fuente: Propio.

Tabla 88

Costo de compra de miel de abeja.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	53.22	414.74	504.81	676.35	588.25	610.51	655.52	559.10	678.31	649.46	545.40	555.95	499.39	6,937.80
Cantidad a Comprar	54.00	414.00	505.00	677.00	588.00	610.00	656.00	559.00	678.00	650.00	545.00	556.00	499.00	6,937.00
Cantidad por mayor	54.00	414.00	505.00	677.00	588.00	610.00	656.00	559.00	678.00	650.00	545.00	556.00	499.00	6,937.00
Saldo a favor	0.00	0.78	0.04	0.23	0.87	0.62	0.12	0.59	0.50	0.18	0.72	0.32	0.37	
Total	54.00	414.78	505.04	677.23	588.87	610.62	656.12	559.59	678.50	650.18	545.72	556.32	499.37	
Precio sin IGV	9.32	9.32	9.32	9.32	9.32	9.32	9.32	9.32	9.32	9.32	9.32	9.32	9.32	
Valor Compra	503.39	3,859.32	4,707.63	6,311.02	5,481.36	5,686.44	6,115.25	5,211.02	6,320.34	6,059.32	5,080.51	5,183.05	4,651.69	64,666.95
I.G.V.	90.61	694.68	847.37	1,135.98	986.64	1,023.56	1,100.75	937.98	1,137.66	1,090.68	914.49	932.95	837.31	11,640.05
Compras con I.G.V.	S/ 594	S/ 4,554	S/ 5,555	S/ 7,447	S/ 6,468	S/ 6,710	S/ 7,216	S/ 6,149	S/ 7,458	S/ 7,150	S/ 5,995	S/ 6,116	S/ 5,489	S/ 76,307

Fuente: Propio.

Tabla 89

Costo de compra de sal.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	1.91	14.84	18.06	24.20	21.04	21.84	23.45	20.00	24.27	23.23	19.51	19.89	17.87	248.19
Cantidad a Comprar	25.00	0.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	0.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	250.00
Cantidad por mayor	1.00	0.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	0.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	10.00
Saldo a favor	0.00	23.09	8.25	15.19	16.00	19.95	23.11	24.66	4.66	5.39	7.16	12.65	17.76	
Total	25.00	23.09	33.25	40.19	41.00	44.95	48.11	24.66	29.66	30.39	32.16	37.65	42.76	
Precio sin IGV	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	
Valor Compra	9.53	0.00	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	0.00	9.53	9.53	9.53	9.53	9.53	95.34
I.G.V	1.72	0.00	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72	0.00	1.72	1.72	1.72	1.72	1.72	17.16
Compras con I.G.V.	S/ 11.3	S/ -	S/ 11.3	S/ -	S/ 11.3	S/ 112.5								

Fuente: Propio.

Tabla 90

Costo de compra de esencia de vainilla.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	3.82	29.67	36.12	48.39	42.09	43.68	46.90	40.00	48.53	46.47	39.02	39.78	35.74	496.39
Cantidad a Comprar	4.00	30.00	36.00	49.00	42.00	43.00	47.00	40.00	49.00	46.00	39.00	40.00	36.00	497.00
Cantidad por mayor	4.00	30.00	36.00	49.00	42.00	43.00	47.00	40.00	49.00	46.00	39.00	40.00	36.00	497.00
Saldo a favor	0.00	0.18	0.50	0.38	0.99	0.90	0.22	0.32	0.32	0.79	0.32	0.30	0.52	
Total	4.00	30.18	36.50	49.38	42.99	43.90	47.22	40.32	49.32	46.79	39.32	40.30	36.52	
Precio sin IGV	6.78	6.78	6.78	6.78	6.78	6.78	6.78	6.78	6.78	6.78	6.78	6.78	6.78	
Valor Compra	27.12	203.39	244.07	332.20	284.75	291.53	318.64	271.19	332.20	311.86	264.41	271.19	244.07	3,369.49
I.G.V	4.88	36.61	43.93	59.80	51.25	52.47	57.36	48.81	59.80	56.14	47.59	48.81	43.93	606.51

Compras con I.G.V.	S/ 32	S/ 240	S/ 288	S/ 392	S/ 336	S/ 344	S/ 376	S/ 320	S/ 392	S/ 368	S/ 312	S/ 320	S/ 288	S/ 3,976
--------------------	-------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	----------

Fuente: Propio.

Tabla 91

Costo de compra de agua.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	7.65	59.35	72.24	96.78	84.18	87.36	93.80	80.00	97.06	92.93	78.04	79.55	71.47	992.78
Cantidad a Comprar	20.00	60.00	60.00	100.00	100.00	80.00	100.00	80.00	80.00	100.00	80.00	80.00	80.00	1,000.00
Cantidad por mayor	1.00	3.00	3.00	5.00	5.00	4.00	5.00	4.00	4.00	5.00	4.00	4.00	4.00	50.00
Saldo a favor	0.00	12.35	13.00	0.77	3.98	19.81	12.45	18.64	18.64	1.58	8.64	10.60	11.04	
Total	20.00	72.35	73.00	100.77	103.98	99.81	112.45	98.64	98.64	101.58	88.64	90.60	91.04	
Precio sin IGv	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	0.38	
Valor Compra	7.63	22.88	22.88	38.14	38.14	30.51	38.14	30.51	30.51	38.14	30.51	30.51	30.51	381.36
I.G.V	1.37	4.12	4.12	6.86	6.86	5.49	6.86	5.49	5.49	6.86	5.49	5.49	5.49	68.64
Compras con I.G.V.	S/ 9	S/ 27	S/ 27	S/ 45	S/ 45	S/ 36	S/ 45	S/ 36	S/ 36	S/ 45	S/ 36	S/ 36	S/ 36	S/ 450

Fuente: Propio.

Tabla 92

Costo de compra de aceite vegetal.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	17.21	133.53	162.53	217.76	189.40	196.56	211.06	180.01	218.39	209.10	175.60	179.00	160.81	2,233.75
Cantidad a Comprar	18.00	144.00	162.00	216.00	198.00	180.00	216.00	180.00	216.00	216.00	180.00	180.00	162.00	2,250.00
Cantidad por mayor	1.00	8.00	9.00	12.00	11.00	10.00	12.00	10.00	12.00	12.00	10.00	10.00	9.00	125.00
Saldo a favor	0.00	0.79	11.26	10.73	8.96	17.57	1.01	5.95	5.94	3.55	10.44	14.84	15.85	
Total	18.00	144.79	173.26	226.73	206.96	197.57	217.01	185.95	221.94	219.55	190.44	194.84	177.85	
Precio sin IGv	2.03	2.03	2.03	2.03	2.03	2.03	2.03	2.03	2.03	2.03	2.03	2.03	2.03	
Valor Compra	36.61	292.88	329.49	439.32	402.71	366.10	439.32	366.10	439.32	439.32	366.10	366.10	329.49	4,576.27

I.G.V	6.59	52.72	59.31	79.08	72.49	65.90	79.08	65.90	79.08	79.08	65.90	65.90	59.31	823.73
Compras con I.G.V.	S/ 43	S/ 346	S/ 389	S/ 518	S/ 475	S/ 432	S/ 518	S/ 432	S/ 518	S/ 518	S/ 432	S/ 432	S/ 389	S/ 5,400

Fuente: Propio.

Tabla 93

Costo de compra de pasas picadas.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	2.62	18.75	22.82	30.58	26.59	27.60	29.64	25.28	30.67	29.36	24.66	25.13	22.66	313.74
Cantidad a Comprar	3.00	19.00	23.00	30.00	27.00	27.00	30.00	25.00	31.00	29.00	25.00	25.00	23.00	314.00
Cantidad por mayor	3.00	19.00	23.00	30.00	27.00	27.00	30.00	25.00	31.00	29.00	25.00	25.00	23.00	314.00
Saldo a favor	0.00	0.38	0.63	0.81	0.23	0.64	0.04	0.40	0.13	0.46	0.10	0.44	0.31	
Total	3.00	19.38	23.63	30.81	27.23	27.64	30.04	25.40	31.13	29.46	25.10	25.44	23.31	
Precio sin IGv	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	
Valor Compra	55.93	354.24	428.81	559.32	503.39	503.39	559.32	466.10	577.97	540.68	466.10	466.10	428.81	5,854.24
I.G.V	10.07	63.76	77.19	100.68	90.61	90.61	100.68	83.90	104.03	97.32	83.90	83.90	77.19	1,053.76
Compras con I.G.V.	S/ 66	S/ 418	S/ 506	S/ 660	S/ 594	S/ 594	S/ 660	S/ 550	S/ 682	S/ 638	S/ 550	S/ 550	S/ 506	S/ 6,908

Fuente: Propio.

Tabla 94

Costo de compra de arándanos picados.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	3.05	23.23	28.28	37.89	32.95	34.20	36.72	31.32	38.00	36.38	30.55	31.14	27.94	388.62
Cantidad a Comprar	4.00	23.00	28.00	38.00	33.00	34.00	37.00	31.00	38.00	37.00	30.00	31.00	28.00	388.00
Cantidad por mayor	4.00	23.00	28.00	38.00	33.00	34.00	37.00	31.00	38.00	37.00	30.00	31.00	28.00	388.00
Saldo a favor	0.00	0.95	0.72	0.44	0.55	0.60	0.40	0.68	0.36	0.36	0.97	0.42	0.28	
Total	4.00	23.95	28.72	38.44	33.55	34.60	37.40	31.68	38.36	37.36	30.97	31.42	28.28	
Precio sin IGv	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	18.64	

Valor Compra	74.58	428.81	522.03	708.47	615.25	633.90	689.83	577.97	708.47	689.83	559.32	577.97	522.03	7,233.90
I.G.V	13.42	77.19	93.97	127.53	110.75	114.10	124.17	104.03	127.53	124.17	100.68	104.03	93.97	1,302.10
Compras con I.G.V.	S/ 88	S/ 506	S/ 616	S/ 836	S/ 726	S/ 748	S/ 814	S/ 682	S/ 836	S/ 814	S/ 660	S/ 682	S/ 616	S/ 8,536

Fuente: Propio.

Tabla 95

Costo de compra de pecanas picadas.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	3.90	32.20	39.19	52.51	45.67	47.40	50.90	43.41	52.67	50.42	42.35	43.16	38.73	538.62
Cantidad a Comprar	4.00	33.00	39.00	52.00	46.00	47.00	51.00	44.00	52.00	51.00	42.00	43.00	39.00	539.00
Cantidad por mayor	4.00	33.00	39.00	52.00	46.00	47.00	51.00	44.00	52.00	51.00	42.00	43.00	39.00	539.00
Saldo a favor	0.00	0.10	0.90	0.71	0.20	0.52	0.12	0.23	0.82	0.15	0.73	0.38	0.22	
Total	4.00	33.10	39.90	52.71	46.20	47.52	51.12	44.23	52.82	51.15	42.73	43.38	39.22	
Precio sin IG	11.02	11.02	11.02	11.02	11.02	11.02	11.02	11.02	11.02	11.02	11.02	11.02	11.02	
Valor Compra	44.07	363.56	429.66	572.88	506.78	517.80	561.86	484.75	572.88	561.86	462.71	473.73	429.66	5,938.14
I.G.V	7.93	65.44	77.34	103.12	91.22	93.20	101.14	87.25	103.12	101.14	83.29	85.27	77.34	1,068.86
Compras con I.G.V.	S/ 52	S/ 429	S/ 507	S/ 676	S/ 598	S/ 611	S/ 663	S/ 572	S/ 676	S/ 663	S/ 546	S/ 559	S/ 507	S/ 7,007

Fuente: Propio.

Tabla 96

Costo de compra de bolsas de polietileno.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	2,868	22,256	27,089	36,294	31,566	32,760	35,176	30,002	36,399	34,851	29,267	29,833	26,801	372,292.24
Cantidad a Comprar	3,000	23,000	27,000	36,000	32,000	32,000	36,000	30,000	36,000	35,000	29,000	30,000	27,000	373,000.00
Cantidad por mayor	3	23	27	36	32	32	36	30	36	35	29	30	27	373.00
Saldo a favor	0	132	876	788	494	928	168	992	990	591	740	474	641	

Total	3,000	23,132	27,876	36,788	32,494	32,928	36,168	30,992	36,990	35,591	29,740	30,474	27,641	
Precio sin IGV	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	
Valor Compra	127.12	974.58	1,144.07	1,525.42	1,355.93	1,355.93	1,525.42	1,271.19	1,525.42	1,483.05	1,228.81	1,271.19	1,144.07	15,805.08
I.G.V	22.88	175.42	205.93	274.58	244.07	244.07	274.58	228.81	274.58	266.95	221.19	228.81	205.93	2,844.92
Compras con I.G.V.	S/ 150	S/ 1,150	S/ 1,350	S/ 1,800	S/ 1,600	S/ 1,600	S/ 1,800	S/ 1,500	S/ 1,800	S/ 1,750	S/ 1,450	S/ 1,500	S/ 1,350	S/ 8,650

Fuente: Propio.

Tabla 97

Costo de compra de etiquetas.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	2,868	22,256	27,089	36,294	31,566	32,760	35,176	30,002	36,399	34,851	29,267	29,833	26,801	372,292.24
Cantidad a Comprar	2,880	22,320	27,120	36,240	31,560	32,760	35,160	30,000	36,480	34,800	29,280	29,880	26,760	372,360.00
Cantidad por mayor	24	186	226	302	263	273	293	250	304	290	244	249	223	3,103.00
Saldo a favor	0	12	76	108	54	48	48	32	30	111	60	74	121	
Total	2,880	22,332	27,196	36,348	31,614	32,808	35,208	30,032	36,510	34,911	29,340	29,954	26,881	
Precio sin IGV	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08	
Valor Compra	244.07	1,891.53	2,298.31	3,071.19	2,674.58	2,776.27	2,979.66	2,542.37	3,091.53	2,949.15	2,481.36	2,532.20	2,267.80	31,555.93
I.G.V	43.93	340.47	413.69	552.81	481.42	499.73	536.34	457.63	556.47	530.85	446.64	455.80	408.20	5,680.07
Compras con I.G.V.	S/ 288	S/ 2,232	S/ 2,712	S/ 3,624	S/ 3,156	S/ 3,276	S/ 3,516	S/ 3,000	S/ 3,648	S/ 3,480	S/ 2,928	S/ 2,988	S/ 2,676	S/ 37,236

Fuente: Propio.

Tabla 98

Costo de compra de stickers.

Conceptos	Dic-18	Ene-19	Feb-19	Mar-19	Abr-19	May-19	Jun-19	Jul-19	Ago-19	Set-19	Oct-19	Nov-19	Dic-19	TOTAL 2019
Necesidad	2,868	22,256	27,089	36,294	31,566	32,760	35,176	30,002	36,399	34,851	29,267	29,833	26,801	372,292.24
Cantidad a Comprar	3,360	21,840	27,440	36,400	31,360	32,480	35,280	30,240	36,400	34,720	29,120	30,240	26,880	372,400.00
Cantidad por mayor	6	39	49	65	56	58	63	54	65	62	52	54	48	665.00
Saldo a favor	0	492	76	428	534	328	48	152	390	391	260	114	521	
Total	3,360	22,332	27,516	36,828	31,894	32,808	35,328	30,392	36,790	35,111	29,380	30,354	27,401	
Precio sin IGV	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	0.07	
Valor Compra	227.80	1,480.68	1,860.34	2,467.80	2,126.10	2,202.03	2,391.86	2,050.17	2,467.80	2,353.90	1,974.24	2,050.17	1,822.37	25,247.46
I.G.V	41.00	266.52	334.86	444.20	382.70	396.37	430.54	369.03	444.20	423.70	355.36	369.03	328.03	4,544.54
Compras con I.G.V.	S/ 269	S/ 1,747	S/ 2,195	S/ 2,912	S/ 2,509	S/ 2,598	S/ 2,822	S/2,419	S/ 2,912	S/ 2,778	S/ 2,330	S/ 2,419	S/2,150	S/ 29,792

Fuente: Propio.

Cuadro de programa de compras de materia prima e insumos para el año 2020

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 99.

Tabla 99

Costo de compras para año 2020.

Materia Prima	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	TOTAL 2020
Harina de garbanzo (kg)	12600	14760	19800	17640	18360	19800	16200	19800	19440	15840	16200	15120	S/205,560
Polvo de hornear (kg)	672	819	1134	987	987	1071	903	1134	1050	903	924	798	S/ 11,382
Miel de abeja (litros)	5104	6160	8118	7029	7436	7843	6776	8107	7909	6479	6765	5951	S/ 83,677
Sal (kg)	0	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	0	S/ 113
Esencia de vainilla (litros)	256	312	432	376	376	408	344	432	400	344	352	304	S/ 4,336
Agua (litros)	27	27	45	45	45	45	36	54	45	36	45	27	S/ 477
Aceite vegetal (litros)	346	389	562	518	475	518	432	605	518	475	475	432	S/ 5,746
Pasas picadas (kg)	506	528	726	616	682	726	616	726	726	572	616	550	S/ 7,590

Pecanas picadas (kg)	442	572	741	663	663	741	598	767	702	611	624	559	S/ 7,683
Arándanos secos picados (kg)	572	660	902	814	814	902	770	902	858	748	726	682	S/ 9,350
Bolsa de polietileno (unid)	1250	1450	1950	1750	1750	1900	1600	2050	1850	1550	1650	1500	S/ 20,250
Etiqueta (unid)	2496	2940	4044	3420	3624	3828	3312	3948	3864	3156	3300	2964	S/ 40,896
Stickers (unid)	1926	2419	3136	2733	2912	3136	2643	3226	3002	2598	2643	2374	S/ 32,749

Fuente: Propio.

Cuadro de programa de compras de materia prima e insumos para el año 2021

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 100.

Tabla 100

Costo de compras para año 2021.

Materia Prima	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Abr-21	May-21	Jun-21	Jul-21	Ago-21	Set-21	Oct-21	Nov-21	Dic-21	TOTAL 2021
Harina de garbanzo (kg)	12600	15840	22680	18360	20160	20880	18360	21240	21600	16920	17280	15480	S/ 221,400
Polvo de hornear (kg)	259	302	410	353	382	396	353	425	389	338	331	310	S/ 4,248
Miel de abeja (litros)	5247	6545	9130	7865	7865	8492	7403	8756	8371	7216	7403	6369	S/ 90,662
Sal (kg)	11	11	11	0	11	11	11	23	11	11	11	11	S/ 135
Esencia de vainilla (litros)	288	336	456	392	424	440	392	472	432	376	368	344	S/ 4,720
Agua (kg)	36	36	54	36	54	45	45	54	54	45	36	45	S/ 540
Aceite vegetal (litros)	389	432	648	518	605	562	475	648	562	518	475	432	S/ 6,264
Pasas picadas (kg)	462	616	836	682	704	748	682	792	792	616	682	572	S/ 8,184
Pecanas picadas (kg)	481	624	806	728	715	767	650	832	806	637	689	572	S/ 8,307
Arándanos secos picados (kg)	616	726	1034	836	880	990	836	968	924	814	792	748	S/ 10,164
Bolsa de polietileno (unid)	1250	1700	2150	1850	2000	2150	1700	2100	2150	1700	1700	1550	S/ 22,000
Etiqueta (unid)	2652	3192	4452	3696	3984	4140	3612	4272	4080	3528	3612	3108	S/ 44,328
Stickers (unid)	2016	2643	3584	2957	3181	3450	2778	3539	3226	2822	2912	2464	S/ 35,571

Fuente: Propio.

