



UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA

NOPAL BUTTER

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

DALIA NOEMI SAAVEDRA CUBA
Administración de Empresas

ELIZABETH RAMOS ARPHI
Ingeniería Empresarial y de Sistemas

FABIOLA ALEJANDRA HINOJOSA PÉREZ
Ingeniería Industrial

IVAN ALEJANDRO SOLÓRZANO LUDEÑA
Ingeniería Empresarial y de Sistemas

VICTOR ERNESTO QUINTANA OTINIANO
Administración de Empresas

Asesor:
Luis Caveró Velaochaga

Lima – Perú
2019

ÍNDICE GENERAL

Resumen Ejecutivo	1
1. Capítulo I. Información General	3
1.1. Nombre de la empresa, horizonte de evaluación	3
1.1.1. Razón social.	3
1.1.2. Nombre comercial.	3
1.1.3. Logo.....	3
1.1.4. Eslogan.....	3
1.1.5. Horizonte de evaluación.....	3
1.2. Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria	3
1.3. Definición del negocio y modelo CANVAS	4
1.3.1. Modelo de negocio.....	4
1.3.2. Modelo CANVAS.....	6
1.4. Descripción del producto	7
1.4.1. Envase y etiqueta.....	8
1.5. Oportunidades de negocio.....	11
1.6. Estrategia genérica de la empresa	11
2. Capítulo II. Análisis del Entorno	12
2.1. Análisis del Macro Entorno.	12
2.1.1. Del país (últimos 5 años).....	13
2.1.1.1. Capital, Ciudades Importantes, Superficie, Número de Habitantes.	
Ciudades Importantes, Superficie, Número de Habitantes.	13
2.1.1.2. Tasa de Crecimiento de la Población, Ingreso Per Cápita, Población	
Económicamente Activa. Crecimiento de la Población, Ingreso per cápita,	
Población Económicamente Activa.	16
2.1.1.3. Balanza Comercial: Importaciones y Exportaciones.....	25
2.1.1.4. Producto Bruto Interno, Tasa de Inflación, Tasa de Interés, Tipo de	
Cambio, Riesgo País.	27
2.1.1.5. Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.	37
2.1.2. Del Sector (últimos cinco años).....	39
2.1.2.1. Mercado Internacional.....	39
2.1.2.2. Mercado del consumidor.	41
2.1.2.3. Mercado de proveedores.	42
2.1.2.4. Mercado Competidor.....	42
2.1.2.5. Mercado distribuidor.....	43
2.1.2.6. Leyes o Reglamentos del Sector Vinculados al Proyecto.....	43

2.2. Análisis del Micro Entorno	47
2.2.1. Competidores Actuales: Nivel de competitividad ALTA.	47
2.2.2. Fuerza negociadora de los clientes – ALTA.	48
2.2.3. Fuerza negociadora de los proveedores – MEDIA.	48
2.2.4. Amenaza de productos sustitutos. ALTA.	49
2.2.5. Competidores potenciales, barreras de entrada. ALTA.	49
3. Capítulo III. Plan Estratégico	51
3.1. Visión y misión de la empresa	51
3.1.1. Visión.	51
3.1.2. Misión.	51
3.2. Análisis FODA	51
3.2.1. FODA.	51
3.3. Objetivos	51
3.3.1. Objetivo General.	51
3.3.2. Objetivos Específicos.	51
4. Capítulo IV. Estudio de Mercado	52
4.1. Investigación de mercado	52
4.1.1. Criterios de segmentación.	52
4.1.1.1. Segmentación Geográfica.	52
4.1.1.2. Segmentación Demográfica.	52
4.1.1.3. Segmentación Socioeconómica.	52
4.1.1.4. Segmentación Psicográfica.	52
4.1.1.5. Segmentación Conductual.	52
4.1.2. Marco muestral.	53
4.1.2.1. Cálculo del tamaño de la muestra.	53
4.1.3. Entrevista a profundidad.	55
4.1.4. Focus Group.	59
4.1.5. Encuestas.	62
4.2. Demanda y oferta	86
4.2.1. Estimación del mercado potencial.	86
4.2.2. Estimación del mercado disponible.	88
4.2.3. Estimación del mercado efectivo.	89
4.2.4. Estimación del mercado objetivo.	91
4.2.5. Frecuencia de compra.	92
4.2.6. Cuantificación anual de la demanda.	93
4.2.7. Estacionalidad.	93

4.2.8. Programa de ventas en unidades y valorizado.....	95
4.2.8.1. Programa de ventas en unidades por canal de distribución.	95
4.2.8.2. Programa de ventas valorizado.....	100
4.3. Mezcla de marketing.....	107
4.3.1. Producto.	107
4.3.2. Precio.....	110
4.3.3. Plaza.....	112
4.3.4. Promoción.....	113
4.3.4.1. Campaña de lanzamiento.	113
5. Capítulo V. Estudio Legal y Organizacional	116
5.1. Estudio legal.....	116
5.1.1. Forma societaria.	116
5.1.1.1. Actividades.	117
5.1.1.2. Valorización.	117
5.1.2. Marcas y patentes.....	117
5.1.2.1. Actividades.	118
5.1.2.2. Valoraciones.	118
5.1.3. Licencias y autorizaciones.	118
5.1.3.1. Actividades.	118
5.1.3.2. Valorización.	120
5.1.4. Legislación laboral.	120
5.1.4.1. Actividades.	120
5.1.4.2. Valorización.	121
5.1.5. Legislación tributaria.	121
5.1.5.1. Actividades.	121
5.1.5.2. Valorización.	122
5.1.6. Otros aspectos legales.....	122
5.1.6.1. Actividades.	122
5.1.6.2. Valorización.	123
5.1.7. Resumen del capítulo.....	123
5.2. Estudio organizacional.....	124
5.2.1. Organigrama funcional.....	124
5.2.2. Servicios tercerizados.	124
5.2.3. Descripción de puesto de trabajo.	125
5.2.4. Descripción de actividades de los servicios tercerizados.	132
5.2.5. Aspectos Laborales.....	133

5.2.5.1. Forma de acuerdo de puestos de trabajo y servicios tercerizados.	133
5.2.5.2. Régimen laboral de puestos de trabajo.	134
5.2.5.3. Planilla para todos los años del proyecto.	135
5.2.5.4. Gastos por servicios tercerizados para todos los años del proyecto.	140
5.2.5.5. Horario de trabajo de puestos de trabajo.	140
6. Capítulo VI. Estudio Técnico	141
6.1. Tamaño del Proyecto	141
6.1.1. Capacidad instalada	141
6.1.1.1. Criterios.	141
6.1.1.2. Cálculos.	141
6.1.2. Capacidad utilizada.	141
6.1.2.1. Criterios.	141
6.1.2.2. Cálculos.	142
6.1.3. Capacidad máxima.	143
6.1.3.1. Criterios:	143
6.1.3.2. Cálculos:	143
6.2. Procesos	144
6.2.1. Diagrama de flujo de proceso de producción.	144
6.2.2. Programa de producción.	146
6.2.3. Necesidad de materias primas e insumos.	148
6.2.4. Programa de compras de materias primas e insumos.	149
6.2.5. Requerimiento de mano de obra directa.	150
6.3. Tecnología para el proceso	151
6.3.1. Maquinarias.	151
6.3.2. Equipos.	156
6.3.3. Herramientas y útiles de limpieza.	158
6.3.4. Útiles, utensilios.	159
6.3.5. Mobiliario.	159
6.3.6. Útiles de oficina.	161
6.3.7. Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos.	162
6.3.8. Programa de reposición de herramientas y utensilios por uso.	165
6.3.9. Programa de compras posteriores.	167
6.4. Localización	170
6.4.1. Macro localización.	170
6.4.2. Micro localización.	174

6.4.3. Gastos de adecuación.....	175
6.4.4. Gastos de servicios.....	175
6.4.5. Plano del Centro de Operaciones.	178
6.4.6. Descripción del centro de operaciones.....	179
6.5. Responsabilidad social frente al entorno	180
6.5.1. Impacto ambiental.....	180
6.5.2. Con los trabajadores.	181
6.5.3. Con la Comunidad.	182
7. Capítulo VII. Estudio Económico y Financiero.....	184
7.1. Inversiones	184
7.1.1. Inversión en activo fijo depreciable.....	184
7.1.2. Inversión en activo intangible.	184
7.1.3. Inversión en gastos preoperativos.....	186
7.1.4. Inversión en inventarios iniciales.	187
7.1.5. Inversión en Capital de Trabajo.....	189
7.1.6. Liquidación de IGV.....	192
7.1.7. Resumen de Estructura de Inversiones.....	194
7.2. Financiamiento	194
7.2.1. Estructura de financiamiento.	194
7.2.2. Financiamiento del activo fijo.	196
7.2.3. Financiamiento del Capital de Trabajo.	199
7.3. Ingresos anuales	202
7.3.1. Ingresos por ventas.....	202
7.3.2. Recuperación del Capital de Trabajo.	204
7.3.3. Valor de desecho neto del activo fijo.	204
7.4. Costos y gastos Anuales	205
7.4.1. Egresos desembolsables.	205
7.4.1.1. Presupuesto de materias primas e insumos.....	205
7.4.1.2. Presupuesto de mano de obra directa.....	206
7.4.1.3. Presupuesto de costos indirectos.....	208
7.4.1.4. Presupuesto de gastos de administración.....	209
7.4.1.5. Presupuesto de gastos de ventas.	211
7.4.2. Egresos no desembolsables.	213
7.4.2.1. Depreciación.....	213
7.4.2.2. Amortización.	214
7.4.2.3. Gasto por activo fijo no depreciable.	216

7.4.3. Costo de producción unitario y costo total unitario.	217
7.4.4. Costos fijos y variables unitarios.	217
8. Capítulo VIII. Estados Financieros Proyectados.....	219
8.1. Premisas del estado de ganancias y pérdidas y del flujo de caja.....	219
8.2. Estado de ganancias y pérdidas sin gastos financieros	219
8.3. Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal	220
8.4. Flujo de caja operativo.....	222
8.5. Flujo de capital	223
8.6. Flujo de caja económico	223
8.7. Flujo del servicio de la deuda	224
8.8. Flujo de caja financiero	224
9. Capítulo IX. Evaluación Económica Financiera	225
9.1. Cálculo de la tasa de descuento	225
9.1.1. Costos de oportunidad (Ke).	225
9.1.1.1. Cálculo del CAPM.....	225
9.1.1.2. Cálculo del COK propio.....	225
9.1.1.3. Costo de la deuda.....	226
9.1.2. Costo promedio ponderado del capital (WACC).	226
9.2. Evaluación económica financiera.....	227
9.2.1. Indicadores de rentabilidad.	227
9.2.1.1. VANE y VANF.....	227
9.2.1.2. TIRE, TIRF, TIRME y TIRMF.	228
9.2.1.3. Etapa de recuperación descontada.....	229
9.2.1.4. Análisis beneficio/Costo (B/C).....	231
9.2.2. Estudio del punto de equilibrio.	231
9.2.2.1. Costos variables y fijos.	231
9.2.2.2. Estado de resultados (costeo directo).	232
9.2.2.3. Estimación y análisis del punto de equilibrio en unidades.	233
9.2.2.4. Estimación y análisis del punto de equilibrio en soles.	234
9.3. Análisis de sensibilidad y riesgo	234
9.3.1. Variables de entrada.	234
9.3.2. Variables de salida.....	235
9.3.3. Análisis unidimensional.....	235
9.3.4. Análisis multidimensional.	239
9.3.5. Variables críticas del proyecto.....	240
9.3.6. Perfil de riesgo.	240

Conclusiones	241
Recomendaciones	242
Referencias	243
Anexo	247

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Logo de Nopal Butter.	3
<i>Figura 2.</i> Envase Stick de plástico.	8
<i>Figura 3.</i> Planta de Nopal.	10
<i>Figura 4.</i> Estadística poblacional 2018.....	14
<i>Figura 5.</i> PEA ocupada en el Perú.....	17
<i>Figura 6.</i> Proyecciones para el PBI de Perú 2018 – 2019.....	20
<i>Figura 7.</i> PBI Per cápita 2013 – 2017.	21
<i>Figura 8.</i> Variación porcentual del PBI Per cápita 2012 - 2017	22
<i>Figura 9.</i> Población Económicamente Activa 2013 – 2017.....	23
<i>Figura 10.</i> Demanda laboral.....	24
<i>Figura 11.</i> Empleo formal privado.	24
<i>Figura 12.</i> Balanza Comercial 2013 – 2018.	27
<i>Figura 13.</i> Tasa de crecimiento anual del PBI real 2018 – 2019.	28
<i>Figura 14.</i> Análisis de las reglas macrofiscales en el MMM.	30
<i>Figura 15.</i> Tasa de inflación %, 2013 – 2017.	31
<i>Figura 16.</i> Comparación de tasas de interés.....	32
<i>Figura 17.</i> Tasa de interés promedio para el sistema financiero.	33
<i>Figura 18.</i> Evolución y proyección del tipo de cambio del dólar.	34
<i>Figura 19.</i> Tipo de cambio 2013 – 2017.....	34
<i>Figura 20.</i> Riesgo País.	35
<i>Figura 21.</i> Riesgo País 2013 – 2017.....	36
<i>Figura 22.</i> Ley de alimentación saludable 30021.	37
<i>Figura 23.</i> Ley de alimentación saludable 30021 – Octógonos.	37
<i>Figura 24.</i> Valor nutricional del aceite de coco.....	45
<i>Figura 25.</i> Entrevista Ingeniera de alimentos.	55
<i>Figura 26.</i> Entrevista a comerciante.....	58
<i>Figura 27.</i> Focus group.....	61
<i>Figura 28.</i> Pregunta 1: Edad.	62
<i>Figura 29.</i> Pregunta 2: Género.....	63
<i>Figura 30.</i> Pregunta 3: Cuál es su gasto mensual aproximado en alimentos.	64
<i>Figura 31.</i> Pregunta 4: En qué distrito vive.	65
<i>Figura 32.</i> Pregunta 5: En qué distrito suele realizar compra de alimentos	66
<i>Figura 33.</i> Pregunta 6: Cuantas personas conforman su familia	67
<i>Figura 34.</i> Pregunta 7: Consume Ud. Mantequilla.....	67
<i>Figura 35.</i> Tiene Ud. alguna restricción médica para el consumo de mantequilla.	68

<i>Figura 36. Pregunta 9: Qué marca de mantequilla consume o consumió con mayor frecuencia.</i>	69
<i>Figura 37. Pregunta 10: Al momento de adquirir una mantequilla, ¿Qué criterio valora más?</i>	70
<i>Figura 38. Pregunta 11: ¿Qué presentación consume actualmente?</i>	71
<i>Figura 39. Pregunta 12: Con qué frecuencia compra mantequilla en la presentación antes señalada</i>	72
<i>Figura 40. Pregunta 13: En qué tipo de establecimiento adquiere normalmente la mantequilla.</i>	73
<i>Figura 41. Pregunta 14: Según su estilo de vida, Ud. se considera una persona saludable.</i>	74
<i>Figura 42. Pregunta 15: Invierte Ud. en su cuidado personal, principalmente en temas relacionados a su alimentación.</i>	75
<i>Figura 43. Pregunta 16: Considera Ud. que a un snack saludable podría agregar mantequilla.</i>	76
<i>Figura 44. Pregunta 17: Conocía las propiedades del Nopal.</i>	77
<i>Figura 45. Pregunta 18: Estaría dispuesto a comprar Nopal Butter – Stick.</i>	77
<i>Figura 46. Pregunta 19: Indique la presentación de su preferencia.</i>	78
<i>Figura 47. Pregunta 20: Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Stick 90 gr.</i>	79
<i>Figura 48. Pregunta 21: Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Stick 140 gr.</i>	80
<i>Figura 49. Pregunta 22: Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Barra 200 gr.</i>	81
<i>Figura 50. Pregunta 23: Con qué frecuencia estaría dispuesto a comprar "Nopal Butter", según la presentación de su preferencia.</i>	82
<i>Figura 51. Pregunta 24: Cuántas unidades de la presentación de su preferencia compraría en cada ocasión.</i>	83
<i>Figura 52. Pregunta 25: Cuál cree que es el mejor medio para promocionar Nopal Butter.</i>	84
<i>Figura 53. Pregunta 26: Indique, Dónde le gustaría encontrar Nopal Butter.</i>	85
<i>Figura 54. Nopal Butter.</i>	107
<i>Figura 55. Primer logo propuesto.</i>	108
<i>Figura 56. Segundo logo propuesto.</i>	109
<i>Figura 57. Segundo logo propuesto.</i>	109
<i>Figura 58. Modelo B2B.</i>	112

<i>Figura 59. Modelo B2B.</i>	112
<i>Figura 60. Modelo B2B.</i>	113
<i>Figura 61. Cotización Facebook.</i>	114
<i>Figura 62. Estudio legal.</i>	117
<i>Figura 63. Isotipo de marca del producto.</i>	118
<i>Figura 64. Flujo de solicitud de licencia de funcionamiento y defensa civil.</i>	119
<i>Figura 65. Portal clave sol.</i>	121
<i>Figura 66. Organigrama funcional.</i>	124
<i>Figura 67. Diagrama de proceso.</i>	144
<i>Figura 68. Procesadora de alimentos semi – industrial.</i>	151
<i>Figura 69. Conservadora industrial.</i>	152
<i>Figura 70. Mesa de acero.</i>	153
<i>Figura 71. Mesa de acero.</i>	154
<i>Figura 72. Molde Envasado</i>	154
<i>Figura 73. Bandeja.</i>	155
<i>Figura 74. Macro localización de la Empresa – Lince.</i>	173
<i>Figura 75. Plano del Centro de Operaciones.</i>	178
<i>Figura 76. Tachos de desperdicios.</i>	181
<i>Figura 77. Comunidad Saludable.</i>	183
<i>Figura 78. Resumen de Inversiones.</i>	194
<i>Figura 79. Estructura de financiamiento.</i>	195

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Estructura socioeconómica.	5
Tabla 2 Modelo CANVAS.....	6
Tabla 3 Descripción del producto.	7
Tabla 4 Especificaciones del envase.	8
Tabla 5 Valor nutricional del Nopal.	9
Tabla 6 Dato poblacional.	14
Tabla 7 Dato poblacional personas Lima –Zona 6.	15
Tabla 8 Dato poblacional personas Lima –Zona 7.	15
Tabla 9 Crecimiento poblacional en el Perú 2013 – 2017.	16
Tabla 10 Tasa de crecimiento poblacional total según sexo y edad 2005 – 2021.	18
Tabla 11 Ingreso Per cápita y variación porcentual 2013 – 2017.	19
Tabla 12 Ingreso Per Cápita y variación Porcentual 2012 – 2016.	21
Tabla 13 Población Económicamente Activa.	23
Tabla 14 Balanza Comercial 2013 - 2017.	26
Tabla 15 Balanza Comercial 2017 – 2018.	26
Tabla 16 Balanza Comercial 2013 – 2018.	28
Tabla 17 Tasa de inflación 2013 - 2017.	29
Tabla 18 Tasa de interés 2012 - 2016.....	31
Tabla 19 Tipo de cambio.....	33
Tabla 20 Riesgo País 2013 – 2017 (países latinoamericanos y emergentes)	36
Tabla 21 Cultivo de nopal en las américas.....	40
Tabla 22 Perfil general de los niveles socioeconómicos.....	41
Tabla 23 Exportación de cocos en el Perú.	44
Tabla 24 Exportación de productos agropecuarios – aceite de almendras.....	46
Tabla 25 Información nutricional de las almendras.	47
Tabla 26 Lista de competidores.	48
Tabla 27 Lista de factores de barrera de entrada.....	49
Tabla 28 FODA.....	51
Tabla 29 Población proyectada en personas 2019 – 2024.....	53
Tabla 30 Población proyectada en personas por edades, NSE A y B 2019 – 2024.....	54
Tabla 31 Distribución de NSE por zonas de Lima Metropolitana 2018.....	54
Tabla 32 Ficha técnica del focus group.....	59
Tabla 33 Pregunta 1: Edad.	62
Tabla 34 Pregunta 2: Género.....	63
Tabla 35 Pregunta 3: Cuál es su gasto mensual aproximado en alimentos.....	63

Tabla 36	Pregunta 4: En qué distrito vive.....	64
Tabla 37	Pregunta 5: En qué distrito suele realizar compra de alimentos.	65
Tabla 38	Pregunta 6: Cuántas personas conforman su familia.	66
Tabla 39	Pregunta 7: Consume Ud. Mantequilla.	67
Tabla 40	Pregunta 8: Tiene Ud. alguna restricción médica para el consumo de mantequilla	68
Tabla 41	Pregunta 9: Qué marca de mantequilla consume o consumió con mayor frecuencia.	68
Tabla 42	Pregunta 10: Al momento de adquirir una mantequilla, ¿Qué criterio valora más?.....	69
Tabla 43	Pregunta 11: Qué presentación consume actualmente.	70
Tabla 44	Pregunta 12: Con qué frecuencia compra mantequilla en la presentación antes señalada.	71
Tabla 45	Pregunta 13: En qué tipo de establecimiento adquiere normalmente la mantequilla.	72
Tabla 46	Pregunta 14: Según su estilo de vida, Ud. se considera una persona saludable.	73
Tabla 47	Pregunta 15: Invierte Ud. en su cuidado personal, principalmente en temas relacionados a su alimentación.....	74
Tabla 48	Pregunta 16: Considera Ud. que a un snack saludable podría agregar mantequilla.	75
Tabla 49	Pregunta 17: Conocía las propiedades del Nopal.....	76
Tabla 50	Pregunta 18: Estaría dispuesto a comprar Nopal Butter – Stick.	77
Tabla 51	Pregunta 19: Indique la presentación de su preferencia.....	78
Tabla 52	Pregunta 20: Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Stick 90 gr.	79
Tabla 53	Pregunta 21: Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Stick 140 gr	80
Tabla 54	Pregunta 22: Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Barra 200 gr	81
Tabla 55	Pregunta 23: Con qué frecuencia estaría dispuesto a comprar "Nopal Butter", según la presentación de su preferencia.....	82
Tabla 56	Pregunta 24: Cuántas unidades de la presentación de su preferencia compraría en cada ocasión.....	83
Tabla 57	Pregunta 25:Cuál cree que es el mejor medio para promocionar Nopal Butter	84
Tabla 58	Pregunta 26: Dónde le gustaría encontrar Nopal Butter.	85
Tabla 59	Mercado Potencial 2020.....	86

Tabla 60	Mercado Potencial 2021.....	86
Tabla 61	Mercado Potencial 2022.....	87
Tabla 62	Mercado Potencial 2023.....	87
Tabla 63	Mercado Potencial 2024.....	88
Tabla 64	Mercado Potencial 2020 – 2024.....	88
Tabla 65	Pregunta 5: Consume mantequilla.	89
Tabla 66	Mercado Disponible en personas 2020 – 2024.....	89
Tabla 67	Pregunta 16: Estaría dispuesto a comprar Nopal Butter – Stick.	89
Tabla 68	Mercado Efectivo 2020 – 2024.....	90
Tabla 69	Pregunta 17: Indique la presentación de su preferencia.	90
Tabla 70	Pregunta 18: Disposición de pago por NOPAL BUTTER de 90gr.....	90
Tabla 71	Mercado Efectivo por presentación 2020 – 2024.....	91
Tabla 72	Resumen total del Mercado Efectivo en personas 2020 – 2024.	91
Tabla 73	Participación de mercado de diferentes marcas.	91
Tabla 74	Tasas de crecimiento del mercado objetivo 2020 – 2024.	92
Tabla 75	Total, mercado objetivo en personas 2020 – 2024.	92
Tabla 76	Pregunta 23: Frecuencia de adquisición de nuestro producto.	92
Tabla 77	Pregunta 24: Cuántas unidades compraría en cada ocasión.....	92
Tabla 78	Demanda en unidades 2020 – 2024.....	93
Tabla 79	Estación del año con mayor frecuencia de compra.	93
Tabla 80	Redistribución de la estacionalidad segundo semestre 2020.	93
Tabla 81	Estacionalidad Trimestral 2020 – 2024.	94
Tabla 82	% Estacionalidad mensual 2020.	94
Tabla 83	% Estacionalidad mensual 2021 – 2024.....	94
Tabla 84	Pregunta 22: Dónde le gustaría encontrar Nopal Butter.	95
Tabla 85	Canales de distribución seleccionados.....	95
Tabla 86	Programa de Ventas en unidades en tiendas por conveniencia 2020.	96
Tabla 87	Programa de Ventas en unidades en tiendas por conveniencia 2021.	96
Tabla 88	Programa de Ventas en unidades en tiendas por conveniencia 2022.	96
Tabla 89	Programa de Ventas en unidades en tiendas por conveniencia 2023.	97
Tabla 90	Programa de Ventas en unidades en tiendas por conveniencia 2024.	97
Tabla 91	Resumen anual en unidades en tiendas por conveniencia 2020 – 2024.	97
Tabla 92	Programa de Ventas en unidades en ecotiendas 2020.	98
Tabla 93	Programa de Ventas en unidades en ecotiendas 2021.	98
Tabla 94	Programa de Ventas en unidades en ecotiendas 2022.	98
Tabla 95	Programa de Ventas en unidades en ecotiendas 2023.	99

Tabla 96 Programa de Ventas en unidades en ecotiendas 2024.	99
Tabla 97 Resumen anual en unidades en ecotiendas 2020 – 2024.	99
Tabla 98 Resumen total anual en unidades 2020 – 2024.....	100
Tabla 99 Valor venta neto en tiendas por conveniencia.	100
Tabla 100 Ingresos totales de ventas en tiendas por conveniencia 2020 (importe en soles).....	100
Tabla 101 Ingresos totales de ventas en tiendas por conveniencia 2021 (importe en soles).....	101
Tabla 102 Ingresos totales de ventas en tiendas por conveniencia 2022 (importe en soles).....	101
Tabla 103 Ingresos totales de ventas en tiendas por conveniencia 2023 (importe en soles).....	101
Tabla 104 Ingresos totales de ventas en tiendas por conveniencia 2024 (importe en soles).....	102
Tabla 105 Resumen anual ingresos totales en tiendas por conveniencia 2020 - 2024 (importe en soles)	102
Tabla 106 Valor venta neto en ecotiendas.	103
Tabla 107 Ingresos totales de ventas en ecotiendas 2020 (importe en soles).....	103
Tabla 108 Ingresos totales de ventas en ecotiendas 2021 (importe en soles).....	103
Tabla 109 Ingresos totales de ventas en ecotiendas 2022 (importe en soles).....	104
Tabla 110 Ingresos totales de ventas en ecotiendas 2023 (importe en soles).....	104
Tabla 111 Ingresos totales de ventas en ecotiendas 2024 (importe en soles).....	104
Tabla 112 Resumen anual ingresos totales en ecotiendas 2020 - 2024 (importe en soles)	105
Tabla 113 Resumen anual de ingresos totales por producto 2020 - 2024 (importe en soles).....	105
Tabla 114 Resumen anual de ingresos totales por canal 2020 - 2024 (importe en soles)	105
Tabla 115 Valor nutricional.	107
Tabla 116 Precio de la competencia.	111
Tabla 117 Comparación de precios y características.	111
Tabla 118 Campaña en Facebook.	113
Tabla 119 Campaña en Facebook.	115
Tabla 120 % de Participación.	116
Tabla 121 Costos para la formalización de la empresa.	117
Tabla 122 Costo de registro de marca.	118

Tabla 123	Valoración de niveles de riesgo.....	120
Tabla 124	Costo de licencia de funcionamiento y defensa civil.	120
Tabla 125	Libros del régimen MYPE tributario.	122
Tabla 126	Costos de registro DIGESA.....	123
Tabla 127	Costos totales aspectos legales.	123
Tabla 128	Gerente General.	125
Tabla 129	Administrador.....	126
Tabla 130	Jefe de Marketing y comercial.....	127
Tabla 131	jefe de operaciones y logística.	128
Tabla 132	Supervisor de control de calidad.	129
Tabla 133	Almacenero.....	130
Tabla 134	Operario de producción.....	131
Tabla 135	Vendedor.	132
Tabla 136	Tipo de acuerdo por plaza.....	133
Tabla 137	Planilla del personal.	135
Tabla 138	Planilla del área Administrativa.	135
Tabla 139	Cuadro de provisiones del área administrativa dic. 2019 - 2024 (importe en soles).....	136
Tabla 140	Cuadro del pago total de la planilla administrativa dic. 2019 - 2024 importe en soles).....	136
Tabla 141	Planilla del Área Ventas.	136
Tabla 142	Cuadro de provisiones del área ventas Ene.2020 – 2024 (importe en soles)	137
Tabla 143	Cuadro del pago total de la planilla de ventas Ene. 2020 – 2024 (importe en soles).....	137
Tabla 144	Planilla del Área de Producción (Operarios).....	137
Tabla 145	Cuadro de provisiones del área de producción dic. 2019 – 2024 (importe en soles).....	138
Tabla 146	Cuadro del pago total de la planilla de producción (operarios) dic. 2019 – 2024 (importe en soles).	138
Tabla 147	Planilla del Área de Producción.....	138
Tabla 148	Cuadro de provisiones del área de producción dic. 2019 – 2024 (importe en soles).....	139
Tabla 149	Cuadro del pago total de la planilla de producción dic. 2019 – 2024 (importe en soles).....	139
Tabla 150	Resumen Total pago de planillas dic.2019 – 2024 (importe en soles)	139