Cuadro de programa de compras de materia prima e insumos para el año 2022

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 101.

Tabla 101

Costo de *compras para año 2022.*

Materia Prima	Ene-22	Feb-22	Mar-22	Abr-22	May-22	Jun-22	Jul-22	Ago-22	Set-22	Oct-22	Nov-22	Dic-22	TOTAL 2022
Harina de garbanzo (kg)	14760	18360	23400	19800	21960	22320	19800	24480	21960	18000	19800	16560	S/ 241,200
Polvo de hornear (kg)	281	324	468	382	418	425	382	439	418	367	353	338	S/ 4,594
Miel de abeja (litros)	5951	7392	9515	8569	8459	9592	7645	9878	8987	7832	7678	7183	S/ 98,681
Sal (kg)	0	11	23	11	11	11	0	11	23	0	0	11	S/ 113
Esencia de vainilla (litros)	312	360	520	424	464	472	424	488	464	408	392	376	S/ 5,104
Agua (litros)	36	36	63	45	54	45	54	54	45	36	36	45	S/ 549
Aceite vegetal (litros)	432	475	648	605	648	605	518	648	691	518	518	518	S/ 6,826
Pasas picadas (kg)	506	682	858	726	748	880	726	836	858	660	682	660	S/ 8,822
Pecanas picadas (kg)	520	637	923	741	819	884	702	910	871	676	741	624	S/ 9,048
Arándanos secos picados (kg)	616	836	1122	902	946	1078	902	1034	990	880	858	814	S/ 10,978
Bolsa de polietileno (unid)	1350	1700	2450	2100	2050	2350	1850	2250	2300	1800	1850	1650	S/ 23,700
Etiqueta (unid)	2904	3432	4872	3984	4116	4680	3924	4584	4380	3636	3936	3504	S/ 47,952
Stickers (unid)	2330	2733	3898	3360	3270	3763	3136	3674	3494	2912	2957	2822	S/ 38,349

Fuente: Propio.

Cuadro de programa de compras de materia prima e insumos para el año 2023

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 102.

Tabla 102

Costo de *compras para año 2023.*

Materia Prima	Ene-23	Feb-23	Mar-23	Abr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Ago-23	Set-23	Oct-23	Nov-23	Dic-23	TOTAL 2023
Harina de garbanzo (kg)	15840	18360	24840	22680	23400	23760	21240	24480	24840	19080	21240	16200	S/255,960
Polvo de hornear (kg)	274	374	504	432	418	482	403	497	475	367	403	310	S/ 4,939
Miel de abeja (litros)	6358	7480	10120	9185	8954	10296	8074	9977	9515	8360	8107	6633	S/103,059
Sal (kg)	0	0	23	11	11	23	11	11	11	23	11	0	S/ 135
Esencia de vainilla (litros)	304	416	560	480	464	536	448	552	528	408	448	344	S/ 5,488
Agua (litros)	27	36	63	54	63	54	54	63	54	54	45	36	S/ 603
Aceite vegetal (litros)	389	562	778	648	605	734	605	691	734	518	605	432	S/ 7,301

Pasas picadas (kg)	528	726	902	770	880	858	726	968	858	704	792	594	S/ 9,306
Pecanas picadas (kg)	585	728	988	845	819	884	793	975	871	767	793	598	S/ 9,646
Arándanos secos picados (kg)	660	902	1122	1034	990	1166	902	1188	1144	880	968	726	S/ 11,682
Bolsa de polietileno (unid)	1450	1950	2650	2100	2350	2350	2100	2400	2500	1900	2100	1600	S/ 25,450
Etiqueta (unid)	2916	3648	5244	4212	4368	5028	3936	5172	4644	4080	4200	3228	S/ 50,676
Stickers (unid)	2330	2912	4211	3584	3494	4032	3360	3853	3942	3270	3360	2554	S/ 40,902

Fuente: Propio

6.2.5 Requerimiento de mano de obra directa.

El requerimiento de mano de Obra para el proyecto dependerá de la demanda proyectada. En este caso el personal que será contratado por estacionalidad será el ayudante de pastelería cuya cantidad, según demanda, varía de 1 a 2 personas. Por otro lado, siempre tendremos 01 responsable de pastelería y 01 responsable de empaque. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 103.

Tabla 103

Requerimiento de mano de obra anual.

Centro de operaciones	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Operario Pastelero	1	1	1	1	1
Auxiliar de Pastelería	1	1	1	1	2
Operarios de Etiquetado y Empaque	1	1	1	1	1
Almacenero	1	1	1	1	1
Total	4	4	4	4	5

Fuente: Propia.

6.3 Tecnología para el proceso.

6.3.1 Maquinarias.

Para la elaboración de nuestras galletas vamos a utilizar las siguientes maquinarias que se muestran a continuación, asimismo se mostrarán las especificaciones técnicas y cotizaciones: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 104.

Tabla 104

Requerimiento de maquinaria.

Maquinaria de producción	Cant.	Valor de venta	IGV	Precio total	Imagen	Especificaciones
Horno rotatorio	1	S/ 4,500	S/ 810.00	S/ 5,310		Cápac 10 bandejas. Funciona a GLP/GN. Control digital. Temperatura. Tiempo de cocción y vaporización. Estructura interior y exterior de acero inoxidable satinado
Amasadora	1	S/ 5,100	S/ 918.00	S/ 6,018		Capacidad de 2989 galletas. El tazón y la cuchilla central son de acero inoxidable AISI 304
Total		S/ 9,600	S/ 1,728	S/11,328		

Fuente: Propia

6.3.2 Equipos.

En nuestra empresa contaremos con los siguientes equipos de producción y equipos de oficina, que se muestran a continuación.

- **Equipos de producción:**

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 105.

Tabla 105

Requerimiento de equipos de producción.

Maquinaria de producción	Cant.	Valor de venta	IGV	Precio total	Imagen	Especificaciones
Horno rotatorio	1	S/ 4,500	S/ 810.00	S/ 5,310		Cápac 10 bandejas. Funciona a GLP/GN. Control digital. Temperatura. Tiempo de cocción y vaporización. Estructura interior y exterior de acero inoxidable satinado
Amasadora	1	S/ 5,100	S/ 918.00	S/ 6,018		Capacidad de 2989 galletas. El tazón y la cuchilla central son de acero inoxidable AISI 304
Total		S/ 9,600	S/ 1,728	S/11,328		

Fuente: Propia.

- **Maquinarias de producción:**

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 106.

Tabla 106

Requerimiento de maquinarias de producción.

Maquinaria de producción	Cantidad	Valor de venta	IGV	Precio total	Imagen	Especificaciones
Balanza electrónica	1	S/ 550	S/ 99.00	S/ 278		Marca Valtox. Capacidad 30 kg
Bandejas	15	S/ 600	S/ 108.00	S/ 708		Bandeja de aluminio y Zinc de 45x55cm
Total		S/ 1,150	S/ 207	S/ 986		

Fuente: Propia.

- **Equipos de oficina:**

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 107.

Tabla 107

Requerimiento de equipos de oficina.

Equipos de Oficina	Cant.	Valor de venta	IGV	Precio total	Imagen	Especificaciones
Computadoras	3	S/ 8,100	S/ 1,458.00	S/ 9,558		Marca Dell. Modelo:IO3052_P QC41 TBW 10S. Sistema operativo Windows 10
Impresora Multifuncional	1	S/ 1,058	S/ 190.44	S/ 1,248		Marca Epson. Modelo L380
Celulares Smartphone	2	S/ 84	S/ 15.12	S/ 99		Alcatel Pixi 3 (4). Operador Entel
Teléfono	1	S/ 51	S/ 9.14	S/ 60		Panasonic- Teléfono. Alambrico o negro KX-TS 500
Total		S/ 9,293	S/ 1,673	S/ 10,965		

Fuente: Propia.

6.3.3 Herramientas.

Nuestra empresa contará con los siguientes artículos para la correcta manipulación en la elaboración de las galletas: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 108.

Tabla 108

Requerimiento de artículos.

Compra de uniformes	Cantidad	Costo Unitario	Valor de venta	IGV	Precio total
Mandiles	4	S/. 14.00	S/ 56	S/ 10.08	S/ 66
Botas	4	S/. 25.00	S/ 100	S/ 18.00	S/ 118
Mascarillas	6	S/. 18.00	S/ 108	S/ 19.44	S/ 127
Gorros	4	S/. 9.00	S/ 36	S/ 6.48	S/ 42
Guantes	6	S/. 10.00	S/ 60	S/ 10.80	S/ 71
Total			S/. 360	S/. 64.80	S/. 424.80

Fuente: Propia.

6.3.4 Utensilios.

Los utensilios para utilizar en la preparación de las galletas serán los siguientes: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 109.

Tabla 109

Requerimiento de utensilios.

Compra de utensilios	Cantidad	Costo Unitario	Valor de venta	IGV	Precio total
Cucharas de Madera	2	S/. 10.17	S/ 20.34	S/ 3.66	S/ 24
Set de 2 Espátulas	2	S/. 15.25	S/ 30.51	S/ 5.49	S/ 36
Colador de Acero Inox	2	S/. 38.14	S/ 76.27	S/ 13.73	S/ 90
Set de 2 Bowls	2	S/. 46.61	S/ 93.22	S/ 16.78	S/ 110
Tazas medidoras pyrex	2	S/. 31.36	S/ 62.71	S/ 11.29	S/ 74
Set de 4 Cucharas medidoras	2	S/. 21.19	S/ 42.37	S/ 7.63	S/ 50
Paleta de Acero Inox	2	S/. 23.73	S/ 47.46	S/ 8.54	S/ 56
Pinzas de Acero Inox	2	S/. 20.34	S/ 40.68	S/ 7.32	S/ 48
Set de cubiertos	2	S/. 33.90	S/ 67.80	S/ 12.20	S/ 80
Cuchara de helado	2	S/. 21.19	S/ 42.37	S/ 7.63	S/ 50
Total			S/. 523.73	S/. 94.27	S/. 18.00

Fuente: Propia.

6.3.5 Mobiliario.

En nuestra organización contaremos con los siguientes mobiliarios para el área de almacén, oficina y planta, que a continuación mostramos:

- **Almacén y planta:**

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 110.

Tabla 110

Requerimiento de mobiliario para almacén y planta.

Mobiliario de Producción	Cant.	Costo Unitario	Valor de venta	IGV	Precio total	Imagen
Anaqueles	3	S/. 300.00	S/ 900.00	S/ 162.00	S/ 1,062	
Mesa de acero inox	6	S/. 450.00	S/ 2,700.00	S/ 486.00	S/ 3,186	
Lavaplatos de acero inox	2	S/. 203.31	S/ 406.62	S/ 73.19	S/ 480	
Escurridero acero inox	1	S/. 139.83	S/ 139.83	S/ 25.17	S/ 165	
Tachos recicladores de 54lt	3	S/. 43.98	S/ 131.94	S/ 23.75	S/ 156	

Reloj de pared	2	S/. 33.81	S/ 67.62	S/ 12.17	S/ 80	
Total		S/. 4,346.01	S/. 782.28	S/5,128.29		

Fuente: Propia.

- **Oficina:**

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 111.

Tabla 111

Requerimiento de mobiliario para oficina.

Descripción	Cant.	Costo Unitario	Valor de venta	IGV	Precio total
Sillas de visita	4	S/. 60.00	S/ 240.00	S/ 43.20	S/ 283
Estante con puerta	4	S/. 599.00	S/ 2,396.00	S/ 431.28	S/ 2,827
Escritorio operativo	4	S/. 650.00	S/ 2,600.00	S/ 468.00	S/ 3,068
Silla giratoria operativa	4	S/. 180.00	S/ 720.00	S/ 129.60	S/ 850
Total			S/. 5,956.00	S/.1,072.08	S/. 7,028.08

Fuente: Propia.

6.3.6 Útiles de oficina.

Los útiles de oficina se comprarán a través del proveedor Tai Loy, donde se puede encontrar precios muy accesibles y económicos:

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 112.

Tabla 112

Requerimiento de útiles de oficina.

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Valor de venta	IGV	Precio total
Papel fotoc report 75gr a-4	millar	1	12.50	S/ 12.50	S/ 2.25	S/ 15
Archivador de palanca grande	unid	1	5.30	S/ 5.30	S/ 0.95	S/ 6
Cuaderno cargo 100h	unid	1	4.50	S/ 4.50	S/ 0.81	S/ 5
Pegamento barra x 40gr 3m	unid	1	3.50	S/ 3.50	S/ 0.63	S/ 4
Grapas 26/6 x 5000 rapid	Caja	2	8.00	S/ 16.00	S/ 2.88	S/ 19
Blist bolígrafo	unid	3	2.56	S/ 7.68	S/ 1.38	S/ 9
Lápiz de grafito	unid	2	2.00	S/ 4.00	S/ 0.72	S/ 5
Corrector t/lapic p met	unid	1	2.56	S/ 2.56	S/ 0.46	S/ 3
Regla 30 cm transp fab	unid	1	1.80	S/ 1.80	S/ 0.32	S/ 2
Resaltador amarillo Faber Castell	unid	1	1.86	S/ 1.86	S/ 0.33	S/ 2
Botellas de Tinta (Black, cyan, yellow, y magenta)	unid	4	25.42	S/ 101.69	S/ 18.31	S/ 120
Total				S/. 161.39	S/. 29.05	S/. 190.45

Fuente: Propia.

6.3.7 Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos.

A continuación, se muestra nuestro programa de mantenimiento de maquinarias

y equipos: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 113.

Tabla 113

Programa anual de mantenimiento de maquinarias y equipos.

DESCRIPCIÓN	CANT.	FREC.	COSTO DE MANT. UNITARIO	2019	2020	2021	2022	2023
Maquinarias de producción								
Horno rotativo	1	TRIM.	S/ 120.00	S/ 480				
Amasadora	1	SEM.	S/ 75.00	S/ 150				
Equipos de producción								
Balanza Electrónica	1	TRIM.	S/ 60.00	S/ 240				
Equipos de oficina								
Computadora	1	ANUAL	S/ 120.00	S/ 360				
Impresora	2	ANUAL	S/ 35.00	S/ 35				
Total costo				S/1,265	S/1,265	S/1,265	S/1,265	S/1,265
IGV				S/ 228				
Total costo mantenimiento				S/1,493	S/1,493	S/1,493	S/1,493	S/1,493

Fuente: Propia.

6.3.8 Programa de reposición de herramientas y utensilios por uso.

A continuación, se muestra nuestro programa de reposición de herramientas, artículos y utensilios: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 114.

Tabla 114

Programa anual de reposición de herramientas y utensilios.

Detalle	Cant	Frecuencia	Valor de venta	Valor total 2019	2020	2021	2022	2023
Uniformes								
Guantes para hornear	4	SEMESTRAL	S/ 68.00	S/ 542	S/ 542	S/ 542	S/ 542	S/ 542
Mandiles blancos tipo chaqueta	8	SEMESTRAL	S/ 85.00	S/ 1,356	S/1,356	S/1,356	S/1,356	S/1,356
Gorros protectores x 100 unid	4	BIMESTRAL	S/ 13.00	S/ 321	S/ 321	S/ 321	S/ 321	S/ 321
Utensilios								
Cucharas de madera	2	SEMESTRAL	S/ 17.00	S/ 68	S/ 68	S/ 68	S/ 68	S/ 68
Set de dos espátulas	2	SEMESTRAL	S/ 20.00	S/ 81	S/ 81	S/ 81	S/ 81	S/ 81
Colador de acero inox.	2	ANUAL	S/ 76.00	S/ 153	S/ 153	S/ 153	S/ 153	S/ 153
Set de dos bolws	2	SEMESTRAL	S/ 76.00	S/ 305	S/ 305	S/ 305	S/ 305	S/ 305
Tazas medidoras Pírex	2	ANUAL	S/ 56.00	S/ 112	S/ 112	S/ 112	S/ 112	S/ 112
Set de cuatro cucharas medidoras	2	SEMESTRAL	S/ 31.00	S/ 124	S/ 124	S/ 124	S/ 124	S/ 124
Paletas de acero inox.	2	CADA 2 AÑOS	S/ 25.00	S/ -	S/ 51	S/ -	S/ 51	S/ -

Pinzas de acero inox.	2	ANUAL	S/ 31.00	S/ 62	S/ 62	S/ 62	S/ 62	S/ 62
Set de cubiertos	3	ANUAL	S/ 40.00	S/ 119	S/ 119	S/ 119	S/ 119	S/ 119
Cucharas de helado para moldear	2	SEMESTRAL	S/ 47.00	S/ 190	S/ 190	S/ 190	S/ 190	S/ 190
			Total costo	S/ 3,433	S/3,484	S/3,433	S/3,484	S/3,433
			IGV	S/ 618	S/ 627	S/ 618	S/ 627	S/ 618
			Total costo mantenimiento	S/ 4,051	S/4,111	S/4,051	S/4,111	S/4,051

Fuente: Propia.

6.3.9 Programa de compras posteriores (durante los años de operación) de maquinarias, equipos, herramientas, utensilios, mobiliario por incremento de ventas.

Se muestra nuestro programa de compras de los próximos 5 años para útiles de oficina: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 115.

Tabla 115

Programa de compras posteriores.

Detalle	Cant.	Valor de venta	Valor total	Frecuencia	Valor total 2019	2020	2021	2022	2023
Papel bond	1	S/ 8.00	S/ 8.00	TRIMESTRAL	S/ 34	S/ 34	S/ 34	S/ 34	S/ 34
Pioneer	10	S/ 81.00	S/ 805.00	ANUAL	S/ 805	S/ 805	S/ 805	S/ 805	S/ 805
Liquid paper	2	S/ 3.00	S/ 7.00	TRIMESTRAL	S/ 27	S/ 27	S/ 27	S/ 27	S/ 27
Set x 5 lapiceros	1	S/ 4.00	S/ 4.00	TRIMESTRAL	S/ 16	S/ 16	S/ 16	S/ 16	S/ 16
Caja x 12 lapiceros	1	S/ 4.00	S/ 4.00	TRIMESTRAL	S/ 16	S/ 16	S/ 16	S/ 16	S/ 16
Set x 2 borradores	2	S/ 4.00	S/ 8.00	TRIMESTRAL	S/ 33	S/ 33	S/ 33	S/ 33	S/ 33
Set x 2 resaltadores amarillos	2	S/ 11.00	S/ 23.00	TRIMESTRAL	S/ 91	S/ 91	S/ 91	S/ 91	S/ 91
Folder de plástico	4	S/ 12.00	S/ 49.00	TRIMESTRAL	S/ 195	S/ 195	S/ 195	S/ 195	S/ 195
Caja de clips	3	S/ 3.00	S/ 9.00	SEMESTRAL	S/ 18	S/ 18	S/ 18	S/ 18	S/ 18
Porta clips	3	S/ 10.00	S/ 30.00	SEMESTRAL	S/ 59	S/ 59	S/ 59	S/ 59	S/ 59
Porta lapiceros	3	S/ 10.00	S/ 29.00	SEMESTRAL	S/ 58	S/ 58	S/ 58	S/ 58	S/ 58
Engrampado	3	S/ 20.00	S/ 59.00	SEMESTRAL	S/ 119	S/ 119	S/ 119	S/ 119	S/ 119
Perforador	3	S/ 25.00	S/ 75.00	SEMESTRAL	S/ 149	S/ 149	S/ 149	S/ 149	S/ 149
Tijeras	3	S/ 4.00	S/ 12.00	SEMESTRAL	S/ 24	S/ 24	S/ 24	S/ 24	S/ 24
Total costo					S/ 1,644	S/1,644	S/ 1,644	S/ 1,644	S/ 1,644

IGV	S/ 296	S/ 296	S/ 296	S/ 296	S/ 296
Total costo mantenimiento	S/ 1,940	S/1,940	S/ 1,940	S/ 1,940	S/ 1,940

Fuente: Propia.