Tabla 151	Resumen Total pago de planillas y % de las ventas (importe en soles)	139
Tabla 152	Cuadro del total de gastos por servicios tercerizados dic. 2019 – 2024 (importe en soles).....	140
Tabla 153	Horarios de puestos de trabajo.	140
Tabla 154	Capacidad instalada.....	141
Tabla 155	Unidades a producir 2020 – 2024.....	142
Tabla 156	% Capacidad utilizada 2020 – 2024.	142
Tabla 157	Capacidad máxima del destilado.....	143
Tabla 158	Cálculo del sampling por año de Nopal Butter – Stick 90 gr.	146
Tabla 159	Programa de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) dic.2019 – dic. 2020.....	146
Tabla 160	Programa de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) 2021.	146
Tabla 161	Programa de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) 2022.	147
Tabla 162	Programa de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) 2023.	147
Tabla 163	Programa de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) 2024.	147
Tabla 164	Resumen de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) 2019 – 2024.	147
Tabla 165	Resumen de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) 2024.....	148
Tabla 166	Frecuencia de compra de materia prima e insumos para Nopal Butter – Stick 90 gr.	148
Tabla 167	Frecuencia de compra de insumos para Nopal Butter – Stick 90 gr.	148
Tabla 168	Frecuencia de compra de materiales para Nopal Butter – Stick 90 gr.	148
Tabla 169	<i>Resumen total de materias primas dic. 2019 – 2024.</i>	149
Tabla 170	Resumen total de materiales dic. 2019 – 2024.....	149
Tabla 171	Programa de compras de Materias primas dic. 2019 – 2024.....	149
Tabla 172	Programa de compras de Materiales dic. 2019 – 2024.....	149
Tabla 173	Presupuesto de compra de materia prima dic. 2019 – 2024.....	149
Tabla 174	Presupuesto de compra de materiales dic. 2019 – 2024.	150
Tabla 175	Requerimiento de mano de obra directa 2019 – 2024.	150
Tabla 176	Requerimientos de máquinas de producción depreciable.....	156
Tabla 177	Requerimientos de máquinas de producción no depreciable.....	156
Tabla 178	Equipos de producción depreciables.....	156
Tabla 179	Equipos de producción no depreciables.	156
Tabla 180	Equipos administrativos depreciables.	156
Tabla 181	Equipos administrativos no depreciables.....	157
Tabla 182	Equipos del área de ventas depreciable.....	157

Tabla 183 Equipos del área de ventas no depreciable.	157
Tabla 184 Herramientas de trabajo.	158
Tabla 185 Útiles de limpieza.	158
Tabla 186 Útiles, utensilios.	159
Tabla 187 Mobiliarios de producción no depreciable.	159
Tabla 188 Mobiliarios del área administrativa no depreciable.	160
Tabla 189 Mobiliarios del área de ventas no depreciable.	160
Tabla 190 Útiles de oficina del área administrativa.	161
Tabla 191 Útiles de oficina del área de ventas.	161
Tabla 192 Útiles de oficina del área de producción.	162
Tabla 193 Mantenimiento de maquinarias y equipos de área de producción.	162
Tabla 194 Mantenimiento de equipos y mobiliario del área administrativa.	163
Tabla 195 Mantenimiento de equipos y mobiliario del área de ventas.	164
Tabla 196 Programa de reposición de herramientas dic. 2019 – dic. 2020.	165
Tabla 197 Programa de reposición de herramientas 2020 – 2024.	165
Tabla 198 Programa de reposición de útiles de limpieza dic. 2019 – dic. 2020.	166
Tabla 199 Programa de reposición de útiles de limpieza 2020 – 2024.	166
Tabla 200 Programa de reposición de utensilios Dic 2019 – 2024.	167
Tabla 201 Programa de reposición de útiles de oficina del área administrativa dic. 2019 – 2024.	167
Tabla 202 Programa de reposición de útiles de oficina del área de ventas dic. 2019 – 2024	167
Tabla 203 Programa de reposición de útiles de oficina del área de producción dic. 2019 – 2024.	168
Tabla 204 Programa de reposición de quipos de producción depreciable 2020 – 2024.	168
Tabla 205 Programa de reposición de quipos de producción no depreciable 2020 – 2024.	169
Tabla 206 Programa de mobiliario de producción no depreciable 2020 – 2024.	169
Tabla 207 Programa de mobiliario del área administrativa no depreciable 2020 – 2024.	170
Tabla 208 Programa de mobiliario del área administrativa no depreciable 2020 – 2024.	170
Tabla 209 Valoración de macro localización.	171
Tabla 210 Distrito de Lince.	174
Tabla 211 Evaluación de la micro localización.	175

Tabla 212 Gasto de servicio 1.....	175
Tabla 213 Gasto de servicios.....	176
Tabla 214 Pliego Tarifario Luz del Sur S.A.A.	176
Tabla 215 Pliego Tarifario Luz del Sur S.A.A. 2019.	177
Tabla 216 Presupuesto de adecuación del Local.	180
Tabla 217 Distribución de espacios asignados.	180
Tabla 218 Pago anual de actividades de responsabilidad social con el personal (importe en soles).....	182
Tabla 219 Pago anual de actividades de responsabilidad social con la comunidad (importe en soles)	183
Tabla 220 Inversión en Activo Fijo Depreciables (importe en soles).....	184
Tabla 221 Inversión en Activos Intangibles (importe en soles).....	185
Tabla 222 Inversión en gastos pre – operativos (importe en soles).....	186
Tabla 223 <i>Total, valor gastos pre operativos (importe en soles).</i>	187
Tabla 224 Costo de producción total de inventarios iniciales 2019 (importe en soles). .	187
Tabla 225 Unidades de Sampling dic. 2019 – Nopal Butter de 90 gr.	187
Tabla 226 Costo de producción de Sampling de Nopal Butter de 90 gr dic. 2019 (importe en soles).....	187
Tabla 227 Unidades de inventario inicial del producto terminado de Nopal Butter de 90 gr.	188
Tabla 228 Costo del producto terminado de Nopal Butter de 90 gr (importe en soles). .	188
Tabla 229 Total, Inventario (importe en soles)	188
Tabla 230 Inversión en Capital de Trabajo mes 1 – mes 18 (importe en soles).	190
Tabla 231 Liquidación del IGV dic. 2019 – dic. 2020 (importe en soles).	192
Tabla 232 Liquidación del IGV Ene. 2021 – jun. 2021 (importe en soles).	192
Tabla 233 Liquidación del IGV 2020 – 2024 (importe en soles).	193
Tabla 234 Resumen de Inversiones (importe en soles).....	194
Tabla 235 Estructura de Financiamiento (importe en soles).....	195
Tabla 236 Porcentaje de financiamiento (importe en soles).	195
Tabla 237. Aporte de los socios (importe en soles).....	196
Tabla 238 Financiamiento de Activo Fijo.....	197
Tabla 239 Cronograma de Pagos del Activo Fijo.	198
Tabla 240 Financiamiento de la deuda del Activo Fijo.	199
Tabla 241 Financiamiento del Capital de Trabajo.	200
Tabla 242 Cronograma de pagos del Capital de Trabajo.	201
Tabla 243 Financiamiento de la deuda del Capital de Trabajo.	201

Tabla 244	Ingreso por ventas en tiendas por conveniencia 2020 (importe en soles).....	202
Tabla 245	Ingreso por ventas en ecotiendas 2020 (importe en soles).....	202
Tabla 246	Ingreso por ventas a Ecotiendas 2020 – 2024 (importe en soles).	203
Tabla 247	Resumen anual de ingresos por producto 2020 – 2024 (importe en soles). .	203
Tabla 248	Recuperación de Capital de Trabajo (importe en soles).	204
Tabla 249	Porcentaje de depreciación.	204
Tabla 250	Valor del Desecho Neto del Activo Fijo (importe en soles)	205
Tabla 251	Presupuesto de materia prima e insumos 2020 - 2024 (importe en soles) ...	205
Tabla 252	Presupuesto de materiales 2020 - 2024(importe en soles).	206
Tabla 253	Resumen de materia prima 2020 - 2024 (importe en soles).	206
Tabla 254	Mano de Obra – operarios.....	206
Tabla 255	Cuadro de provisiones de Mano de Obra Directa (importe en soles).	206
Tabla 256	Cuadro de pagos de Mano de Obra Directa (importe en soles).	207
Tabla 257	Presupuesto de Costos Indirectos (importe en soles).	208
Tabla 258	Presupuesto de Costos Indirectos para el estado de resultados 2020 - 2024 (importe en soles)	209
Tabla 259	Presupuestos de Gastos de Administración (importe en soles)	210
Tabla 260	Total, Gastos de Administrativos para el estado de resultados (importe en soles).	211
Tabla 261	Total, Gastos de Ventas para el estado de resultados (importe en soles)	211
Tabla 262	Gastos de Ventas (importe en soles).	212
Tabla 263	Depreciación.	213
Tabla 264	Depreciación 2020 – 2024.....	214
Tabla 265	Amortización de intangibles.....	214
Tabla 266	Amortización de intangibles y administrativa 2020 – 2024.....	215
Tabla 267	Total, gasto pre-operativos amortizable.....	215
Tabla 268	Amortización de gastos pre-operativos 2020 – 2024.	215
Tabla 269	Activos fijos no depreciables (importe en soles).	216
Tabla 270	Amortización de activos fijos no depreciables (importe en soles).	216
Tabla 271	Costo de producción unitario de Nopal Butter de 90 gr (importe en soles). ..	217
Tabla 272	Precio de venta al canal de Nopal Butter de 90 gr.....	217
Tabla 273	Costo variable unitario y costo fijo unitario de Nopal Butter de 90 gr.	218
Tabla 274	Margen de contribución unitario de Nopal Butter de 90 gr en %.	218
Tabla 275	Estado de ganancias y pérdidas sin gastos financieros (importe en soles). .	220
Tabla 276	Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal (importe en soles).	221

Tabla 277 Flujo de Caja Operativo (importe en soles).	222
Tabla 278 Liquidación del IGV anual (importe en soles).	222
Tabla 279 Flujo de capital (importe en soles).	223
Tabla 280 Flujo de caja económico (importe en soles).	223
Tabla 281 Flujo del servicio de la deuda (importe en soles).	224
Tabla 282 Flujo de caja financiero (importe en soles).	224
Tabla 283 Cálculo de CAPM.	225
Tabla 284 Cálculo COK Propio.	226
Tabla 285 Costo de la deuda.	226
Tabla 286 Costo promedio ponderado de capital (WACC).	227
Tabla 287 Indicadores de rentabilidad (importe en soles)	227
Tabla 288 VANE y VANF.	228
Tabla 289 TIRE, TIRF, TIRME y TIRMF.	229
Tabla 290 Periodo de Recuperación descontado Económico (importe en soles).	230
Tabla 291 Periodo de Recuperación descontado Financiero (importe en soles).	230
Tabla 292 Relación Beneficio/Costo.	231
Tabla 293 Costos Variables y fijos (importe en soles).	232
Tabla 294 Estado de Resultados Costeo Directo 2020 - 2024 (importe en soles).	233
Tabla 295 Punto de equilibrio (unidades).	233
Tabla 296 Punto de equilibrio (en soles).	234
Tabla 297 Variables de salida.	235
Tabla 298 Análisis de Sensibilidad a Variación de Demanda.	236
Tabla 299 Análisis de Sensibilidad a Variación de Precio (importe en soles).	236
Tabla 300 Análisis de Sensibilidad a Costos de materia prima (importe en soles)	237
Tabla 301 Análisis de Sensibilidad a la variación del nivel de sueldos (importe en soles)	238
Tabla 302 Análisis de Sensibilidad a la variación del costo de alquiler (importe en soles)	239
Tabla 303 Análisis multidimensional.	239
Tabla 304 Viabilidad del proyecto.	240
Tabla 305 Variables críticas del proyecto.	240

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Hoja técnica.	247
----------------------------	-----

Resumen Ejecutivo

Complementos Saludables S.A.C., se constituye como una empresa comprometida en brindar una experiencia completa de sabor y practicidad a sus consumidores, dedicándose a la fabricación y comercialización de complementos alimenticios ricos en grasas saludables y que además ofrezcan beneficios en la salud de quien lo consuma.

El desarrollo de este proyecto se basa en la comercialización y posicionamiento de nuestra mantequilla "Nopal Butter Stick", que tienen como ingrediente principal el Nopal, una planta milenaria que brinda diversos beneficios a quien la consume, algunos de los principales son su contribución en la reducción de grasa arterial, aporte como anticancerígeno, regulador del tránsito intestinal, complemento para la pérdida de peso, entre otros, además otro de los diferenciadores del producto es su práctico envase en forma de barra, el cual permite al usuario aplicarlo sobre cualquier superficie de forma rápida y sencilla.

El estudio de mercado se realizó teniendo como objetivo a las personas de un sector socioeconómico A y B que encuentren en las tiendas de compra por conveniencia una alternativa importante en la compra de alimentos y snacks.

El precio de venta de Nopal Butter Stick, para el consumidor final, será de 6 Soles y tendrá como principal canal de distribución las tiendas por conveniencia como Tambo+, Oxxo, Listo, etc. Además de eco tiendas como La Sanahoria, La Ecotienda, etc.

Nopal Butter Stick, además contiene ingredientes ricos en grasas naturales tales como la harina de almendra y el aceite de coco, que en conjunto con el nopal brindan una fórmula perfecta de sabor y nutrientes necesarios para las personas que buscan un snack saludable, deportistas interesados en complementar su alimentación y personas que gustan de la mantequilla y por alguna razón médica o de cambios en sus hábitos alimenticios la quitaron de su vida diaria.

La estrategia seguida por complementos saludables S.A.C. es de diferenciación y de enfoque, ya que el mercado peruano no encontramos ningún complemento alimenticio en forma de mantequilla en base al Nopal y es dirigido a jóvenes y adultos de entre 18 a 55 años.

Nopal Butter tiene como objetivo de ventas para el primer año de 252,743 unidades que en facturación tiene un valor de S/. 1, 283,600.00 Soles datos que son utilizados para desarrollar el plan de producción, plan de necesidad de materias primas y plan de compras.

El tipo de financiamiento elegido es 70% aporte de accionistas y 30% financiamiento para activos fijos y capital de trabajo.

Realizando el análisis se considera el proyecto como RENTABLE considerando que se obtiene un VANE de S/.208.426 y un TIRE de 54.26% que es mayor al WACC de 28.93%. Dónde el periodo de recupero económico es de 2 años y 10.90 meses.

Continuando con el análisis podemos considerar que el presente proyecto es RENTABLE debido a que la parte financiera considerando que se obtiene un VANF de S/.176.934 y un TIRF de 63.27% que es mayor al COK de 33.90% y su periodo de recupero financiero es de 2 años y 10.37 meses.

Según la herramienta financiera el análisis del beneficio/costo indican que por cada sol de inversión el proyecto recibe 1.66 soles y se gana 0.66 soles y por cada sol de inversión propia los accionistas reciben 1.79 soles y se gana 0.79 soles.

De acuerdo con nuestro variable de entrada estamos considerando a cinco que son: demanda, precio, materia prima, sueldos y alquileres; sin embargo, consideramos como principal e importante a nuestra DEMANDA y PRECIO.

A continuación, realizamos el siguiente análisis:

La demanda proyectada podría disminuir hasta un 15.91% y aún nuestro proyecto sería variable.

El precio proyectado podría disminuir hasta un 8.32% y continuamos siendo viable.

El valor de compra de la materia prima considerando a las principales (Harina de Nopal, Harina de Almendras y Aceite de coco) podrían aumentar hasta un 19.78% y el proyecto sería viable.

A nivel de sueldos se podría aumentar en un 41.84% y el proyecto continúa siendo viable.

El costo de alquiler podría aumentar un 195.29% y el proyecto sigue siendo viable.

Con ello podemos concluir que gracias a la totalidad de nuestras ventas nos permite poder tener ingresos y así poder cubrir las necesidades de la empresa y sobre todo seguir creciendo y llegando a nuevos mercados.

Capítulo I. Información General

1.1. Nombre de la empresa, horizonte de evaluación

1.1.1. Razón social.

Complementos Saludables S.A.C.

1.1.2. Nombre comercial.

Complementos Saludables S.A.C.

1.1.3. Logo.



Figura 1. Logo de Nopal Butter.

Fuente: Elaboración propia.

1.1.4. Eslogan.

Disfrútalo sin culpa

1.1.5. Horizonte de evaluación.

El proyecto se estima a 5 años, desde el 2020 al 2024. El año 2019 se considera el año 0 y el 2020 el año 1, en el 2019 se realizará el estudio de mercado y la viabilidad del producto.

1.2. Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria

La actividad económica principal de sociedad será la producción y comercialización de un producto complementario alimenticio fabricado a base de ingredientes de origen natural y en una presentación novedosa.

CIIU: 15499 (Elaboración de Otros Prod. Alimenticios).

1.3. Definición del negocio y modelo CANVAS

1.3.1. Modelo de negocio.

Complementos Saludables S.A.C. Es una empresa especializada en la producción y comercialización de una mantequilla saludable creada a partir de grasas naturales y teniendo como ingrediente principal el Nopal.

Nuestro público objetivo está compuesto por hombres y mujeres de entre 18 y 55 años que compren de forma frecuente en tiendas por conveniencia e inviertan en una alimentación saludable.

El producto “Nopal Butter” está orientado a los NSE Ay B de las zonas 6 (Jesús María, Lince, Magdalena) y 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, La Molina) de Lima Metropolitana.

Distribución de zonas y distritos determinados como público objetivo NSE A y B (%).

Tabla 1

Estructura socioeconómica.

ZONAS	PERSONAS		ESTRUCTURA SOCIOECONOMICA APEIM (%)				
	Miles	% sobre Lima Metrop.	HORIZONTAL				
			A	B	C	D	E
1 Puente Piedra, Comas, Carabayllo.	1,213.40	11.90%	0.50	10.90	46.60	29.80	12.20
2 Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras	1,328.70	13.00%	2.00	23.70	52.10	19.80	2.40
3 San Juan de Lurigancho	121.30	11.00%	0.00	19.10	44.20	26.70	10.00
4 Cercado, Rímac, Breña, La Victoria	710.00	7.00%	4.30	27.31	44.60	20.20	3.80
5 Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino	1,408.88	13.80%	2.10	12.30	42.70	34.00	8.90
6 Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel.	404.20	4.00%	13.70	58.00	22.10	5.40	0.80
7 Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina	795.00	7.80%	35.90	43.30	14.90	4.50	1.40
8 Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores.	877.70	8.60%	3.90	26.60	44.60	20.50	4.40
9 Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac.	1,157.00	11.30%	0.00	6.30	45.70	36.60	11.40
10 Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla y Mi Perú.	1,038.70	10.10%	1.20	19.70	44.20	23.80	11.10
11 Cieneguilla y Baños	155.30	1.50%	0.00	8.10	47.60	25.40	18.90
Total, Lima Metropolitana	10,209.30	100.00%	4.80	21.70	42.40	23.80	7.30

Nota: Tabla Recuperado de APEIM (2018). Niveles socioeconómica 2018. Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados Recuperado

de: <http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2019/11/APEIM-NSE-2018.pdf>

1.3.2. Modelo CANVAS.

Tabla 2

Modelo CANVAS

Socios Clave	Actividades claves	Propuesta de Valor:	Relación con clientes	Segmento de mercado
- Empresas dedicadas al producción y comercialización de productos de origen natural como Organix Perú, Perú Nutrition, Organic PeruvianFood, etc. - Financieras y Cajas rurales quienes aportar capital de trabajo (Mi Banco) y créditos para la compra de bienes (Caja Rural Huancayo). - Ferias y eventos de productos naturales. - Empresas de fabricación de envases plásticos como AmforaPackaging y Reicolite Peruana SA.	- Establecer contacto con los productores, una relación directa con los proveedores - Producción del producto. - Negociaciones con tiendas distribuidoras. - Innovación en nuestros productos y empaques.	Nopal Butter Stick se presenta como el sustituto perfecto a la mantequilla tradicional de origen animal en una presentación novedosa que brinda practicidad en su aplicación sobre cualquier superficie. El Nopal como ingrediente principal brinda resaltantes como: - Reducción de grasa arterial - Anticancerígeno natural - Mejora el flujo intestinal - Contribuye con la pérdida de peso	- Al B2B a través de un CRM y visitas contantes del ejecutivo comercial - Al B2C a través de redes sociales y ferias especializadas.	Hombres y Mujeres de nivel socioeconómico A y B que vivan en la ciudad de Lima y encuentren una alternativa importante de compra en las tiendas de compra por conveniencia.
	Recursos claves - Físicos: Local, utensilios y máquinas del proceso. - Intelectuales: Marca, receta y proceso de fabricación. - Financieros: Capital de trabajo.		Canales - Listo, Mass, Oxxo, Tambo, etc. - Según la demanda y evaluación que se tenga de las ventas en estas tiendas por conveniencia, se evaluará su distribución en otro tipo de tiendas retail.	
	Estructura de costos - Variables: Mantenimientos, almacenaje, retomas y/o cambios, empaques, Stick y harina de nopal, harina de almendras y aceite de coco. - Ingresos por venta: Generadas por el Sell in a principales clientes. - Costos fijos: Alquileres, servicios, sueldos, etc.		Fuente de ingresos Los pagos realizados por nuestros clientes se realizarán a través de transferencias bancarias a la cuenta de ahorros/corriente de la empresa o cheques diferidos y pagos electrónicos en plataformas digitales como YAPE, TUNKI, LUQUITA, etc.	

Nota: Elaboración propia.

1.4. Descripción del producto

Tabla 3

Descripción del producto.

CATEGORIA	DESCRIPCIÓN
PRODUCTO	Mantequilla natural a base de Nopal
INGREDIENTES	- Harina de almendras - Aceite de coco - Harina de Nopal HARINA DE ALMENDRAS - Alivia el estreñimiento - Reduce la presión arterial y el colesterol ACEITE DE COCO - Efecto antiinflamatorio - Rico en grasas naturales - Favorece el crecimiento saludable del cabello HARINA DE NOPAL - Reduce la acumulación de grasa arterial - Previene el cáncer de colon - Antioxidante natural
VENTAJAS	
ALMACENAMIENTO	Mantener refrigerado
DURABILIDAD	4 meses desde su envasado
ETIQUETA	Fecha de envasado, fecha de vencimiento, ingredientes, logo y cuadro nutricional
USO	- Complemento para untar - Ingrediente sustituto en la elaboración de postres Envase de plástico en forma de Stick dosificador de producto con capacidad para 90gr.
ENVASE	

Nota: Adaptada de APEIM (2018). Niveles socioeconómica 2018. Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados Recuperado de: <http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2019/11/APEIM-NSE-2018.pdf>

1.4.1. Envase y etiqueta.

A. Envase:

Nopal Butter cuenta con 1 tipo de empaque:

- Stick de 90gr
- Stick de plástico (peso contenido bruto 95gr)



Figura 2. Envase Stick de plástico.

Fuente: Elaboración propia.

USO: Especial para empackar alimentos congelados y procesados.

Tabla 4

Especificaciones del envase.

Largo (cm)	11 cm
Base (cm)	3 cm
Circunferencia (cm)	3 cm

Nota: Elaboración propia.

Este tipo de envase tiene una barrera contra contaminantes externos, luz y olores externos. Por otro lado, las empresas que lo comercializan cuentan con certificaciones de calidad para garantizar su uso para el envasado de alimentos. (AmforaPackinging y Reicolite).

B. Etiqueta:

La etiqueta contiene la marca del producto, así como el logo, ingredientes, tabla de valores nutricionales y beneficios que posee. En la tapa del producto se incluirá fecha de vencimiento y fabricación.

Tabla 5

Valor nutricional del Nopal.

Porción		
Tamaño de la porción	90 gr	5 gr
Energía	14.4 kcal	0.8 kcal
Carbohidratos	2.97 gr	0.165 gr
Azúcar	1.035 mg	0.0575 mg
Fibra	1.98 gr	0.11 gr
Sodio	18.9 mg	1.05 mg
Proteína	1.188 gr	0.066 gr.
Vitamina A	411.3 IU	22.85 IU
Vitamina C	8.37 mg	0.465 mg

Los porcentajes diarios están basados en una dieta de 200 calorías.

Los valores están basados en la información proporcionada en el empaque.

Nota: Elaboración propia.

Ventajas:

Nopal Butter brinda grandes beneficios nutricionales para quien lo consume, ya que es rico en grasas naturales, es una fuente de proteínas y vitaminas, además de contribuir positivamente en la salud de las personas aportando antioxidantes naturales y a la disminución de la acumulación de grasa arterial.



Figura 3. Planta de Nopal.

Fuente: Harmonía. (24 de abril 2016). El nopal, un regalo de la madre tierra para tu salud. [Mensaje en un blog]. Recuperado de https://harmonia.la/nutricion/el_nopal_un_regalo_de_la_madre_tierra_para_tu_salud

El Nopal o Tuna, es originario de México en donde los Aztecas no solo la utilizaban como alimentos sino también como aprovechaban sus propiedades medicinales como remedios naturales.

Según Eco Agricultor:

- El nopal es un fruto de alto valor nutritivo que aporta fibra soluble y proteínas vegetales.
- Gran variedad de vitaminas B, C, Calcio Hierro y Potasio.
- Es una planta de acción hipoglucemiante y antiinflamatoria.
- Ayuda a mejorar afecciones estomacales.
- Previene la aparición de hemorroides.
- Combate el estreñimiento.
- Mejora la tos seca y la garganta irritada.
- Ayuda a prevenir enfermedades cardiovasculares.

1.5. Oportunidades de negocio

Complementos Saludables SAC nace con el objetivo de brindar al mercado una mantequilla de origen natural que pueda ser consumida por el público que gusta de un snack y se ve limitado por el daño que su consumo genera en el cuerpo o el sobrepeso que puede originar.

- Atender un mercado que se ve limitado al consumo de mantequilla por temas relacionados a la salud.
- Atender un mercado que gusta del sabor de la mantequilla y dejó de consumirla por su origen animal.
- Contribuir al consumo de productos naturales y ricos en grasas saludables.
- Brinda al consumidor del producto la experiencia de consumir mantequilla cuidando su salud al mismo tiempo.

1.6. Estrategia genérica de la empresa

La empresa empleará una estrategia de Diferenciación y enfoque ya que el complemento alimenticio de mantequilla de nopal no se encuentra actualmente en el mercado peruano, es dirigido a jóvenes y adultos de entre 18 a 55 años.

Capítulo II. Análisis del Entorno

2.1. Análisis del Macro Entorno.

Los líderes en producción y distribución de mantequilla en el Perú son Laive S.A. Y Grupo Gloria con un 34% y 39% de participación en el mercado.

Tecnología. - Las empresas competidoras tienen una alta tecnología para elaborar los productos de esa manera optimizan costos, rapidez y calidad. Ellos están supeditados a sus maquinarias industriales de alta tecnología, si se malogra una de ellas su producción baja y tendrían así clientes insatisfechos.

Económico. - El poder de compra del consumidor es un factor muy importante actualmente, ya que ellos son el eje central para la venta de los productos. Qué pasaría si por problemas económicos en nuestra economía gubernamental existe una inflación de precios, el consumidor peruano optaría por consumir otros productos sustitutos de menor precio y accesibles a sus gastos.

Cultural. - En nuestro país es costumbre comer mantequilla por que se vuelto un hábito, es parte de nuestra cultura, sin embargo, hoy en día hay un grupo grande de personas que está optando por opciones más Light para comenzar su mañana o para terminar su tarde, esto podría afectar las ventas de las mantequillas tradicionales. Es donde apuntamos a vender una mantequilla saludable y de fácil aplicación como Nopal Butter.

Político. - El estado podría sacar una ley que afecte la producción de mantequilla, como aumento en los impuestos en la categoría de lácteos, esto aumentaría el costo de producción y reduciría las ventas. Si el gobierno implementara la reducción de mantequilla en los niños por no ser tan saludable, eso sería una opción para colocar nuestro producto saludable.

Demográfico. - Nuestra generación del milenio tiene distintas maneras de pensar con relación a la generación x, sobre todo porque estamos expuesto a mucha información. Esto también influiría en que la gente ésta acostumbrada a comer pan con mantequilla y no es tan sano por ello consumirían mantequillas saludables.

Climático. - Uno de los principales ingredientes es la leche y estas son extraídas de las vacas lecheras. El fenómeno del niño en cualquier momento puede afectar el clima, generando en verano más calor o alargando el periodo de calor, igual cuando llueve y bajan las temperaturas las vacas dejan comer y baja la producción de leche y todo esto afecta la producción de la mantequilla.

2.1.1. Del país (últimos 5 años).

Según Marco macroeconómico mundial 2016-2018:

La perspectiva de la economía en el mundo en los últimos años se ha deteriorado en relación con los años anteriores y presentan dinámicas diferenciadas en un contexto de mayor crecimiento en EE.UU., estancamiento en la Zona Euro y Japón y deterioro en las economías emergentes con creciente vulnerabilidad y desequilibrios macro-financieros. Se han dado bruscas caídas en los precios de las materias primas. Asimismo, se espera sesgos diferenciados en las políticas monetarias mundiales con la consiguiente volatilidad en mercados de renta fija, renta variable y divisas.

El FMI ha revisado a la baja sus estimados de crecimiento potencial respecto a lo proyectado, en especial, para las economías emergentes, lo que plantea un cambio profundo en términos de dinámica de crecimiento y tamaños de mercados para economías pequeñas y abiertas como la peruana. (MEF 28 de abril 2015).

El Perú es un país multicultural, y está comprendida por costa, sierra y selva, cada región tiene grandes especies de fauna y flora; a su vez cuenta con importantes ciudades que poseen buenos puntos de comercio de bienes y servicios. El FMI en su revisión anual ha estimado un crecimiento potencial, en especial, para las economías emergentes, lo que plantea un cambio profundo en términos de dinámica de crecimiento y tamaños de mercado para economías pequeñas y abiertas como la peruana.

2.1.1.1.Capital, Ciudades Importantes, Superficie, Número de Habitantes. Ciudades Importantes, Superficie, Número de Habitantes.

El proyecto se realizará en la Ciudad de Lima siendo esta la más importante del Perú. Lima tiene una superficie de 2.672 Km² con una población de 8,575 millones de personas.



Figura 4. Estadística poblacional 2018.

Fuente: IPSOS (2018). Estadística poblacional 2018. Recuperado de https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/publication/documents/2018-02/ipsos_estadistica_poblacional-vff.pdf

Tabla 6

Dato poblacional.

	Perú
Superficie	1 285 215.6 Km2
Población	32 162 184 personas
Capital	Lima
	Lima: 9 320 000 habitantes
Ciudades importantes	Arequipa: 1 315 528 habitantes
	Trujillo: 957 019 habitantes
	Chiclayo: 850484 habitantes
Idioma	Español, quechua y aimara
Presidente	Martín Vizcarra

Nota: INEI (2019). Población total, censada y omitida, según año censal. Instituto Nacional de Estadística e Informática. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/poblacion-y-vivienda/>

Interpretación: Lima capital del Perú, con 9 320 000 habitantes, siendo el 32.2% del total de la población, siendo la tasa de crecimiento anual de 1.01% y su esperanza de vida es de 75 años al 2018. Su población Adulta entre 21 y 59 años es el 52.1%. Lima es

donde se desarrollará la producción y comercialización de Nopal en harinas y otros productos naturales para adelgazar.

Tabla 7

Dato poblacional personas Lima –Zona 6.

Perú	
Superficie:	1' 285,215.6 Km2
Población:	31' 826,018 Personas
Capital:	Lima
	San Miguel: 140 900
	Pueblo Libre: 79 400
Distritos Principales:	Jesús María: 74 700
	Lince: 52 400
	Magdalena: 56 900
Grupo 6	
IDIOMA:	ESPAÑOL
PRESIDENTE:	MARTIN VIZCARRA

Nota: INEI (2019). Población total, censada y omitida, según año censal. Instituto Nacional de Estadística e Informática. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/poblacion-y-vivienda/>

Interpretación: La capital del Perú es Lima, con el 32.2% del total de la población. En Lima se desarrollará la producción y comercialización del Nopal en harinas y productos naturales para adelgazar centrándonos en la zona 6 que incluye 5 distritos de Lima en la cual encontramos alrededor de 404 300 personas, con un (59.7%) del total de población de Lima.

Tabla 8

Dato poblacional personas Lima –Zona 7.

Perú	
Superficie	1' 285,215.6 Km2
Población	31' 826,018 Personas
Capital	Lima
	San Borja: 116 700
	Surco 357 600
Distritos Principales	La Molina 178 200
	Miraflores: 85 800
Grupo 7	
IDIOMA	ESPAÑOL
PRESIDENTE	MARTIN VIZCARRA

Nota: INEI (2019). Población total, censada y omitida, según año censal. Instituto Nacional de Estadística e Informática. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/poblacion-y-vivienda/>

Interpretación: La capital del Perú es Lima, con el 32.2% del total de la población del Perú. En Lima se desarrollará la producción y comercialización del Nopal en harinas y productos naturales para adelgazar centrándonos en la zona 7 que incluye 5 distritos de Lima en la cual encontramos alrededor de 795 100 personas con un 44.9% del total de población de Lima.

2.1.1.2.Tasa de Crecimiento de la Población, Ingreso Per Cápita, Población Económicamente Activa. Crecimiento de la Población, Ingreso per cápita, Población Económicamente Activa.

La tasa de crecimiento de la población es de 1,2% y un PBI ingreso per cápita de 6.571,93 USD. Todo esto es al año 2017 donde el INEI realizó la última encuesta nacional donde el ingreso por persona promedio al mes es de S/. 962 soles. Solo el 28% del total de la población económicamente activa PEA en Perú, estimada en 17 millones 70.100 trabaja en el sector formal, es decir cuatro millones 539.800 (información INEI al 30.04.2017).

Índice de desarrollo habitacional: Es el aumento de la población de un país a través de determinado tiempo específico, en la siguiente tabla se precisa los datos del crecimiento poblacional en el Perú en los últimos 5 años.

Tabla 9

Crecimiento poblacional en el Perú 2013 – 2017.

AÑO	2013	2014	2015	2016	2017
Poblacion (Miles de personas)	30,475,144	30,814,175	31,151,642	31,488,625	31,826,018
Índice de desarrollo habitacional total (por cien) periódicamente	1.13	1.11	1.1	1.08	1.07

Nota: INEI (2017). 11 de julio día mundial de la población. Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Recuperado

de

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1095/libro.pdf

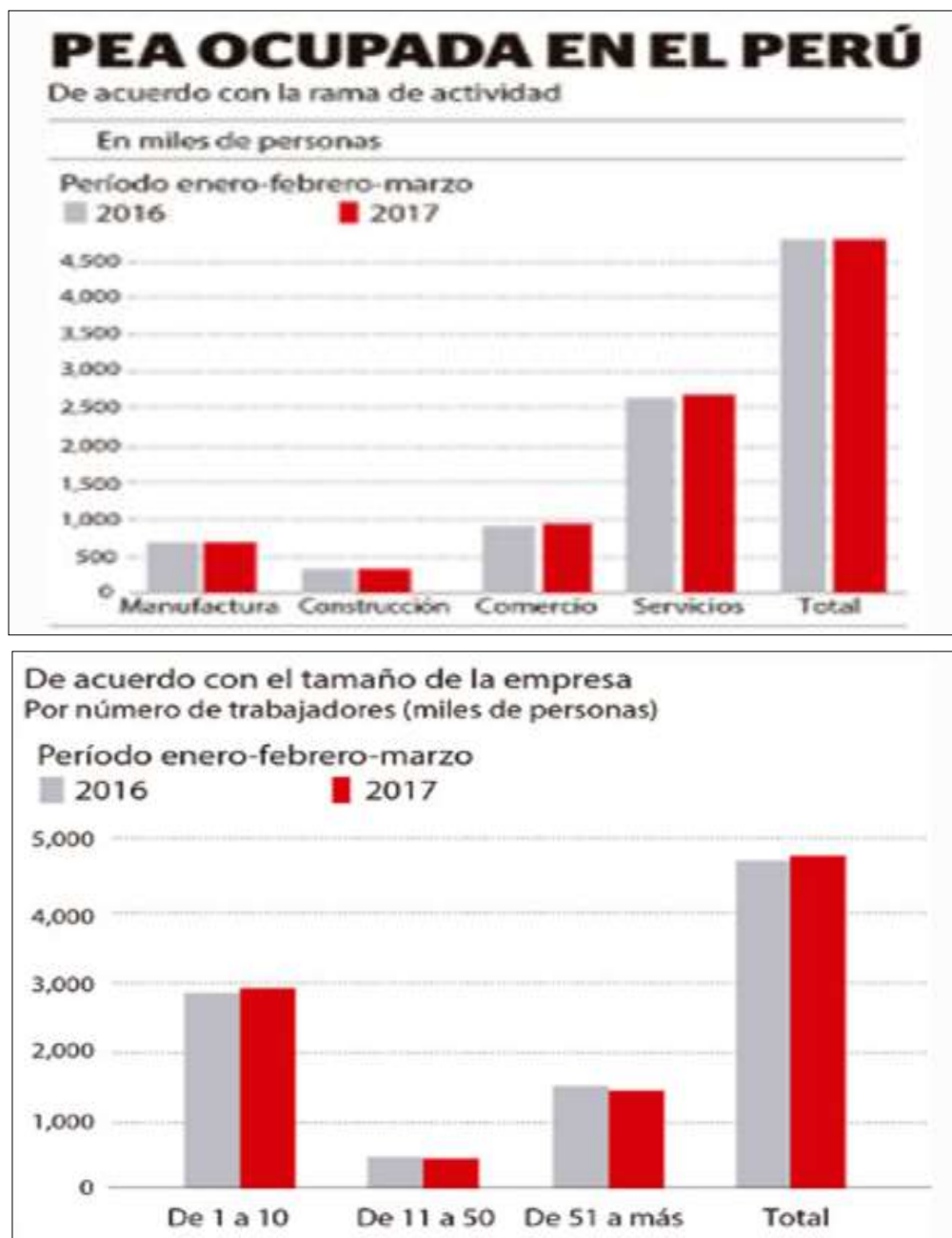


Figura 5. PEA ocupada en el Perú.

Fuente: El Peruano (5 de marzo 2018). Juventud en el mercado laboral: Trabajo con el sudor de su frente. Recuperado de <https://elperuano.pe/suplementosflipping/economika/254/web/pagina03.html>

Interpretación: El Perú registra un crecimiento considerable de los habitantes en los últimos 5 años, en tanto la tasa anual muestra una escala hacia la baja, ya que el 2013 tuvo una tasa de 1.13 del mismo modo en el 2017 la tasa fue de 1.07. Si nos enfocamos en el mercado al cual incursionaremos, aumentará la demanda en paralelo a la población lo cual sería una tendencia positiva en las ganancias de nuestro producto ofrecido.

Tabla 10

Tasa de crecimiento poblacional total según sexo y edad 2005 – 2021.

Sexo y grupo de edad	Población al 30 de junio					
	2005	2010	2015	2016	2017	2021
Total	27,810,540	29,461,933	31,151,642	31,488,625	31,826,018	33,149,016
0 - 4	2,986,020	2,958,307	2,861,874	2,845,845	2,831,055	2,778,083
5-Set	2,959,627	2,938,148	2,922,744	2,909,263	2,891,287	2,818,583
Oct-14	2,950,813	2,926,874	2,914,162	2,913,285	22,913,810	2,892,095
15-19	2,830,976	2,894,913	2,887,529	2,886,860	2,886,546	2,886,490
20-24	2,590,945	2,736,208	2,828,387	2,835,930	2,839,017	2,841,983
25-29	2,430,912	2,485,715	2,661,346	2,689,337	2,715,239	2,784,291
30-34	2,133,781	2,327,388	2,411,781	2,444,792	2,485,122	2,636,893
35-39	1,866,815	2,040,580	2,258,372	2,284,457	2,302,392	2,394,758
40-44	1,617,653	1,784,657	1,977,630	2,023,192	2,072,765	2,235,355
45-49	1,327,896	1,544,094	1,725,353	1,763,893	1,803,078	1,973,730
50-54	1,089,835	1,262,267	1,486,312	1,525,756	1,562,831	1,711,981
55-59	865,030	1,029,294	1,205,103	1,247,403	1,293,000	1,468,240
60-64	689,276	804,729	967,702	1,000,958	1,034,068	1,182,125
65-69	556,478	623,443	736,059	764,379	794,999	924,236
70-74	416,934	480,926	545,659	563,472	582,918	676,992
75-79	274,041	336,472	394,230	405,372	416,026	468,841
80 y más	226,508	287,918	367,400	384,431	401,865	474,340
Hombres	13,948,639	14,768,901	15,605,814	15,772,385	15,939,059	16,591,315
0 - 4	1,520,647	1,509,339	1,460,651	1,452,570	1,445,122	1,418,474
5-Set	1,504,043	1,495,997	1,489,659	1,482,982	1,473,968	1,437,410
Oct-14	1,498,218	1,486,658	1,483,135	1,483,106	1,483,727	1,473,683
15-19	1,435,005	1,468,615	1,465,657	1,465,807	1,466,289	1,468,638
20-24	1,309,701	1,383,547	1,432,145	1,436,234	1,438,000	1,440,919
25-29	1,226,665	1,253,777	1,343,154	1,357,651	1,371,191	1,407,823
30-34	1,073,364	1,171,945	1,214,095	1,230,799	1,251,238	1,328,820
35-39	935,966	1,024,331	1,134,864	1,147,985	1,156,915	1,203,252
40-44	807,443	892,531	990,241	1,013,313	1,038,422	1,120,567
45-49	659,219	768,430	860,135	879,579	899,326	985,336
50-54	539,029	623,862	736,147	755,954	774,590	849,535
55-59	425,701	505,214	590,957	611,871	634,510	721,809
60-64	335,625	391,304	469,267	485,231	501,128	572,956
65-69	266,156	298,276	351,637	364,970	379,352	440,202
70-74	194,144	224,143	254,420	262,682	271,687	315,045
75-79	123,000	150,917	176,971	181,996	186,805	210,494
80 y más	94,713	120,015	152,679	159,655	166,789	196,352
Mujeres	13,861,901	14,693,032	15,545,829	15,716,240	15,886,959	16,557,701
0 - 4	1,462,373	1,448,968	1,401,223	14,393,275	1,385,933	1,359,609
5-Set	1,455,584	1,442,151	1,433,085	1,426,281	1,417,319	1,381,173
Oct-14	1,452,595	1,440,216	1,431,027	1,430,179	1,430,083	1,418,412

15-19	1,395,971	1,426,298	1,421,872	1,421,053	1,420,257	1,417,852
20-24	1,281,244	1,352,661	1,396,242	1,399,696	1,401,017	1,401,064
25-29	1,204,247	1,231,938	1,318,192	1,331,686	1,344,048	1,376,468
30-34	930,849	1,155,443	1,197,686	1,213,993	1,233,884	1,308,073
35-39	810,210	1,016,249	1,123,508	1,136,472	1,145,477	1,191,506
40-44	668,677	892,126	987,389	1,009,879	1,034,343	1,114,788
45-49	550,806	775,664	865,218	884,314	903,752	988,394
50-54	439,329	638,405	750,165	769,802	788,241	862,446
55-59	353,651	524,080	614,146	635,532	658,490	746,431
60-64	290,322	413,425	498,435	515,727	532,940	609,169
65-69	222,790	325,167	384,422	399,409	415,647	484,034
70-74	151,041	256,783	291,239	300,790	311,231	361,947
75-79	131,041	185,555	217,259	223,376	229,221	258,347
80 y más	131,795	167,903	214,721	224,776	235,076	277,988

Nota: INEI (2019). Población total, censada y omitida, según año censal. Instituto Nacional de Estadística e Informática. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/poblacion-y-vivienda/>

Interpretación: El Perú registra un aumento en la población con proyección al 2021 de 33 149 016 habitantes. Centrándonos en el segmento de personas con un rango de edad de 21 a 54 años en el 2017 tenemos 20'610,098 personas (65.6%), siendo esas personas nuestras potenciales clientes, con un aumento de su población positiva favoreciendo a la rentabilidad del negocio igual a mejores ganancias en la venta de nuestro producto.

Ingreso Per Cápita:

Es la relación que existe entre el producto bruto interno (PBI) versus la población total del Perú. Eso determina el ingreso promedio familiar que tiene la población.

Tabla 11

Ingreso Per cápita y variación porcentual 2013 – 2017.

Año	2013	2014	2015	2016	2017
PBI Per cápita	14,975.00	15,164.00	15,498.00	15,931.00	15,692.00
Variación porcentual	4.6	1.3	2.2	2.9	1.5

Nota: Adaptado del BCRP (2017). PBI PER CÁPITA -Variación porcentual. Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado de <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM04865AA/html>

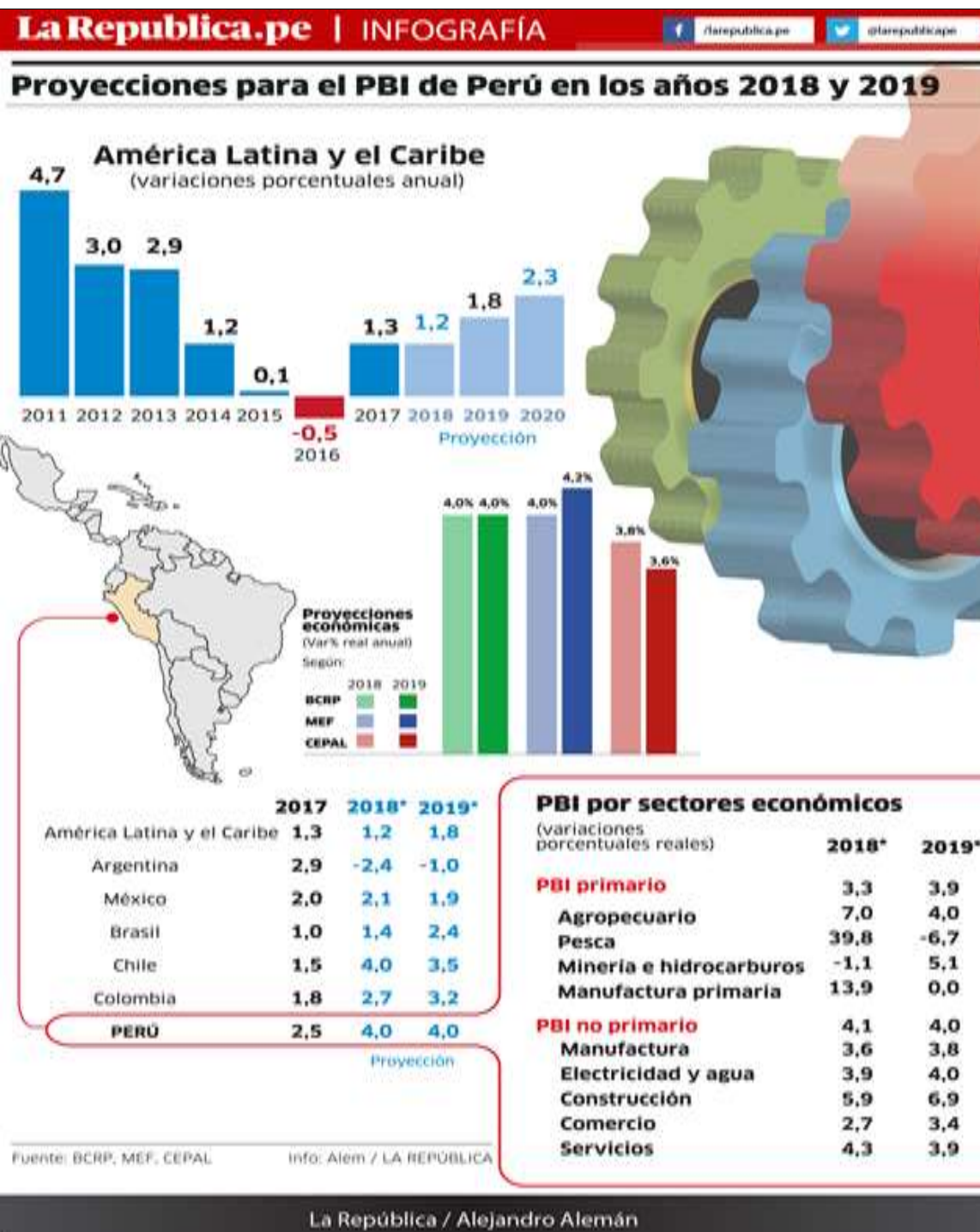


Figura 6. Proyecciones para el PBI de Perú 2018 – 2019.

Fuente: Crespo W. (22 de diciembre 2018). Proyecciones para el PBI de Perú en los años 2018 y 2019. [larepublica.pe]. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/1381225-proyecciones-pbi-peru-anos-2018-2019/>

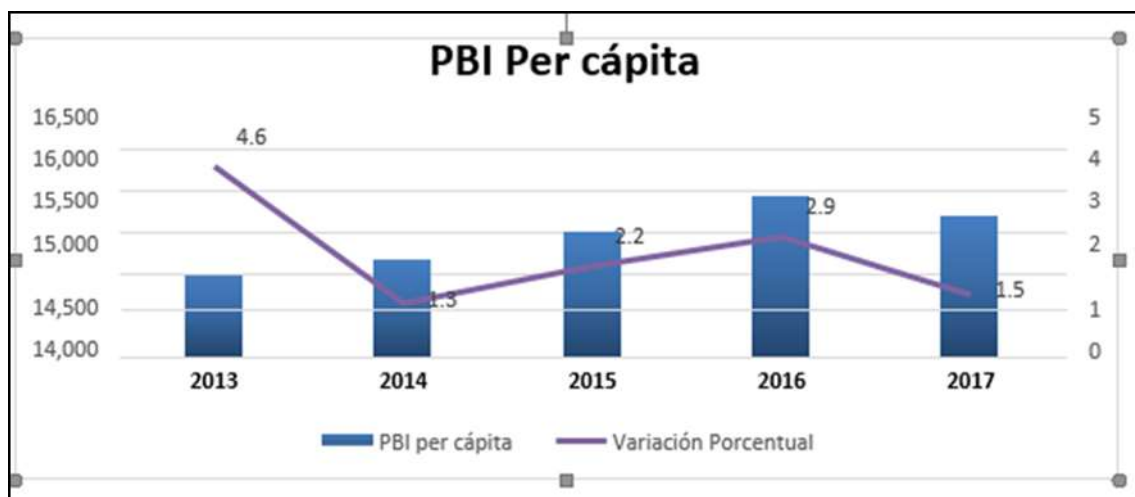


Figura 7. PBI Per cápita 2013 – 2017.

Fuente: BCRP (2017). PBI PER CÁPITA-Variación porcentual. Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado de <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM04865AA/html>

Interpretación: En el gráfico presentado se muestra el ingreso per cápita familiar con un incremento en los últimos años hasta el 2016 con un ingreso de 15,931(2.9%), pero para el 2017 se redujo a 15,692(1.5%). El mercado se determina por el crecimiento económico, concluyendo que más adelante la demanda a través del aumento del ingreso del PBI Per Cápita de la población es indeterminada, pero puede aumentar en los próximos años.

Ingreso Per Cápita (Personas Lima – Zona 7-7):

Tabla 12

Ingreso Per Cápita y variación Porcentual 2012 – 2016.

AÑO		2012	2013	2014	2015	2016
Zona 6	PBI per cápita	890.11	937.25	1,512.53	1,695.01	1,721.66
	Variación porcentual	5.6	5.3	61.4	12.1	1.6

Nota: Recuperado del BCRP (2017). PBI PER CÁPITA-Variación porcentual. Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado de

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM04865AA/html>

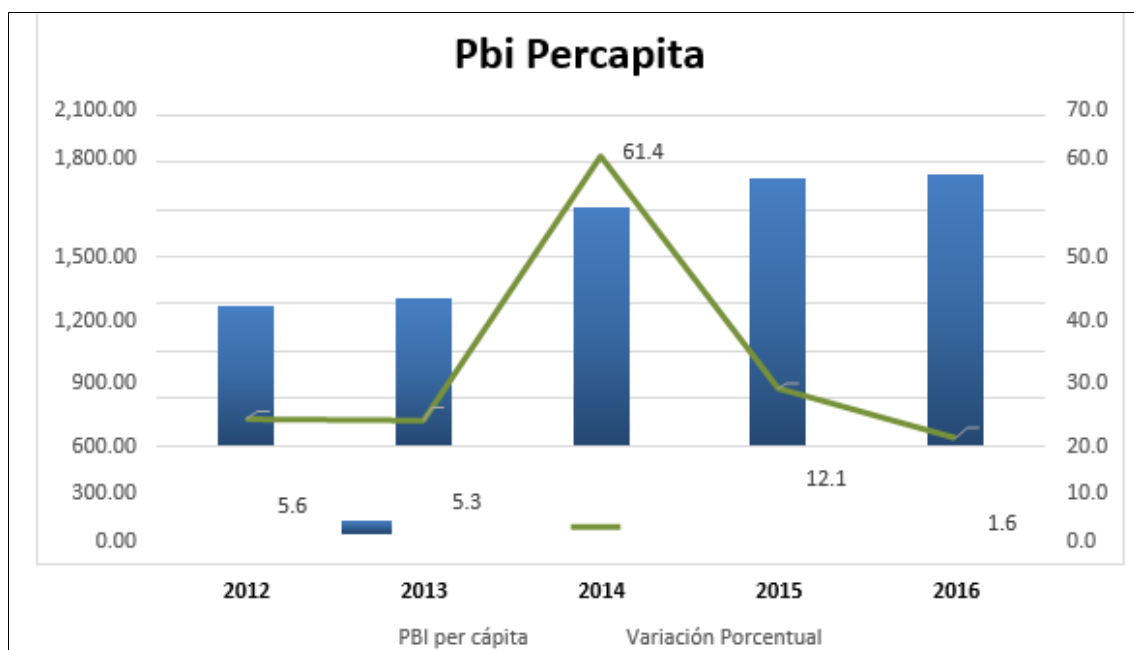


Figura 8. Variación porcentual del PBI Per cápita 2012 - 2017

Fuente: BCRP (2017). PBI PER CÁPITA-Variación porcentual. Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado de

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM04865AA/html>

Interpretación: En los gráficos se muestra que el ingreso per cápita de personas de Lima en la zona 6 y 7, se ha ido incrementando en los posteriores años hasta el 2016 con el mayor ingreso de 1700.00 ese último año. El mercado se determina por la evolución económica concluyendo que más adelante la demanda a través del incremento del ingreso per cápita de la población es creciente, por lo cual tenemos menos riesgo de pérdida y mejor perspectiva de inversión.

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA:

Es llamada así a la población que participa activamente como fuerza laboral de un país, tomando en cuenta a la población que ya se encuentra laborando y a la que está en búsqueda de un trabajo.

Tabla 13

Población Económicamente Activa.

AÑO	Miles de Personas	Lima
2013	15,682.9	4,381.2
2014	15,795.8	4,365.2
2015	15,919.2	4,451.0
2016	16,197.1	4,560.9
2017	16,407.7	4,620.2

Nota: Adaptado de INEI (2017). Población económicamente activa según ámbito geográfico.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. Recuperado de

<https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economically-active-population/>

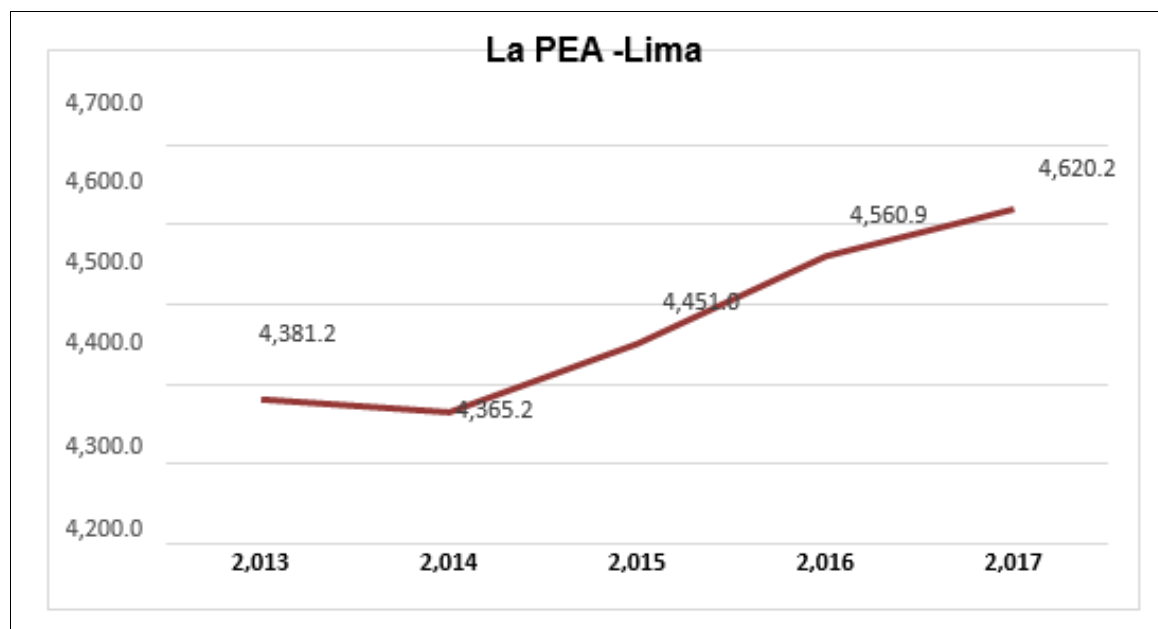


Figura 9. Población Económicamente Activa 2013 – 2017.