6.4 Localización.

A través de la localización se nos permitirá como objetivo, establecer la ubicación física de la planta y las oficinas administrativas. Este proceso de localización se realizará en dos etapas denominadas Macro localización y Micro localización.

6.4.1 Macro localización.

Nos ha permitido identificar una adecuada zona dentro de la provincia de Lima. Para este estudio se ha considerado los factores comerciales, infraestructura, laborales, operacionales y sociales, las mismas que influyen en el nivel de producción del proyecto. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 116.

Tabla 116

Factores para evaluación de macro localización.

FACTORES		CRITERIOS	PESO (%)
OPERACIONES	OP1	Cercanía a proveedores	20.00
INFRAESTRUCTURA	IN1	Cobertura servicios de comunicación	20.00
	IN2	Servicio agua y luz eléctrica	18.00
LABORAL	LAB1	Clima sindical	17.00
SOCIAL	SO1	Seguridad	25.00
TOTAL			100.00

Fuente: Propia.

La tabla siguiente muestra los puntajes parciales asignados a cada alternativa por factor y su puntaje final. Las alternativas se han evaluado en una escala de 0 a 10 (siendo 10 la máxima puntuación). De acuerdo con los resultados, se eligió la alternativa con mayor puntaje: Zona Lima Este. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 117.

Tabla 117

Evaluación para ubicación de local.

Detalle	PESO	Lima norte	Pond.	Lima centro	Pond.	Lima este	Pond.	Lima sur	Pond.
Cercanía a proveedores	0.2	3	0.60	7	0.60	3	1.40	3	0.60
Cobertura servicios de comunicación	0.2	6	1.20	7	1.30	6	1.50	6	1.20
Servicio agua y luz eléctrica	0.18	7	1.26	8	1.00	5	1.30	6	1.08

Clima sindical	0.17	6	1.02	7	1.19	6	1.02	6	1.02
Seguridad	0.25	4	1.00	6	1.50	3	0.75	4	1.00
TOTALES	1		5.08		5.59		5.97		4.9
RANKING			TERCERO		SEGUNDO		PRIMERO		CUARTO

Fuente: Propia.

Por un tema de conveniencia se ha considerado alquilar el inmueble para ubicar nuestra planta de producción y área administrativa, esto debido a la valoración que se realizó ya que para adquirir un inmueble propio se necesita una fuerte inversión inicial, la cual afectaría la producción y restaría flexibilidad a los planes a futuro. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 118.

Tabla 118

Evaluación de distritos considerados inicialmente.

		DISTRITOS EVALUADOS					
		Santa Anita		La Molina		San Luis	
Variable	Peso	Cant.	Pond.	Cant.	Pond.	Cant.	Pond.
Cercanía a proveedores	0.2	9	1.80	8	1.60	7	1.40
Cobertura servicios de comunicación	0.2	10	2.00	9	1.80	8	1.60
Servicio agua y luz eléctrica	0.18	7	1.26	8	1.44	8	1.44
Clima sindical	0.17	9	1.53	10	1.70	9	1.53
Seguridad	0.25	5	1.25	4	1.00	8	2.00
TOTALES	1		7.84		7.54		7.97
			SEGUNDO		TERCERO		PRIMERO

Fuente: Propia.

6.4.2 Micro localización.

Para el análisis de micro localización se utilizó el método de ranking de factores para elegir el local donde se va a llevar a cabo la producción de galletas. Se consideró un local relativamente pequeño menor o igual a 100m², localizado en alguno de los distritos de la Zona Lima Centro: San Luis, Barranco, Jesús María, La Molina, Magdalena, Miraflores, Pueblo Libre, San Borja, San Isidro, San Miguel, Santiago de Surco y Surquillo. Los factores que influyeron fueron el precio de alquiler por metro cuadrado, pago de servicios, acceso para descarga y adecuación del local. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 119.

Tabla 119

Factores para evaluación de micro localización en distritos considerados inicialmente.

		DISTRITOS EVALUADOS					
		Santa Anita		La Molina		San Luis	
Variable	Peso	Cant.	Pond.	Cant.	Pond.	Cant.	Pond.
Tamaño terreno disponible	0.2	7	1.40	6	1.20	8	1.60
Costo alquiler	0.2	5	1.00	4	0.80	7	1.40

Acceso para descarga	0.18	2	0.36	3	0.54	8	1.44
Tamaño del local	0.24	3	0.72	3	0.72	6	1.44
Adecuación del local	0.18	9	1.62	9	1.62	7	1.26
TOTALES	1		5.1		4.88		7.14
			SEGUNDO		TERCERO		PRIMERO

Fuente: Propia.

El precio del alquiler mensual es de S/3,000 con contrato a 02 años con opción de renovación, el cual consta de 02 meses de garantía y 01 mes de adelanto.

La infraestructura del local es de material concreto, incluye luminarias, cuenta con 01 baño completo, luz trifásica industrial, pozo a tierra, puerta de tres hojas de metal y reja de seguridad. A continuación, se muestra en la siguiente figura 45, 46 y 47.

Plano de ubicación de local en distrito San Luis:

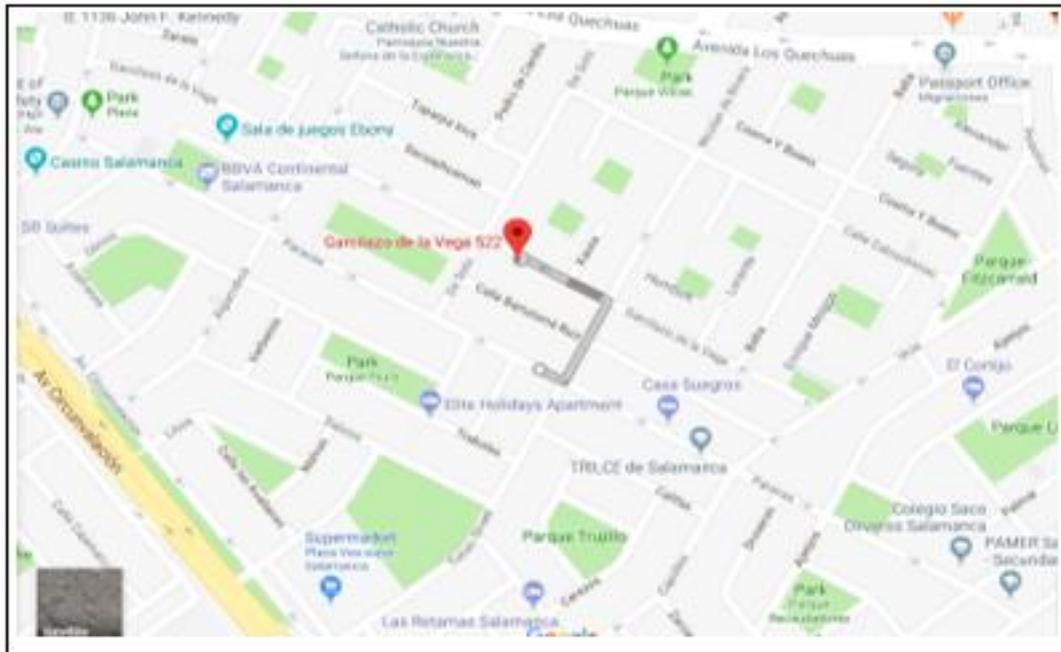


Figura 45. Plano de ubicación.

Plano de zonificación de la Planta I2:



Figura 46. Plano de zonificación.

Local de la planta (100 m2) en San Luis:



Figura 47. Vista de local.

6.4.3 Gastos de adecuación.

- **Alquiler.**

El inmueble por alquilar por Siempre Sanos S.A.C. será destinado para planta, oficina y almacén de MP (Materia prima e insumos) y PT (Productos Terminados), estará ubicado en Av. San Juan 522, en el distrito de San Luis, el cual pertenece a zonificación industrial I2 caracterizada como zona industrial liviana.

- **Detalle del inmueble.**

Local industrial, área de 100 m2, puerta acceso a proveedores, área de oficinas, todo con piso de concreto pulido, 1 baño.

- **Información de costo - Fuente Colliers.**

- ✓ Precio: S/. 3,000 incluido IGV, precio sin IGV es S/. 2,543
- ✓ Garantía por alquiler: S/. 6,000 (2 meses)

- **Acondicionamiento del inmueble.**

Para la valorización de los precios de los materiales a utilizar para el acondicionamiento inicial del inmueble, se tomó los precios actuales de la tienda de productos ferreteros Sodimac. Asimismo, para la valorización de los precios de los servicios de mano de obra se cotizó los precios en la empresa de Servicios múltiples S.A.

Resumen acondicionamiento del inmueble: Como se muestra en la siguiente tabla 120.

Tabla 120

Actividades y costo para acondicionamiento de inmueble.

Ítem	Descripción	Unid.	Cant.	Costo unitario	Costo total
1.00	Trabajos preliminares				S/ 1,200.00
1.01	Revisión de Planos del local original y propuesta	Galón	1	1200	1200
2.00	Infraestructura				S/ 9,050.00
2.01	Muros de Drywall e instalación	m2	185	30	5550
2.02	Materiales para instalación	unid	1	3500	3500
3.00	Carpintería Oficinas y Producción				S/ 720.00
3.01	Puertas con chapa	Unid.	6	120	720
4.00	SSHH Oficinas y Producción				S/ 400.00
4.01	Colocación de aparatos	Unid.	1	400	400
5.00	Pintura Interior y Exterior + Materiales				S/ 3,680.00
5.01	Pintura interior	m2	240	12	2880
5.02	Pintura exterior	m2	25	12	300
5.03	Galones Pintura	Unid.	10	50	500
6.00	Aire acondicionado				S/ 8,650.00
6.01	Aire acondicionado	Unid.	4	1400	5600
6.02	Instalación de EEAA	Unid.	4	500	2000
6.03	Sensor temperatura	Unid.	3	350	1050
7.00	Instalaciones Eléctricas				S/ 1,700.00
7.01	Instalaciones Eléctricas	Galón	1	1700	1700
8.00	Seguridad				S/ 2,605.00
8.01	Cámaras de seguridad x 4	Juego	1	1800	1800
8.02	Luces de Emergencia	Unid.	6	65	390
8.03	Extintor PQS	Unid.	4	80	320

8.04	Extintor CO2	Unid.	1	95	95
9.00	Data y comunicaciones				S/ 900.00
9.01	Data y comunicaciones (Cableado)	Galón	1	900	900
10.00	Instalación de Sensores de humo				S/ 1,300.00
10.01	Instalación sistema contra incendio	Galón	1	1200	1200
10.02	Sensores de humo	Unid.	4	25	100
SUB TOTAL					S/ 30,205.00
IGV (18%)					S/ 5,436.90
TOTAL					S/ 35,641.90

Fuente: Propia.

6.4.4 Gastos de servicios.

Previa evaluación, se concluyó que la tercerización de servicios nos permitiría optimizar costos e incrementar la eficiencia del trabajo especializado.

- **Servicios de Mantenimiento – Limpieza.**

Este servicio demandará personal de tiempo parcial, los cuales se encargarán de la limpieza del área de producción, almacenamiento, ventas y administración.

- **Servicios de diseño e impresión de material publicitario y etiquetas de envase.**

Se contratará este servicio con el fin de contribuir en concretar las promociones y eventos especiales, favoreciendo la penetración en el mercado. Este servicio consistirá en el diseño e impresión de las etiquetas y sticker que forman parte de la presentación de nuestro producto en sus tres variedades.

- **Servicios Generales.**

Servicios de Agua y Energía se muestran en los siguientes cuadros con respecto a consumos por mes: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 121 y 122.

Tabla 121

Consumo mensual de energía por equipos.

Equipos	Cant.	Watts / hora por unidad	Kilowatts / hora	Día/Hrs	Mes/Hrs	(Kwh/Mes)	Costo S/. x Kw	Costo Total S/.
Horno rotativo	1	1,500	1.50	8	192	288	S/. 0.79	S/. 227.52
Amasadora	1	1,800	1.80	8	192	346	S/. 0.79	S/. 273.02
Selladora	1	400	0.40	8	192	77	S/. 0.79	S/. 60.67
Balanza eléctrica	1	100	0.10	8	192	19	S/. 0.79	S/. 15.17
Computadoras	3	300	0.90	8	192	173	S/. 0.79	S/. 136.51
Impresora	1	200	0.20	8	192	38	S/. 0.79	S/. 30.34
Aire acondicionado	4	495	1.98	8	192	380	S/. 0.79	S/. 300.33
Local (puntos de luz)	8	135	1.08	8	192	207	S/. 0.79	S/. 163.81

Total	1,528		S/. 1,207.37
--------------	--------------	--	-------------------------

Fuente: Propia.

Tabla 122

Consumo mensual de agua por servicios.

Agua	Unidad	Cant.	Consumo diario en litros	m3 de agua por día	m3 totales al mes	Costo x m3	Costo Total S/.
Personas	Persona	9	250 litros x persona	2.25	54.00	S/. 6.77	S/. 365.58
Limpieza local	m2	100	5 litros x m2	0.50	12.00	S/. 6.77	S/. 81.24
Limpieza de maquinarias y utensilios	Litros	1	300 litros	0.30	7.20	S/. 6.77	S/. 48.74
Lavado de insumos	Litros	1	360 litros	0.36	8.64	S/. 6.77	S/. 58.49
					81.84		S/. 554.06

Fuente: Propia.

6.4.5 Plano del centro de operaciones.

A continuación, se muestra en la siguiente figura 28.

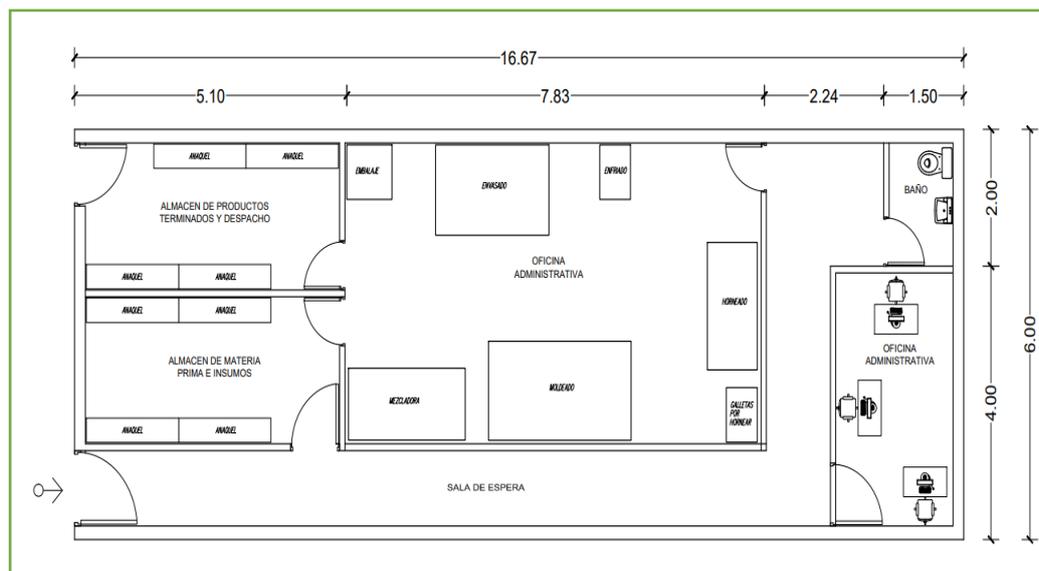


Figura 28. Plano de centro de operaciones.

6.4.6 Descripción del centro de operaciones.

El área total del centro de operaciones tendrá de un área total de 100 m², Distribuida de manera estratégica para garantizar procesos ágiles. Consta de dos (02) almacenes, uno destinado para almacenar las materias primas e insumos y el otro para almacenar los productos terminados, el área de los almacenes es de 4.8x4m², además consta de un (01) área de oficina de 4x2.5m², un (01) área de producción de 4.8x9m² y un (01) de Servicio Higiénico de 2x1.5m²

- **Almacén de materia prima e insumos y productos terminados.**

Estos almacenes de materia prima e insumos y de productos terminados, tendrán

condiciones de buenas prácticas de manufactura y almacenamiento establecidas por la Digemid. Las condiciones de estos ambientes serán frescos y seco y cuya temperatura ambiente estará entre los 18°C y 23°C, gracias a que contará con un sistema de aire acondicionado climatizado y controlador digital térmico que le permita mantener la temperatura indicada y el cual tendrá un control frecuente de la misma. Cabe mencionar que el almacén se encontrará bien dividido que permita a los contenedores de basura y/o cualquier otro agente químico mantener distancias adecuadas.

El Aforo para esta área será de 01 persona en un área de 20 m² que también incluye el área del almacén de productos terminados.

- **Producción.**

El área de producción constará de un ambiente amplio, se encontrará instalado las mesas de acero para las labores de producción, además de los equipos: Horno, Mezcladora, Selladora continúa de Empaques.

El Aforo es de 2 personas en un área de 43m².

- **Servicios Higiénicos.**

El centro de operaciones contará con un (01) área de servicios higiénicos para damas y caballeros, que será compartido por todo el personal de las distintas áreas.

6.5 Responsabilidad social frente al entorno.

En términos de Responsabilidad Social, nuestra estrategia de compromiso social medio ambiental se realizará en el desarrollo de prácticas que atenúen el impacto de nuestras actividades en el entorno y promueva el bienestar social.

6.5.1 Impacto ambiental.

Dentro de nuestro compromiso con el medio ambiente realizaremos las siguientes actividades:

Aplicaremos la Logística Inversa a través del reciclaje de envases de plástico, de vidrio, cartones y papeles, los cuales luego de ser recolectados adecuadamente, según la Norma técnica Peruana -NTP 900.058.2005, Color Blanco (Plástico), Color Azul (Papeles y Cartones) y Color Verde (vidrios), serán donados a la Institución benéfica EMAÚS Madre Teresa de Calcuta, la cual es una Institución que recibe este tipo de donativos para que luego con el apoyo de empresas proveedoras que cuentan con toda la documentación y logística que la norma exige para el tratamiento de residuos sólidos (Digesa), nos permite contribuir en aminorar el impacto ambiental gracias a

estas actividades de reciclaje, a su vez permitiéndoles a EMAÚS no sólo contribuir con el impacto ambiental sino también permitiéndoles la sostenibilidad de proyectos sociales.

Descarga Nocturna Silenciosa, el cual consiste en realizar nuestro abastecimiento de materia prima e insumos en hora de menos circulación de vehículos. Asimismo, realizaremos un ahorro energético instalando en la adecuación del local luminarias tipo LED, logrando crear conciencia de ahorro de energía en cada uno de nuestros colaboradores a través de comunicaciones repetitivas de forma mensual mediante un correo interactivo el cual será evaluado por nuestra empresa.

6.5.2 Con los trabajadores.

Nuestra empresa brindará a todos sus colaboradores un buen clima laboral, respetará sus horarios de trabajo, descanso semanal y cumplirá con sus beneficios sociales. Así mismo, se mantendrá condiciones basadas en la seguridad y salud del trabajador, como también al área de producción se les brindará EPP para lograr el cumplimiento de nuestros procesos.

6.5.3 Con la comunidad.

Siempre Sanos SAC mantiene un programa periódico de donaciones con organizaciones como la Teletón, brindará charlas de cuidado y preservación de Áreas verdes dirigido a los pobladores del distrito de San Luis, así como de forma indirecta a través del apoyo a la Institución benéfica EMAÚS somos facilitadores de su sostenibilidad en proyectos sociales. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 123.

Tabla 123

Presupuesto anual de responsabilidad social.

PRESUPUESTO ANUAL DE RESPONSABILIDAD SOCIAL													
EVENTO	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SET.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL
Envío Correo interactivo	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	S/. 0.00
Reciclaje - Fundación EMAÚS	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	S/. 0.00
Descarga Nocturna silenciosa	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	S/. 0.00
Talleres de elaboración de galletas				1000					1000				S/. 2,000.00
Charla Cuidado áreas verdes		500			500			500			500		S/. 2,000.00

Donación Fundación Teletón										5000			S/. 5,000.00
Total sin IGV	S/. 0	S/. 500	S/. 0	S/. 1,000	S/. 500	S/. 0	S/. 0	S/. 500	S/. 1,000	S/. 5,000	S/. 500	S/. 0	S/. 9,000
IGV	S/. 0	S/. 90	S/. 0	S/. 180	S/. 90	S/. 0	S/. 0	S/. 90	S/. 180	S/. 900	S/. 90	S/. 0	S/. 1,620
Total con IGV	S/. 0	S/. 590	S/. 0	S/. 1,180	S/. 590	S/. 0	S/. 0	S/. 590	S/. 1,180	S/. 5,900	S/. 590	S/. 0	S/. 10,620

Fuente: Propia.

Capítulo VII
Estudio económico y financiero

7.1 Inversiones.

7.1.1 Inversión en activo fijo depreciable.

Se han considerado los siguientes equipos y mobiliarios para el inicio de las actividades: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 124 y 125.

Tabla 124

Relación de activos fijos áreas producción, ventas y administración.

ACTIVOS FIJOS - INVERSIÓN AÑO 0						
Descripción	Proveedor	Cantidad	Costo unitario (sin IGV)	Costo total (sin IGV)	IGV 18 %	Costo total (con IGV)
PRODUCCIÓN						
Amasadora	Industrias Méndez	1	S/. 5,100	S/. 5,100	S/. 918	S/. 6,018
Selladora banda continua	Industrias Méndez	2	S/. 1,355	S/. 2,710	S/. 488	S/. 3,198
Horno	Industrias Méndez	1	S/. 4,500	S/. 4,500	S/. 810	S/. 5,310
Computadoras	Hiraoka	1	S/. 2,700	S/. 2,700	S/. 486	S/. 3,186
Aire acondicionado	Sodimac	4	S/. 1,060	S/. 4,240	S/. 763	S/. 5,003
TOTAL ACTIVOS FIJOS - PRODUCCIÓN S/.			S/. 14,715	S/. 19,250	S/. 3,465	S/. 22,715
VENTAS						
Computadoras	Hiraoka	1	S/. 2,700	S/. 2,700	S/. 486	S/. 3,186
TOTAL ACTIVOS FIJOS - VENTAS S/.			S/. 2,700	S/. 2,700	S/. 486	S/. 3,186
ADMINISTRATIVA						
Computadoras	Hiraoka	1	S/. 2,700	S/. 2,700	S/. 486	S/. 3,186
Impresora	Hiraoka	1	S/. 1,058	S/. 1,058	S/. 191	S/. 1,249
Refrigeradora	Saga Falabella	1	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 270	S/. 1,770
TOTAL ACTIVOS FIJOS - ADMINISTRATIVA S/.			S/. 5,258	S/. 5,258	S/. 947	S/. 6,205
TOTAL ACTIVOS FIJOS S/.				S/. 27,209	S/. 4,898	S/. 32,106

Fuente: Propia.

Tabla 125

Relación de bienes no depreciables áreas producción, ventas y administración.

BIENES NO DEPRECIABLES						
Descripción	Proveedor	Cant.	Costo unitario (sin IGV)	Costo total (sin IGV)	IGV 18 %	Costo total (con IGV)
PRODUCCIÓN						
Balanza electrónica para peso	Sodimac	1	S/. 550	S/. 550	S/. 99	S/. 649
Mesa de trabajo de acero inox	Fisher agro	6	S/. 450	S/. 2,700	S/. 486	S/. 3,186

Lavadero con 2 posas de acero inox	Frigosur	2	S/. 980	S/. 1,960	S/. 353	S/. 2,313
Anaqueles	Frionox Perú	3	S/. 300	S/. 900	S/. 162	S/. 1,062
Estante con puerta	Sodimac	1	S/. 599	S/. 599	S/. 108	S/. 707
TOTAL ACTIVOS FIJOS - PRODUCCIÓN S/.				S/. 8,089	S/. 1,456	S/. 9,545
VENTAS						
Sillas de visitas	Sodimac	2	S/. 60	S/. 120	S/. 22	S/. 142
Estantes con puertas	Sodimac	2	S/. 599	S/. 1,198	S/. 216	S/. 1,414
Escritorio operativo	Sodimac	2	S/. 650	S/. 1,300	S/. 234	S/. 1,534
Silla giratoria operativa	Sodimac	2	S/. 180	S/. 360	S/. 65	S/. 425
TOTAL ACTIVOS FIJOS - VENTAS S/.				S/. 2,978	S/. 536	S/. 3,514
ADMINISTRATIVA						
Silla giratoria operativa	Sodimac	2	S/. 180	S/. 360	S/. 65	S/. 425
Microondas	Sodimac	1	S/. 399	S/. 399	S/. 72	S/. 471
Sillas de visitas	Sodimac	2	S/. 60	S/. 120	S/. 22	S/. 142
Estante con puerta	Sodimac	2	S/. 599	S/. 1,198	S/. 216	S/. 1,414
Escritorio operativo	Sodimac	2	S/. 650	S/. 1,300	S/. 234	S/. 1,534
TOTAL ACTIVOS FIJOS - ADMINISTRATIVA S/.				S/. 3,377	S/. 608	S/. 3,985
TOTAL ACTIVOS FIJOS S/.				S/. 14,444	S/. 2,600	S/. 17,044

Fuente: Propia.

7.1.2 Inversión en activo intangible.

Se presenta el cálculo de inversión en activos intangibles: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 126.

Tabla 126

Relación de activos intangibles.

ACTIVOS INTANGIBLES					
DESCRIPCIÓN	Cant.	Costo unitario S/.	Total Valor Venta	IGV 18 %	Total Precio de Venta
CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA					
Búsqueda de índices ante la SUNARP	1	S/. -	S/. -		S/. -
Pago de tasa registral para reserva de nombre ante la SUNARP	1	S/. 20.00	S/. 20.00		S/. 20.00
Minuta y Constitución de la empresa en notaria	1	S/. 400.00	S/. 400.00	S/. 72.00	S/. 472.00
Inscripción en RRPP de SUNARP	1	S/. 269.00	S/. 269.00	S/. 48.42	S/. 317.42
Costo de Libros contables (4) Resolución de Superintendencia 226-2013/SUNAT	1	S/. 80.00	S/. 80.00	S/. 14.40	S/. 94.40
Legalización libros contables	1	S/. 120.00	S/. 120.00	S/. 21.60	S/. 141.60
TOTAL CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA			S/. 889.00	S/. 156.42	S/. 1,045.42
REGISTRO DE MARCAS O PATENTES					

Búsqueda fonética - figurativa	1	S/. 31.00	S/. 31.00	S/. 5.58	S/. 36.58
Búsqueda figurativa	1	S/. 38.50	S/. 38.50	S/. 6.93	S/. 45.43
Registro de marca y Logo (13.90% de la UIT)	1	S/. 535.00	S/. 535.00	S/. 96.30	S/. 631.30
Registro de Nombre Comercial (13.90% de la UIT)	1	S/. 535.00	S/. 535.00	S/. 96.30	S/. 631.30
Registro de Código de barras	3	S/. 18.36	S/. 55.08	S/. 9.91	S/. 64.99
Publicación en Diario El Peruano - Otro	2	S/. 200.00	S/. 400.00	S/. 72.00	S/. 472.00
TOTAL REGISTRO DE MARCAS O PATENTES			S/. 1,594.58	S/. 287.02	S/. 1,881.60
LICENCIAS Y AUTORIZACIONES					
Local: Distrito de San Luis					
Licencia de Funcionamiento	1	S/. 200.00	S/. 200.00		S/. 200.00
Licencia INDECI	1	S/. 45.00	S/. 45.00		S/. 45.00
Certificación DIGESA	1	S/. 534.00	S/. 534.00		S/. 534.00
Habilitación sanitaria y HACCP	1	S/. 985.30	S/. 985.30	S/. 177.35	S/. 1,162.65
Carnet de sanidad	5	S/. 19.00	S/. 95.00		S/. 95.00
TOTAL LICENCIAS Y AUTORIZACIONES			S/. 1,859.30	S/. 177.35	S/. 2,036.65
SOFTWARE					
Antivirus	3	S/. 147.50	S/. 442.50	S/. 79.65	S/. 522.15
Microsoft Office 365	3	S/. 229.00	S/. 687.00	S/. 123.66	S/. 810.66
TOTAL SOFTWARE			S/. 1,129.50	S/. 203.31	S/. 1,332.81
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			S/. 5,472.38	S/. 824.11	S/. 6,296.49

Fuente: Propia.

7.1.3 Inversión en gastos pre operativo.

Se presenta el cálculo de inversión en gastos pre operativo: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 127.

Tabla 127

Cálculo de inversión para gastos pre operativos.

GASTOS PRE-OPERATIVOS					
Descripción	Ca nt.	Costo unitario S/.	Total Valor Venta	IGV 18 %	Total Precio de Venta
ACONDICIONAMIENTO LOCAL					
Acondicionamiento de planta de operaciones y oficina administrativa	1	S/. 30,205.00	S/. 30,205.00	S/. 5,436.90	S/. 35,641.90
ALQUILER Y GARANTÍA PRE OPERATIVO					
Garantía alquiler local: San Luis	1	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00		S/. 3,000.00
Adelanto alquiler	1	S/. 3,000.00	S/. 3,000.00		S/. 3,000.00
MARKETING					
Campañas de difusión	1	S/. 15,016.95	S/. 15,016.95	S/. 2,703.05	S/. 17,720.00

BIENES NO DEPRECIABLES					
Producción	1	S/. 8,089.00	S/. 8,089.00	S/.1,456.02	S/. 9,545.02
Administración	1	S/. 3,377.00	S/. 3,377.00	S/. 607.86	S/. 3,984.86
Ventas	1	S/. 2,978.00	S/. 2,978.00	S/. 536.04	S/. 3,514.04
INVENTARIOS INICIALES					
Materia prima	1	S/. 2,954.45	S/. 2,954.45	S/. 531.80	S/. 3,486.25
Utensilios de producción	1	S/. 523.73	S/. 523.73	S/. 94.27	S/. 618.00
Uniformes	1	S/. 360.00	S/. 360.00	S/. 64.80	S/. 424.80
OTROS GASTOS PRE-OPERATIVOS					
Personal (planilla de dic 2018)	1	S/.22,807.75	S/. 22,807.75		S/. 22,807.75
Servicios (diciembre 2018)	1	S/. 6,736.94	S/. 6,736.94	S/. 730.77	S/. 7,467.71
TOTAL GASTOS PRE-OPERATIVOS			S/.99,048.82	S/.12,161.51	S/. 111,210.33

Fuente: Propia.

7.1.4 Inversión en inventarios iniciales.

Se presenta el cálculo de inversión en inventarios iniciales: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 128, 129 y 130.

Tabla 128

Relación de inversión de gastos pre operativos.

PRESUPUESTO DE COMPRA DE MATERIA PRIMA (SOLES)	
MATERIA PRIMA	Dic-18
Harina de garbanzo (50kg)	S/ 1,525.00
Polvo de hornear (1 kg)	S/ 71.00
Miel de abeja (1 litro)	S/ 503.00
Sal (25 kg)	S/ 10.00
Esencia de vainilla (1 litro)	S/ 27.00
Agua (20 litros)	S/ 8.00
Aceite vegetal (18 litros)	S/ 37.00
Pasas picadas (1 kg)	S/ 56.00
Pecanas picadas (1 kg)	S/ 44.00
Arándanos secos picados (1 kg)	S/ 75.00
Bolsa de polietileno (1 millar)	S/ 127.00
Etiqueta (120 unid)	S/ 244.00
Stickers (560 unid)	S/ 228.00
Total sin IGV	S/. 2,955
IGV	S/. 532
Total con IGV	S/. 3,487

Fuente: Propia.

Tabla 129

Relación de materia prima para inventario.

Utensilios de producción	Cantidad	Costo unitario (sin IGV)	Costo total (sin IGV)	IGV. (18%)	Costo total (con IGV)
Cucharas de Madera	2	S/. 10.17	S/. 20.34	S/. 3.66	S/. 24.00
Set de 2 Espátulas	2	S/. 15.25	S/. 30.51	S/. 5.49	S/. 36.00
Colador de Acero Inox	2	S/. 38.14	S/. 76.27	S/. 13.73	S/. 90.00
Set de 2 Bowls	2	S/. 46.61	S/. 93.22	S/. 16.78	S/. 110.00
Tazas medidoras pyrex	2	S/. 31.36	S/. 62.71	S/. 11.29	S/. 74.00
Set de 4 Cucharas medidoras	2	S/. 21.19	S/. 42.37	S/. 7.63	S/. 50.00
Paleta de Acero Inox	2	S/. 23.73	S/. 47.46	S/. 8.54	S/. 56.00
Pinzas de Acero Inox	2	S/. 20.34	S/. 40.68	S/. 7.32	S/. 48.00
Set de cubiertos	2	S/. 33.90	S/. 67.80	S/. 12.20	S/. 80.00
Cuchara de helado	2	S/. 21.19	S/. 42.37	S/. 7.63	S/. 50.00
Total			S/. 523.73	S/. 94.27	S/. 618.00
Total utensilios de producción (Con IGV)					S/. 618.00

Fuente: Propia.

Tabla 130

Relación de utensilios de producción para inventario inicial.

Uniforme (unidades)	Unidad	Cant.	Costo unitario Sin IGV	Costo total Sin IGV.	IGV 18%	Costo total con IGV
Mandiles	Unidad	4	S/. 14.00	S/. 56.00	S/. 10.08	S/. 66.08
Botas	Par	4	S/. 25.00	S/. 100.00	S/. 18.00	S/. 118.00
Mascarillas	Caja de 100 unid.	6	S/. 18.00	S/. 108.00	S/. 19.44	S/. 127.44
Gorros	Caja de 100 unid.	4	S/. 9.00	S/. 36.00	S/. 6.48	S/. 42.48
Guantes	Caja de 100 unid.	6	S/. 10.00	S/. 60.00	S/. 10.80	S/. 70.80
Total				S/. 360.00	S/. 64.80	S/. 424.80
Total utensilios de producción (Con IGV)						S/. 424.80

Fuente: Propia.

7.1.5 Inversión en capital de trabajo (método déficit acumulado).

Se realiza el cálculo de inversión de capital de trabajo mediante el método déficit acumulado.

El resultado de capital de trabajo inicial es de 125,868 soles. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 131 y 132.

Tabla 131

Relación de uniformes personal de producción para inventario inicial.

VENTAS AÑO 1: 1,046,134												
INGRESOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
SUPERMERCADOS	S/. 38,945	S/. 46,556	S/. 65,636	S/. 56,132	S/. 57,919	S/. 63,802	S/. 52,324	S/. 65,142	S/. 63,217	S/. 52,066	S/. 53,765	S/. 47,899
OTROS CANALES	S/. 22,468	S/. 26,859	S/. 37,867	S/. 32,384	S/. 33,415	S/. 36,809	S/. 30,187	S/. 37,582	S/. 36,471	S/. 30,038	S/. 31,018	S/. 27,634
Ventas (sin IGV)	S/. 61,413	S/. 73,415	S/. 103,503	S/. 88,516	S/. 91,333	S/. 100,611	S/. 82,510	S/. 102,725	S/. 99,688	S/. 82,104	S/. 84,783	S/. 75,532
IGV Ventas	S/. 11,054	S/. 13,215	S/. 18,631	S/. 15,933	S/. 16,440	S/. 18,110	S/. 14,852	S/. 18,490	S/. 17,944	S/. 14,779	S/. 15,261	S/. 13,596
Total VENTAS	S/. 72,467	S/. 86,630	S/. 122,134	S/. 104,449	S/. 107,773	S/. 118,721	S/. 97,362	S/. 121,215	S/. 117,632	S/. 96,883	S/. 100,044	S/. 89,128
Cobranza otros canales (7 días)	S/. 19,884	S/. 30,398	S/. 41,436	S/. 39,831	S/. 39,125	S/. 42,433	S/. 37,574	S/. 42,165	S/. 43,364	S/. 37,343	S/. 36,312	S/. 33,606
Cobranza supermercado (60 días)			S/. 45,955	S/. 54,936	S/. 77,451	S/. 66,236	S/. 68,344	S/. 75,287	S/. 61,742	S/. 76,868	S/. 74,596	S/. 61,438
TOTAL INGRESOS EFECTIVO	S/. 19,884	S/. 30,398	S/. 87,391	S/. 94,767	S/. 116,576	S/. 108,669	S/. 105,918	S/. 117,452	S/. 105,106	S/. 114,211	S/. 110,908	S/. 95,044

EGRESOS EFECTIVO	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Materiales	S/. 25,275	S/. 28,930	S/. 39,120	S/. 34,873	S/. 34,941	S/. 38,934	S/. 33,331	S/. 38,821	S/. 37,615	S/. 32,074	S/. 32,423	S/. 29,395
Personal	S/. 24,572	S/. 24,546	S/. 24,546	S/. 24,546	S/. 28,299	S/. 24,546	S/. 35,806	S/. 25,559	S/. 24,546	S/. 24,546	S/. 30,645	S/. 35,806
Servicios	S/. 13,591	S/. 13,307	S/. 15,135	S/. 14,672	S/. 14,612	S/. 17,364	S/. 14,586	S/. 19,254	S/. 15,081	S/. 14,581	S/. 14,169	S/. 15,967
Promoción y Publicidad	S/. 20,433	S/. 7,173	S/. 6,300	S/. 7,173	S/. 11,300	S/. 6,300	S/. 6,300	S/. 7,173	S/. 11,300	S/. 6,300	S/. 14,560	S/. 7,173
Responsabilidad Social	S/. 0	S/. 590	S/. 0	S/. 1,180	S/. 590	S/. 0	S/. 0	S/. 590	S/. 1,180	S/. 5,900	S/. 590	S/. 0
Impuestos	S/. 0	S/. 614	S/. 734	S/. 4,722	S/. 9,329	S/. 9,254	S/. 10,841	S/. 8,749	S/. 10,748	S/. 10,272	S/. 7,964	S/. 7,964
Préstamo	S/. 6,225	S/. 6,225	S/. 6,225	S/. 6,225	S/. 6,225	S/. 6,225	S/. 6,225	S/. 6,225	S/. 6,225	S/. 6,225	S/. 6,225	S/. 6,225

Total egresos efectivos	S/. 90,096	S/. 81,385	S/. 92,060	S/. 93,391	S/. 105,296	S/. 102,623	S/. 107,089	S/. 106,371	S/. 106,695	S/. 99,898	S/. 106,576	S/. 102,520
Saldo de caja (ingresos - egresos)	-S/. 70,212	-S/. 50,986	-S/. 4,670	S/. 1,376	S/. 11,280	S/. 6,046	-S/. 1,171	S/. 11,081	-S/. 1,589	S/. 14,313	S/. 4,332	-S/. 7,476
Saldo de caja inicial	S/. 0	-S/. 70,212	-S/. 121,198	-S/. 125,868	-S/. 124,492	-S/. 113,213	-S/. 107,166	-S/. 108,337	-S/. 97,257	-S/. 98,846	-S/. 84,533	-S/. 80,201
Saldo de caja final (acumulado)	-S/. 70,212	-S/. 121,198	-S/. 125,868	-S/. 124,492	-S/. 113,213	-S/. 107,166	-S/. 108,337	-S/. 97,257	-S/. 98,846	-S/. 84,533	-S/. 80,201	-S/. 87,677

Fuente: Propia.