Fuente: INEI (2017). Población económicamente activa según ámbito geográfico. Instituto Nacional de Estadística e Informática. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economically-active-population/>

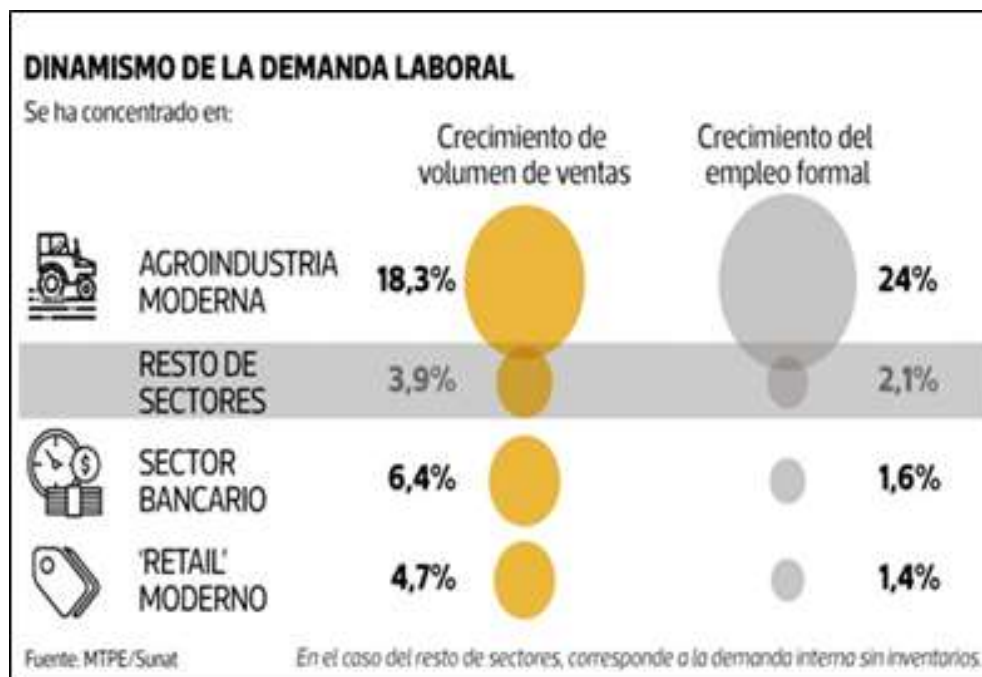


Figura 10. Demanda laboral.

Fuente: Garvn M. (9 de mayo 2019). Empleo en el Perú: Demanda laboral se dinamiza. [elcomercio.pe]. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/30-crecimiento-pea-explicado-migracion-venezolana-noticia-633544-noticia/>

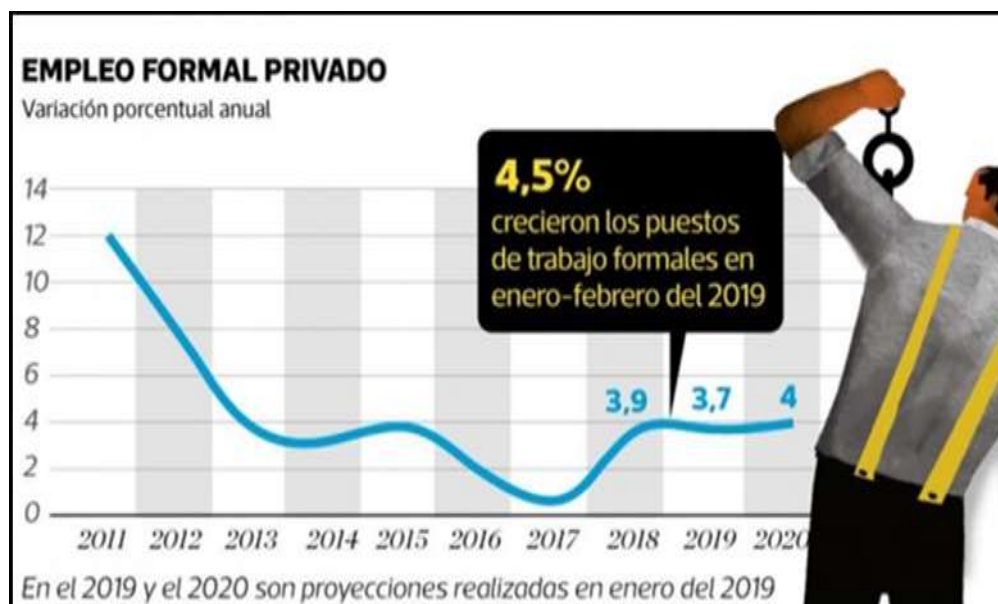


Figura 11. Empleo formal privado.

Fuente: Garvn M. (9 de mayo 2019). Empleo en el Perú: Demanda laboral se dinamiza. [elcomercio.pe]. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/30-crecimiento-pea-explicado-migracion-venezolana-noticia-633544-noticia/>

Interpretación: Lima registra un aumento considerable en los habitantes económicamente activos a través de los posteriores 5 años, en los últimos 6 años (2013-2018) el PEA se ha incrementado en un 39%, el aumento se debe a tres principales grupos 1.- Participación de la mujer en el mercado laboral 34%, trabajadores venezolanos 30%, hombres mayores de 45 años 17%, en general los salarios se incrementaron en 2.1%, teniendo como referencia que el mercado al cual entraremos tendrá más población con fuerza laboral lo cual sería positivo para demandar nuestro producto. Mientras las personas estén bien económicamente los productos se venderán más. Por ende, las ganancias se incrementarán.

2.1.1.3.Balanza Comercial: Importaciones y Exportaciones.

Balanza Comercial se refiere al resultado entre una diferencia entre el envío y recepción de productos terminados o servicios que se realiza entre diferentes países, es decir entre exportaciones e importaciones respectivamente. Si la balanza comercial es positiva representa un superávit comercial, caso contrario representa un déficit comercial.

La balanza comercial de un país registra su intercambio de bienes y mercancías con el resto del mundo durante un periodo de tiempo específico. El saldo es el resultado de la diferencia entre los ingresos de divisas por exportaciones y las salidas por importaciones.

En el Perú, la información de la balanza comercial se presenta en dólares de Estados Unidos, su periodicidad de publicación es mensual y es realizada por el BCR. Dentro de las exportaciones se pueden clasificar las mercancías por grupo de productos (tradicionales y no tradicionales y otros), así como por grupos de actividades económicas. Por el lado de las importaciones, encontramos los bienes de consumo, insumos, bienes de capital y otros bienes. Entre los bienes tradicionales exportados encontramos a los productos pesqueros, agrícolas y mineros. En lo no tradicionales, las exportaciones pueden ser textiles o minerales no metálicos.

En abril, según el último reporte del BCR, el valor de las exportaciones ascendió a US\$ 3.719 millones, menor en 2.3% respecto al mismo mes del año 2018. Asimismo, la balanza comercial registró un superávit de US\$ 259 millones. Por actividad económica, aumentaron los envíos pesqueros como (harina de pescado y langostinos) en 56.2% y los agropecuarios (como paltas o manteca) en 2.3%.

Tabla 14

Balanza Comercial 2013 - 2017.

BALANZA COMERCIAL			
AÑO	Balanza comercial - valores -FOB millones US\$	Balanza comercial – valores -FOB millones US\$	Saldo Comercial
	Exportaciones	Importaciones	
2013	42,860	42,356	504
2014	39,534	41,043	-1,509
2015	34,415	37,660	-2,519
2016	37,082	35,130	1,952
2017	45,275	38,704	6,571

Nota: Adaptado del BCRP (2019). Balanza Comercial. Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado de

<https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/balanza-comercial>.

Tabla 15

Balanza Comercial 2017 – 2018.

BALANZA COMERCIAL								
(Millones de US\$)								
	2017		2018		Octubre		Enero-Octubre	
	Oct.	Set.	Oct.	Var. % mes anterior	Var. % 12 meses	2017	2018	Var. %
1.EXPORTACIONES	3,971	3,887	3,859	-0.7	-2.8	36,522	40,233	10.2
Productos tradicionales	2,930	2,830	2,661	-6	-9.2	27,022	29,274	8.3
Productos no tradicionales	1,028	1,042	1,175	12.8	14.2	9,395	10,818	15.2
Otros	13	15	24	55.8	89.5	106	141	33.7
2. IMPORTACIONES	3,603	3,366	4,014	19.3	11.4	31,831	35,309	10.9
Bienes de consumo	889	790	877	11	-1.3	7,727	8,027	3.9
Insumos	1,653	1,662	2,073	24.7	25.4	14,673	17,496	19.2
Bienes de capital	1,051	907	1,057	16.6	0.6	9,296	9,679	4.1
Otros bienes	10	7	7	-3.6	-24.7	135	108	-20.5
3.BALANZA COMERCIAL	368	521	-155			4,691	4,924	

Nota: El Comercio (05 de abril 2018). Perú tuvo superávit comercial de US\$461 millones en febrero. Recuperado de

<https://elcomercio.pe/economia/peru/superavit-comercial-us-461-mlls-febrero-noticia-509938-noticia/>

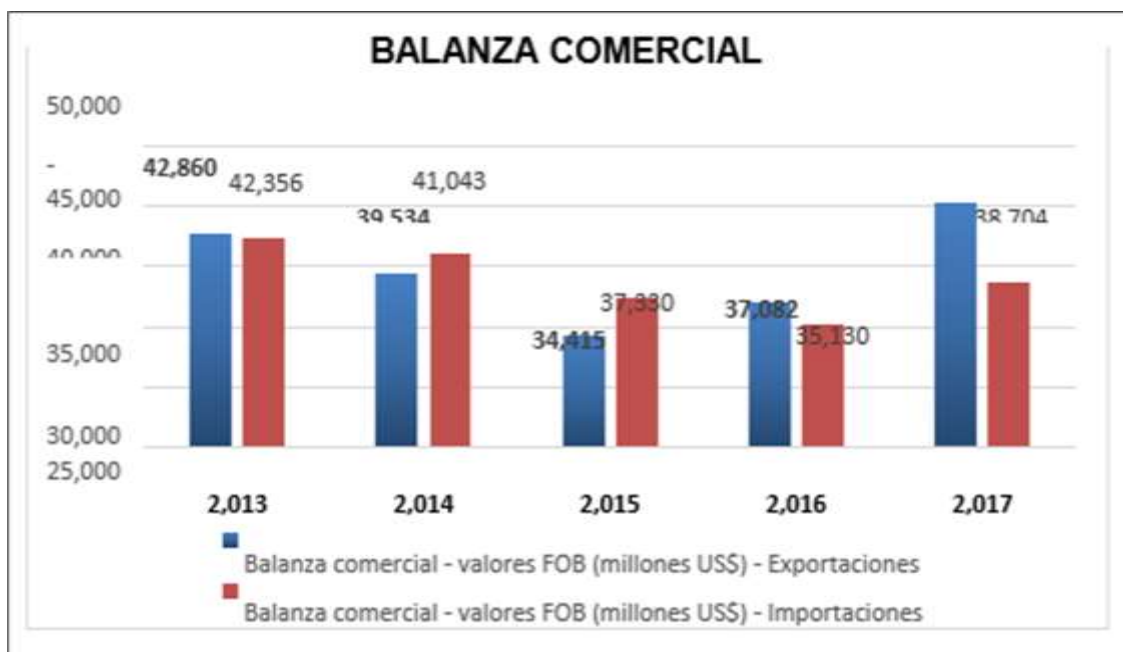


Figura 12. Balanza Comercial 2013 – 2018.

Fuente: El Comercio (05 de abril 2018). Perú tuvo superávit comercial de US\$461 millones en febrero. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/superavit-comercial-us-461-mlls-febrero-noticia-509938-noticia/>

Interpretación: La balanza comercial ha tenido saldos volátiles, el 2014 y 2015 los años con déficit en su saldo comercial y del 2016 al 2017 fueron años con superávit. En octubre del 2018 se reportó su primer déficit comercial en más de dos años por la caída de las exportaciones en medio de la guerra comercial de EEUU y China. Aún con ese resultado la balanza comercial del Perú acumula un superávit en el presente año. Las negociaciones con los distintos países son determinantes en los siguientes años con tendencia positiva.

2.1.1.4. Producto Bruto Interno, Tasa de Inflación, Tasa de Interés, Tipo de Cambio, Riesgo País.

Producto Bruto Interno: Representa el grado de producción de un País, se puede medir en términos nominales y reales. La tasa de crecimiento del PBI se calcula tomando el PBI real, ya que este no toma en cuenta a la inflación.

Tabla 16

Balanza Comercial 2013 – 2018.

PRODUCTO BRUTO INTERNO		
AÑO	Producto bruto interno y otros indicadores- PBI Millones S/. 2017	Tasa Anual de crecimiento (%)
2013	456,449	5.80%
2014	467,433	2.40%
2015	482,837	3.30%
2016	502,341	4.00%
2017	514,927	2.50%

Nota: Adaptado de El Comercio. (2018). Balanza comercial: Superávit disminuiría en el primer trimestre de 2020, prevé Scotiabank. Recuperado de <https://elcomercio.pe/noticias/balanza-comercial/>

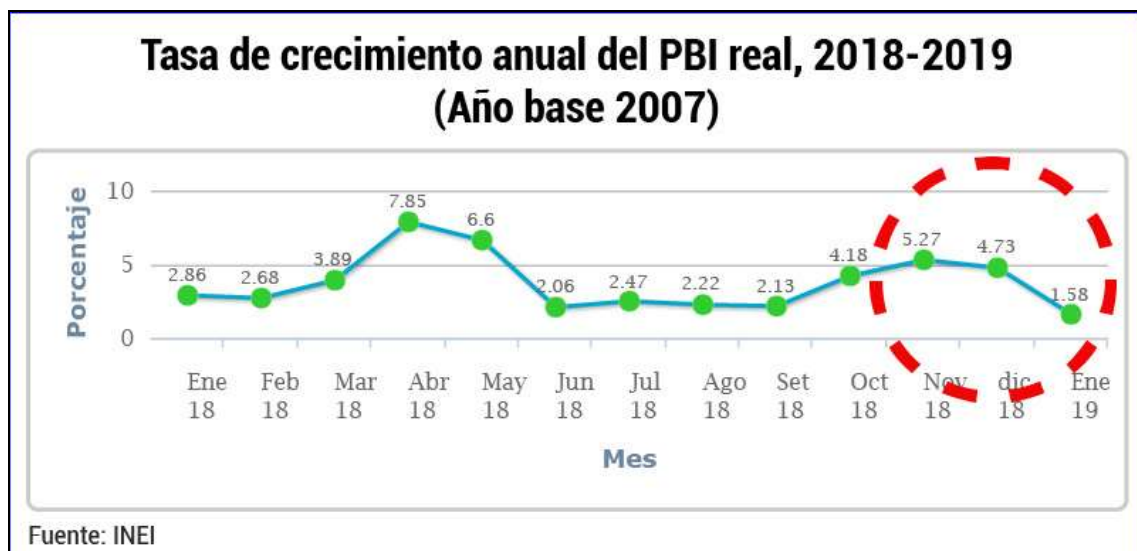


Figura 13. Tasa de crecimiento anual del PBI real 2018 – 2019.

Fuente: Lampadia (22 de marzo 2019). Economía peruana se sigue desacelerando y apenas crece 1.58% en enero. Recuperado de <https://www.lampadia.com/analisis/economia/economia-peruana-se-sigue-desacelerando-y-apenas-crece-158-en-enero>

Interpretación: El PBI tiene un incremento durante 5 años (2013 – 2017) de manera positiva lo cual demuestra que el nivel de producción del país está mejorando, pero en el 2018 se está desacelerando y apenas crece 1.58% a enero del 2019.

TASA DE INFLACIÓN: Es la elevación sostenida de los precios de los bienes y servicios que refleja el aumento porcentual de los precios en un cierto periodo temporal.

Tabla 17

Tasa de inflación 2013 - 2017.

Año	%
2013	2.9%
2014	3.2%
2015	4.4%
2016	3.2%
2017	1.4%

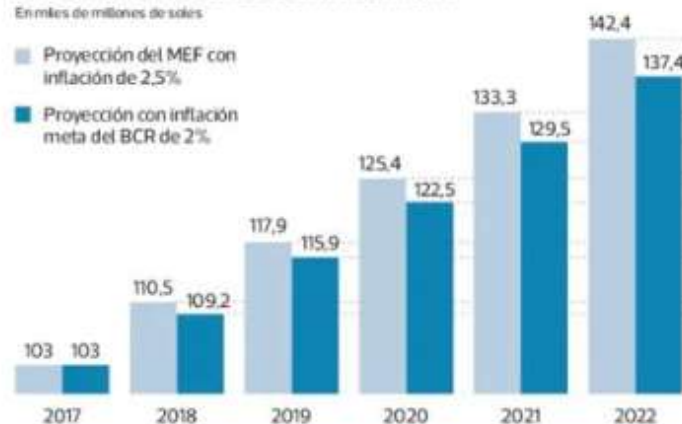
Nota: Adaptado del BCR (2017). Reporte de inflación: Panorama actual y proyecciones macroeconómicas. Banco Central de Reserva del Perú Recuperado de <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/reporte-de-inflacion.html>

Análisis de las reglas macrofiscales en el MMM

EVOLUCIÓN DEL GASTO CORRIENTE SIN MANTENIMIENTO

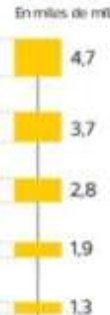
En miles de millones de soles

- Proyección del MEF con inflación de 2,5%
- Proyección con inflación meta del BCR de 2%



DIFERENCIA

En miles de millones de soles



TOTAL

S/14.642



Casi toda la inversión en una línea de metro de Lima (US\$5.500 mls.).



Casi toda la cartera de proyectos por adjudicar 2019-2020 (US\$5.044 mls.).



Cerca de la mitad del presupuesto del sector educación (S/30.033 mls.).



Cuatro veces la ampliación del aeropuerto internacional Jorge Chávez (US\$1.067 mls.).



El 77% del presupuesto 2018 para logros de aprendizaje de estudiantes de la educación básica regular (S/18.356 mls.).



Casi el doble del presupuesto de saneamiento (S/7.937 mls.).



Figura 14. Análisis de las reglas macrofiscales en el MMM.

Fuente: Alegría F. (29 de agosto 2018). MEF proyecta una mayor inflación que el BCR al 2022. [elcomercio.pe]. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/mef-proyecta-mayor-inflacion-bcr-2022-noticia-551682-noticia/>

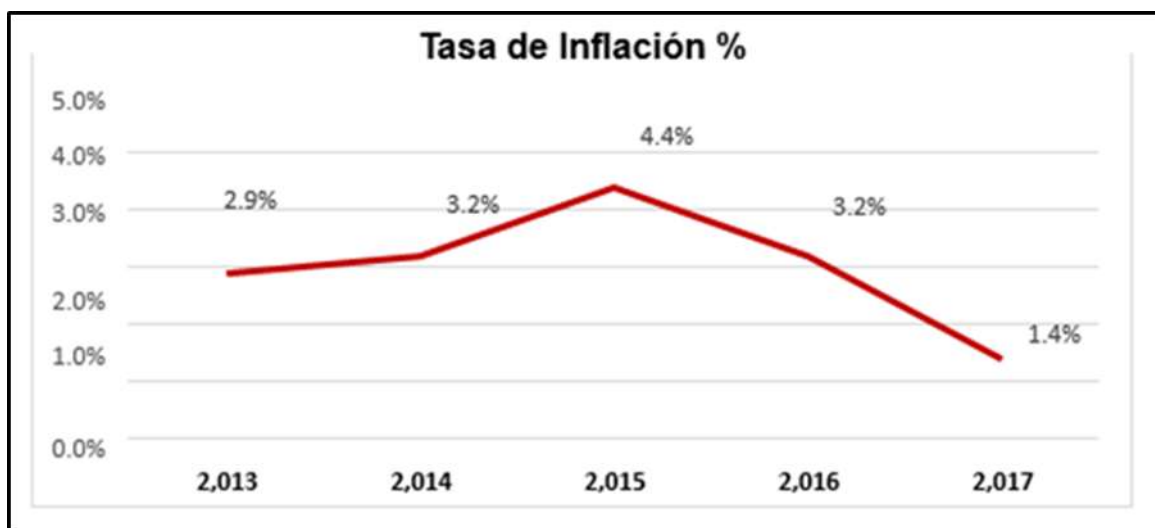


Figura 15. Tasa de inflación %, 2013 – 2017.

Fuente: BCRP (2017). Memoria 2017: IV Inflación. Banco Central de Reserva del Perú. Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2017/memoria-bcrp-2017-4.pdf>

Interpretación: En el Perú el Banco Central de Reserva (BCR) controla la inflación bajo un rango que oscila entre 1 y 3 %. En los últimos 5 años se ha superado este rango, teniendo como resultado en el 2015 una inflación de 4.4%; El MEF proyecta en 2.5% a diferencia del BCRP que proyecta en 2% para los próximos años, siendo la tendencia en aumento por lo que tendríamos que considerarlo en balances del negocio.

Tasa de interés

Es la cantidad que se abona en una unidad de tiempo por cada unidad de capital invertido. Esta tasa puede ser Activa o Pasiva dependiendo de cada país, El “TAMN” son utilizadas como base para los cobros realizados por parte de las entidades financieras por la venta de su producto o servicio y el “TIPMN” son tasas que recompensan las entidades bancarias al realizar depósitos.

Tabla 18

Tasa de interés 2012 - 2016.

AÑO	Tasas de Interés nominal y real en MN y ME-MN Promedio activo (TAMN) Nominal	Tasas de Interés nominal y real en MN y ME-MN Promedio pasivo (TIPMN) Nominal
2012	19,10	2.4
2013	15,9	2.3
2014	15,7	2.3
2015	16,1	2.4
2016	17,2	2.6

Nota: Adaptado de BCRP (2019). Series anuales. Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM06251MA/html>



Figura 16. Comparación de tasas de interés.

Fuente: La República (06 de enero 2019). Comparación de tasas de interés. [larepublica.pe]. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/1389560-creditos-personales-solicitar-se-14-interes-comparabien-bbva-banco-continental-banco-falabella-scotiabank-acceso-banbif/>

Interpretación: El incremento de precios puede inquietar el horizonte de ventas, pues la demanda tendrá la opción de recurrir a productos sustitutos al que nosotros ofrecemos. Por otro lado, se puede apreciar que las tasas que retribuyen los bancos provenientes de los depósitos y esta ha aumentado en los últimos 4 años, así como las tasas que cobran. Asimismo, los préstamos personales serían una mejor opción para el proyecto por tener una mejor tasa de interés a comparación de las tarjetas de créditos.

Ingrese fecha:	28/08/2019	(dd/mm/aaaa)	Consultar
----------------	------------	--------------	-----------

Tasa de Interés Promedio Del Sistema Financiero Para Créditos a la Microempresa¹ al 28/08/2019				
Moneda Nacional	45.74%	Anual	Factor Acumulado ²	61.92382
Moneda Extranjera	8.12%	Anual	Factor Acumulado ²	6.36482

¹ : Circular N 021-2007-BCRP. ² : Acumulado desde el 01 de octubre de 2007.
--

Figura 17. Tasa de interés promedio para el sistema financiero.

Fuente: SBS (25 de julio 2019). Tasa de interés activa promedio de mercado efectiva. Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Recuperado de https://www.sbs.gob.pe/app/stats/TasaDiaria_1.asp

Tipo de cambio

Es aquello que representa el costo de la divisa extranjera en función de la moneda nacional, en caso de nuestro país el tipo de cambio es determinado a través de la moneda americana (Dólares).

Tabla 19

Tipo de cambio.

Año	Tipo de cambio (soles por dólares)
2013	S/2.70
2014	S/2.54
2015	S/3.18
2016	S/3.37
2017	S/3.26

Nota: Adaptado del BCR (2019). Tipo de cambio Nominal. Banco Central de Reserva del Perú.

Recuperado de <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/tipo-de-cambio-nominal>

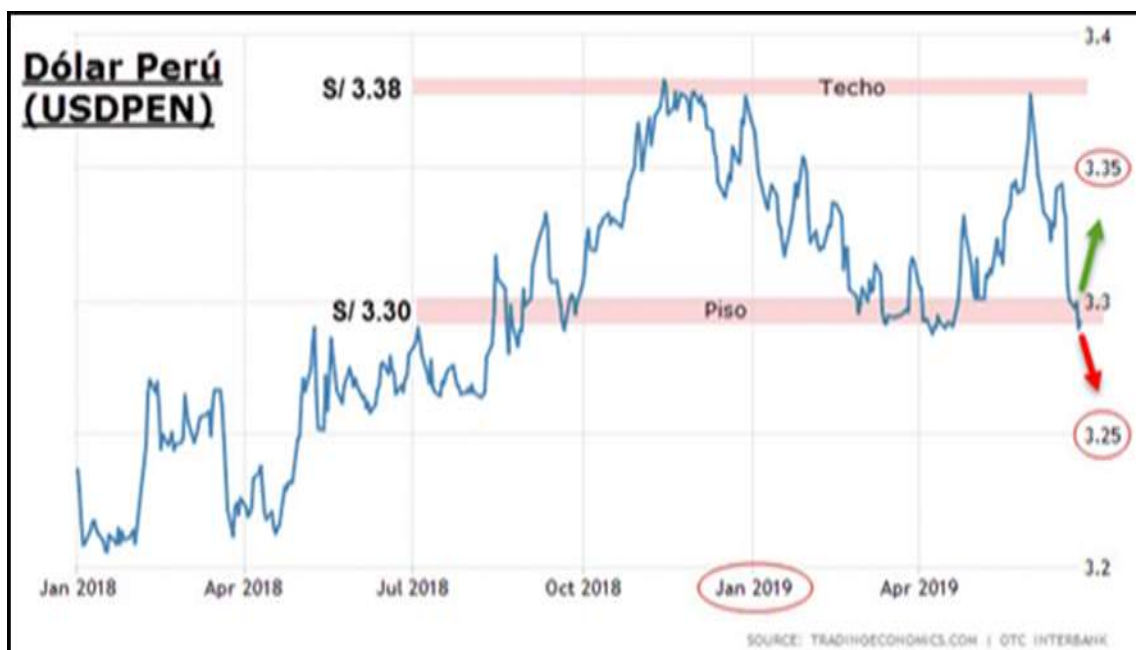


Figura 18. Evolución y proyección del tipo de cambio del dólar.

Fuente: BCR (2019). Tipo de cambio Nominal. Banco Central de Reserva del Perú.
Recuperado de <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/tipo-de-cambio-nominal>

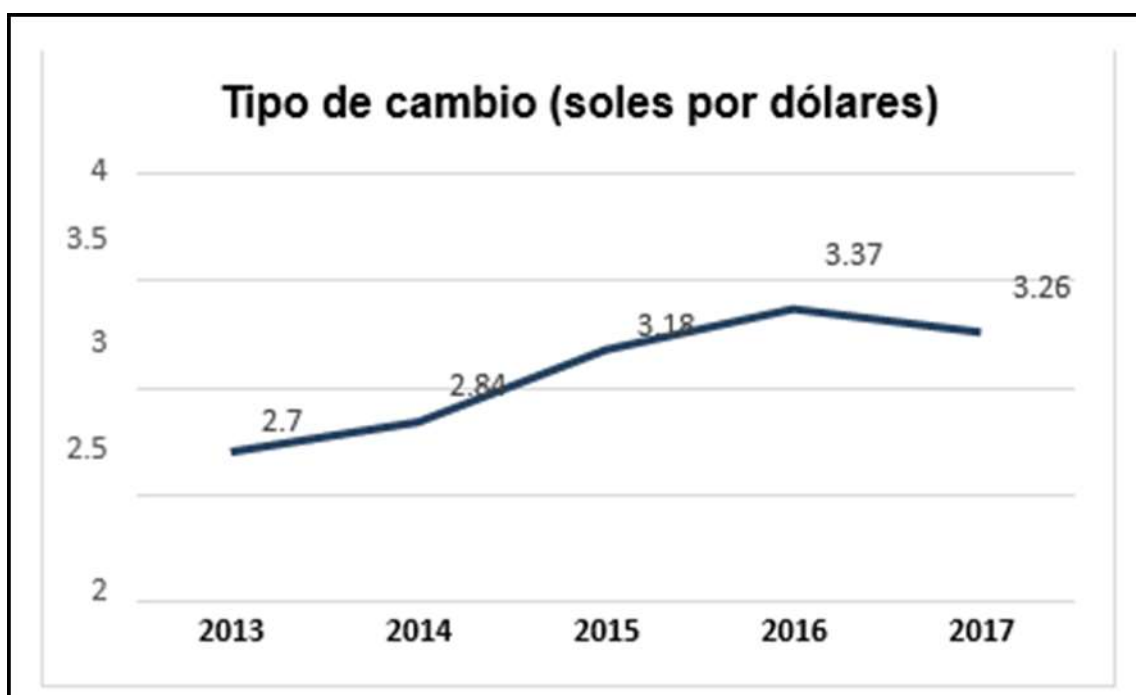


Figura 19. Tipo de cambio 2013 – 2017.