Tabla 132

Resumen de inversión en capital de trabajo primer año.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		S/. 1,046,134	S/. 1,146,909	S/. 1,250,161	S/. 1,355,935	S/. 1,464,318
Capital de trabajo necesario		S/. 125,868	S/. 137,993	S/. 150,416	S/. 163,142	S/. 176,183
Inversión capital de trabajo	S/. -125,868	S/. -12,125	S/. -12,423	S/. -12,727	S/. -13,040	
Recuperación de capital de trabajo						S/. 176,183
					Ratio =	12.03%

Fuente: Propia.

7.1.6 Liquidación del IGV.

A continuación, se presenta la liquidación del IGV: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 133.

Tabla 133

Resumen de inversión en capital de trabajo para los 05 años del proyecto.

MODULO DE IGV	Año 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10
IGV Ventas		S/. 11,054	S/. 13,215	S/. 18,631	S/. 15,933	S/. 16,440	S/. 18,110	S/. 14,852	S/. 18,490	S/. 17,944	S/. 14,779
IGV Materiales		S/. - 3,856	S/. - 4,413	S/. - 5,968	S/. - 5,320	S/. - 5,330	S/. - 5,939	S/. - 5,084	S/. - 5,922	S/. - 5,738	S/. - 4,893
IGV Servicios		S/. -736	S/. -762	S/. - 1,042	S/. -902	S/. -962	S/. - 1,382	S/. -889	S/. - 1,671	S/. - 1,034	S/. -888
IGV Promoción y Publicidad		S/. - 2,354	S/. - 1,094	S/. -961	S/. - 1,094	S/. -961	S/. -961	S/. -961	S/. - 1,094	S/. - -961	S/. -961
IGV Responsabilidad Social		S/. -	S/. -90	S/. -	S/. -180	S/. -90	S/. -	S/. -	S/. -90	S/. -180	S/. -900
IGV Activos tangibles	S/. - 4,898										
IGV Activos intangibles	S/. -824										
IGV Gastos pre operativos	S/. - 12,166										

IGV Neto	- 17,888	4,109	6,856	10,660	8,437	9,097	9,828	7,918	9,714	10,031	7,137
Crédito fiscal	- 17,888	- 13,779	-6,923	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de IGV	0	-	-	3,736	8,437	9,097	9,828	7,918	9,714	10,031	7,137

MODULO DE IGV	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21
IGV Ventas	S/. 15,261	S/. 13,596	S/. 12,052	S/. 14,516	S/. 20,553	S/. 17,482	S/. 18,016	S/. 19,921	S/. 16,197	S/. 20,290	S/. 19,676
IGV Materiales	S/. - 4,946	S/. - 4,484	S/. - 4,201	S/. - 4,691	S/. - 6,747	S/. - 5,781	S/. - 5,891	S/. - 6,526	S/. - 5,437	S/. - 6,555	S/. - 6,464
IGV Servicios	S/. -894	S/. 1,166	S/. - 1,094	S/. - 1,177	S/. - 1,515	S/. - 1,343	S/. - 1,373	S/. - 1,826	S/. - 1,271	S/. - 2,130	S/. - 1,466
IGV Promoción y Publicidad	S/. - 2,221	S/. - 1,094	S/. - 2,354	S/. - 1,094	S/. -961	S/. - 1,094	S/. -961	S/. -961	S/. -961	S/. - 1,094	S/. -961
IGV Responsabilidad Social	S/. -90	S/. -	S/. -	S/. -90	S/. -	S/. -180	S/. -90	S/. -	S/. -	S/. -90	S/. -180
IGV Activos tangibles											
IGV Activos intangibles											
IGV Gastos preoperativos											

IGV Neto	7,110	6,852	4,403	7,464	11,330	9,083	9,701	10,608	8,528	10,421	10,605
Crédito fiscal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pago de IGV	7,110	6,852	4,403	7,464	11,330	9,083	9,701	10,608	8,528	10,421	10,605

Fuente: Propia.

7.1.7 Resumen de estructuras de inversiones.

El total del monto que se invertirá para el proyecto es de 269,296 soles, el cual

se divide de la siguiente manera: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 134.

Tabla 134

Liquidación de IGV para los primeros 05 meses del año 2019.

Inversión	Costo total (sin IGV)	IGV (18%)	Costo total (con IGV)	%
Activos fijos	S/. 27,208.00	S/. 4,897.44	S/. 32,105.44	12%
Activos intangibles	S/. 5,472.00	S/. 824.00	S/. 6,296.00	2%
Gastos Pre-operativos	S/. 95,211.00	S/. 11,471.00	S/. 106,682.00	39%
Inventarios iniciales	S/. 3,838.00	S/. 690.84	S/. 4,528.84	2%
Capital de trabajo	S/. 125,868.00	S/. 0.00	S/. 125,868.00	46%
TOTAL	S/. 257,597.00	S/. 17,883.28	S/. 275,480.28	100%

Fuente: Propia.

7.2 Financiamiento.

7.2.1 Estructura de financiamiento.

La estructura de financiamiento es la siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 135 y 136.

Tabla 135

Estructura de financiamiento.

Inversión	Inversión SIN IGV	IGV (18%)	Inversión CON IGV	Capital propio	Deuda
Activo Fijo	S/ 27,208.00	S/ 4,897.44	S/ 32,105.44	S/ 2,106.20	S/ 30,000.00
Activo Intangibles	S/ 5,472.00	S/ 824.00	S/ 6,296.00	S/ 6,296.49	S/ -
Gastos Pre-operativos	S/ 95,211.00	S/ 11,471.00	S/106,682.00	S/ 106,681.55	S/ -
Inversión inicial	S/ 3,838.00	S/ 690.84	S/ 4,529.00	S/ 4,529.00	
Capital de Trabajo	S/ 125,868.00	S/ -	S/125,868.00	S/ 25,868.00	S/100,000.00
TOTAL	S/ 257,598.00	S/ 17,883.1	S/275,481.00	S/ 145,481.00	S/130,000.00
			TOTAL	52.81%	47.19%

Fuente: Propia.

Tabla 136

Estructura de financiamiento, capital propio y deuda.

APORTE DE CADA SOCIO		
Socio	Participación (%)	Soles
Jack Espinoza	20%	S/ 29,096.20
Patricia Palomino	20%	S/ 29,096.20
Yoel Rojas	20%	S/ 29,096.20
Jaime Tong	20%	S/ 29,096.20
Karen Vela	20%	S/ 29,096.20
TOTAL	100%	S/ 145,481.00
Capital Propio	Deuda	
145,481	130,000	
53.81%	47.19%	

Fuente: Propia.

7.2.2 Financiamiento del activo fijo

El financiamiento correspondiente del activo fijo es de 30,000 soles, a trabajar con el Banco Financiero y por una tasa anual de 24,55% para el periodo de 48 meses. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 137 y 138.

Tabla 137

Detalle del financiamiento del activo fijo en cuotas.

Periodo	Deuda	Interés	Amortización	Cuota
1	S/ 30,000.00	S/ 553.89	S/ 393.83	S/ 947.72
2	S/ 29,606.17	S/ 546.62	S/ 401.10	S/ 947.72
3	S/ 29,205.07	S/ 539.22	S/ 408.50	S/ 947.72
4	S/ 28,796.57	S/ 531.67	S/ 416.05	S/ 947.72
5	S/ 28,380.52	S/ 523.99	S/ 423.73	S/ 947.72
6	S/ 27,956.80	S/ 516.17	S/ 431.55	S/ 947.72
7	S/ 27,525.25	S/ 508.20	S/ 439.52	S/ 947.72
8	S/ 27,085.73	S/ 500.09	S/ 447.63	S/ 947.72
9	S/ 26,638.09	S/ 491.82	S/ 455.90	S/ 947.72
10	S/ 26,182.20	S/ 483.41	S/ 464.32	S/ 947.72
11	S/ 25,717.88	S/ 474.83	S/ 472.89	S/ 947.72
12	S/ 25,244.99	S/ 466.10	S/ 481.62	S/ 947.72
13	S/ 24,763.37	S/ 457.21	S/ 490.51	S/ 947.72
14	S/ 24,272.86	S/ 448.15	S/ 499.57	S/ 947.72
15	S/ 23,773.29	S/ 438.93	S/ 508.79	S/ 947.72
16	S/ 23,264.50	S/ 429.54	S/ 518.19	S/ 947.72
17	S/ 22,746.32	S/ 419.97	S/ 527.75	S/ 947.72
18	S/ 22,218.56	S/ 410.22	S/ 537.50	S/ 947.72
19	S/ 21,681.07	S/ 400.30	S/ 547.42	S/ 947.72
20	S/ 21,133.65	S/ 390.19	S/ 557.53	S/ 947.72
21	S/ 20,576.12	S/ 379.90	S/ 567.82	S/ 947.72
22	S/ 20,008.30	S/ 369.42	S/ 578.31	S/ 947.72
23	S/ 19,429.99	S/ 358.74	S/ 588.98	S/ 947.72
24	S/ 18,841.01	S/ 347.86	S/ 599.86	S/ 947.72
25	S/ 18,241.15	S/ 336.79	S/ 610.93	S/ 947.72
26	S/ 17,630.22	S/ 325.51	S/ 622.21	S/ 947.72
27	S/ 17,008.01	S/ 314.02	S/ 633.70	S/ 947.72
28	S/ 16,374.31	S/ 302.32	S/ 645.40	S/ 947.72
29	S/ 15,728.91	S/ 290.40	S/ 657.32	S/ 947.72
30	S/ 15,071.59	S/ 278.27	S/ 669.45	S/ 947.72
31	S/ 14,402.14	S/ 265.91	S/ 681.81	S/ 947.72
32	S/ 13,720.33	S/ 253.32	S/ 694.40	S/ 947.72
33	S/ 13,025.93	S/ 240.50	S/ 707.22	S/ 947.72
34	S/ 12,318.70	S/ 227.44	S/ 720.28	S/ 947.72
35	S/ 11,598.43	S/ 214.14	S/ 733.58	S/ 947.72
36	S/ 10,864.85	S/ 200.60	S/ 747.12	S/ 947.72
37	S/ 10,117.73	S/ 186.80	S/ 760.92	S/ 947.72
38	S/ 9,356.81	S/ 172.76	S/ 774.96	S/ 947.72
39	S/ 8,581.85	S/ 158.45	S/ 789.27	S/ 947.72
40	S/ 7,792.57	S/ 143.88	S/ 803.85	S/ 947.72
41	S/ 6,988.73	S/ 129.03	S/ 818.69	S/ 947.72
42	S/ 6,170.04	S/ 113.92	S/ 833.80	S/ 947.72
43	S/ 5,336.24	S/ 98.52	S/ 849.20	S/ 947.72
44	S/ 4,487.04	S/ 82.84	S/ 864.88	S/ 947.72
45	S/ 3,622.16	S/ 66.88	S/ 880.84	S/ 947.72
46	S/ 2,741.32	S/ 50.61	S/ 897.11	S/ 947.72
47	S/ 1,844.21	S/ 34.05	S/ 913.67	S/ 947.72
48	S/ 930.54	S/ 17.18	S/ 930.54	S/ 947.72
TOTAL		S/ 15,490.60	S/ 30,000.00	S/ 45,490.60

Fuente: Propia.

Tabla 138

Detalle del financiamiento por año del activo fijo.

	Deuda	Interés	Amortización	Cuota
2019	S/ 30,000	S/ 6,136	S/ 5,237	S/ 11,373
2020	S/ 24,763	S/ 4,850	S/ 6,522	S/ 11,373
2021	S/ 18,241	S/ 3,249	S/ 8,123	S/ 11,373
2022	S/ 10,118	S/ 1,255	S/ 10,118	S/ 11,373
TOTAL	S/ 15,491	S/ 30,000	S/ 45,491	

Fuente: Propia.

7.2.3 Financiamiento del capital de trabajo.

El financiamiento correspondiente del capital de trabajo es de 100,000 soles, a trabajar con el Banco Financiero y por una tasa anual de 26,58% para el periodo de 24 meses. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 139 y 140.

Tabla 139

Detalle del financiamiento del capital de trabajo en cuotas.

Periodo	Deuda	Interés	Amortización	Cuota
1	100,000	1,984	3,294	5,277
2	96,706	1,918	3,359	5,277
3	93,347	1,852	3,426	5,277
4	89,922	1,784	3,494	5,277
5	86,428	1,714	3,563	5,277
6	82,865	1,644	3,634	5,277
7	79,232	1,572	3,706	5,277
8	75,526	1,498	3,779	5,277
9	71,747	1,423	3,854	5,277
10	67,893	1,347	3,931	5,277
11	63,962	1,269	4,009	5,277
12	59,954	1,189	4,088	5,277
13	55,865	1,108	4,169	5,277
14	51,696	1,025	4,252	5,277
15	47,444	941	4,336	5,277
16	43,108	855	4,422	5,277
17	38,686	767	4,510	5,277
18	34,176	678	4,599	5,277
19	29,577	587	4,691	5,277
20	24,886	494	4,784	5,277
21	20,103	399	4,879	5,277
22	15,224	302	4,975	5,277
23	10,249	203	5,074	5,277
24	5,175	103	5,175	5,277
TOTAL		26,655	100,000	126,655

Fuente: Propia.

Tabla 140

Detalle del financiamiento por año del capital de trabajo.

	Deuda	Interés	Amortización	Cuota
2019	S/ 100,000	S/ 19,193	S/ 44,135	S/ 63,328
2020	S/ 55,865	S/ 7,462	S/ 55,865	S/ 63,328
2021	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
2022	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
TOTAL	S/ 26,655	S/ 100,000	S/ 126,655	

Fuente: Propia.

7.3 Ingresos anuales.

7.3.1 Ingresos por ventas.

En base a la proyección de ventas, se calcula el ingreso para los 05 años del proyecto: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 141.

Tabla 141

Cálculo del ingreso para los 05 años del proyecto.

Programa ventas (soles)	2018	2019	2020	2021	2022
SUPERMERCADOS	S/. 663,402	S/. 727,308	S/. 792,785	S/. 859,861	S/. 928,592
Pasas	S/. 167,673	S/. 183,825	S/. 200,374	S/. 217,328	S/. 234,699
Pecanas	S/. 287,960	S/. 315,700	S/. 344,121	S/. 373,237	S/. 403,070
Arándanos	S/. 207,769	S/. 227,783	S/. 248,290	S/. 269,297	S/. 290,823
OTROS CANALES	S/. 382,732	S/. 419,601	S/. 457,376	S/. 496,074	S/. 535,726
Pasas	S/. 96,734	S/. 106,053	S/. 115,600	S/. 125,381	S/. 135,403
Pecanas	S/. 166,131	S/. 182,135	S/. 198,531	S/. 215,329	S/. 232,540
Arándanos	S/. 119,867	S/. 131,414	S/. 143,244	S/. 155,364	S/. 167,782
Ventas (sin IGV)	S/. 1,046,134	S/. 1,146,909	S/. 1,250,161	S/. 1,355,935	S/. 1,464,318
IGV	S/. 188,304	S/. 206,444	S/. 225,029	S/. 244,068	S/. 263,577
Ventas (con IGV)	S/. 1,234,438	S/. 1,353,353	S/. 1,475,190	S/. 1,600,004	S/. 1,727,895

Fuente: Propia.

7.3.2 Recuperación de capital de trabajo

Se observa recuperación de capital de trabajo por un monto de 169,606 soles para el periodo de 05 años: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 142.

Tabla 142

Cálculo de recuperación de capital de trabajo.

	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
Ventas		S/.1,046,134	S/. 1,146,909	S/. 1,250,161	S/. 1,355,935	S/.1,464,318
Capital de trabajo necesario		S/. 125,868	S/. 137,993	S/. 150,416	S/. 163,142	S/. 176,183
Inversión capital de trabajo	S/. -125,868	S/. -12,125	S/. -12,423	S/. -12,727	S/. -13,040	S/. -
Recuperación de capital de trabajo						S/. 176,183

Fuente: Propia.

7.3.3 Valor de desecho neto del activo fijo

En el siguiente cuadro se observa la depreciación y el valor de desecho neto: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 143.

Tabla 143

Cálculo de depreciación y valor de desecho.

DEPRECIACIÓN Y VALOR DE DESECHO - INVERSIÓN AÑO 0						
Descripción	Costo total (sin IGV)	Vida útil contable (años)	Depreciación acumulada (5 años)	Valor en libros (5to año)	Valor mercado S/.	Valor residual al 5to año (Valor de desecho neto)
PRODUCCIÓN						
Amasadora	S/. 5,100	10	S/. 2,550	S/. 2,550	S/. 1,530	S/. 1,831
Selladora banda continua	S/. 2,710	10	S/. 1,355	S/. 1,355	S/. 813	S/. 973
Horno	S/. 4,500	10	S/. 2,250	S/. 2,250	S/. 1,350	S/. 1,616
Computadoras	S/. 2,700	4	S/. 2,700	S/. 0	S/. 270	S/. 190
Aire acondicionado	S/. 4,240	10	S/. 2,120	S/. 2,120	S/. 848	S/. 1,223
TOTAL	S/. 19,250		S/. 10,975	S/. 8,275	S/. 4,811	S/. 5,833
VENTAS						
Computadoras	S/. 2,700	4	S/. 2,700	S/. 0	S/. 270	S/. 190
TOTAL	S/. 2,700		S/. 2,700	S/. 0	S/. 270	S/. 190
ADMINISTRATIVA						
Computadoras	S/. 2,700	4	S/. 2,700	S/. 0	S/. 270	S/. 190
Impresora	S/. 1,058	4	S/. 1,058	S/. 0	S/. 106	S/. 75
Refrigeradora	S/. 1,500	10	S/. 750	S/. 750	S/. 450	S/. 539
TOTAL	S/. 5,258		S/. 4,508	S/. 750	S/. 826	S/. 803
TOTAL DEPRE. Y V.D.	S/. 27,209		S/. 18,184	S/. 9,025	S/. 5,907	S/. 6,827
IGV						S/. 1,063
VALOR DE DESECHO CON IGV						S/. 7,890

Fuente: Propia.

7.4 Costos y gastos anuales.

7.4.1 Egresos desembolsables.

7.4.1.1 Presupuesto de materias primas e insumos.

Cuadro de egresos para materias primas e insumos para el periodo de 05 años: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 144.

Tabla 144

Egresos para materias primas e insumos para 05 años del proyecto.

MATERIA PRIMA	2019	2020	2021	2022	2023
Harina de garbanzo (50 kg)	S/. 158,949	S/. 174,203	S/. 187,627	S/. 204,407	S/. 216,915
Polvo de hornear (1kg)	S/. 8,845	S/. 9,646	S/. 3,600	S/. 3,893	S/. 4,186
Miel de abeja (1 litro)	S/. 64,667	S/. 70,913	S/. 76,832	S/. 83,628	S/. 87,338
Sal (25 kg)	S/. 95	S/. 95	S/. 114	S/. 95	S/. 114
Esencia de vainilla (1 litro)	S/. 3,369	S/. 3,675	S/. 4,000	S/. 4,325	S/. 4,651
Agua (20 litros)	S/. 381	S/. 404	S/. 458	S/. 465	S/. 511
Aceite vegetal (18 litros)	S/. 4,576	S/. 4,869	S/. 5,308	S/. 5,784	S/. 6,187
Pasas picadas (1 kg)	S/. 5,854	S/. 6,432	S/. 6,936	S/. 7,476	S/. 7,886
Pecanas picadas (1 kg)	S/. 5,938	S/. 6,511	S/. 7,040	S/. 7,668	S/. 8,175
Arándanos secos picados (1 kg)	S/. 7,234	S/. 7,924	S/. 8,614	S/. 9,303	S/. 9,900

Bolsa de polietileno (1 millar)	S/. 15,805	S/. 17,161	S/. 18,644	S/. 20,085	S/. 21,568
Etiqueta (120 unid)	S/. 31,556	S/. 34,658	S/. 37,566	S/. 40,637	S/. 42,946
Stickers (560 unid)	S/. 25,247	S/. 27,753	S/. 30,145	S/. 32,499	S/. 34,663
Total materia prima (sin IGV)	S/. 332,518	S/. 364,244	S/. 386,884	S/. 420,267	S/. 445,040
IGV	S/. 59,853	S/. 65,564	S/. 69,639	S/. 75,648	S/. 80,107
Total materia prima (con IGV)	S/. 392,372	S/. 429,808	S/. 456,523	S/. 495,915	S/. 525,147

Fuente: Propia.

7.4.1.2 Presupuesto de mano de obra directa

Cuadro de egresos para mano de obra directa para el periodo de 05 años: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 145.

Tabla 145

Egresos para mano de obra directa para 05 años del proyecto.

	2019	2020	2021	2022	2023
MANO DE OBRA DIRECTA (CANT.)	4	4	4	4	5
MANO DE OBRA DIRECTA	S/. 80,219	S/. 80,219	S/. 80,219	S/. 80,219	S/. 98,042
CONCEPTO	2019	2020	2021	2022	2023
Básico	S/. 64,800	S/. 64,800	S/. 64,800	S/. 64,800	S/. 79,200
Bono	S/. 0				
S.C.T.R.	S/. 633	S/. 633	S/. 633	S/. 633	S/. 771
Gratificación	S/. 5,453	S/. 5,453	S/. 5,453	S/. 5,453	S/. 6,664
CTS	S/. 2,954	S/. 2,954	S/. 2,954	S/. 2,954	S/. 3,610
ESSALUD	S/. 6,380	S/. 6,380	S/. 6,380	S/. 6,380	S/. 7,797
TOTAL MOD	S/. 80,219	S/. 80,219	S/. 80,219	S/. 80,219	S/. 98,042

Fuente: Propia.

7.4.1.3 Presupuesto de costos indirectos.

Para el cálculo de costos indirectos se considera material indirecto, servicios y mano de obra indirecta para el periodo de 05 años: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 146.

Tabla 146

Egresos para costos indirectos para 05 años del proyecto.

RESUMEN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
MATERIAL INDIRECTO					
Material de Empaque	S/. 3,783	S/. 4,113	S/. 4,430	S/. 4,762	S/. 5,030
Utensilios de producción	S/. 1,536	S/. 1,689	S/. 1,858	S/. 2,044	S/. 2,248
Uniformes de personal	S/. 388	S/. 776	S/. 776	S/. 776	S/. 970
Material de oficina	S/. 677				
Material de limpieza	S/. 1,737				
Total S/. (SIN IGV)	S/. 8,120	S/. 8,992	S/. 9,478	S/. 9,995	S/. 10,661
SERVICIOS					
Energía Eléctrica	S/. 8,638	S/. 9,470	S/. 10,323	S/. 11,196	S/. 12,091
Agua	S/. 3,964	S/. 4,346	S/. 4,737	S/. 5,138	S/. 5,549

Arbitrios	S/. 1,260				
Servicio de teléfono - internet	S/. 198				
Alquiler local	S/. 25,200				
Servicio de mantenimiento/limpieza	S/. 14,280				
Servicio de seguridad	S/. 9,120				
Recarga de extintores	S/. 240				
Mantenimiento preventivo maq y eqp	S/. 3,847				
Mantenimiento correctivo maq y eqp	S/. 3,500				
Póliza de seguro contra robo y otros	S/. 1,848				
Servicio transporte distribución	S/. 40,042	S/. 43,535	S/. 46,895	S/. 50,408	S/. 53,232
Total Costo Servicios (sin IGV)	S/. 112,138	S/. 116,845	S/. 121,449	S/. 126,235	S/. 130,365
MANO DE OBRA INDIRECTA					
Básico	S/. 84,000				
S.C.T.R.	S/. 797				
Gratificación	S/. 7,066				
CTS	S/. 3,828				
ESSALUD	S/. 8,268				
Total MOI	S/. 103,959				
TOTAL CIF (SIN IGV)	S/. 224,217	S/. 229,795	S/. 234,886	S/. 240,190	S/. 244,985
IGV	S/. 12,672	S/. 13,676	S/. 14,592	S/. 15,547	S/. 16,410
TOTAL CIF (CON IGV)	S/. 236,889	S/. 243,471	S/. 249,478	S/. 255,737	S/. 261,395

Fuente: Propia.

7.4.1.4 Presupuesto de gastos de administración.

Para el cálculo de gastos de administración se considera mano de obra, materiales, servicios y responsabilidad social para el periodo de 05 años: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 147.

Tabla 147

Resumen de gastos de administración para 05 años del proyecto.

RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS					
PLANILLA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Básico	S/. 72,000				
Gratificación	S/. 6,000				
CTS	S/. 3,250				
ESSALUD	S/. 7,020				
TOTAL PLANILLA	S/. 88,270				
MATERIALES					
Material de oficina	S/. 1,533				
Material de limpieza	S/. 496				
Total S/. (SIN IGV)	S/. 2,030				
SERVICIOS					
Energía Eléctrica	S/. 869				
Agua	S/. 399				
Arbitrios	S/. 180				
Servicio de teléfono - internet	S/. 462				
Alquiler local	S/. 3,600				
Servicio de contabilidad	S/. 18,000				

Servicio de limpieza	S/. 2,040				
Servicio de seguridad	S/. 1,140				
Recarga de extintores	S/. 30				
Póliza de seguro contra robo y otros	S/. 264				
Total Costo Servicios (sin IGV)	S/. 26,984				
RESPONSABILIDAD SOCIAL					
Talleres de elaboración de galletas	S/. 2,000				
Charla Cuidado áreas verdes	S/. 2,000				
Donación Fundación Teletón	S/. 5,000				
Total Costo Servicios (sin IGV)	S/. 9,000				
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS (SIN IGV)	S/. 126,284				
IGV	S/. 2,350				
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS (CON IGV)	S/. 128,634				

Fuente: Propia.

7.4.1.5 Presupuesto de gastos de ventas.

Para el cálculo de gastos de ventas se considera mano de obra, materiales, servicios y responsabilidad social para el periodo de 05 años: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 148.

Tabla 148

Resumen de gastos de ventas para 05 años del proyecto.

RESUMEN GASTOS DE VENTAS					
PLANILLA	2019	2020	2021	2022	2023
Básico	S/. 84,000				
Gratificación	S/. 7,000				
CTS	S/. 3,792				
ESSALUD	S/. 8,190				
Total Planilla	S/. 102,982				
MATERIALES					
Material de oficina	S/. 925				
Material de limpieza	S/. 248				
Total S/. (SIN IGV)	S/. 1,173				
PUBLICIDAD					
Volantes	S/. 3,700	S/. 3,700	S/. 2,960	S/. 2,960	S/. 2,220
21 impulsadoras - una en cada local - por un tiempo de 2 hr	S/. 64,068	S/. 64,068	S/. 64,068	S/. 16,017	S/. 10,678
2 eventos al año	S/. 14,000	S/. 14,000	S/. 14,000	S/. 14,000	S/. 7,000
Alquiler de 5 vallas x 30 días	S/. 12,712				
Total Costo Publicidad y Marketing (sin IGV)	S/. 94,480	S/. 81,768	S/. 81,028	S/. 32,977	S/. 19,898
SERVICIOS					
Energía Eléctrica	S/. 1,739				

Agua	S/. 798				
Arbitrios	S/. 360				
Servicio de teléfono - internet	S/. 661				
Alquiler local	S/. 7,200				
Servicio de mantenimiento / limpieza	S/. 4,080				
Servicio de seguridad	S/. 1,140				
Servicio de community manager	S/. 14,400				
Recarga de extintores	S/. 30				
Póliza de seguro contra robo y otros	S/. 528				
Total Costo Servicios (sin IGV)	S/. 30,936				
TOTAL GASTOS DE VENTAS (SIN IGV)	S/. 229,569	S/. 216,859	S/. 216,119	S/. 168,068	S/. 154,989
IGV	S/. 17,893	S/. 15,605	S/. 15,472	S/. 6,823	S/. 4,469
TOTAL GASTOS DE VENTAS (CON IGV)	S/. 247,462	S/. 232,464	S/. 231,591	S/. 174,891	S/. 159,458

Fuente: Propia.

7.4.2 Egresos no desembolsables.

7.4.2.1 Depreciación.

El cuadro de depreciación de equipos para el periodo de 05 años es el siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 149 y 150.

Tabla 149

Depreciación de equipos para los 05 años del proyecto.

DEPRECIACIÓN Y VALOR DE DESECHO - INVERSIÓN AÑO 0							
Descripción	Costo total (sin IGV)	Vida útil contable (años)	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
PRODUCCION							
Amasadora	S/. 5,100	10	S/. 510				
Selladora banda continua	S/. 2,710	10	S/. 271				
Horno	S/. 4,500	10	S/. 450				
Computadoras	S/. 2,700	4	S/. 675	S/. 675	S/. 675	S/. 675	S/. 0
Aire acondicionado	S/. 4,240	10	S/. 424				
TOTAL	S/. 19,250		S/. 2,330	S/. 2,330	S/. 2,330	S/. 2,330	S/. 1,655
VENTAS							
Computadoras	S/. 2,700	4	S/. 675	S/. 675	S/. 675	S/. 675	S/. 0
TOTAL	S/. 2,700		S/. 675	S/. 675	S/. 675	S/. 675	S/. 0
ADMINISTRATIVA							
Computadoras	S/. 2,700	4	S/. 675	S/. 675	S/. 675	S/. 675	S/. 0
Impresora	S/. 1,058	4	S/. 265	S/. 265	S/. 675	S/. 675	S/. 0
Refrigeradora	S/. 1,500	10	S/. 150				
TOTAL	S/. 5,258		S/. 1,090	S/. 1,090	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 150
TOTAL DEP. Y V.D.	S/. 27,208		S/. 4,095	S/. 4,095	S/. 4,505	S/. 4,505	S/. 1,805

Fuente: Propia.

Tabla 150

Depreciación anual por áreas.

DEPRECIACIÓN Y VALOR DE DESECHO - INVERSIÓN AÑO 0					
Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
PRODUCCIÓN	S/. 2,330	S/. 2,330	S/. 2,330	S/. 2,330	S/. 1,655
VENTAS	S/. 675	S/. 675	S/. 675	S/. 675	S/. 0
ADMINISTRATIVA	S/. 1,090	S/. 1,090	S/. 1,090	S/. 1,090	S/. 150
TOTAL DEP. Y V.D.	S/. 4,095	S/. 4,095	S/. 4,095	S/. 4,095	S/. 1,805

Fuente: Propia.

7.4.2.2 Amortización de intangibles y gastos pre operativos.

El cuadro de amortización de intangibles y gastos pre operativo para el periodo de 05 años es el siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 151.

Tabla 151

Resumen de amortización de intangibles y gastos pre operativos para 05 años del proyecto.

RESUMEN AMORTIZACIÓN Y GASTOS PRE OPERATIVOS	2019	2020	2021	2022	2023
PRODUCCIÓN	S/. 11,076				
VENTAS	S/. 5,667				
ADMINISTRATIVA	S/. 4,161				
TOTAL AMORTIZACIÓN Y GASTOS PRE OPERATIVOS	S/. 20,904				

Fuente: Propia.

7.4.2.3 Costos de producción unitaria y costo total unitario.

Costos de producción unitaria: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 152, 153 y 154.

Tabla 152

Costo de producción unitario presentaciones pasas.

COSTO PRODUCCIÓN UNITARIO PASAS					
Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Paquetes	86,969	95,347	103,930	112,724	121,734
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Materia prima	S/. 86,737	S/. 95,013	S/. 100,918	S/. 109,626	S/. 116,088
Mano de obra directa	S/. 20,275	S/. 20,275	S/. 20,275	S/. 20,275	S/. 24,780
CIF	S/. 60,059	S/. 61,469	S/. 62,755	S/. 64,096	S/. 65,137
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	S/. 167,071	S/. 176,757	S/. 183,948	S/. 193,997	S/. 206,005
COSTO PRODUCCIÓN UNITARIO	S/. 1.92	S/. 1.85	S/. 1.77	S/. 1.72	S/. 1.69

Fuente: Propia.

Tabla 153

Costo de producción unitario presentación pecanas.

COSTO PRODUCCIÓN UNITARIO PECANAS					
Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Paquetes	149,360	163,748	178,489	193,591	209,065
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Materia prima	S/. 142,073	S/. 155,628	S/. 165,302	S/. 179,565	S/.190,150
Mano de obra directa	S/. 34,820	S/. 34,820	S/. 34,820	S/. 34,820	S/. 42,557
CIF	S/. 103,144	S/. 105,565	S/. 107,775	S/. 110,077	S/.111,866
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	S/. 280,037	S/. 296,013	S/. 307,897	S/. 324,462	S/.344,573
COSTO PRODUCCIÓN UNITARIO	S/. 1.87	S/. 1.81	S/. 1.73	S/. 1.68	S/. 1.65

Fuente: Propia.

Tabla 154

Costo de producción unitario presentación arándanos.

COSTO PRODUCCIÓN UNITARIO ARÁNDANOS					
	2019	2020	2021	2022	2023
Paquetes	107,766	118,147	128,783	139,679	150,844
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Materia prima	S/. 103,708	S/. 113,603	S/. 120,664	S/. 131,076	S/.138,802
Mano de obra directa	S/. 25,124	S/. 25,124	S/. 25,124	S/. 25,124	S/. 30,705
CIF	S/. 74,420	S/. 76,168	S/. 77,762	S/. 79,423	S/. 80,713
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	S/. 203,252	S/. 214,895	S/. 223,550	S/. 235,623	S/.250,220
COSTO PRODUCCIÓN UNITARIO	S/. 1.89	S/. 1.82	S/. 1.74	S/. 1.69	S/. 1.66

Fuente: Propia.

Costos totales unitarios: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 155, 156 y 157.

Tabla 155

Costo total unitario presentación pasas.

COSTO TOTAL UNITARIO PASAS					
Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Paquetes	86,969	95,347	103,930	112,724	121,734
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Materia prima	S/. 86,737	S/. 95,013	S/. 100,918	S/. 109,626	S/.116,088
Mano de obra directa	S/. 20,275	S/. 20,275	S/. 20,275	S/. 20,275	S/. 24,780
CIF	S/. 60,059	S/. 61,469	S/. 62,755	S/. 64,096	S/. 65,137
Gastos administrativos	S/. 33,245	S/. 33,245	S/. 33,245	S/. 33,245	S/. 33,008
Gastos ventas	S/. 59,626	S/. 56,413	S/. 56,226	S/. 44,081	S/. 40,605
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	S/. 259,942	S/. 266,415	S/. 273,419	S/. 271,323	S/.279,618
COSTO PRODUCCIÓN UNITARIO	S/. 2.99	S/. 2.79	S/. 2.63	S/. 2.41	S/. 2.30

Fuente: Propia.

Tabla 156

Costo total unitario presentación pecanas.

COSTO TOTAL UNITARIO PASAS					
Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Paquetes	86,969	95,347	103,930	112,724	121,734
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Materia prima	S/. 86,737	S/. 95,013	S/. 100,918	S/. 109,626	S/. 116,088
Mano de obra directa	S/. 20,275	S/. 20,275	S/. 20,275	S/. 20,275	S/. 24,780
CIF	S/. 60,059	S/. 61,469	S/. 62,755	S/. 64,096	S/. 65,137
Gastos administrativos	S/. 33,245	S/. 33,245	S/. 33,245	S/. 33,245	S/. 33,008
Gastos ventas	S/. 59,626	S/. 56,413	S/. 56,226	S/. 44,081	S/. 40,605
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	S/. 259,942	S/. 266,415	S/. 273,419	S/. 271,323	S/. 279,618
COSTO PRODUCCIÓN UNITARIO	S/. 2.99	S/. 2.79	S/. 2.63	S/. 2.41	S/. 2.30

Fuente: Propia.

Tabla 157

Costo total unitario presentación arándanos.

COSTO TOTAL UNITARIO ARÁNDANOS					
Descripción	2019	2020	2021	2022	2023
Paquetes	107,766	118,147	128,783	139,679	150,844
COSTOS DE PRODUCCIÓN					
Materia prima	S/. 103,708	S/. 113,603	S/. 120,664	S/. 131,076	S/. 138,802
Mano de obra directa	S/. 25,124	S/. 25,124	S/. 25,124	S/. 25,124	S/. 30,705
CIF	S/. 74,420	S/. 76,168	S/. 77,762	S/. 79,423	S/. 80,713
Gastos administrativos	S/. 41,195	S/. 41,195	S/. 41,195	S/. 41,195	S/. 40,901
Gastos ventas	S/. 73,884	S/. 69,903	S/. 69,671	S/. 54,623	S/. 50,315
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	S/. 318,331	S/. 325,993	S/. 334,416	S/. 331,441	S/. 341,436
COSTO PRODUCCIÓN UNITARIO	S/. 2.95	S/. 2.76	S/. 2.60	S/. 2.37	S/. 2.26

Fuente: Propia.

7.4.3 Costos fijos y variables unitarios.

Los costos fijos y variables unitarios son los siguientes: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 158, 159 y 160.

Tabla 158

Costo variable y fijo unitario presentación pasas.

COSTO VARIABLES Y FIJOS PASAS					
COSTOS VARIABLES					
	2019	2020	2021	2022	2023
Paquetes	86,969	95,347	103,930	112,724	121,734
Materia prima	S/. 86,737	S/. 95,013	S/. 100,918	S/. 109,626	S/. 116,088
CIF-VARIABLES (mat emp, energ, agua, transporte)	S/. 14,650	S/. 15,962	S/. 17,248	S/. 18,589	S/. 19,752
TOTAL COSTO VARIABLE	S/. 101,387	S/. 110,975	S/. 118,166	S/. 128,215	S/. 135,840

COSTO VARIABLE UNITARIO	S/. 1.17	S/. 1.16	S/. 1.14	S/. 1.14	S/. 1.12
COSTOS FIJOS					
	2019	2020	2021	2022	2023
Paquetes	86,969	95,347	103,930	112,724	121,734
Mano de obra directa	S/. 20,275	S/. 20,275	S/. 20,275	S/. 20,275	S/. 24,780
CIF	S/. 45,409	S/. 45,507	S/. 45,507	S/. 45,507	S/. 45,385
Gastos administrativos	S/. 33,245	S/. 33,245	S/. 33,245	S/. 33,245	S/. 33,008
Gastos ventas	S/. 59,626	S/. 56,413	S/. 56,226	S/. 44,081	S/. 40,605
TOTAL COSTO FIJOS	S/. 158,555	S/. 155,440	S/. 155,253	S/. 143,108	S/. 143,778
COSTO FIJOS UNITARIO	S/. 1.82	S/. 1.63	S/. 1.49	S/. 1.27	S/. 1.18

Fuente: Propia.