Fuente: BCR (2019). Tipo de cambio Nominal. Banco Central de Reserva del Perú.
Recuperado de <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/tipo-de-cambio-nominal>

Interpretación: El tipo de cambio en Perú ha variado en los últimos cinco años, el año 2013 sufrió una caída abrupta a 2.70 soles no obstante el año 2016 el tipo de cambio incrementó llegando a 3.37 soles. En el periodo de junio del 2018 al 2019 el tipo de cambio fluctuó de 3.30 a 3.38 soles manteniéndose estable en el mercado.

Riesgo país: Es un indicador que muestra la falta de obligación de deuda por parte de un País. El riesgo país se mide tomando como referencia el EMBIG conocido también como el Indicador de bonos de mercados emergentes, a través de los bonos del tesoro de los Estados Unidos de Norte América.



Figura 20. Riesgo País.

Fuente: Andina agencia peruana de noticias (08 de abril 2019). Riesgo país de Perú es el más bajo en la región de América Latina. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-riesgo-pais-peru-es-mas-bajo-la-region-america-latina-747931.aspx>

Tabla 20

Riesgo País 2013 – 2017 (países latinoamericanos y emergentes)

AÑO	Perú	Países Latinoamérica	Países Emergentes
2013	159	379.0	318.0
2014	162	407.0	330.0
2015	201	540.0	415.0
2016	200	537.0	410.0
2017	145	429.0	324.0

Nota: Adaptado del Banco Central de Reserva del Perú. (17 de abril 2019). Resumen Informativo

Semanal. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Nota-Semanal/2019/resumen-informativo-2019-04-17.pdf>

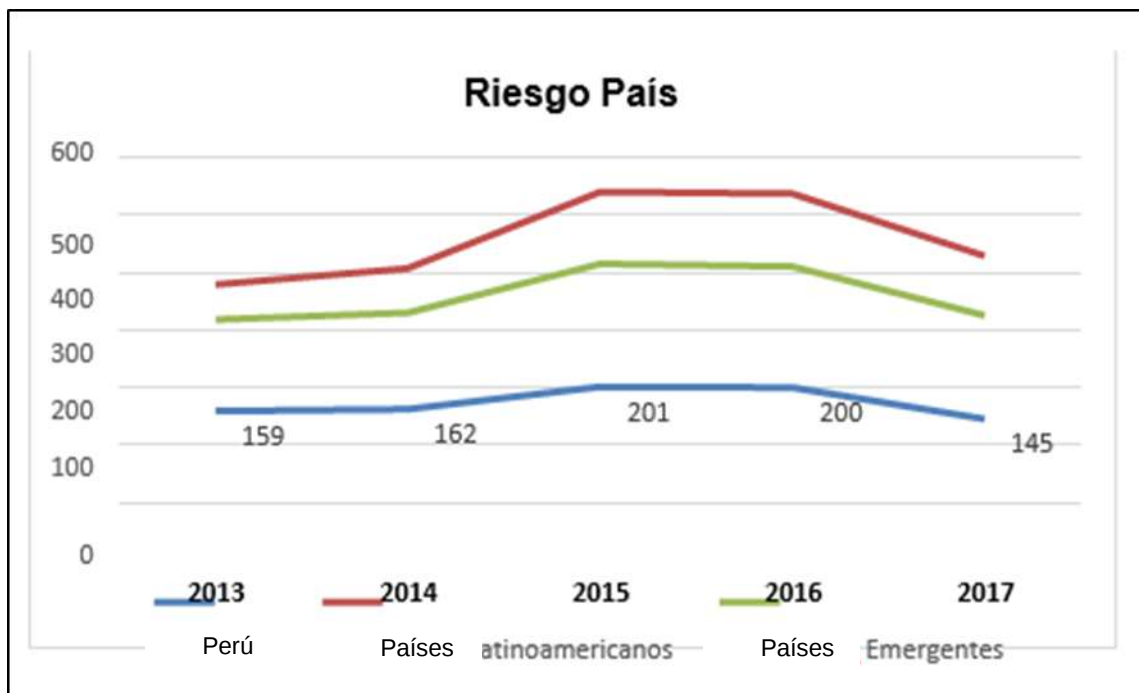


Figura 21. Riesgo País 2013 – 2017.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú. (17 de abril 2019). Resumen Informativo Semanal. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Nota-Semanal/2019/resumen-informativo-2019-04-17.pdf>

Interpretación: El gráfico muestra el riesgo país es el más bajo de Latinoamérica (123 puntos), es casi la cuarta parte del promedio regional que llegó a 480 puntos. En el año 2017 el Perú se encuentra con menor riesgo país, en comparación con la tendencia del resto de Latinoamérica, siendo beneficioso para nosotros en el sentido de la inversión.

2.1.1.5. Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.



Figura 22. Ley de alimentación saludable 30021.

Fuente: CEPES (2017, 12 de junio). Ley de Alimentación Saludable: Situación actual de la Ley 30021. Centro peruano de estudios sociales [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=eVFvZMayjOo>



Figura 23. Ley de alimentación saludable 30021 – Octógonos.

Fuente: El Comercio (16 de junio 2018). Ley de alimentación saludable: ¿Por qué lleva 5 años sin ser implementada? Recuperado de <https://elcomercio.pe/peru/ley-alimentacion-saludable-ley-lleva-5-anos-implementada-noticia-520185-noticia/?foto=2>

Ley de Promoción de la Alimentación Saludable, Decreto Supremo que aprueba el Reglamento de la Ley N° 30021 D.S. N° 017-2017-SA. La norma busca la protección de la salud pública para que las personas adquieran un crecimiento y progreso apropiado

cuidando siempre la salud, por lo cual dispone fomentar la actividad física a nivel nacional e implementar a los kioscos y comedores de colegios e instituciones públicas productos saludables. Asimismo, la norma supervisará la difusión e información que contengan los comestibles y brebajes no alcohólicos destinados a menores y jóvenes en todo el país.

1. Observatorio de Nutrición: La norma que fue promulgada hace 5 años Según Resolución Ministerial N° 487-2017/MINSA. Dispuso la creación del Observatorio de Nutrición y de Estudio del Sobrepeso y Obesidad, este recaba información sobre los hábitos alimentarios de los diversos grupos socioeconómicos a nivel nacional. Los datos podrán ser utilizados por las instituciones para crear políticas de salud respecto al tema.
2. Kioscos saludables: La norma estableció que kiosco dentro de los colegios debían promover la alimentación saludable, por lo cual deben brindar solo alimento y bebidas de esa naturaleza, con lo cual se desterró de ellos productos como doritos, papas fritas y otras golosinas altas en grasas saturadas.
3. Más deporte: Otra parte de la ley toma en cuenta la promoción de la actividad física. De esta forma se establece que los colegios deben implementar una cantidad mínima de horas de actividad física al día obligatoria para los alumnos.
4. La publicidad y etiquetado: fue el punto con mayor debate. La Ley de Alimentación Saludable indica que cualquier publicidad dirigida a niños y adolescentes que se mencione debe estar acorde a los estatutos que rigen la promoción de la salud, se puede decir que esto dilato su implementación.
5. Advertencias en la etiqueta: Hace meses atrás se aprobó la ley 30021 sobre el uso del semáforo nutricional o etiquetas de advertencia, pero la norma solo señala que se debe poner de manera transparente, comprensible, destacada y clara las siguientes frases: "Alto en (sodio, azúcar, grasas saturadas) Evitar su consumo excesivo", "Contiene grasas: Evitar su consumo"

2.1.2. Del Sector (últimos cinco años).

2.1.2.1. Mercado Internacional.

Según la Ecología del cultivo, manejo y usos del nopal explica:

Actualmente el cambio climático es el más grande reto en el mundo a enfrentar, y en futuro las sequías prolongadas y desertificación son temas entre otros que atenderán muchos países en el mundo en especial el África y Asia, donde los campesinos pobres y pequeños productores serán severamente afectados. Si la gente quiere sobrevivir a esas duras condiciones, sus cultivos deberán tolerar las sequías, altas temperaturas y suelos pobres.

Las cactáceas están siendo de creciente interés alrededor del mundo en particular el nopal (*Opuntia Ficus-indica*) debido a sus características únicas, las cuales proveen resiliencia a las condiciones limitantes previamente mencionadas. El Nopal es Capaz de crecer en tierras donde otros cultivos no prosperan. Puede ser usado para la restauración de tierras degradadas, muchos países, tales como Etiopía, es el único cultivo en el cual se puede confiar donde todos los demás han fallado. El cultivo se originó en México, quien es todavía el primer productor y consumidor del mundo, pero otros países incluyendo: Marruecos, Etiopía, Sudáfrica, Kenia, India y Pakistán, están incrementando su producción y uso.

“El Nopal esta crecientemente apreciado por sus usos múltiples. La fruta y sus cladodios tiernos pueden ser consumidos por humanos. Adicionalmente sus propiedades medicinales y usos industriales están siendo activamente investigados y promovidos”. (FAO – Organización de las Naciones unidas – ICARDA).

Tabla 21

Cultivo de nopal en las américas.

CULTIVO DE NOPAL EN LAS AMERICAS	
PAISES	HECTAREAS
Argentina	1,650
Brasil	500,000
Chile	935
Perú	10,000
Bolivia	640
México	300,000

Nota: Adaptado de FAO (2018). Ecología del cultivo, manejo y usos del nopal. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Recuperado de <http://www.fao.org/3/i7628es/I7628ES.pdf>

Interpretación. – En la tabla 21 México es el principal productor y consumidor del nopal, el tequila es elaborado en base al nopal y casi todos sus productos están hechos en base al nopal, debido a eso su cultivo es el más alto de la región. El nopal en México es como la papa en el Perú.

2.1.2.2.Mercado del consumidor.

Padres “modernos y sofisticados” entre 20 y 54 años, con carga familiar en 2 a 4 personas o más de 4 personas, la cual tienen una ocupación laboral y por lo tanto pertenecen al grado socioeconómicos A y B de la zona 6 y 7 de Lima Metropolitana según ASOCIACIÓN PERUANA DE EMPRESAS DE INTELIGENCIA DE MERCADOS.

Tabla 22

Perfil general de los niveles socioeconómicos.

DISTRIBUCION DE NIVELES POR ZONA APEIM 2017-LIMA METROPOLITANA								
(%) HORIZONTALES								
ZONA	Niveles Socioeconómicos						Muestra	Error (%)
	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E		
Total		5.0	24.4	41.0	23.3	6.3	4.126	1.6
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabaylo)	100	0.0	13.9	44.1	31.0	11.0	310	5.5
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	100	2.6	26.4	51.9	18.5	0.6	352	5.3
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	100	1.1	14.9	42.9	31.6	9.5	275	6.1
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	100	2.9	29.6	41.7	23.3	2.5	524	4.4
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	100	1.4	14.8	46.6	29.0	8.2	352	5.2
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	100	13.5	59.7	20.3	6.2	0.3	288	5.7
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	100	34.0	44.9	13.1	6.6	1.4	350	5.6
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	100	3.0	31.5	40.6	20.3	4.6	305	5.9
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	100	0.0	10.4	45.8	32.1	11.7	308	5.6
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	100	1.5	21.0	44.8	229.0	9.8	1,015	3.1
Otros	100	0.0	12.8	31.9	34.0	21.3	47	14.3

Nota: APEIM (2017). Niveles socioeconómicos 2017. Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados. Recuperado de

<http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2019/11/APEIM-NSE-2017-1.pdf>

Perfil del nivel B: Medio

En el cuadro mostrado se puede observar que el nivel socio económico del perfil medio (B) representa 59.7% de Lima Metropolitana de la zona 6 que representan los distritos de Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena y por último San Miguel con rango de valores del 5.7%.

Perfil del nivel A: Alto

En el perfil A de nivel socio económico alto contamos con 44.9% de Lima Metropolitana de la zona 7 representan los distritos de Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco y La Molina, con un rango de valores del 5.6%.

2.1.2.3.Mercado de proveedores.

En los diversos mercados de Lima la planta del Nopal se puede encontrar entre los precios que oscilan de S/. 10 a S/. 12 por kilo en los minoristas y en los mercados mayoristas que son pocos en Lima metropolitana los precios están desde S/. 6 hasta S/. 8 soles por kilo y según el tamaño. El nopal es una planta poco consumida en el Perú.

Principales Proveedores:

Buscando proveedores en el Perú de Nopal, se encontraron dos empresas proveedoras de Nopal “Exportadora e Importadora y Distribuidora Perú Nutrition” y tiene su oficina en Av. Tusilagos Oeste 540 2 -201 Las flores de Lima SJL Lima 36. Su número de contacto es 01-7321266. “Messicorp” sus oficinas se encuentran en Av. La paz 1622 Miraflores, Lima 51 – Perú. Teléfono 19-99387910.

En cuanto a los proveedores de envase, después de una evaluación y negociación con ellos, hemos decidido trabajar con la empresa “AMFORAPACKAGING.”, dirección: Jr. Cajamarquilla N° 1047 San Juan Lurigancho Lima 36 Perú. Teléfono 51 1 7799030, la cual nos ofrece los envases de plástico a un precio de 0.15 y las tapas a 0.06.

El proveedor que facilitara los aceites de coco y almendra es “organix.pe” tienda online ubicada en Lima – Perú teléfonos 51 1 644-9066; 51 979 099362, ventas en ventas@organix.pe. Precios por mayor de Harina de Almendra 90 soles más IGV mínimo 5K; Aceite de coco litro precio por mayor 5lt mínimo 60 soles más IGV. Otro proveedor de Aceite de Coco “Bioselva.pe” tienda online ubicada en Lima - Perú teléfonos 51 1 6711373 celular 960412019, ventas en ventas@bioselva.pe.

2.1.2.4.Mercado Competidor.

En el mercado peruano no existe ninguna empresa que elabore o comercialice mantequilla que sea saludable como Nopal Butter mantequilla con Nopal hecho con

aceite de coco y almendras, lo cual se caracteriza por ser un complemento alimenticio rico en grasas naturales, de fácil aplicación y almacenaje, creado en base a ingredientes naturales, Nopal Butter se presenta como una alternativa importante para la persona que gustan del sabor y textura de la mantequilla pero a la vez están interesados en cuidar su salud y conseguir beneficios tangibles de los alimentos que ingieren.

Nopal Butter es un sustituto ideal para la mantequilla derivada de productos lácteos, ricas en grasas naturales procedente del aceite de almendras y coco; además de ser potenciado con los beneficios del NOPAL que entre los principal destaca su ayuda en la reducción de grasas en las arterias, su contribución a la pérdida de peso y la prevención de cáncer al colon, todo esto incluido en una presentación novedosa que facilita su aplicación en cualquier momento y lugar sobre el snack de preferencia.

Sus más cercanos competidores serían las Mantequillas comunes como Gloria, Laive y Plus sin embargo sus productos no son iguales al nuestro, por que poseen grasas de poco valor nutritivo y son comunes en el mercado.

2.1.2.5.Mercado distribuidor.

Por el momento nos enfocaremos en un solo canal de distribución de los dos que existen, el tradicional y el moderno, nos enfocaremos en el primer canal.

El canal de distribución tradicional será:

Venta directa, Tiendas por Conveniencia y Eco tiendas (mercados saludables).

Como Tambo, Mass, Oxxo etc, y tiendas naturales como Flora y Fauna y otros.

2.1.2.6.Leyes o Reglamentos del Sector Vinculados al Proyecto.

Según la ley 30021 en los siguientes artículos menciona:

Artículo 88.- Tiene como finalidad el comercio y la producción adecuada de bebidas y todo tipo de alimentos para el consumo humano.

Artículo 89.- el objetivo de este artículo es cerciorarse que un alimento se encuentra apto y en óptimas condiciones para el consumo humano cumpliendo todas los requisitos y especificaciones por cada norma sanitaria establecida y cumpliendo la calidad conjuntamente por la Autoridad de Salud del país.

Complementos de aceite de coco y almendras en el Perú:

Tabla 23

Exportación de cocos en el Perú.

IMPORTACIONES COCO RALLADO						
MES	2017			2016		
	CIF	KILOS	PREC. PROM	CIF	KILOS	PREC. PROM
ENERO	31,805	13,000	2.45	133,592	72,600	1.84
FEBRERO	191,767	96,522	1.99	111,588	70,582	1.58
MARZO	6,308	1,000	6.31	27,159	18,695	1.45
ABRIL	1,591	654	2.42	26,393	12,067	2.19
MAYO	223,717	104,414	2.14	178,647	101,600	1.76
JUNIO	99,825	38,604	2.59	200,381	101,151	1.98
JULIO				251,231	128,577	1.95
AGOSTO				87,257	39,077	2.23
SETIEMBRE				102,774	52,419	1.96
OCTUBRE				131,791	66,104	1.99
NOVIEMBRE				51,797	26,636	1.94
DICIEMBRE				29,747	15,245	195.00
TOTALES AÑO	55,004	245,195	2.18	1,332,357	704,754	1.89
PROMEDIO MES	92,501	42,366		111,030	58,730	
% CREC. PROMEDIO	-17%	-28%	15%	2%	12%	-9%

Nota: Koo W. (4 de julio 2017). Coco Seco Perú Importación 2017 junio. [agrodataperu.com]

Recuperado de <https://www.agrodataperu.com/2017/07/coco-seco-peru-importacion-2017-junio.html>

Información nutricional			
Aceite de coco			
Cantidad por 100 gramos			
Calorías 862			
Grasas totales 100 g			
Ácidos grasos saturados 87 g			
Ácidos grasos poliinsaturados 1.8 g			
Ácidos grasos monoinsaturados 6 g			
Colesterol 0 mg			
Sodio 0 mg			
Carbohidratos 0 g			
Fibra alimentaria 0 g			
Azúcares 0 g			
Proteínas 0 g			
Vitamina A	0 IU	Vitamina C	0 mg
Calcio	0 mg	Hierro	0 mg
Vitamina D	0 IU	Vitamina B6	0 mg
Vitamina B12	0 µg	Magnesio	0 mg

Figura 24. Valor nutricional del aceite de coco.

Fuente: Wikipedia. (2019). Aceite de coco. Recuperado de https://es.wikipedia.org/wiki/Aceite_de_coco

Interpretación: En los años 2016 y 2017 las exportaciones de aceite de coco no eran significativas a partir de abril del 2018 estas fueron incrementando. El coco es la materia prima principal para elaborar varios productos afines y dentro ellos, se encuentra el aceite de coco, insumo que se utiliza para generar grasas saludables para el consumo humano.

Tabla 24

Exportación de productos agropecuarios – aceite de almendras.

Exportaciones de producto agropecuario con alto crecimiento (Miles de US\$)			
Productos con valor exportado a US\$ 1 millón en el 2014	2014	2018	Var. % promedio anual 2015-2018
Manteca de cacao de alta acidez	120	20,796	262,9
Cacao tostado	953	20,160	114,5
Manteca de cacao de baja acidez	794	15,932	111,6
Semilla de Sacha Inchi	545	12,898	120,6
Mandarinas preservadas o conservadas	0	9,437	
Aceite de Almendras de palma	189	5,357	130,8
Higos secos	319	5,019	99,2
Cubos de durazno en jugo de fruta	32	3,987	235,0
Otros aguardientes de vino (destilados de uva)	33	3,960	230,8
Chochos secos (leguminosa andina)	996	3,788	39,7
Sandías	978	3,592	38,4
Hongos deshidratados	160	2,180	92,0
Maní sin Cascara	247	1,821	64,7
Pimienta sin triturar ni pulverizar	1	1,526	476,1
Toronjas o pomelos	799	1,491	16,9
Fresas	508	1,451	30,0
Queso fresco	57	1,430	123,9
Plátanos secos	102	1,302	88,8
Frijoles y habas congeladas	105	1,050	77,8
Resto	3,151	19,734	58,2
Total	10,089	136,912	91,9

Nota: BCR (2019). Diversificación de exportaciones agropecuarias. Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Transparencia/Notas-Informativas/2019/nota-informativa-2019-04-05-1.pdf>

Interpretación: Con respecto al aceite de almendra, las exportaciones del 2015 al 2018 incrementaron anualmente en 130.8% del presente periodo. El aceite de almendra es un producto que es usado en diferentes rubros, como en la cocina o productos de belleza.

Tabla 25

Información nutricional de las almendras.

Información nutricional de las Almendras	
	1 ración (143 gr.)
Calorías	828 kcal
Grasas	71.40g
Proteínas	30.24 g
Carbohidratos	30.82 g
Azúcar	6.22 g
Fibra	17.9 g
Colesterol	

Según la base nutricional de USDA.

Nota: FUNIBER (2019). Base de Datos Internacional de Composición de Alimentos: Almendras.

Fundación Universitaria Iberoamericana. Recuperado de

<https://www.composicionnutricional.com/alimentos/ALMENDRAS-4>

2.2. Análisis del Micro Entorno

2.2.1. Competidores Actuales: Nivel de competitividad ALTA.

Según el análisis del mercado hemos identificado marcas que vendrían a ser nuestras competencias directas: Gloria y Laive que nos llevan gran superioridad, productos masivos con una vasta experiencia en el mercado, con canales de distribución muy notables. Estas marcas producen mantequillas Light, las cuales se convierten en nuestra competencia directa, ya que ofrecen el mismo tipo de producto que este proyecto y va orientado a nuestro público. Por otro lado, nuestros competidores indirectos por no estar tan reconocidas en el mercado serían las otras opciones como mantequillas naturales como la de maní de la marca Unión, mantequilla de sachá inchi de la marca Agroindustrial, coco de la marca Thaniyay, etc. Recalcamos que el propósito del proyecto es empezar desde un canal mediano.

Actualmente en el mercado no existe un producto semejante al que se detalla en este proyecto, ya que las empresas brindan diferentes tipos de mantequilla y sus derivados; exactamente éstas no producen presentaciones a base de aceites saludables ni de plantas silvestres. Se propone brindar un producto que otorgue un gran aporte de fibras que son muy eficaces para combatir el sobrepeso y cáncer de colon.

Tabla 26

Lista de competidores.

Producto	GLORIA			LAIVE		
	Empresa peruana de alimentos, destacada por sus productos lácteos, cuenta con una amplia cartera productos			Producto de mantequilla obtenido de lácteos e ingredientes naturales.		
Características	Con sal	Sin sal	70% Menos Colesterol	Sin sal	Con sal	Light
presentación	100 gr	200gr	200g	200gr	100gr	200gr
Envase	Barra envuelta en un empaque de papel	Barra envuelta en un empaque de papel	Pote	Barra envuelta en un empaque de papel	Barra envuelta en un empaque de papel	Pote
Precio	s/4.49	s/6.49	s/8.99	s/7.99	s/4.49	s/8.90

Nota: Elaboración propia.

2.2.2. Fuerza negociadora de los clientes – ALTA.

La mantequilla es un producto que se puede encontrar en supermercados, bodegas, panaderías, etc., existen variadas marcas de mantequillas en diferentes presentaciones y precios esto le resulta muy atractivo al consumidor.

Sin embargo, en el mercado de mantequillas, no existe un producto innovador y diferenciado que haga frente a la competencia establecida. Destacamos que nuestro producto incentivaría al consumo de Nopal.

Beneficios pueden proporcionar a tu salud:

- Combate el cáncer de colon,
- Controla y ayudan a perder peso

Fuerza negociadora de los clientes es Alta ya que reconocemos que los clientes tienen fidelidad en marcas reconocidas por su trayectoria en el mercado, precio y accesibilidad.

2.2.3. Fuerza negociadora de los proveedores – MEDIA.

Según las investigaciones en la ciudad de Lima se ubican proveedores de Nopal, aceite de coco y almendras, sin embargo no encontramos gran cantidad de ellos, por esto concluimos que la fuerza de negociación de los proveedores es media.

Proveedores de Insumos:

- Perú Nutrition, Organic Peruvian Foods, NutriFam (Harina de Nopal)
- Bioselva (Aceite de coco)
- Organix Perú (Aceite de coco y Harina de Almendras)

- AMFORA PACKAGING, REICOLITE PERUANA S.A. (Envases)

Proveedores logísticos

- Frio cargo
- JYJ transportes
- Yarina S.A.C

Consideramos que los criterios para la selección de nuestros proveedores deben ser: responsables, comprometidos y puntuales con gran calidad en sus insumos, con el fin de asegurar un producto terminado de calidad a nuestros clientes.

2.2.4. Amenaza de productos sustitutos. ALTA.

En cuanto a los productos sustitutos contamos con varios: mermelada, margarina, queso, entre otros. Algunos de estos productos tienen respaldo por marcas reconocidas por como Gloria y Laive, esto conlleva que la amenaza sea alta, ya que los consumidores colocan su fidelidad en estas marcas, además cuentan con variadas canales distribución.

Por otro lado, la mantequilla de Nopal se diferencia por el valor nutritivo y su fácil aplicación que no existe en el mercado; actualmente los clientes busca una opción saludable en cuestión a productos.

2.2.5. Competidores potenciales, barreras de entrada. ALTA.

Presentamos las variables para determinar si la barrera de entrada es alta o baja en este mercado:

Tabla 27

Lista de factores de barrera de entrada.

Factores	Descripción
Barreras Tecnológicas	La tecnología para desarrollar el producto es de fácil acceso.
Barreras Legales	El estado exige a las industrias alimentarias cumplir con estándares de calidad: Autorización de DIGESA con la certificación HACCP, BPM, BPA, permisos municipales, certificado de defensa civil.
Diferenciación de Producto	No existen productos diferenciados tanto en el valor nutricional como en el envase que compitan en el mercado.
Acceso a proveedores y canales de distribución	Existen proveedores que nos proporcionarían las materias primas, también hay varios canales de distribución.
Inversión necesaria	La inversión para este rubro no es fuerte.
Economías de escala	La escala de producción es baja debido a que abarcamos 2 tipos de segmentos.

Nota: Elaboración propia.

En la tabla 27 los factores de barrera de entrada no son tan significativos, sin embargo, las tiendas por conveniencia como Tambo, Listo, Mass, Oxxo y Ecotiendas (Flora y Fauna, Sanahoria) o nuestros competidores directos Gloria y Laive tienen la posibilidad de agregar un producto similar al nuestro y volverse un alto competidor.

Capítulo III. Plan Estratégico

3.1. Visión y misión de la empresa

3.1.1. Visión.

Ser reconocida por el mercado nacional, en los próximos cinco años, como una empresa que brinda productos saludables y de gran valor nutricional.

3.1.2. Misión.

Desarrollar y ofrecer productos alimenticios en presentaciones innovadoras y libres de octógonos que generen bienestar y practicidad en sus consumidores.

3.2. Análisis FODA

3.2.1. FODA.

Tabla 28

FODA.

FORTALEZAS			DEBILIDADES		
1.	Experiencia multidisciplinaria de los socios fundadores de la empresa que aportan conocimiento y diferentes puntos de vista en el plan estratégico del negocio.		1.	Bajo poder de negociación con distribuidores en tiendas por conveniencia.	
2.	Ofrecemos un producto que aporta gran valor nutricional libre de octógonos.		2.	La empresa no cuenta con la experiencia en el negocio y está en etapa de desarrollo.	
3.	Innovación en nuestro empaque.		3.	Nopal Butter es una marca nueva que compite en un segmento muy maduro en el mercado.	
OPORTUNIDADES		ESTRATEGIA FO		ESTRATEGIA DO	
1.	Crecimiento en la adopción de un estilo de vida saludable en consumidor peruano.	(3-2) Aprovechar la poca oferta de productos alimenticios saludables y libres de octógonos para el lanzamiento de nuestra mantequilla.	(3-1) Publicitar masivamente y hacer conocida la marca a través de influenciadores de opinión de vida y alimentación saludables en redes sociales (Instagram, YouTube, etc.).		
2.	Poca oferta de productos de gran valor nutricional en tiendas por conveniencia.	(1-2) Aprovechar el incremento del consumo de alimentos saludables en los NSE A y B posicionándonos como la única empresa en producir mantequilla a base de Nopal.	(2-2) Aprovechar nuestro ingreso al mercado como empresa nueva para adaptarnos a la comercialización de productos novedosos, entrando con un precio bajo y así poder competir con nuestros competidores de otras mantequillas conocidas.		
3.	Normativas de Ley como la 30021 que promueven la alimentación saludable.				
AMENAZAS		ESTRATEGIA FA		ESTRATEGIA DA	
1.	Lanzamiento de productos iguales de empresas líderes en la fabricación y venta de mantequilla.	(2-2) Aplicar técnicas de comunicación adecuadas sobre los valores nutricionales de nuestro producto a consumidores versus la oferta actual.	(2-1) Incrementar el portafolio de productos y sus presentaciones es la estrategia para mitigar la amenaza de productos sustitos.		
2.	Nuevos productos sustitutos.	(1-2) Captar a nuevos clientes que busquen alternativas de alimentación veganas.	(3-1) Crear una estrategia de branding enfocado en el envase novedoso y lo saludable de la mantequilla. Comunicando los beneficios de nuestros productos al público objetivo.		
3.	Estacionalidad del Nopal en el Perú o la región.				

Nota: Elaboración propia.

3.3. Objetivos

3.3.1. Objetivo General.

- Ingresar y distribuir nuestro producto a través de las principales tiendas de compra por conveniencia (Tambo+, Oxxo, Listo, etc.) manteniendo una utilidad anual superior al 10% durante los primeros 5 años.

3.3.2. Objetivos Específicos.

- Reinvertir el 20% de la utilidad neta anual de la empresa en el área de marketing y publicidad.
- Incrementar el volumen de ventas de nuestro producto al menos en un 5% año sobre año durante los primeros 5 años.
- Mantener un nivel alto de satisfacción de nuestros distribuidores con un mínimo de 95% en satisfacción de la demanda de nuestro producto.

Capítulo IV. Estudio de Mercado

4.1. Investigación de mercado

En el presente proyecto realizaremos estudios de los cuales estará basado en entrevistas, encuestas físicas y virtuales concluyendo con un focus group con la finalidad de poder escuchar las necesidades y mejorar algunos aspectos del producto que queremos mostrar en el mercado.

4.1.1. Criterios de segmentación.

Los criterios de segmentación a utilizar se basarán a los gustos y preferencias en las diversas zonas de Lima Metropolitana.

4.1.1.1.Segmentación Geográfica.

Hombres y Mujeres que actualmente vivan en los distritos de las zonas 6 y 7 de Lima Metropolitana.

- Zona 6: Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel.
- Zona 7: Miraflores, San Isidro, San Borja, Santiago de Surco, La Molina.

4.1.1.2.Segmentación Demográfica.

Mujeres y Hombres de 20 a 54 años.

4.1.1.3.Segmentación Socioeconómica.

NSE A y B según ASOCIACIÓN PERUANA DE EMPRESAS DE INTELIGENCIA DE MERCADOS 2018.

4.1.1.4.Segmentación Psicográfica.

Estilo de vida “Sofisticados” y “Modernos”, según los estilos de vida de Rolando Arellano Marketing.

4.1.1.5.Segmentación Conductual.

Consumidores de mantequilla y amantes de productos naturales e Innovadores.

Entonces, nuestro cliente objetivo serán hombres y mujeres de estilo de vida moderno y sofisticado en el rango de 20 a 54 años, del NSE A y B, que residan en los distritos de la zona 6 y 7 como San Borja, Santiago de Surco, La Molina, San Isidro, Jesús María, San Miguel, etc.

4.1.2. Marco muestral.

Nuestro proyecto estará dirigido a Hombre y mujeres que estén dentro del nivel socioeconómico A y B de la zona 6 y 7 de lima metropolitana en el rango de 20 a 54 años.

4.1.2.1.Cálculo del tamaño de la muestra.

Para realizar el cálculo del tamaño de la muestra procedimos a tomar en cuenta una técnica de muestreo no probabilístico por cuota.

n = 120 encuestas

Desagregación de la muestra:

Para desagregar la muestra tomaremos en cuenta el número de personas según data del INEI.

Por lo que la tasa de crecimiento según INEI (2007-2017) Proyectamos la población de personas del 2019 al 2024

Tasa de crecimiento poblacional 1.17%

Tabla 29

Población proyectada en personas 2019 – 2024.

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
La molina	182,473	184,604	186,760	188,941	191,148	193,381
Surco	365,960	370,234	374,558	378,933	383,359	387,837
San isidro	57,624	58,297	58,978	59,667	60,364	61,069
San Borja	118,990	120,380	121,786	123,208	124,647	126,103
Miraflores	87,099	88,116	89,145	90,186	91,239	92,305
Jesús maría	76,107	76,996	77,895	78,805	79,725	80,656
Pueblo libre	80,916	81,861	82,817	83,784	84,763	85,753
Lince	53,397	54,021	54,652	55,290	55,936	56,589
San miguel	144,055	145,738	147,440	149,162	150,904	152,667
Magdalena del mar	58,106	58,785	59,472	60,167	60,870	61,581
Total	1,224,727	1,239,032	1,253,503	1,268,143	1,282,955	1,297,941

Nota: Elaboración propia.

Una vez proyectada la población se procederá a desagregar la muestra en base a los factores sociodemográficos antes mencionados, obteniendo así el número de encuestas realizadas por distrito.

Tabla 30

Población proyectada en personas por edades, NSE A y B 2019 – 2024.

Distrito	Población 2019	A	B	Factor NSE	20 - 24	25 - 29	30 - 34	35 - 39	40 - 44	45 - 49	50-54	Total, edad (20-54)	Mercado Potencial 2019	% de cuota	Cuota distribuida
La molina	182,473	35.90%	43.20%	79.10%	8.22%	8.08%	7.11%	7.49%	7.51%	6.84%	7.12%	52.37%	75,592	16.00%	19
Surco	365,960	35.90%	43.20%	79.10%	7.42%	7.81%	7.28%	7.78%	7.67%	7.06%	6.82%	51.83%	150,022	31.00%	37
San isidro	57,624	35.90%	43.20%	79.10%	6.05%	6.98%	6.32%	7.08%	7.67%	7.14%	7.63%	48.86%	22,269	5.00%	6
San Borja	118,990	35.90%	43.20%	79.10%	7.37%	7.90%	7.19%	7.46%	7.30%	6.68%	6.89%	50.80%	47,810	10.00%	12
Miraflores	87,099	35.90%	43.20%	79.10%	6.41%	7.87%	7.52%	7.30%	7.00%	7.07%	7.52%	50.68%	34,917	7.00%	8
Jesús maría	76,107	16.20%	58.10%	74.30%	7.36%	7.90%	6.98%	6.98%	6.96%	6.56%	7.20%	49.95%	28,243	6.00%	7
Pueblo libre	80,916	16.20%	58.10%	74.30%	7.18%	7.53%	6.79%	6.70%	7.11%	7.03%	7.08%	49.43%	29,715	6.00%	7
Lince	53,397	16.20%	58.10%	74.30%	7.26%	8.16%	7.12%	7.06%	7.16%	6.76%	7.19%	50.70%	20,115	4.00%	5
San miguel	144,055	16.20%	58.10%	74.30%	7.57%	8.20%	7.34%	7.40%	7.37%	6.85%	6.63%	51.36%	54,971	11.00%	13
Magdalena del mar	58,106	16.20%	58.10%	74.30%	7.07%	7.74%	7.34%	7.04%	7.10%	6.96%	7.10%	50.35%	21,738	4.00%	5
Total	1,224,727												485,392	100.00%	120

Nota: Elaboración propia.

Tabla 31

Distribución de NSE por zonas de Lima Metropolitana 2018.

DISTRIBUCIONDE NIVELES POR ZONA APEIM 2018-LIMA METROPOLITANA (%) HORIZONTALES						
ZONA	Niveles Socioeconómicos					
	TOTAL	NSE A	NSE B	NSE C	NSE D	NSE E
Total		4.3	23.4	42.6	24.1	5.6
Zona 1 (Puente Piedra, Comas, Carabayllo)	100	0.0	14.6	39.7	36.6	9.1
Zona 2 (Independencia, Los Olivos, San Martín de Porras)	100	2.1	28.3	47.6	19.9	2.1
Zona 3 (San Juan de Lurigancho)	100	1.1	21.5	44.6	25.3	7.5
Zona 4 (Cercado, Rímac, Breña, La Victoria)	100	2.5	29.9	43.9	21.5	2.2
Zona 5 (Ate, Chaclacayo, Lurigancho, Santa Anita, San Luis, El Agustino)	100	1.4	11.6	45.6	33.3	8.1
Zona 6 (Jesús María, Lince, Pueblo Libre, Magdalena, San Miguel)	100	16.2	58.1	20.5	3.5	1.7
Zona 7 (Miraflores, San Isidro, San Borja, Surco, La Molina)	100	35.9	43.2	13.6	6.3	1.0
Zona 8 (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	100	2.0	29.1	48.8	17.3	2.8
Zona 9 (Villa El Salvador, Villa María del Triunfo, Lurín, Pachacamac)	100	0.5	7.9	52.2	31.6	7.8
Zona 10 (Callao, Bellavista, La Perla, La Punta, Carmen de la Legua, Ventanilla)	100	1.4	19.0	46.0	24.4	9.2
Otros	100	0.0	9.9	47.6	32.7	9.8

Nota: APEIM (2018). Niveles socioeconómica 2018. Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados Recuperado de: <http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2019/11/APEIM-NSE-2018.pdf>

4.1.3. Entrevista a profundidad.

PROYECTO: NOPAL BUTTER

Entrevistas a profundidad 1

Entrevista Experto

Objetivo: Obtener información sobre la conservación y vida de la hoja del Nopal.

Nombre : Ing. Gloria Peña Pizarro

Profesión : Ingeniera de alimentos

Experiencia : 3 años

Fecha de la entrevista : 26/09/19



Figura 25. Entrevista Ingeniera de alimentos.

Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES:

Finalizando la entrevista se obtuvo como conocimiento que la vida de la hoja de Nopal va a depender de cómo se conserve luego de haber sido desprendido de su fruto, por ejemplo, si se conserva con sus espinas, es decir sin haber sido limpiada a una temperatura de 5°C tiene una duración promedio de 30 días; sin embargo, si se conserva la hoja del Nopal sin sus espinas y a la misma temperatura podría llegar a conservarse no más de dos semanas, explica.

RESUMEN DE LA ENTREVISTA:

1. La entrevista fue realizada a una Ingeniera Alimentaria, quien cuenta con 3 años de experiencia en el rubro de conservación de alimentos y materias primas.

2. Nos comenta que la hoja del Nopal, es una hoja poco aprovechada en el mercado peruano, ya que lo conocen solo como ser la hoja que contiene la Tuna. Y que después de ser extraída, esta hoja pasa a ser desechada.
3. Nos explica que en la hoja de Nopal se encuentra una fuente de vitaminas que puede ser utilizada mayormente para el cuidado del cabello y de la piel.
4. Nos explica también que existen varias formas de consumo del Nopal, una de ellas es como insumo para las ensaladas como por ejemplo lo hacen con los espárragos, estas se conservan en frascos llenos de sal y envasados a presión. Puede llegar a conservarse hasta 1 año, explica.
5. Sin embargo, al pasarlo por el proceso de hervido, puede llegar a perder sus propiedades las cuales necesitamos para este proyecto.
6. Nos explica que otra forma de conservación idóneo para el tipo de uso que queremos darle es a una temperatura en frío, a 5°C.
7. La hoja de Nopal con sus espinas es decir directo del mercado a 5°C llega a conservarse en sus condiciones iniciales hasta 30 días, a lo contrario si se llega a limpiar antes de refrigerarlo que solo tendría una duración de dos semanas.
8. En conclusión, aprovechemos al máximo las propiedades de la hoja del Nopal conservando en su estado natural para que no pierda las propiedades netas de la hoja.

PROYECTO: NOPAL BUTTER

Entrevistas a profundidad 2

Entrevista Experto

Objetivo: Conocer beneficios del Nopal en una dieta balanceada.

Nombre: Kricia Frantzen

Profesión: Nutricionista

Experiencia: 3 años

Fecha de la entrevista: 23/09/19

Conclusiones:

De la entrevista logramos obtener información nutricional del consumo de la mantequilla en una dieta balanceada y de los beneficios del Nopal en ella.

Resumen de la entrevista:

1. Kricia nos comenta que el consumo en si de una mantequilla dentro de una dieta balanceada va a depender mucho de cuáles son los objetivos del paciente perder o ganar peso o masa muscular.
2. Nos detalla que la mantequilla natural o saludable ingresa dentro del rubro de lácteos que una persona debería mantener controlado su consumo, es decir, no máximo de dos porciones por semana y siempre consumidas en las primeras horas del día para asegurar su aprovechamiento durante todo el día.
3. También va a depender mucho de con qué es acompañado la mantequilla, si será con galletas de agua, de soda o con pan procesado o integral.
4. Al preguntarle sobre el valor agregado que tendría una mantequilla saludable con el Nopal, recomienda que a pesar de todas las fuentes alimenticias que posee el nopal, su consumo debe ser balanceado y consumirlo moderadamente.
5. Resalta la buena combinación de mantequilla con el nopal ya que brinda valor nutricional, va a depender de los objetivos del consumidor.
6. Agrega también que por la practicidad del envase que le presentamos, va a servir mucho para controlar la cantidad a ser utilizada.
7. En conclusión, por el envase, llegará a ser novedoso y como factor nutricional, dependerá del consumidor y sus metas en su dieta.

PROYECTO: NOPAL BUTTER

Entrevistas a profundidad 3

Entrevista a comerciante de productos naturistas en Minka

Objetivo: Conocer la frecuencia de compra del Nopal.

Nombre: María Loayza

Profesión: Comerciante

Experiencia: 4 años

Fecha de la entrevista: 25/08/19



Figura 26. Entrevista a comerciante.

Fuente: Elaboración propia.

Conclusiones:

Son más clientes conocedores de las propiedades que llegan al puesto de la Sra. María. Se está elevando el consumo de productos naturales.

Resumen de la entrevista:

1. La Sra. María nos comenta primero sobre las propiedades preventivas y curativas que tiene el Nopal, entre las más conocidas es que ayuda con la pérdida de peso y la obstrucción de la grasa en las venas.
2. También nos comenta que hoy en día es más conocido la planta ya que hay medios informativos (televisión, radio, etc.) donde se comenta sus beneficios y llegan a preguntar por esta hoja en su puesto.

3. María nos comenta como se vende la hoja del nopal y que puede variar su precio entre 2-8 soles también se comercializa en otra presentación en polvo, este se disuelve fácilmente en jugos y también es aprovechado sus propiedades.

4.1.4. Focus Group.

Se realizó un focus group, la cual fue grabada en audio y video. La ficha técnica será mostrada a continuación.

Tabla 32

Ficha técnica del focus group.

Datos	Focus
Fecha	31/08/2019
Nº de Participantes	9
Rango de edad de los participantes	20 a 54 años
Niveles socio- económico	A y B
Duración	1 hora

Nota: Elaboración propia.

Conclusiones Focus:

Todos los asistentes escucharon nuestra propuesta de producto y la aceptación fue positiva, les pareció una idea bastante novedosa; Sin embargo, nos recomendaron considerar la publicidad presencial en los puntos de ventas, finalmente el Stick es muy conocido como un UHU, y lo primero es que empecemos por quitarles esa idea de la mente de los consumidores y mostremos que nuestro producto “Nopal Butter” es una mantequilla saludable y viene como presentación de Stick.

Resumen Focus Group:

- Participación de Hombres y Mujeres con el rango entre 20 a 54 años.
- Participantes que viven en los distritos de La Molina, Santiago de Surco, Magdalena, San Isidro y Lince.
- Los participantes fueron escogidos por conveniencia grupal, participando en su totalidad 9 personas, 7 jóvenes y 2 padres de familia.
- Iniciamos el focus conociendo a los participantes, sus gustos, las zonas donde viven, luego de ello arrancamos con nuestro principal objetivo la cual fue presentarles nuestra idea de negocio y que ellos mismos pudieran darnos a nosotros aportes constructivos sobre el producto a lanzar al mercado.

- Muchos de los participantes nos comentaron su gusto por la mantequilla. Su frecuencia de consumo era habitual no podía faltar en la mesa y la presentación que consumían es de pote.
- El tipo de mantequilla que consumían en su mayoría era de la marca Gloria, lo adquirían en los supermercados o bodegas cerca de casa por un tema de emergencia de compra. A la mayoría del grupo sí estaban de acuerdo con incluir a la mantequilla como un snack saludable.
- Procedimos a contarles acerca del producto Nopal y sus beneficios, muchos de ellos no conocían y les pareció interesante.
- Luego de ello procedimos a contarles acerca del envase de producto que era en forma de Stick y en su mayoría fue aceptado de hecho les pareció un producto novedoso; Sin embargo, un integrante comentó de que iba hacer muy difícil quitarle al consumidor la idea de que un Stick de Uhu podría ser también una mantequilla, a menos que hubiese detrás de toda una buena publicidad en los puntos de venta.
- Respecto al logo, mostramos lo que quisimos enseñar al público, plasmamos como principal la hoja del nopal, las tonalidades de colores y sobre todo el proceso que nos llevó a llegar hasta el, finalmente la aceptación fue bastante buena.
- La mayoría de los asistentes indicaron que el tamaño del Stick de Nopal Butter que comprarían sería el de 90gr un costo aproximado que nos dieron era entre 5 a 8 soles.
- La frecuencia de compra que la mayoría escogió era de manera semanal y quincenal. La cantidad de compra fue 1 a 2 unidades.
- El mejor medio de promoción les pareció que fuera por redes sociales y a su vez sugirieron que se haga publicidad en los mismos puntos de ventas por ser un producto novedoso.
- Finalizamos consultándoles ¿Dónde sería un buen lugar para que ellos pudieran conseguir nuestro producto? Concluyeron que en los supermercados y tiendas por conveniencia que son (Tambo, Listo, Oxxo, Mass, etc.).
 - **Link del focus group:** https://www.youtube.com/watch?v=o1XJEO_-ZeQ&feature=youtu.be



Figura 27. Focus group.

Fuente: Elaboración propia.

4.1.5. Encuestas.

Formato de encuesta:

Está constituida por 26 preguntas de las cuales la hemos dividido en 3 partes:

- ✓ I parte – Filtros Generales.
- ✓ II parte - Perfil del Consumidor.
- ✓ III parte – Validación del producto.

Nos ayudará a conocer a nuestro público y poder tener una idea más real de la aceptación de nuestro nuevo producto innovador.

Sección I: Filtros generales

1. ¿En qué rango de edad se encuentra?

Tabla 33

Pregunta 1: Edad.

		%
De 20 a 35	137	68.50%
De 36 a 45	41	20.50%
De 46 a 54	12	6.00%
Otros (fin de la encuesta)	10	5.00%
Total	200	100.00%

Nota: Elaboración propia.

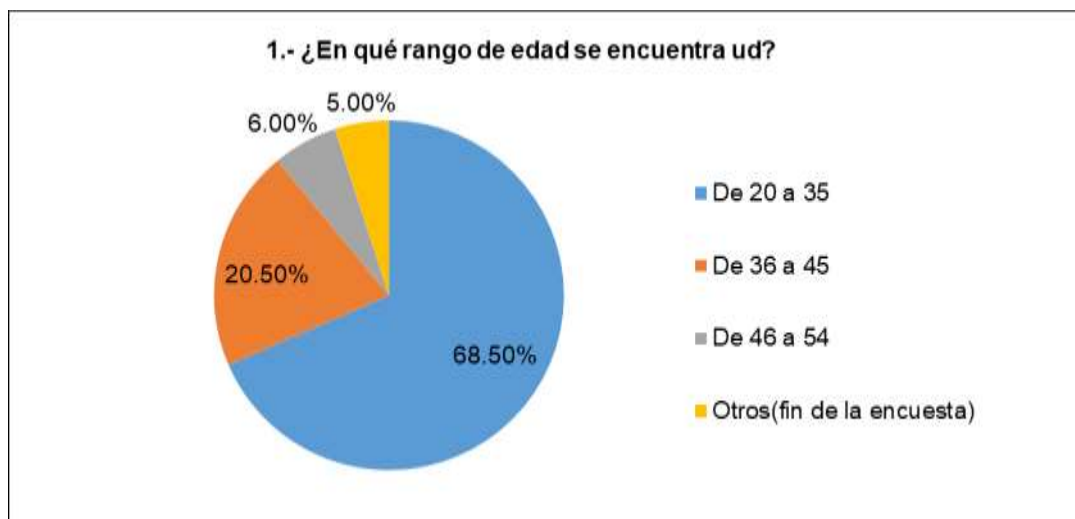


Figura 28. Pregunta 1: Edad.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El 68.50% de los encuestados se encuentran en un rango de 20 a 35 años, el 20.50% entre los 36 a 45 años, El 6% entre los 46 y 54 años y otros se encuentran en el 5%.

2. Género:

Tabla 34

Pregunta 2: Género.

		%
Hombre	95	50.00%
Mujer	95	50.00%
Total	190	100.00%

Nota: Elaboración propia.

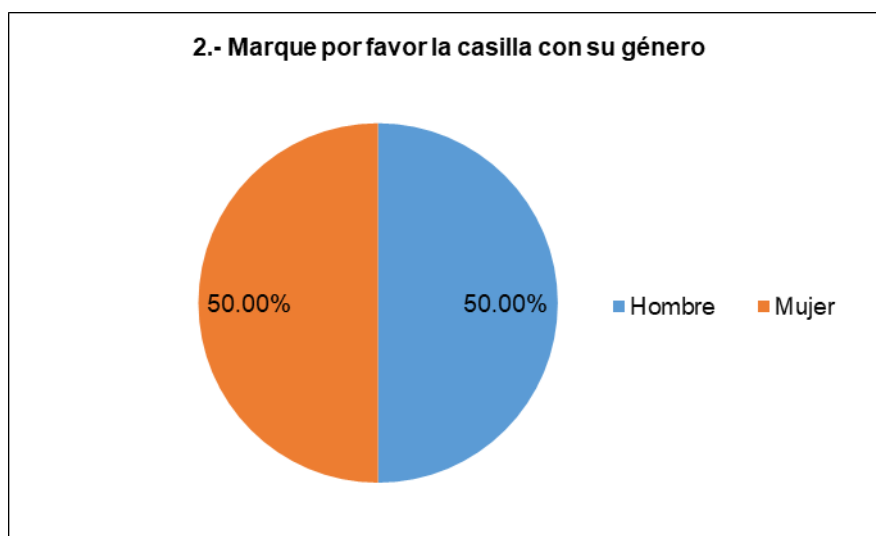


Figura 29. Pregunta 2: Género.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 29 la participación de mujeres y hombres fue equivalente al 50% .

3. ¿Cuál es su gasto mensual aproximado en alimentos?

Tabla 35

Pregunta 3: Cuál es su gasto mensual aproximado en alimentos.

		%
Menos de 1200 (fin de la encuesta)	57	30.00%
Entre 1200 y 1500	108	57.00%
Entre 1500 y 1800	17	9.00%
Entre 1800 y 2100	6	3.00%
Más de 2100	2	1.00%
Total	190	100.000%

Nota: Elaboración propia.

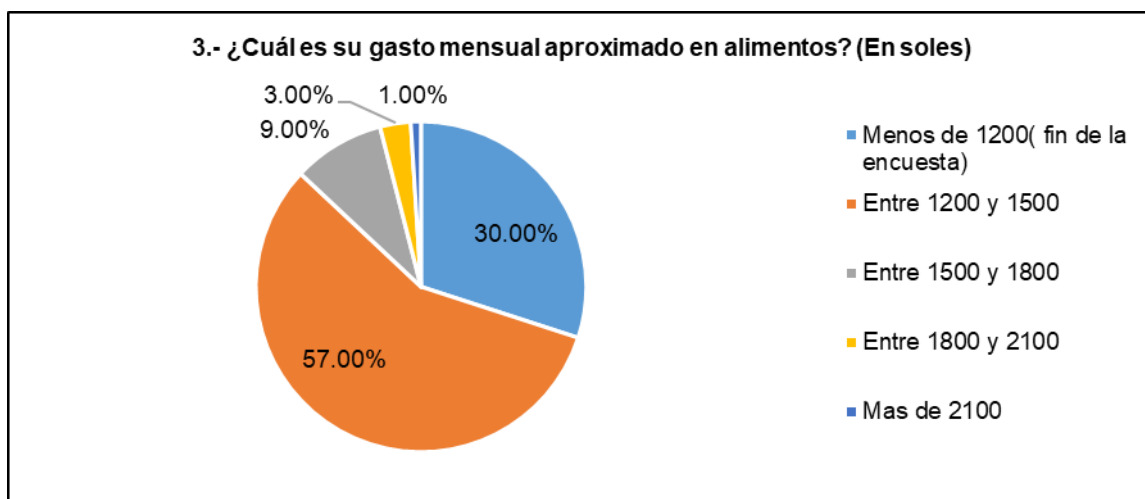


Figura 30. Pregunta 3: Cuál es su gasto mensual aproximado en alimentos.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El 30% de los encuestado su consumo mensual es menor de 1200 soles, el 57% de 1200 a 1500 soles, el 9% entre 1500 y 1800, el 3% entre 1800 a 2100 y el 1% de 2100 soles.

4. ¿En qué distrito vive?

Tabla 36

Pregunta 4: En qué distrito vive.

		%
La molina	19	14.44%
Surco	37	27.97%
San isidro	6	4.51%
San Borja	12	9.02%
Miraflores	8	6.32%
Jesús maría	7	5.41%
Pueblo libre	7	5.41%
Lince	5	3.61%
San miguel	13	9.92%
Magdalena del mar	5	3.61%
Otros	13	9.77%
Total	133	100.00%

Nota: Elaboración propia.

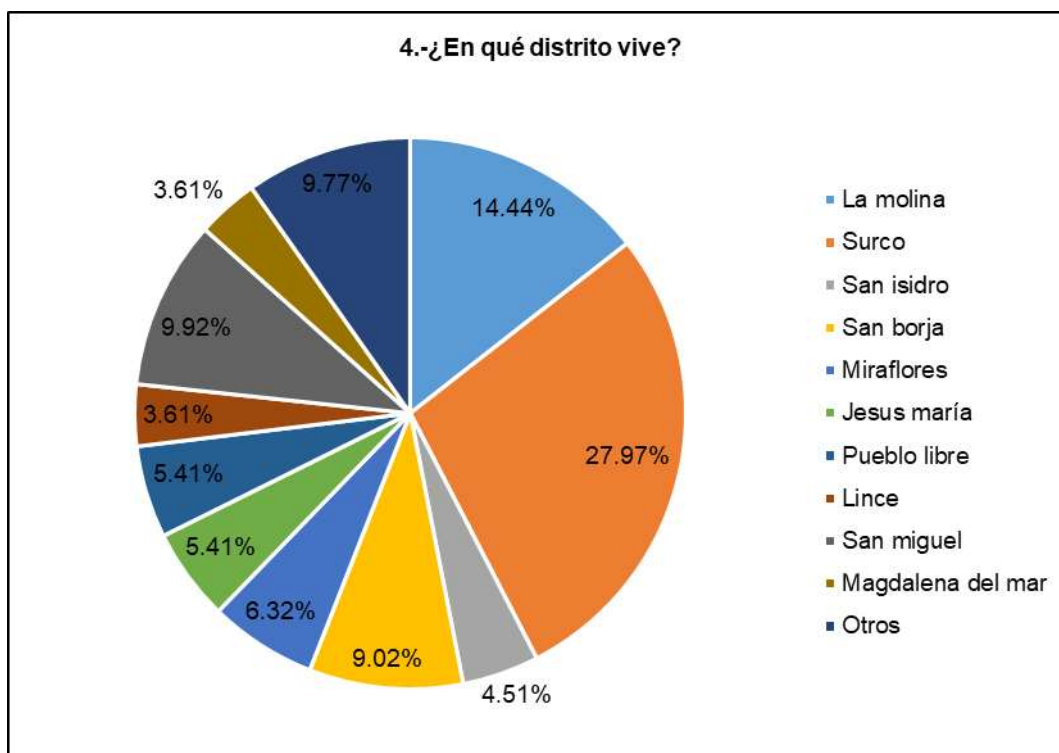


Figura 31. Pregunta 4: En qué distrito vive.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 31 los encuestados residen el 27.97% en el distrito de Surco, 14.44% en la Molina, 4.51% en San Isidro, 9.02% en San Borja, 6.32% en Miraflores, 5.41% en Jesús María, 5.41% en Pueblo Libre, 3.61% en Lince, 9.92% en San Miguel, 3.61% en Magdalena del Mar y 9.77% en Otros.

5. ¿En qué distrito suele realizar compra de alimentos?

Tabla 37

Pregunta 5: En qué distrito suele realizar compra de alimentos.

		%
San Borja	15	12.72%
Surco	30	25.40%
San Isidro	4	3.71%
La Molina	10	8.11%
Jesús María	7	5.87%
San Miguel	6	4.75%
Miraflores	6	5.00%
Lince	4	3.39%
Magdalena	11	9.35%
Pueblo Libre	4	3.66%
Otros	22	18.03%
Total	120	100.00%

Nota: Elaboración propia.