Tabla 159

Costo variable y fijo unitario presentación pecanas.

COSTO VARIABLES Y FIJOS PECANAS					
COSTOS VARIABLES					
	2019	2020	2021	2022	2023
Paquetes	149,360	163,748	178,489	193,591	209,065
Materia prima	S/. 142,073	S/. 155,628	S/. 165,302	S/. 179,565	S/. 190,150
CIF-VARIABLES (mat emp, energ, agua, transporte)	S/. 25,160	S/. 27,413	S/. 29,622	S/. 31,925	S/. 33,922
TOTAL COSTO VARIABLE	S/. 167,233	S/. 183,041	S/. 194,924	S/. 211,490	S/. 224,072
COSTO VARIABLE UNITARIO	S/. 1.12	S/. 1.12	S/. 1.09	S/. 1.09	S/. 1.07
COSTOS FIJOS					
	2019	2020	2021	2022	2023
Paquetes	149,360	163,748	178,489	193,591	209,065
Mano de obra directa	S/. 34,820	S/. 34,820	S/. 34,820	S/. 34,820	S/. 42,557
CIF	S/. 77,984	S/. 78,153	S/. 78,153	S/. 78,153	S/. 77,944
Gastos administrativos	S/. 57,095	S/. 57,095	S/. 57,095	S/. 57,095	S/. 56,687
Gastos ventas	S/. 102,401	S/. 96,883	S/. 96,562	S/. 75,705	S/. 69,735
TOTAL COSTO FIJOS	S/. 272,300	S/. 266,951	S/. 266,630	S/. 245,773	S/. 246,923
COSTO FIJOS UNITARIO	S/. 1.82	S/. 1.63	S/. 1.49	S/. 1.27	S/. 1.18

Fuente: Propia.

Tabla 160

Costo variable y fijo unitario presentación arándanos.

COSTO VARIABLES Y FIJOS ARÁNDANOS					
COSTOS VARIABLES					
	2019	2020	2021	2022	2023
Paquetes	107,766	118,147	128,783	139,679	150,844
Materia prima	S/. 103,708	S/. 113,603	S/. 120,664	S/. 131,076	S/. 138,802
CIF-VARIABLES (mat emp, energ, agua, transporte)	S/. 18,153	S/. 19,779	S/. 21,373	S/. 23,034	S/. 24,475
TOTAL COSTO VARIABLE	S/. 121,861	S/. 133,382	S/. 142,037	S/. 154,110	S/. 163,277
COSTO VARIABLE UNITARIO	S/. 1.13	S/. 1.13	S/. 1.10	S/. 1.10	S/. 1.08
COSTOS FIJOS					
	2019	2020	2021	2022	2023
Paquetes	107,766	118,147	128,783	139,679	150,844

Mano de obra directa	S/. 25,124	S/. 25,124	S/. 25,124	S/. 25,124	S/. 30,705
CIF	S/. 56,267	S/. 56,389	S/. 56,389	S/. 56,389	S/. 56,238
Gastos administrativos	S/. 41,195	S/. 41,195	S/. 41,195	S/. 41,195	S/. 40,901
Gastos ventas	S/. 73,884	S/. 69,903	S/. 69,671	S/. 54,623	S/. 50,315
TOTAL COSTO FIJOS	S/. 196,470	S/. 192,611	S/. 192,379	S/. 177,331	S/. 178,159
COSTO FIJOS UNITARIO	S/. 1.82	S/. 1.63	S/. 1.49	S/. 1.27	S/. 1.18

Fuente: Propia.

Capítulo VIII
Estudio económico y financiero

8.1 Premisas del estado de resultados y del flujo de caja.

Las premisas adoptadas son las siguientes:

- El horizonte de evaluación es por un periodo de 5 años.
- Siempre Sanos S.A.C. iniciará operaciones en diciembre del 2018.
- Los montos en su totalidad se encuentran en soles.
- El impuesto a la renta nacional es 29.5%.
- Nuestra política de compra de nuestra materia prima e insumos es a un crédito de 30 días.
- La política de ventas de los supermercados es a un crédito de 60 días.
- La estructura financiera es de 52.81% capital propio y 47.19% deuda.
- Se realizó el préstamo para cubrir el capital de trabajo.
- Los precios en el Estado de Resultados se encuentran sin IG.V.
- El precio del producto se mantiene constante durante el proyecto.

8.1.1 Estado de resultados sin gastos financieros.

El estado de resultados sin incluir gastos financieros es el siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 161, 162 y 163.

Tabla 161

Estado de resultados sin gastos financieros.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS (NO INCLUYE GASTOS FINANCIEROS)					
	2019	2020	2021	2022	2023
VENTAS	S/ 1,046,134	S/ 1,146,909	S/ 1,250,161	S/ 1,355,935	S/ 1,464,318
COSTO DE VENTAS	S/ -650,361	S/ -687,665	S/ -715,394	S/ -754,082	S/ -800,799
(-) Materia Prima	S/ -332,518	S/ -364,244	S/ -386,884	S/ -420,267	S/ -445,040
(-) Mano de obra directa	S/ -80,219	S/ -80,219	S/ -80,219	S/ -80,219	S/ -98,042
(-) CIF	S/ -237,623	S/ -243,202	S/ -248,291	S/ -253,596	S/ -257,717
UTILIDAD BRUTA	S/ 395,773	S/ 459,244	S/ 534,766	S/ 601,853	S/ 663,519
GASTOS OPERATIVOS	S/ -367,446	S/ -354,735	S/ -353,995	S/ -305,944	S/ -291,251
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ -131,535	S/ -131,535	S/ -131,535	S/ -131,535	S/ -130,596
(-) GASTOS VENTAS	S/ -235,911	S/ -223,200	S/ -222,460	S/ -174,409	S/ -160,655
EBIT O UTILIDAD OPERATIVA	S/ 28,327	S/ 104,509	S/ 180,771	S/ 295,909	S/ 372,268
(-) IMPUESTO A LA RENTA	S/ -2,833	S/ -18,692	S/ -41,189	S/ -75,155	S/ -97,681
UTILIDAD OPERATIVA DESPUÉS DE IMPUESTOS	S/ 25,494	S/ 85,817	S/ 139,582	S/ 220,754	S/ 274,587

Fuente: Propia.

Tabla 162

Decreto legislativo 1261: Artículo 5 (Régimen MYPE Tributario).

IMPUESTO A LA RENTA	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
Hasta 15UIT	10%	10%	10%	10%	10%
Más de 15UIT	29.5%	29.5%	29.5%	29.5%	29.5%

Fuente: Propia.

Tabla 163

Distribución de montos para impuesto a la renta según Decreto legislativo 1261.

	2019	2020	2021	2022	2023
EBIT O UTILIDAD OPERATIVA	S/ 28,327	S/ 104,509	S/ 180,771	S/ 295,909	S/ 372,268
Hasta 15UIT	S/ 28,327	S/ 62,250	S/ 62,250	S/ 62,250	S/ 62,250
Mas de 15UIT	S/ -	S/ 42,259	S/ 118,521	S/ 233,659	S/ 310,018

Fuente: Propia.

8.2 Estado de resultados con gastos financieros y escudo fiscal.

El estado de resultados que incluye gastos financieros es el siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 164, 165 y 166.

Tabla 164

Estado de resultados con gastos financieros.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS (NO INCLUYE GASTOS FINANCIEROS)					
	2019	2020	2021	2022	2023
VENTAS	S/1,046,134	S/1,146,909	S/1,250,161	S/1,355,935	S/1,464,318
COSTO DE VENTAS	S/ -650,361	S/ -687,665	S/ -715,394	S/ -754,082	S/ -800,799
(-) Materia Prima	S/ -332,518	S/ -364,244	S/ -386,884	S/ -420,267	S/ -445,040
(-) Mano de obra directa	S/ -80,219	S/ -80,219	S/ -80,219	S/ -80,219	S/ -98,042
(-) CIF	S/ -237,623	S/ -243,202	S/ -248,291	S/ -253,596	S/ -257,717
UTILIDAD BRUTA	S/ 395,773	S/ 459,244	S/ 534,766	S/ 601,853	S/ 663,519
GASTOS OPERATIVOS	S/ -367,446	S/ -354,735	S/ -353,995	S/ -305,944	S/ -291,251
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/ -131,535	S/ -131,535	S/ -131,535	S/ -131,535	S/ -130,596
(-) GASTOS VENTAS	S/ -235,911	S/ -223,200	S/ -222,460	S/ -174,409	S/ -160,655
EBIT O UTILIDAD OPERATIVA	S/ 28,327	S/ 104,509	S/ 180,771	S/ 295,909	S/ 372,268
(-) GASTOS FINANCIEROS	S/ -25,329	S/ -12,313	S/ -3,249	S/ -1,255	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/ 2,998	S/ 92,196	S/ 177,522	S/ 294,654	S/ 372,268
(-) IMPUESTO A LA RENTA	S/ -300	S/ -15,059	S/ -40,230	S/ -74,784	S/ -97,681
UTILIDAD OPERATIVA DESPUÉS DE IMPUESTOS	S/ 2,698	S/ 77,137	S/ 137,292	S/ 219,870	S/ 274,587
ESCUDO FISCAL	S/ 2,533	S/ 3,632	S/ 959	S/ 370	S/ -

Fuente: Propia.

Tabla 165

Decreto legislativo 1261: Artículo 5 (Régimen MYPE Tributario).

IMPUESTO A LA RENTA	2,019	2,020	2,021	2,022	2,023
Hasta 15UIT	10%	10%	10%	10%	10%
Más de 15UIT	29.5%	29.5%	29.5%	29.5%	29.5%

Fuente: Propia.

Tabla 166

Distribución de montos para impuesto a la renta según Decreto legislativo 1261.

	2019	2020	2021	2022	2023
EBIT O UTILIDAD OPERATIVA	S/ 2,998	S/ 92,197	S/ 177,522	S/ 294,655	S/ 372,269
Hasta 15UIT	S/ 2,998	S/ 62,250	S/ 62,250	S/ 62,250	S/ 62,250
Mas de 15UIT	S/ -	S/ 29,947	S/ 115,272	S/ 232,405	S/ 310,019

Fuente: Propia.

8.3 Flujo de caja operativo.

El flujo de caja operativo es el siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 167.

Tabla 167

Flujo de caja operativo para los 05 años del proyecto.

	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
VENTAS		S/1,234,438	S/1,353,353	S/1,475,190	S/1,600,004	S/1,727,895
(-) MATERIAL DIRECTO O MATERIA PRIMA		S/ -392,372	S/ -429,808	S/ -456,523	S/ -495,915	S/ -525,147
(-) MANO DE OBRA DIRECTA		S/ -80,219	S/ -80,219	S/ -80,219	S/ -80,219	S/ -98,042
(-) CIF		S/ -236,889	S/ -243,471	S/ -249,477	S/ -255,737	S/ -261,396
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/ -128,634				
(-) GASTOS VENTAS		S/ -247,463	S/ -232,463	S/ -231,590	S/ -174,890	S/ -159,456
(-) DEPRECIACIÓN		S/ -4,095	S/ -4,095	S/ -4,095	S/ -4,095	S/ -1,805
(-) AMORTIZACIÓN		S/ -20,904				
UTILIDAD		S/ 123,862	S/ 213,759	S/ 303,747	S/ 439,610	S/ 532,511
(-) IMPUESTOS A LA RENTA		S/ -2,833	S/ -18,692	S/ -41,189	S/ -75,155	S/ -97,681
(+) DEPRECIACIÓN		S/ 4,095	S/ 4,095	S/ 4,095	S/ 4,095	S/ 1,805
(+) AMORTIZACIÓN		S/ 20,904				
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		S/ 146,028	S/ 220,066	S/ 287,557	S/ 389,454	S/ 457,539

Fuente: Propia.

8.4 Flujo de capital.

El flujo de capital es el siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 168.

Tabla 168

Flujo de capital para los 05 años del proyecto.

	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
(-) INVERSIÓN ACTIVOS TANGIBLES	S/ -32,106					
(-) INVERSIÓN ACTIVOS INTANGIBLES	S/ -6,296					
(-) GASTOS PRE-OPERATIVOS	S/ -106,681					S/ 3,000
(-) INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO	S/ -125,868	S/-12,125	S/-12,423	S/-12,727	S/-13,040	

(+) VALOR DE DESECHO ACTIVOS FIJOS						S/ 7,890
(+) VALOR DE RECUPERO CAPITAL DE TRABAJO						S/ 176,183
FLUJO DE CAPITAL O INVERSIÓN TOTAL	S/ -270,951	S/-12,125	S/-12,423	S/-12,727	S/-13,040	S/ 187,073

Fuente: Propia.

8.5 Flujo de caja económico.

El flujo de caja económico es el siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 169.

Tabla 169

Flujo de caja económico para los 05 años del proyecto.

	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
FLUJO DE CAPITAL O INVERSIÓN TOTAL	S/ -270,951	S/-12,125	S/ -12,423	S/ -12,727	S/ -13,040	S/ 187,073
(-) PAGO IGV (Estado)		S/-78,344	S/-109,249	S/-122,976	S/-143,701	S/-161,305
FLUJO DE CAJA DE LIBRE DISPONIBILIDAD (ECONÓMICO)	S/ -270,951	S/ 55,560	S/ 98,394	S/ 151,855	S/ 232,714	S/ 483,307

Fuente: Propia.

8.6 Flujo del servicio de la deuda.

El flujo del servicio de la deuda es el siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 170.

Tabla 170

Flujo de caja de la deuda para los 05 años del proyecto.

	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
PRÉSTAMO	S/ 130,000					
(-) CUOTAS (Amortización + intereses)		S/-74,700	S/-74,700	S/-11,373	S/ -11,373	
(+) ESCUDO FISCAL		S/ 2,533	S/ 3,632	S/ 959	S/ 370	S/ -
FLUJO DE CAJA DE LA DEUDA	S/ 130,000	S/-72,167	S/-71,068	S/-10,414	S/ -11,002	S/ -

Fuente: Propia.

8.7 Flujo de caja financiero.

El flujo de caja financiero es el siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 171.

Tabla 171

Flujo de caja financiero para los 05 años del proyecto.

	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
PRÉSTAMO	S/ 130,000					
(-) CUOTAS (Amortización + intereses)		S/-74,700	S/-74,700	S/ -11,373	S/ -11,373	
(+) ESCUDO FISCAL		S/ 2,533	S/ 3,632	S/ 959	S/ 370	S/ -
FLUJO DE CAJA DE LA DEUDA	S/ 130,000	S/-72,167	S/-71,068	S/ -10,414	S/ -11,002	S/ -
FLUJO DE CAJA DE LA DEUDA	S/ -140,952	S/-16,607	S/ 27,326	S/141,441	S/ 221,711	S/483,307

Fuente: Propia.

Capítulo IX

Evaluación económica financiera

9.1 Cálculo de la tasa de descuento.

9.1.1 Costo de oportunidad.

9.1.1.1 CAPM.

El CAPM es un modelo financiero desarrollado para hallar la tasa de rentabilidad de cualquier activo financiero con el riesgo de mercado de dicho activo.

Cálculo del COK utilizando el modelo CAPM: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 172.

Tabla 172

Cálculo de COK con modelo CAPM.

COSTO DE OPORTUNIDAD COK (MODELO CAPM)		
Rendimiento del mercado USA	10.27%	Damodaran S&P (2008-2017)
Tasa libre de riesgo USA (T-Bonds)	4.29%	Damodaran 10 year T. Bond (2008-2017)
Beta des apalancada	0.61	Sector Food Processing
%D	47%	
%E	53%	
Riesgo país	1.34%	Riesgo país Mayo 2018 (JP Morgan / Ámbito)
Impuesto a la renta	29.5%	Sunat
Beta Apalancado	1.00	BI = Bu x (1 + D/E x (1-T))
COK (Modelo CAPM)	11.61%	COK = Rf + B x (Rm - Rf) + Rp

Fuente: Propia.

9.1.1.2 COK propio.

El cálculo del COK propio es el siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 173 y 174.

Tabla 173

Cálculo de COK propio.

COSTO DE OPORTUNIDAD (COK) de ACCIONISTAS	
Alternativa de Inversión	Tasa
Depósito a plazo Caja Cusco	4.20%
Depósito a plazo Banco Ripley	4.75%
Depósito a plazo Financiera Pro Empresa	5.40%
Depósito a plazo Caja Municipal Ica	4.60%
Depósito a plazo Credinka	5.30%
Promedio	4.85%
TCEA Deuda (%)	26.11%
Costo de Oportunidad (COK)	30.96%

Fuente: Propia.

Tabla 174

Cálculo de TCEA promedio de deuda.

COSTO DE LA DEUDA	% Deuda	TCEA
Deuda Activos Fijos	23%	24.55%
Deuda Capital de trabajo	77%	26.58%
Costo promedio de la deuda		26.11%
Costo neto de la deuda (menos los impuestos)		18.41%

Fuente: Propia.

9.1.2 Costo promedio ponderado de capital (WACC).

El costo promedio ponderado de capital es el siguiente: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 175.

Tabla 175

Cálculo de WACC.

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (WACC)			
Capital	Monto	%	Costo de capital
Deuda	S/. 130,000	47.19%	18.41%
Capital propio	S/. 145,481	52.81%	30.96%
	S/. 275,481	100.00%	
Costo promedio ponderado capital (WACC)			25.04%

Fuente: Propia.

9.2 Evaluación económica financiera.

9.2.1 Indicadores de rentabilidad.

Los indicadores de rentabilidad son los siguientes:

9.2.1.1 VANE y VANF.

Los valores de VANE y VANF son los siguientes: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 176.

Tabla 176

Flujos económico y financiero para cálculo de VANE y VANF.

CONCEPTOS	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
FLUJO ECONÓMICO	S/-270,952	S/ 55,560	S/98,394	S/151,855	S/232,714	S/483,307
FLUJO FINANCIERO	S/-140,952	S/ -16,607	S/27,326	S/141,441	S/221,711	S/483,307
	VANE	S/167,431				
	VANF	S/126,103				

Fuente: Propia.

9.2.1.2 TIRE y TIRF, TIR modificado.

Los valores de TIRE, TIRF y TIR modificado son los siguientes: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 177.

Tabla 177

Flujos económico y financiero para cálculo de TIRE, TIRF, TIRME y TIRMF.

CONCEPTOS	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
FLUJO ECONÓMICO	S/ -270,952	S/ 55,560	S/ 98,394	S/151,855	S/232,714	S/ 483,307
FLUJO FINANCIERO	S/ -140,952	S/ -16,607	S/ 27,326	S/141,441	S/221,711	S/ 483,307
	TIRE	43.70%	TIRME	37.67%		
	TIRF	52.34%	TIRMF	47.98%		

Fuente: Propia.

9.2.1.3 **Periodo de recuperación descontado.**

A continuación, se muestra el cálculo del periodo de recuperación descontado: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 178.

Tabla 178.

Periodo de recuperación descontado para flujos económico y financiero.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DESCONTADO	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
FLUJO ECONÓMICO DESCONTADO	S/-270,952	S/ 44,435	S/ 62,934	S/ 77,679	S/95,204	S/ 158,131
FLUJO ECONÓMICO ACUMULADO	S/ -270,952	S/ -226,517	S/-163,583	S/-85,904	S/ 9,300	S/ 167,431
Periodo de recuperación descontado			3.9 años			
PERIODO DE RECUPERACIÓN DESCONTADO	Año 0	2019	2020	2021	2022	2023
FLUJO FINANCIERO DESCONTADO	S/ -140,952	S/ -12,681	S/ 15,933	S/ 62,971	S/75,372	S/ 125,460
FLUJO FINANCIERO ACUMULADO	S/ -140,952	S/-153,633	S/-137,700	S/-74,729	S/ 643	S/ 126,103
Periodo de recuperación descontado			3.99 años			

Fuente: Propia.