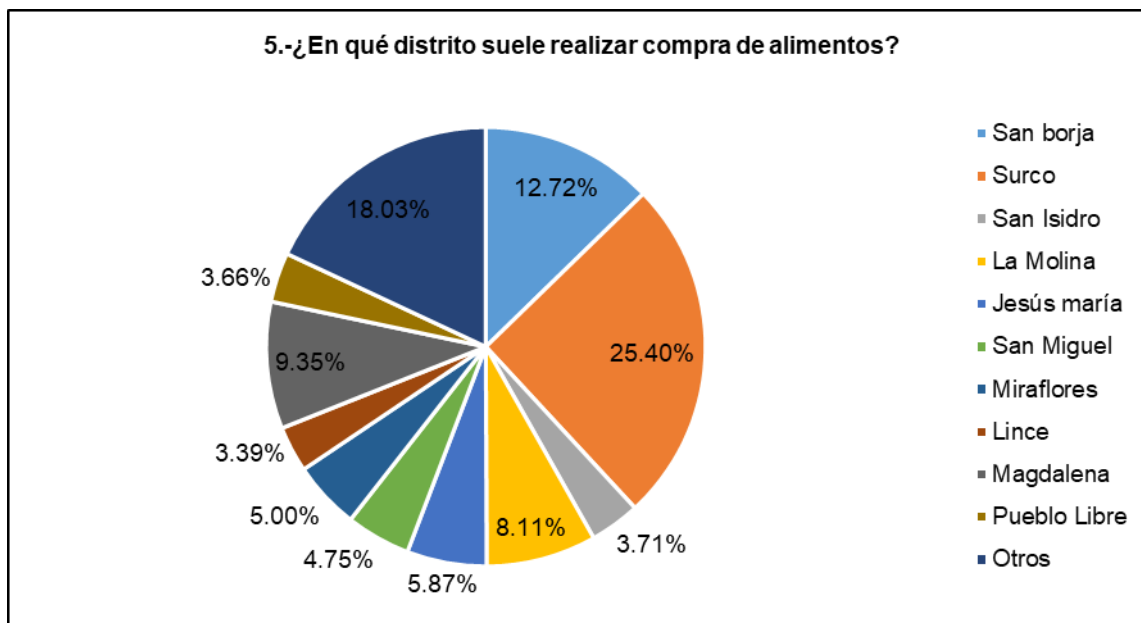


Figura 32. Pregunta 5: En qué distrito suele realizar compra de alimentos

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: La mayor afluencia para realizar las compras de alimentos sería en los distritos de Surco con 25.40%, San Borja con 18.03%, San Isidro con 3.71%, La Molina con 8.11%, Jesús María con 5.87%, San Miguel con 4.75%, Miraflores con 5%, Lince con 3.39%, Magdalena con 9.35%, Pueblo Libre con 3.66% y Otros con 18.03%.

6. ¿Cuántas personas conforman su familia?

Tabla 38

Pregunta 6: Cuántas personas conforman su familia.

		%
2	11	9.00%
3	31	26.00%
4	55	46.00%
Más de 4	23	19.00%
Total	120	100.000%

Nota: Elaboración propia.

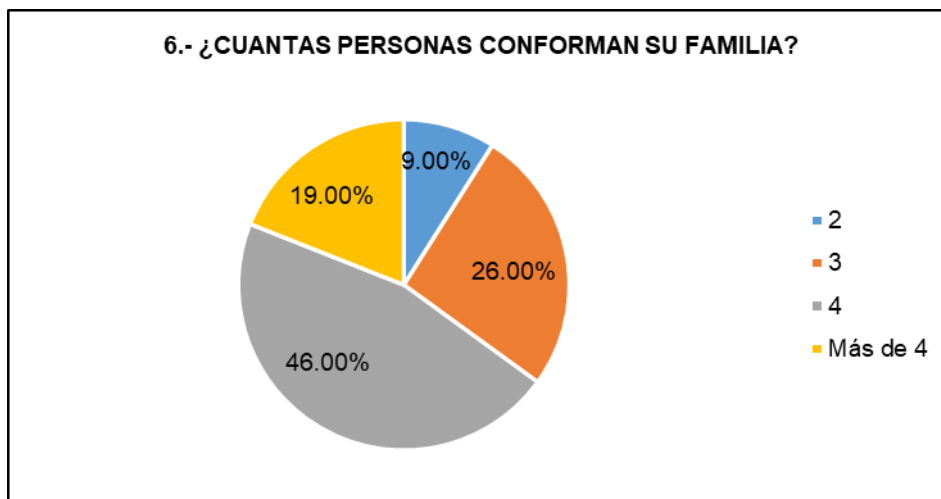


Figura 33. Pregunta 6: Cuantas personas conforman su familia

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 33 el 46% informa que está conformado por 2 personas, 26% por 3 personas, 19% por 4 personas y 9% por más de 4 personas.

Sección II: Perfil del consumidor

7. ¿Consume Ud. mantequilla?

Tabla 39

Pregunta 7: Consume Ud. Mantequilla.

		%
Si	84	70.0%
No (fin de la encuesta)	36	30.0%
Total	120	100.00%

Nota: Elaboración propia.

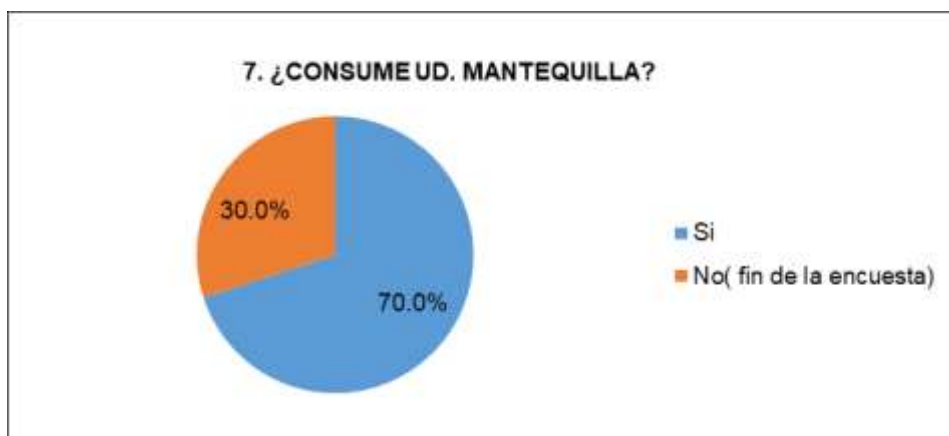


Figura 34. Pregunta 7: Consume Ud. Mantequilla.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 34 el 70% de los encuestados respondieron que sí consumen mantequilla y el 30% dijeron que No.

8. ¿Tiene Ud. alguna restricción médica para el consumo de mantequilla?

Tabla 40

Pregunta 8: Tiene Ud. alguna restricción médica para el consumo de mantequilla

		%
Si	10	12.00%
No	74	88.00%
Total	84	100.00%

Nota: Elaboración propia.



Figura 35. Tiene Ud. alguna restricción médica para el consumo de mantequilla.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 35 el 88% de los encuestados no cuentan con restricción médica para consumir mantequilla un 12% sí.

9. ¿Qué marca de mantequilla consume o consumió con mayor frecuencia?

Tabla 41

Pregunta 9: Qué marca de mantequilla consume o consumió con mayor frecuencia.

		%
Gloria	60	71.4%
Laive	18	21.4%
Plusa	3	3.6%
Otros	3	3.6%
Total	84	100.000%

Nota: Elaboración propia.

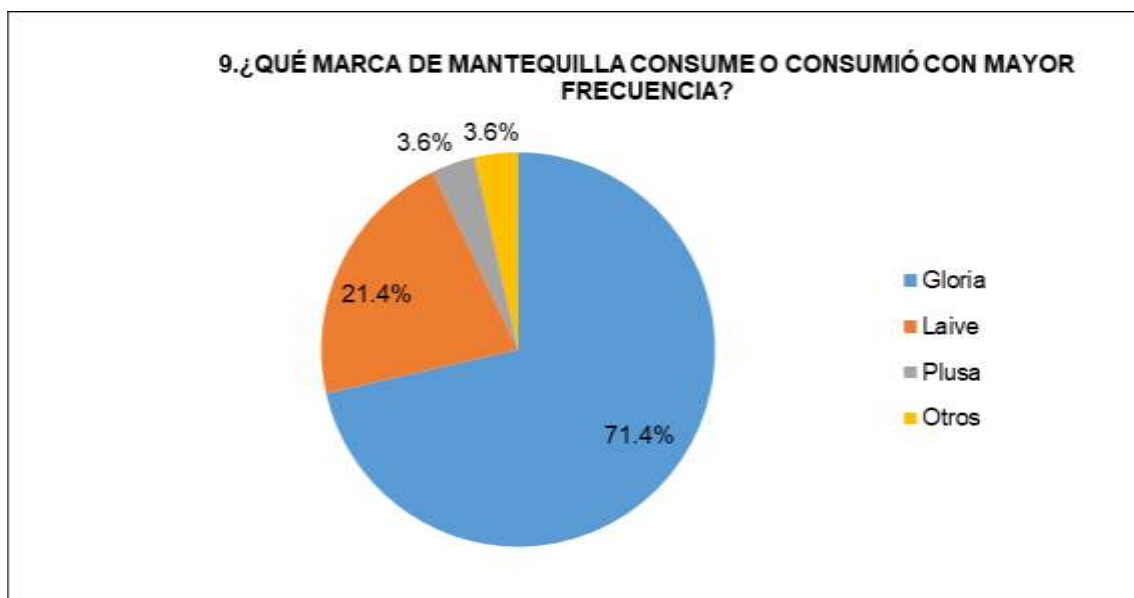


Figura 36. Pregunta 9: Qué marca de mantequilla consume o consumió con mayor frecuencia.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 36, el 71.4% consumen la marca Gloria, 21.4% la marca Laive, 3.6% la marca Plusa y Otras marcas consumen el 3.6%.

10. Al momento de adquirir una mantequilla, ¿Qué criterio valora más?

Tabla 42

Pregunta 10: Al momento de adquirir una mantequilla, ¿Qué criterio valora más?

		%
Precio	25	29.7%
Marca	31	36.9%
Sabor	22	26.2%
Calidad	2	3.0%
No derivado de lácteos (Vegano)	0	0.0%
Light	4	4.2%
Total	84	100.000%

Nota: Elaboración propia.

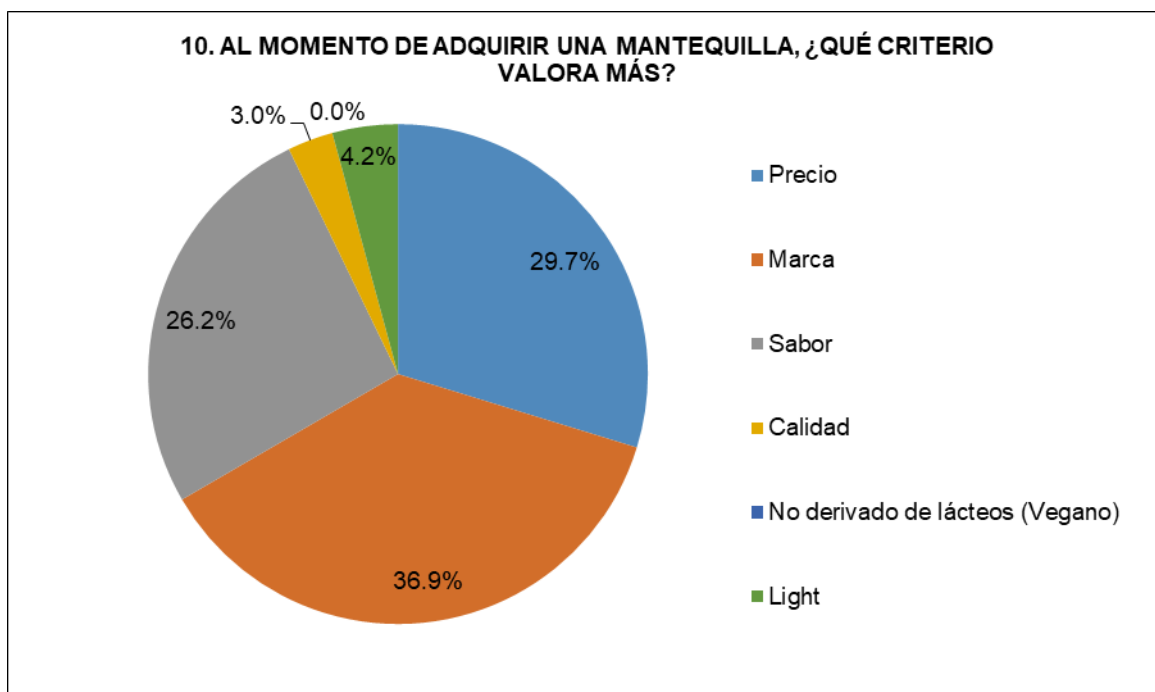


Figura 37. Pregunta 10: Al momento de adquirir una mantequilla, ¿Qué criterio valora más?

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 37, el 36.9% su compra se orienta por la Marca es un criterio que valoran más, 29.7% en el Precio, 26.2% el Sabor, 3% prefiere la calidad, 4.2% prefiere mantequilla light. Ninguno de nuestros encuestados valoro los “No derivado de lácteos” (Vegano).

11. ¿Qué presentación consume actualmente?

Tabla 43

Pregunta 11: Qué presentación consume actualmente.

		%
Barra de 100 gr	45	53.57%
Barra de 200 gr	16	19.05%
Pote 200 gr	11	13.10%
Pote 400 gr	12	14.29%
Total	84	100.00%

Nota: Elaboración propia.

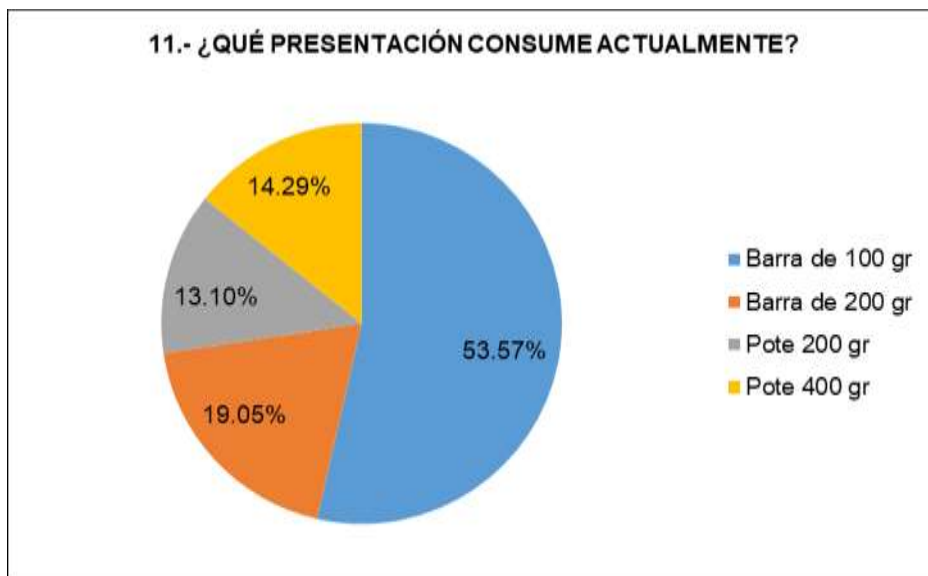


Figura 38. Pregunta 11: ¿Qué presentación consume actualmente?

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: El mayor porcentaje de los encuestados equivalentes a 53.57% consume la barra de 100gr, 19.05% la de 200gr, 13.10% el pote de 200gr y 14.29% el pote de 400gr.

12. ¿Con qué frecuencia compra mantequilla en la presentación antes señalada?

Tabla 44

Pregunta 12: Con qué frecuencia compra mantequilla en la presentación antes señalada.

		%
Semanal	39	46.43%
Quincenal	21	25.00%
Mensual	21	25.00%
Otros	3	3.57%
Total	84	100.00%

Nota: Elaboración propia.



Figura 39. Pregunta 12: Con qué frecuencia compra mantequilla en la presentación antes señalada

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 39 el 46.43% tiene una frecuencia de compra semanal, 25% es Quincenal, 25% mensual y 3.57% de Otros.

13. ¿En qué tipo de establecimiento adquiere normalmente la mantequilla?

Tabla 45

Pregunta 13: En qué tipo de establecimiento adquiere normalmente la mantequilla.

		%
Bodega	20	23.81%
Tienda por conveniencia (Tambo, Mass, Oxxo, otros)	30	35.71%
Súper/Hiper Mercado (Plaza vea, Tottus, Wong, Metro, otros)	15	17.86%
Eco Tiendas	8	9.52%
Otros	11	13.10%
Total	84	100.00%

Nota: Elaboración propia.

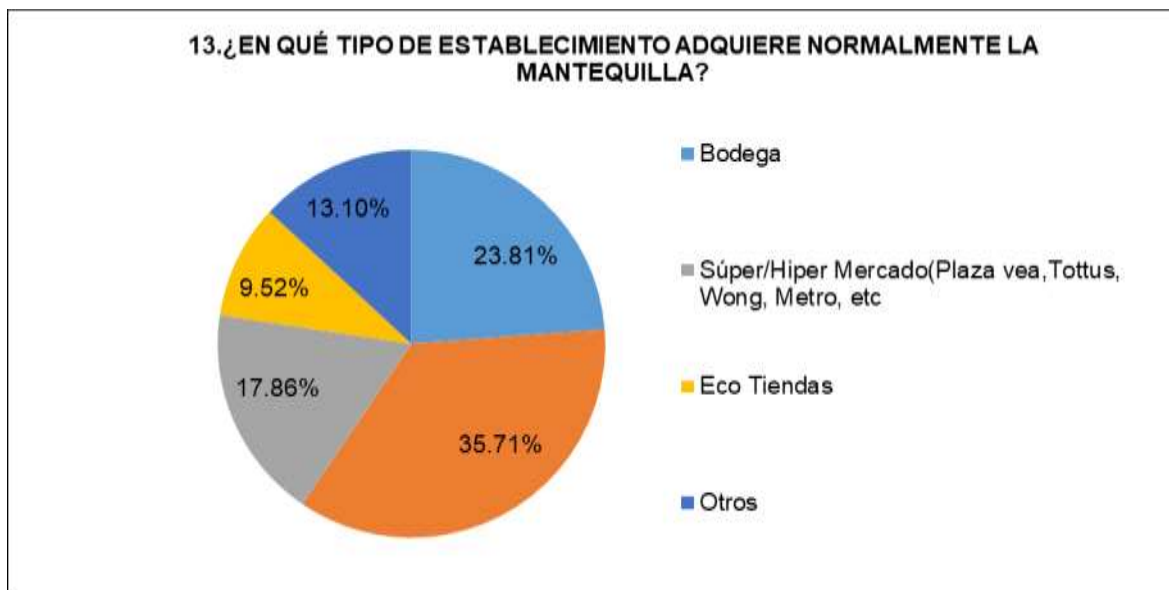


Figura 40. Pregunta 13: En qué tipo de establecimiento adquiere normalmente la mantequilla.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 40, conoceremos en que establecimiento compran mantequilla, 35.71% en las tiendas por conveniencias (Tambo, Mass, Listo, otros.), 23.81%, en Bodega, 17.86% Súper mercados (Tottus, Plaza Veá, Wong, etc.), 9.52% en Eco tiendas y 13.10% Otros.

14. Según su estilo de vida, Ud. se considera una persona saludable

Tabla 46

Pregunta 14: Según su estilo de vida, Ud. se considera una persona saludable.

	%	
1	4	4.8%
2	11	13.1%
3	29	34.5%
4	33	39.3%
5	7	8.3%
Total	84	100.000%

Nota: Elaboración propia.

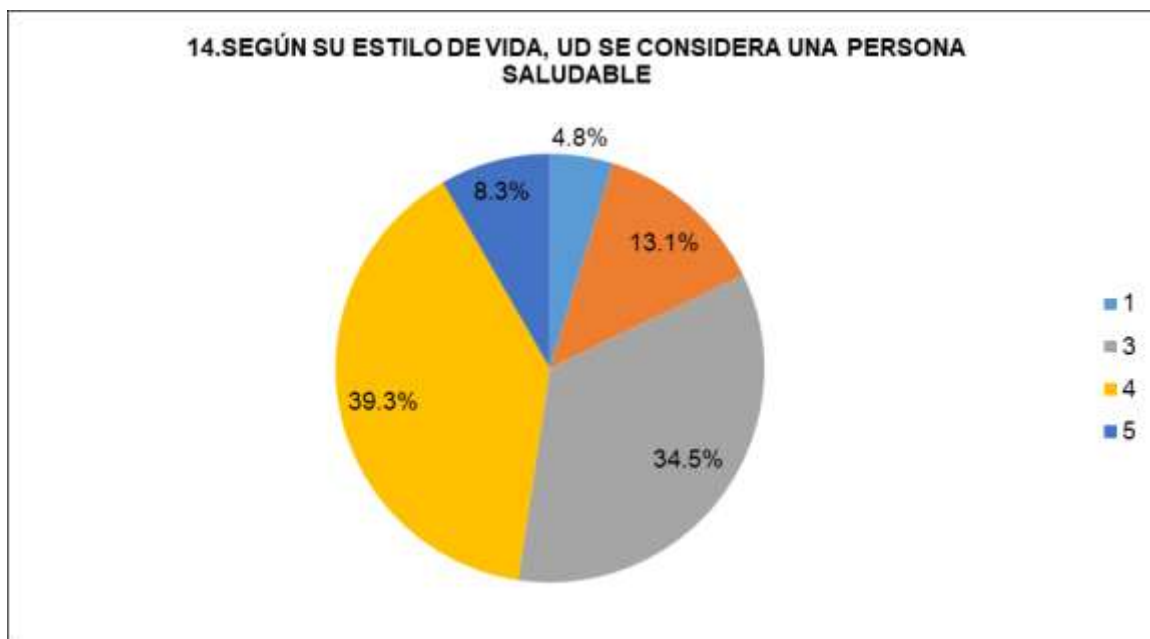


Figura 41. Pregunta 14: Según su estilo de vida, Ud. se considera una persona saludable.
Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 41, la encuesta muestra una barra del 1 al 5 donde 1 es poco saludable y 5 es muy saludable, 39.3% en su mayoría marcaron 4, 34.5% marcaron 3 , 13.1% marcaron 2, 4.8% marcaron 1 y 8.3% marcaron 5.

15. ¿Invierte Ud. en su cuidado personal, principalmente en temas relacionados a su alimentación?

Tabla 47

Pregunta 15: Invierte Ud. en su cuidado personal, principalmente en temas relacionados a su alimentación.

		%
Alto	15	17.86%
Medio	38	45.24%
Bajo	27	32.14%
Otros	4	4.76%
Total	84	100.00%

Nota: Elaboración propia.

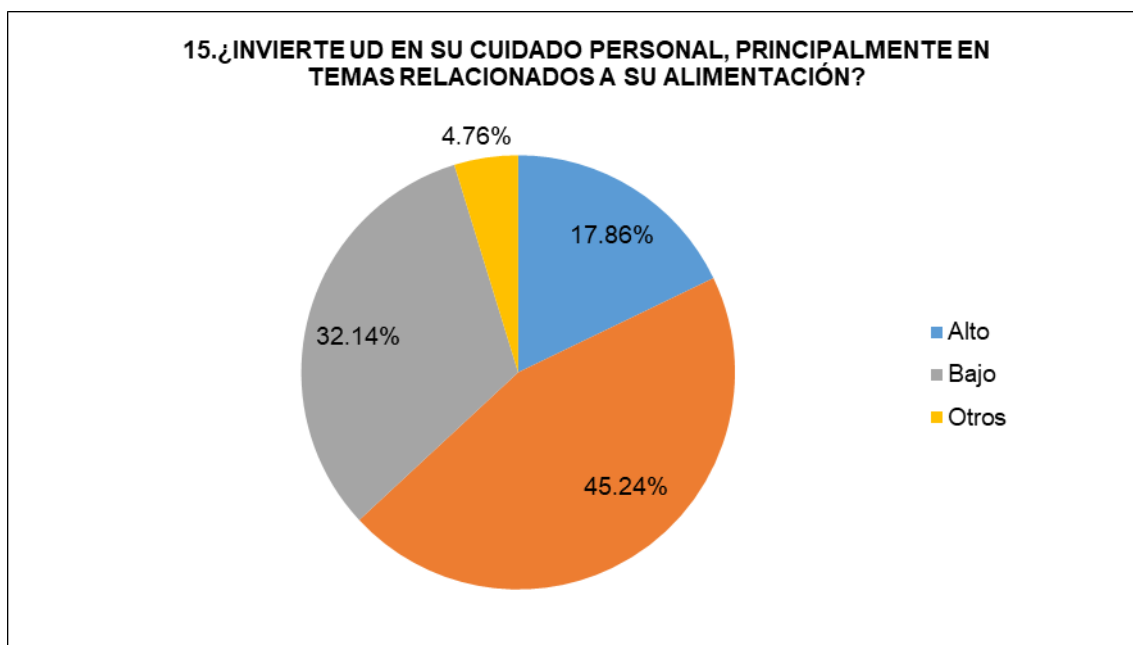


Figura 42. Pregunta 15: Invierte Ud. en su cuidado personal, principalmente en temas relacionados a su alimentación.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 42 el 45.24% de los sujetos encuestados consideran que su nivel de cuidado en cuanto alimentación es medio, 32.14% considera su nivel bajo, 17.86% considera que tiene un nivel alto y 4.76% consideran Otros.

16. ¿Considera Ud. que a un snack saludable podría agregar mantequilla?

Tabla 48

Pregunta 16: Considera Ud. que a un snack saludable podría agregar mantequilla.

		%
Si	65	77.38%
No	19	22.62%
Total	84	100.00%

Nota: Elaboración propia.

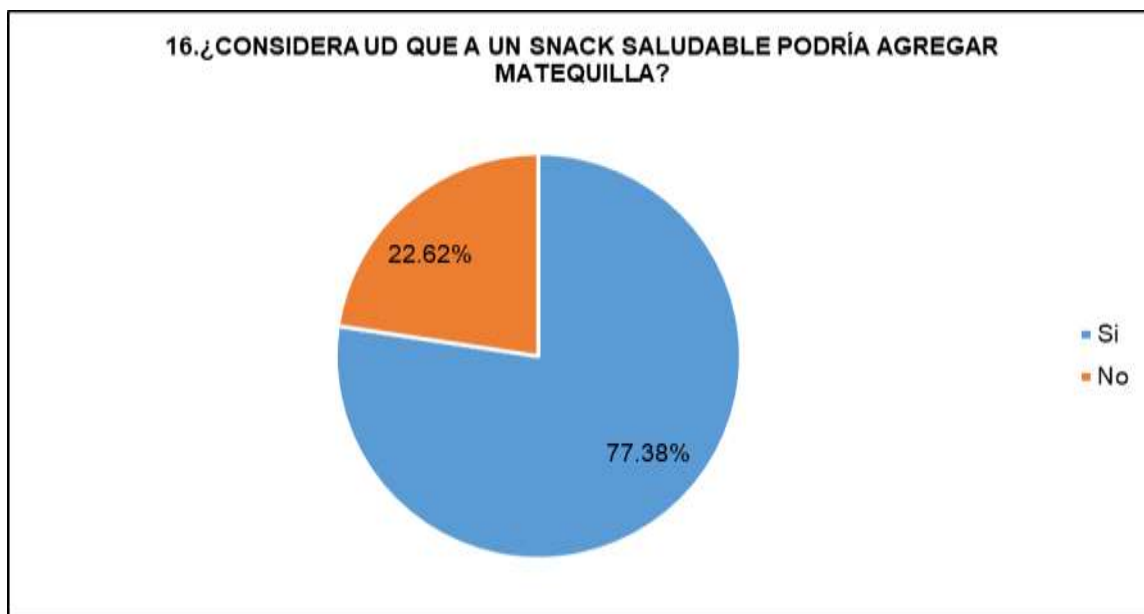


Figura 43. Pregunta 16: Considera Ud. que a un snack saludable podría agregar mantequilla.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 43 el 77.38% votó que la mantequilla es un snack saludable y 22.62% votó que No.

Sección 3: Validación del producto

17. ¿Conocía las propiedades del Nopal?

Tabla 49

Pregunta 17: Conocía las propiedades del Nopal.

		%
Si	24	29.00%
No	60	71.00%
Total	84	100.0%

Nota: Elaboración propia.