9.2.1.4 **Análisis Beneficio / Costo (B / C).**

Los resultados del análisis Beneficio sobre Costo es el siguiente:

Relación B/C Económico: 1.62

Relación B/C Financiero: 1.89

9.2.2 **Análisis del punto de equilibrio.**

El punto de equilibrio es un concepto financiero que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y costos variables se encuentran atendidos. Es decir, el punto de equilibrio es el punto en donde la empresa tiene un beneficio igual a cero, no gana ni pierde.

9.2.2.1 Costos variables, costos fijos.

A continuación, se presentan los costos variables y costos fijos para cálculo de punto de equilibrio: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 179 y 180.

Tabla 179

Distribución de presentaciones según programa.

PRODUCTO	MEZCLA
Pasas	25.30%
Pecanas	43.40%
Arándanos	31.30%
TOTAL	100.00%

Fuente: Propia.

Tabla 180

Costos variables y costos fijos por presentación para cálculo de punto de equilibrio

DESCRIPCIÓN	2019			2020		
	PASAS	PECANAS	ARÁNDANOS	PASAS	PECANAS	ARÁNDANOS
MEZCLA PRODUCTO	25.3%	43.4%	31.3%	25.3%	43.4%	31.3%
VALOR VENTA UNITARIO PROMEDIO	S/. 3.04	S/. 3.04	S/. 3.04	S/. 3.04	S/. 3.04	S/. 3.04
COSTO VARIABLE UNITARIO	S/. 1.17	S/. 1.12	S/. 1.13	S/. 1.16	S/. 1.12	S/. 1.13
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN (VV-CVU)	S/. 1.87	S/. 1.92	S/. 1.91	S/. 1.88	S/. 1.92	S/. 1.91
MC unitario promedio ponderado	S/. 1.90			S/. 1.91		
Costo Fijo Total	S/. 627,325.91			S/. 615,002.04		
PE (unidades) = CFT / Mcu promedio	329,228			322,447		
PE (unidades) por presentación	83,211	142,907	103,110	81,497	139,963	100,986
Costo variable total	S/. 97,007	S/.160,008	S/. 116,596	S/. 94,855	S/. 156,454	S/. 114,008
Venta (soles) por presentación	S/.252,984	S/.434,473	S/. 313,480	S/.247,773	S/. 425,523	S/. 307,023

DESCRIPCIÓN	2021			2022		
	PASAS	PECANAS	ARÁNDANOS	PASAS	PECANAS	ARÁNDANOS
MEZCLA PRODUCTO	25.3%	43.4%	31.3%	25.3%	43.4%	31.3%
VALOR VENTA UNITARIO PROMEDIO	S/. 3.04	S/. 3.04	S/. 3.04	S/. 3.04	S/. 3.04	S/. 3.04
COSTO VARIABLE UNITARIO	S/. 1.14	S/. 1.09	S/. 1.10	S/. 1.14	S/. 1.09	S/. 1.10
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN (VV-CVU)	S/. 1.90	S/. 1.95	S/. 1.94	S/. 1.90	S/. 1.95	S/. 1.94
MC unitario promedio ponderado	S/. 1.93			S/. 1.93		
Costo Fijo Total	S/. 614,262.04			S/. 566,211.19		
PE (unidades) = CFT / Mcu promedio	317,705			292,913		
PE (unidades) por presentación	80,299	137,905	99,501	74,033	127,144	91,737
Costo variable total	S/. 91,298	S/.150,603	S/. 109,741	S/. 84,207	S/. 138,899	S/. 101,214
Venta (soles) por presentación	S/.244,130	S/.419,266	S/. 302,509	S/.225,079	S/. 386,549	S/. 278,903

DESCRIPCIÓN	2023		
	PASAS	PECANAS	ARÁNDANOS
MEZCLA PRODUCTO	25.3%	43.4%	31.3%
VALOR VENTA UNITARIO PROMEDIO	S/. 3.04	S/. 3.04	S/. 3.04
COSTO VARIABLE UNITARIO	S/. 1.12	S/. 1.07	S/. 1.08
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN (VV-CVU)	S/. 1.92	S/. 1.97	S/. 1.96
MC unitario promedio ponderado	S/. 1.95		
Costo Fijo Total	S/. 568,858.89		
PE (unidades) = CFT / Mcu promedio	291,126		
PE (unidades) por presentación	73,581	126,368	91,177
Costo variable total	S/. 82,108	S/.135,439	S/. 98,692
Venta (soles) por presentación	S/.223,706	S/.384,191	S/. 277,201

Fuente: Propia.

9.2.2.2 Estado de resultados (costeo directo).

A continuación, se presenta el estado de resultados, costeo directo, para los 05 años del proyecto: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 181.

Tabla 181

Estado de resultados (costeo directo) para los 05 años del proyecto.

	ESTADO DE RESULTADO (COSTEO DIRECTO)				
	2019	2020	2021	2022	2023
VENTAS	S/. 1,046,134	S/. 1,146,909	S/. 1,250,161	S/. 1,355,935	S/. 1,464,318
(-) COSTOS VARIABLES	-S/. 390,481	-S/. 427,398	-S/. 455,128	-S/. 493,814	-S/. 523,190
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	S/. 655,653	S/. 719,511	S/. 795,033	S/. 862,121	S/. 941,128
(-) COSTOS FIJOS	-S/. 627,326	-S/. 615,002	-S/. 614,262	-S/. 566,211	-S/. 568,859
UTILIDAD OPERATIVA	S/. 28,327	S/. 104,509	S/. 180,771	S/. 295,910	S/. 372,269
(-) GASTOS FINANCIEROS	-S/. 25,329	-S/. 12,313	-S/. 3,249	-S/. 1,255	S/. 0
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	S/. 2,998	S/. 92,197	S/. 177,522	S/. 294,655	S/. 372,269
(-) IMPUESTOS	-S/. 300	-S/. 15,059	-S/. 40,230	-S/. 74,784	-S/. 97,681
UTILIDAD NETA	S/. 2,698	S/. 77,138	S/. 137,292	S/. 219,871	S/. 274,588

Fuente: Propia.

9.2.2.3 Estimación y análisis del punto de equilibrio en unidades.

A continuación, punto de equilibrio en unidades para los 05 años del proyecto: A continuación, se muestra en la siguiente tabla 182.

Tabla 182

Punto de equilibrio (venta de unidades) para los 05 años del proyecto.

CONCEPTO	2019	2020	2021	2022	2023
Punto de Equilibrio (unidades)	329,228	322,447	317,705	292,913	291,126

Fuente: Propia.

9.2.2.4 Estimación y análisis del punto de equilibrio en soles.

A continuación, punto de equilibrio en soles para los 05 años del proyecto:

A continuación, se muestra en la siguiente tabla 183.

Tabla 183

Punto de equilibrio (ingreso por venta) para los 05 años del proyecto.

CONCEPTO	2019	2020	2021	2022	2023
Punto de Equilibrio (soles)	S/1,000,937	S/ 980,320	S/ 965,905	S/890,531	S/885,098

Fuente: Propia.

9.3 Análisis de sensibilidad y de riesgo.

9.3.1 Variables de entrada.

Se consideran variables de entrada a los parámetros que nos permiten identificar a que grado pueden modificarse estas y como estos cambios afectan a la variable a sensibilizar.

Las variables de entrada que analizaremos son:

- Precio
- Demanda
- Costo de materia prima
- Costo de personal

9.3.2 Variables de salida.

Con respecto a las variables de salida, son aquellas que sirven para medir el impacto en la rentabilidad de la inversión.

Las variables de salida que utilizaremos son:

- VANE
- TIRE
- WACC

9.3.3 Análisis unidimensional.

Para cada una de las variables de entrada se realizó un análisis, en donde el VANE tomaba el valor de cero, con el fin de observar hasta qué punto era posible un aumento o reducción de cada variable.

- Para la variable precio, solo es posible reducirlo hasta en un 6.01%. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 184.

Tabla 184

Análisis de variable precio, porcentaje de reducción máxima.

Variable de entrada - PRECIOS		
	Normal	VANE = 0
Disminución máxima de precios		-6.01%
Pasas	S/. 5.00	S/. 4.70
Pecanas	S/. 5.00	S/. 4.70
Arándanos	S/. 5.00	S/. 4.70
Variables de salida		
VANE	S/. 167,431	
TIRE	43.70%	
WACC	25.04%	

Fuente: Propia.

- Para la variable demanda, solo es posible reducirla hasta en un 9.39%. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 185.

Tabla 185

Análisis de variable demanda, porcentaje de reducción máxima.

Variable de entrada - DEMANDA		
	Normal	VANE = 0
Disminución máxima de precios		-9.39%
Pasas	520,704	471,810
Pecanas	894,252	810,282
Arándanos	645,220	584,634
Variables de salida		
VANE	S/. 167,431	
TIRE	43.70%	
WACC	25.04%	

Fuente: Propia.

- Para la variable costo de materia prima, solo es posible aumentarla hasta en un 18.40%. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 186.

Tabla 186

Análisis de variable costo materia prima, porcentaje de aumento máximo.

Variable de entrada - DEMANDA		
	Normal	VANE = 0
Disminución máxima de precios		18.40%
Harina de garbanzo (50 kg)	S/ 360.00	S/ 426.24
Polvo de hornear (1 kg)	S/ 21.00	S/ 24.86
Miel de abeja (1 Litro)	S/ 11.00	S/ 13.02
Sal (25 kg)	S/ 11.25	S/ 13.32
Esencia de vainilla (1 Litro)	S/ 8.00	S/ 9.47
Agua (20 Litros)	S/ 9.00	S/ 10.66
Aceite vegetal (18 Litros)	S/ 43.20	S/ 51.15
Pasas picadas (1 kg)	S/ 22.00	S/ 26.05
Pecanas picadas (1 kg)	S/ 13.00	S/ 15.39
Arándanos picados (1 kg)	S/ 22.00	S/ 26.05
Bolsa de polietileno (1 millar)	S/ 50.00	S/ 59.20
Etiqueta (120 unid)	S/ 12.00	S/ 14.21
Stickers (560 unid)	S/ 44.80	S/ 53.04

Variables de salida		
VANE	S/. 167,431	
TIRE	43.70%	
WACC	25.04%	

Fuente: Propia.

- Para la variable costo de personal, solo es posible aumentarla hasta en un 19.77%. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 187.

Tabla 187

Análisis de variable costo de personal, porcentaje de aumento máximo.

Variable de entrada - DEMANDA		
	Normal	VANE = 0
Disminución máxima de precios		19.77%
Gerente General	S/ 6,000.00	S/ 7,186.00
Jefe de Producción y Operaciones	S/ 4,000.00	S/ 4,791.00
Jefe Comercial	S/ 4,000.00	S/ 4,791.00
Vendedor	S/ 1,500.00	S/ 1,797.00
Supervisor de Calidad	S/ 3,000.00	S/ 3,593.00
Operario Pastelero	S/ 1,800.00	S/ 2,156.00
Auxiliar de Pastelería	S/ 1,200.00	S/ 1,437.00
Operario de Etiquetado y Empaque	S/ 1,200.00	S/ 1,437.00
Almacenero / auxiliar	S/ 1,200.00	S/ 1,437.00
Variables de salida		
VANE	S/. 167,431	
TIRE	43.70%	
WACC	25.04%	

Fuente: Propia.

9.3.4 Análisis multidimensional.

Para este análisis se consideraron 03 estimaciones: la pesimista, la normal y la optimista.

Las variables de entrada y de salida son las utilizadas anteriormente. A continuación, se muestra en la siguiente tabla 188.

Tabla 188

Análisis de escenarios según variaciones en las variables de entrada.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD MULTIDIMENSIONAL			
VARIABLES ENTRADA	PESIMISTA	NORMAL	OPTIMISTA
PRECIOS	-5%	0%	5%
DEMANDA	-5%	0%	5%
COSTOS MATERIA PRIMA	5%	0%	0%
COSTOS PERSONAL	5%	0%	0%
VARIABLES DE SALIDA			
VANE	S/. -156,036	S/. 167,431	S/. 380,196
TIRE	11.70%	43.70%	69.34%
WACC	26.04%	25.04%	24.85%
ESCENARIOS PROBABILIDADES	15%	60%	25%
VAN ECONÓMICO ESPERADO	S/.172,252.48		

Fuente: Propia.

9.3.5 Variables críticas del proyecto.

Las variables más críticas que presenta el proyecto son el precio y la demanda del producto, ya que la variación máxima de ocurrencia (disminución) no debe superar el 10%

Por el contrario, las variables costos de materia prima y costos de personal, pueden tener una variación máxima (aumento) de alrededor del 20%

9.3.6 Perfil de riesgo.

Luego de realizar la presentación de las variables y analizar los posibles escenarios y riesgos, se puede decir que hay un riesgo de mercado bajo.

Asimismo, este riesgo bajo se debe a que el producto es innovador y se encuentra acorde con la tendencia de consumo de productos naturales. Por tal razón, se proyecta una buena aceptación por parte del consumidor.

CONCLUSIONES

- Con respecto al mercado de galletas libres de gluten, Garlletitaz están elaboradas con harina de garbanzo es por esta razón que es un producto nuevo e innovador en este mercado ya mencionado; es por ello que concluimos que debemos evitar en todo nuestro proceso de elaboración la ocurrencia de una contaminación cruzada de gluten, para así mantener la principal característica de nuestro producto.
- Analizando todo el programa de materia prima la máxima necesidad de garbanzo es de 34.5 toneladas anuales y según el organismo público Sierra Exportadora en promedio la producción anual de garbanzo en el Perú es de 1,599 toneladas anuales; esto quiere decir que solo requerimos del 2.16% de la producción anual de garbanzos, entonces concluimos que no tendremos problemas con el abastecimiento de garbanzos el cual es nuestra principal materia prima.
- Después de haber realizado la valorización para la localización según el método de ranking concluimos que la planta de producción estará ubicada en el distrito de San Luis, debido a que los factores más importantes que arrojaron mayor ponderación referidos a cobertura de servicios de comunicación, tamaño del local, costo de alquiler, implementación de las áreas de gestión y operación son los del distrito de San Luis comparado con los de Santa Anita y la Molina.
- En nuestro proyecto se ha obtenido un VANE de S/167,431 y un TIRE de 43.70%, con un WACC de 25.04%, el cual lo convierte en rentable ya que el TIRE es mayor a WACC.
- Desde el punto de vista financiero tenemos con indicador de rentabilidad al VANF de S/126,103 y un TIRF de 52.34% el cual es mayor a nuestro COK de 30.96%, pero nuestro período de recuperación es un poco alto, de 3 años y 9 meses, el cual es casi al finalizar nuestro proyecto.

RECOMENDACIONES

- Revisar a futuro otros tipos de canales de distribución que nos permita obtener más margen de ganancias cómo, por ejemplo: Instituciones privadas y universidades del sector A y B.
- Reforzar nuestra relación con los proveedores para ver la posibilidad que a futuro podamos realizar compras al crédito.
- Al lograr posicionamiento de nuestra marca y luego de una evaluación técnica y económica se evaluará ampliar nuestra presentación en más variedad de sabores como por ejemplo el aguay manto deshidratado.

BIBLIOGRAFÍA

Asociación Celíacos de Catalunya (2017, 15 abril). Tabla orientativa Alimentos con y sin gluten. Recogido del enlace https://www.celiacscatalunya.org/pdfs/apto_no_apto.pdf

Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados. (2016). NIVELES SOCIOECONÓMICOS 2016 [Diapositiva]. Recogido del enlace: <http://www.apeim.com.pe/wp-content/themes/apeim/docs/nse/APEIM-NSE-2016.pdf>

Celi City (2017, 04 enero). Harina de Garbanzo: ¿Cómo se hace y qué propiedades tiene? Recogido del enlace <http://celicity.com/harina-garbanzo/>

Chase, R., Jacobs, R. & Aquilano, N. (2009). *Administración de operaciones: Producción y cadena de suministros* (12ª ed.). México: Editorial Mc Graw Hill.

Franco Concha, P. (2013). *Planes de negocios: Una metodología alternativa* (3a ed.). Perú: Universidad del Pacífico.

Gestión (05.04.2017) Lima Orgánica: "el mercado de comida saludable ha evolucionado favorablemente por la demanda del público" Recogido del enlace: <http://gestion.pe/tendencias/lima-organica-mercado-comida-saludable-ha-evolucionado-favorablemente-demanda-publico-2186651>

Instituto Metropolitano de Planificación (2016). Proyecciones Poblacionales para Lima Metropolitana a los años Horizonte 2018 - 2021 - 2025 y 2035. Recogido del enlace: <https://es.scribd.com/document/310802578/2-10-Lima-Metropolitana-Tendencias-de-Crecimiento-Poblacional-Estimaciones-y-Proyecciones-Segun-Provincias-y-Distritos-Al-Ano-2035>

Instituto Nacional de estadística e informática (2017, 18 marzo). Compendio estadístico. Recogido del enlace https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1477/libro.pdf

Kotler, P. & Armstrong, G. (2012). *Marketing* (14ª ed.). México: Pearson Educación.

McDaniel, C. & Gates, R. (2011). *Investigación cualitativa. En Investigación de mercados* (8a ed., pp. 130-161). México: Editorial Cengage Learning.

- Ministerio de Agricultura y Riego (2016). Garbanzos zonas de producción, calendario de siembra y cosecha. Recogido del enlace: minagri.gob.pe/portal/download/legumbres/catalogo-leguminosas.pdf
- Ministerio de Economía y finanzas (2017). Informe de actualización de proyecciones macroeconómicas. (Informe del 30 abril del 2017). Recogido del enlace: https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/marco_macro/informe_actualizacion_proyecciones.pdf
- Natursan (2015, 06 junio). Harina de Garbanzo: que es, beneficios y propiedades. Recogido del enlace <https://www.natursan.net/harina-de-garbanzo-que-es-beneficios-y-propiedades/>
- Porter, M. (2004). *Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia* (Trigésima segunda reimpresión ed.). México, D. F.: Compañía Editorial Continental.
- Red agrícola (2017, 10 marzo). El rol de la agricultura en la seguridad alimentaria del futuro. Recogido del enlace <http://www.redagricola.com/pe/rol-la-agricultura-la-seguridad-alimentaria-del-futuro/>
- Sistema Integrado de información de Comercio exterior (2017, 20 diciembre). Tendencias mundiales en alimentos y bebidas para el 2018. Recogido del enlace <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/277698773rad83597.pdf>
- Velásquez, A. (2015, 22 de setiembre). Consumo de legumbres duplicará a fines del 2016 los 2.5 kilos actuales en el Perú. Recogido del enlace <https://gestion.pe/economia/consumo-legumbres-duplicara-fines-2016-2-5-kilos-actuales-peru-100617>
- Varela, R. (2008). *Innovación empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas* (3a ed.). Colombia: Pearson Educación.
- Sapag Chain, N. (2011). *Proyectos de inversión: Formulación y evaluación* (2a ed.). Chile: Prentice Hall.
- McDaniel, C. & Gates, R. (2011). *Diseño del cuestionario. En Investigación de mercados* (8a ed., pp. 368 – 405). México: Editorial Cengage Learning.