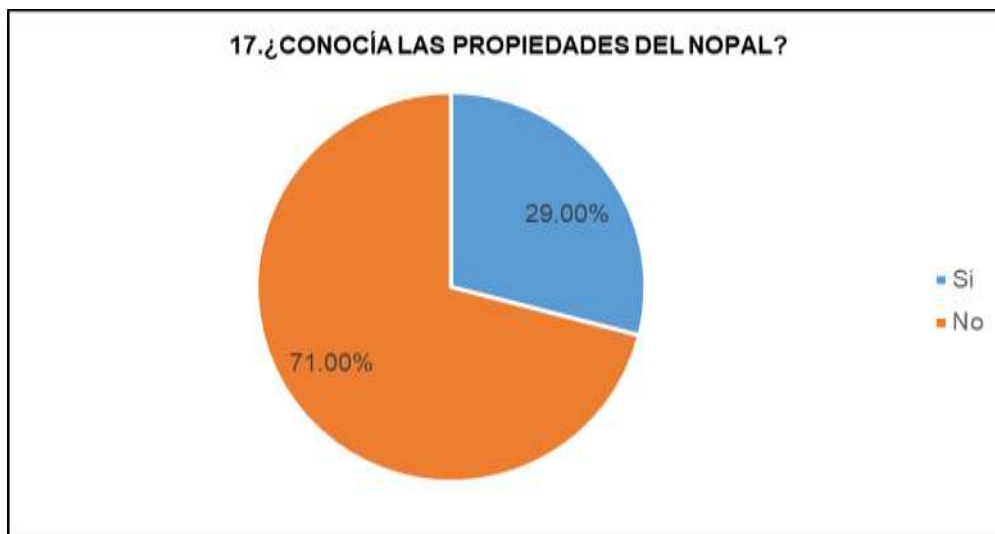


Figura 44. Pregunta 17: Conocía las propiedades del Nopal.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 44 el 71% de los encuestados no conocían las propiedades del Nopal; sin embargo, un 29% Sí lo conocían.

18. ¿Estaría dispuesto a comprar Nopal Butter - Stick?

Tabla 50

Pregunta 18: *Estaría dispuesto a comprar Nopal Butter – Stick.*

		%
Sí	54	64.29%
No	15	17.86%
Tal vez	15	17.86%
Total	84	100.00%

Nota: Elaboración propia.

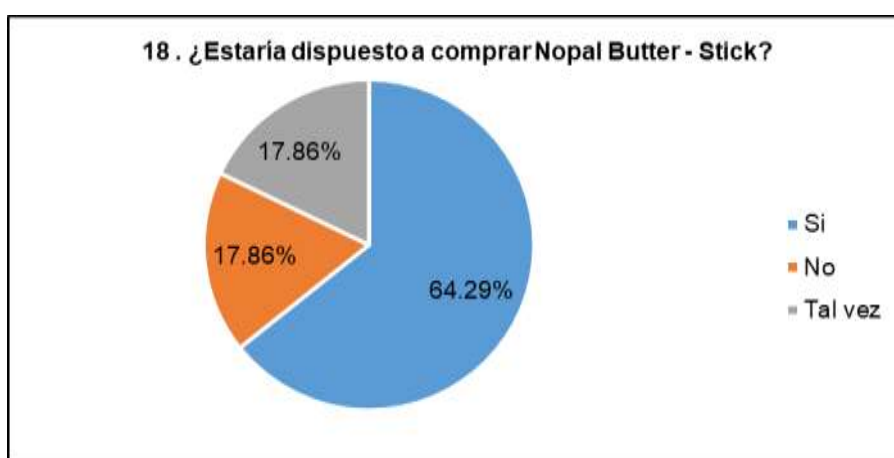


Figura 45. Pregunta 18: *Estaría dispuesto a comprar Nopal Butter – Stick.*

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 45 el 64.29% sí estaría dispuesto a comprar Nopal Butter Stick, 17.86% tal vez No.

19. Indique la presentación de su preferencia

Tabla 51

Pregunta 19: Indique la presentación de su preferencia.

		%
Nopal Butter - Stick (90 gr)	36	67.00%
Nopal Butter - Stick (140 gr)	10	19.00%
Nopal Butter - Barra (200 gr)	8	14.00%
Total	54	100.00%

Nota: Elaboración propia.

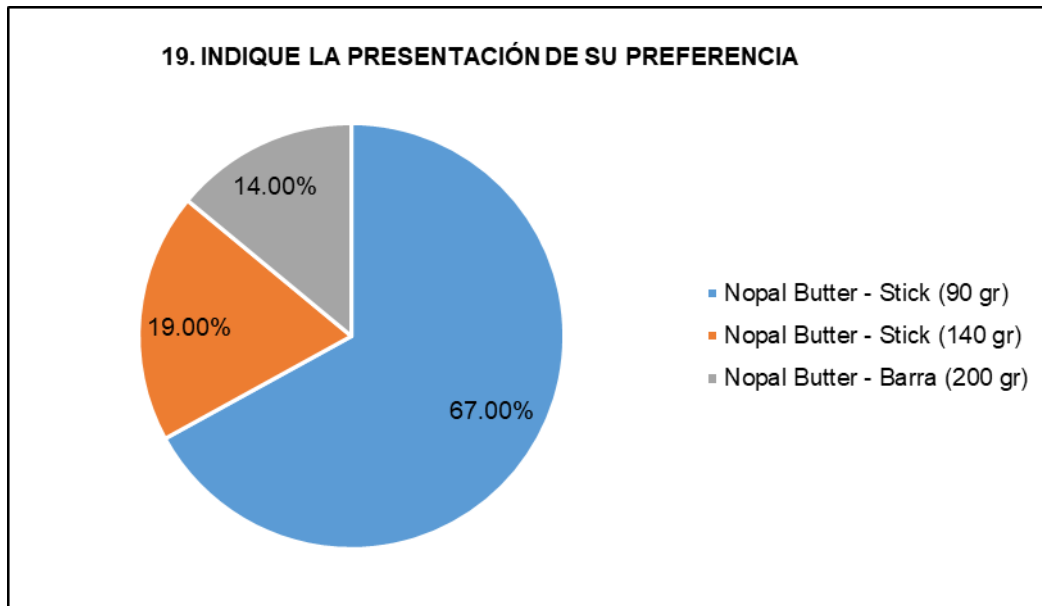


Figura 46. Pregunta 19: Indique la presentación de su preferencia.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 46 en las encuestas tuvimos una aceptación del 67% votaron por el Stick de la presentación de 90gr.

20. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Stick 90 gr?

Tabla 52

Pregunta 20: Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Stick 90 gr.

	%
Entre 2 a 4 soles	17.89%
Entre 4 a 6 soles	25.79%
Entre 6 a 8 soles	35.79%
Entre 8 a 10 soles	10.53%
Entre 10 a 12 soles	10.00%
Total	100.00%

Nota: Elaboración propia.

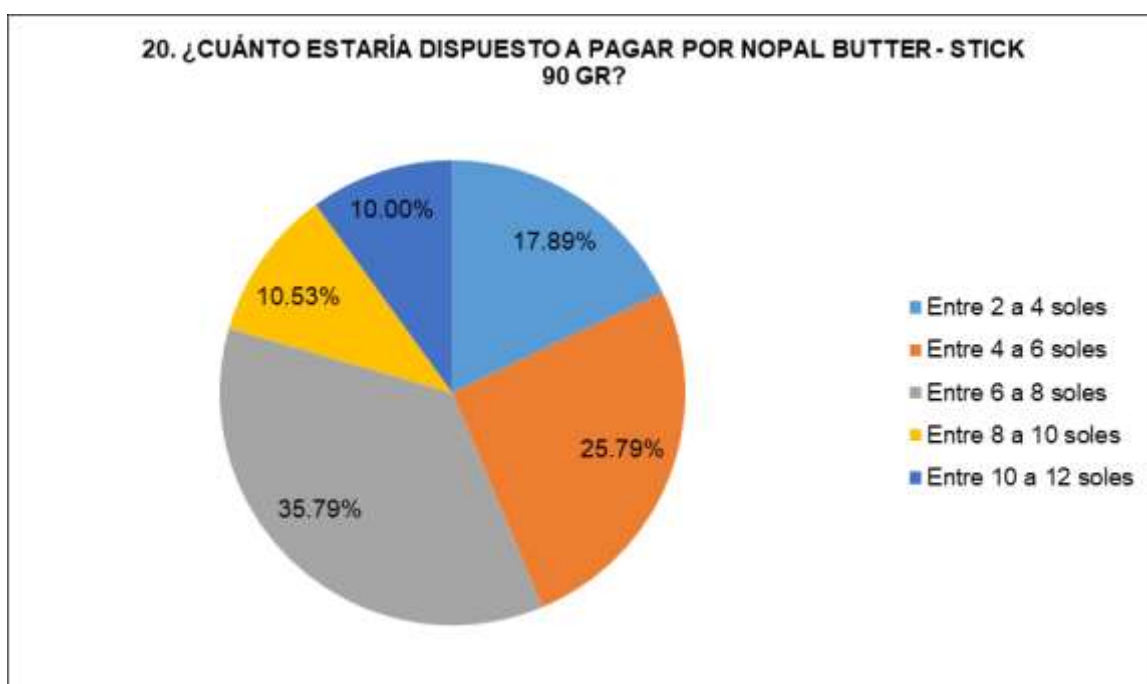


Figura 47. Pregunta 20: Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Stick 90 gr.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 47 Según el resultado de la encuesta el 17.89% están dispuestos a pagar de 2 a 4soles, 25.79% de 4 a 6 soles, 35.79% de 6 a 8 soles,10.53% de 8 a 10 soles y 10% de 10 a 12 soles.

21. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Stick 140 gr?

Tabla 53

Pregunta 21: Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Stick 140 gr

	%
Entre 4 a 6 soles	20.30%
Entre 6 a 8 soles	22.54%
Entre 8 a 10 soles	24.64%
Entre 10 a 12 soles	17.40%
Entre 12 a 14 soles	15.12%
Total	100.00%

Nota: Elaboración propia.

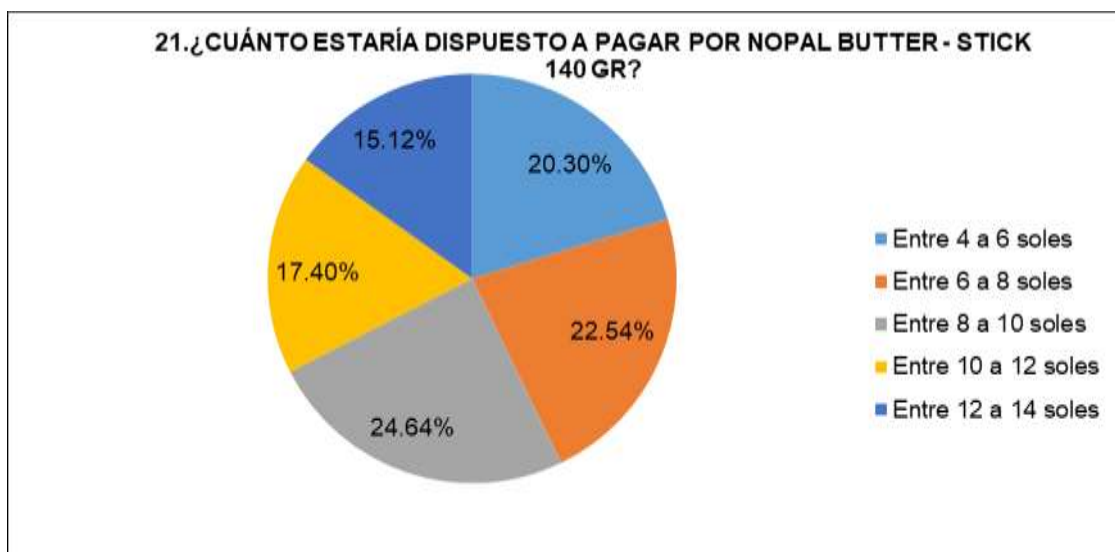


Figura 48. Pregunta 21: Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Stick 140 gr.

Fuente: Elaboración propia.

22. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Barra 200 gr?

Tabla 54

Pregunta 22: Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Barra 200 gr

	%
Entre 6 a 8 soles	25.45%
Entre 8 a 10 soles	26.10%
Entre 10 a 12 soles	29.55%
Entre 12 a 14 soles	14.18%
Entre 14 a 16 soles	4.72%
Total	100.00%

Nota: Elaboración propia.

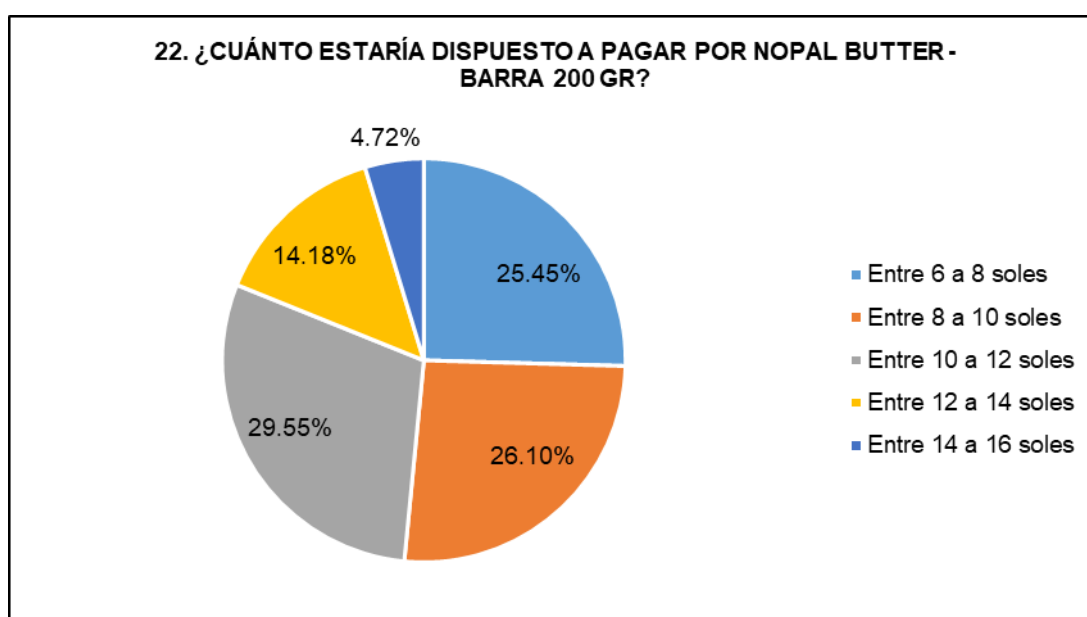


Figura 49. Pregunta 22: Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter - Barra 200 gr.

Fuente: Elaboración propia.

23. ¿Con que frecuencia estaría dispuesto a comprar Nopal Butter, según la presentación de su preferencia?

Tabla 55

Pregunta 23: Con qué frecuencia estaría dispuesto a comprar "Nopal Butter", según la presentación de su preferencia.

	%
Semanal	52.00%
Quincenal	27.00%
Mensual	21.00%
Total	100.00%

Nota: Elaboración propia.



Figura 50. Pregunta 23: Con qué frecuencia estaría dispuesto a comprar "Nopal Butter", según la presentación de su preferencia.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 50 el 52% de los encuestados estarían dispuestos a comprar semanalmente "Nopal Butter", 27% de manera quincenal y 21% de manera mensual.

24. ¿Cuántas unidades de la presentación de su preferencia compraría en cada ocasión?

Tabla 56

Pregunta 24: Cuántas unidades de la presentación de su preferencia compraría en cada ocasión.

	%
1 unidad	43.00%
2 unidades	53.00%
3 unidades a más	4.00%
Total	100.00%

Nota: Elaboración propia.

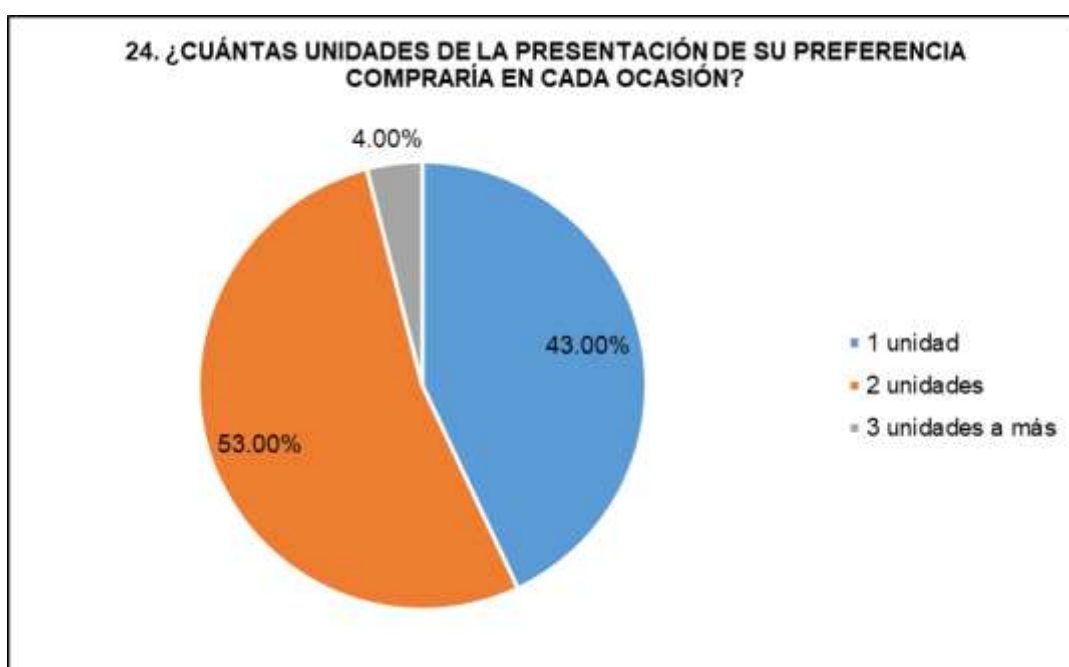


Figura 51. Pregunta 24: Cuántas unidades de la presentación de su preferencia compraría en cada ocasión.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 51 el 53% de los encuestados comprarían 2 unidades de Nopal Butter Stick, 43% compraría 1 unidad y 4% compraría más de 3 unidades.

25. ¿Cuál cree que es el mejor medio para promocionar Nopal Butter?

Tabla 57

Pregunta 25: ¿Cuál cree que es el mejor medio para promocionar Nopal Butter

	%
Radio	1.59%
Televisión	15.54%
Redes sociales (Youtube, Facebook, Instagram, etc.)	71.71%
Paneles Publicitarios	6.77%
Volantes	0.00%
Influencer	3.59%
Otros	0.80%
Total	100.00%

Nota: Elaboración propia - Encuesta de investigación realizada por NOPAL BUTTER

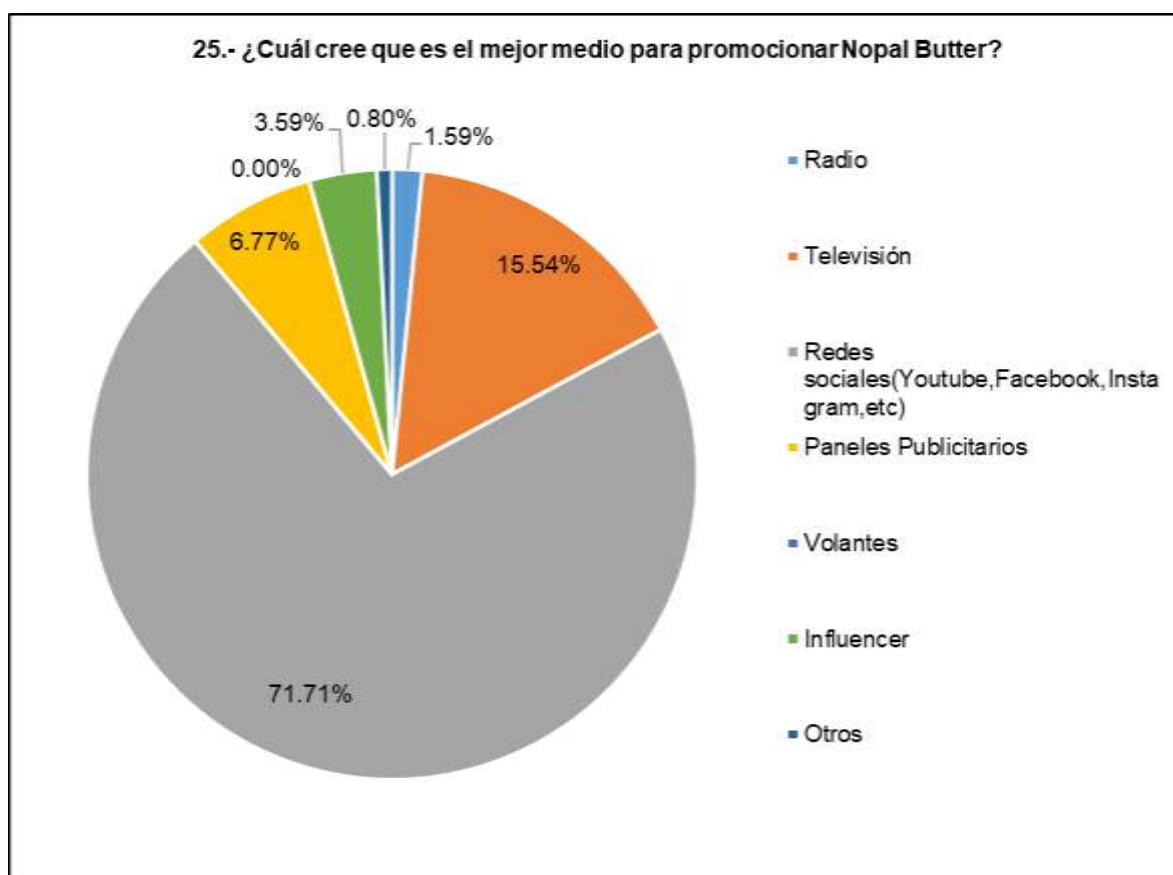


Figura 52. Pregunta 25: ¿Cuál cree que es el mejor medio para promocionar Nopal Butter.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 52 los encuestados votaron que el mejor medio para promocionar Nopal Butter debería ser en redes sociales siendo el 71.71% a favor, 15.54% en televisión, 1.59% en radio, 6.77% en paneles publicitarios, 3.59% por Influencers, 0.80% por Otros, ningún encuestado le dio valor a los volantes impresos.

26. Indique, ¿Dónde le gustaría encontrar Nopal Butter?

Tabla 58

Pregunta 26: Dónde le gustaría encontrar Nopal Butter.

	%
Tienda por conveniencia (Tambo, Listo, Mass, Oxxo)	36.57%
Tiendas virtuales	0.80%
Eco tiendas	28.70%
Bodegas	5.40%
Hiper/Super mercados (Vivanda, Wong, Metro, Tottus)	27.20%
Otros	1.33%
Total	100.00%

Nota: Elaboración propia.

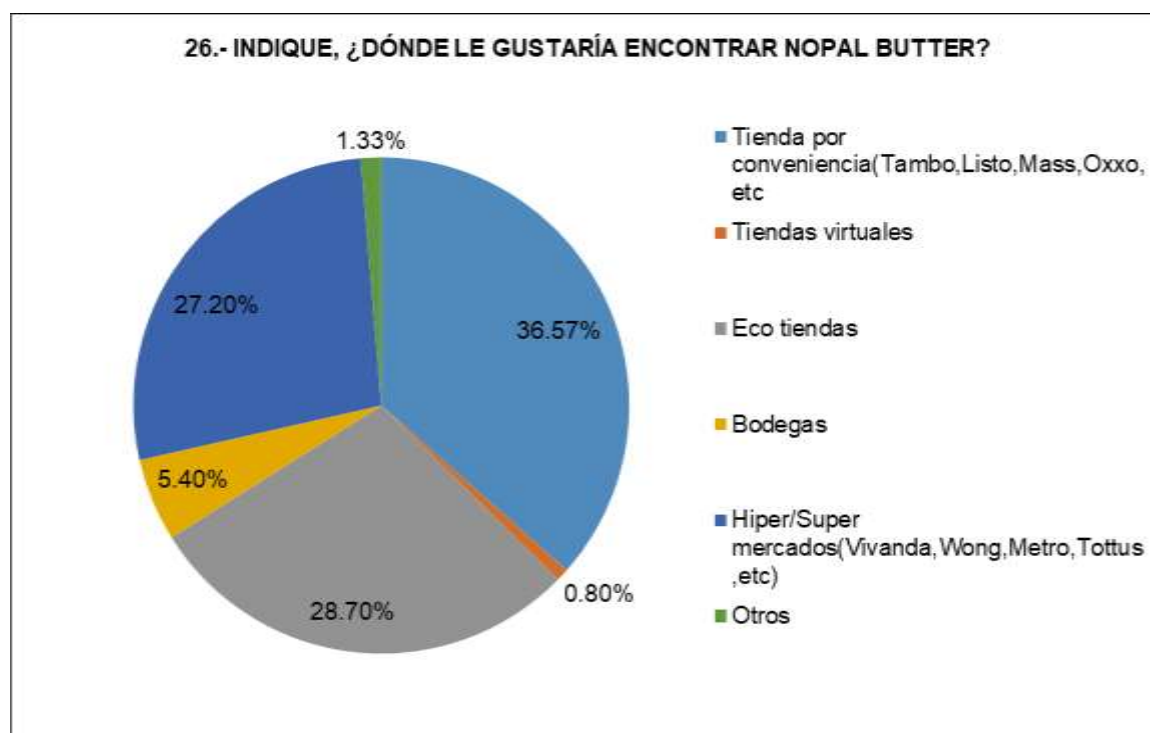


Figura 53. Pregunta 26: Indique, Dónde le gustaría encontrar Nopal Butter.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis: En la figura 53 el 36.57% de los encuestados votaron por encontrar el producto en las tiendas por conveniencia (Tambo, Listo, Mass, Oxxo), 28.70% en Eco tiendas, 5.40% en bodegas, 0.80% en tiendas virtuales y 27.20% en Hiper/Supermercados (Vivanda, Wong, metro, Tottus).

4.2. Demanda y oferta

4.2.1. Estimación del mercado potencial.

Mercado Potencial = Población Proyectada *Factores Sociodemográficos

Tabla 59

Mercado Potencial 2020.

	Población Total 2020	NSE A y B	Total, edad (20-54)	Mercado potencial 2020
La molina	184,604	79.10%	52.37%	76,475
Surco	370,234	79.10%	51.83%	151,774
San isidro	58,297	79.10%	48.86%	22,529
San Borja	120,380	79.10%	50.80%	48,369
Miraflores	88,116	79.10%	50.68%	35,325
Jesús maría	76,996	74.30%	49.95%	28,573
Pueblo libre	81,861	74.30%	49.43%	30,062
Lince	54,021	74.30%	50.70%	20,350
San miguel	145,738	74.30%	51.36%	55,613
Magdalena del mar	58,785	74.30%	50.35%	21,992
Total	1,239,032			491,062

Nota: Elaboración propia.

Tabla 60

Mercado Potencial 2021.

	Población Total 2021	NSE A y B	Total, edad (20-54)	Mercado potencial 2021
La molina	186,760	79.10%	52.37%	77,368
Surco	374,558	79.10%	51.83%	153,547
San isidro	58,978	79.10%	48.86%	22,792
San Borja	121,786	79.10%	50.80%	48,934
Miraflores	89,145	79.10%	50.68%	35,737
Jesús maría	77,895	74.30%	49.95%	28,906
Pueblo libre	82,817	74.30%	49.43%	30,413
Lince	54,652	74.30%	50.70%	20,588
San miguel	147,440	74.30%	51.36%	56,263
Magdalena del mar	59,472	74.30%	50.35%	22,249
Total	1,253,503			496,797

Nota: Elaboración propia.

Tabla 61

Mercado Potencial 2022.

	Población Total 2022	NSEA y B	Total, edad (20-54)	Mercado potencial 2022
La molina	188,941	79.10%	52.37%	78,271
Surco	378,933	79.10%	51.83%	155,340
San isidro	59,667	79.10%	48.86%	23,059
San Borja	123,208	79.10%	50.80%	49,505
Miraflores	90,186	79.10%	50.68%	36,155
Jesús maría	78,805	74.30%	49.95%	29,244
Pueblo libre	83,784	74.30%	49.43%	30,768
Lince	55,290	74.30%	50.70%	20,828
San miguel	149,162	74.30%	51.36%	56,920
Magdalena del mar	60,167	74.30%	50.35%	22,509
Total	1,268,143			502,599

Nota: Elaboración propia.

Tabla 62

Mercado Potencial 2023.

	Población Total 2023	NSEA y B	Total, edad (20-54)	Mercado potencial 2023
La molina	191,148	79.10%	52.37%	79,186
Surco	383,359	79.10%	51.83%	157,154
San isidro	60,364	79.10%	48.86%	23,328
San Borja	124,647	79.10%	50.80%	50,083
Miraflores	91,239	79.10%	50.68%	36,577
Jesús maría	79,725	74.30%	49.95%	29,586
Pueblo libre	84,763	74.30%	49.43%	31,128
Lince	55,936	74.30%	50.70%	21,072
San miguel	150,904	74.30%	51.36%	57,584
Magdalena del mar	60,870	74.30%	50.35%	22,772
Total	1,282,955			508,470

Nota: Elaboración propia.

Tabla 63

Mercado Potencial 2024.

	Población Total 2024	NSEA y B	Total, edad (20-54)	Mercado potencial 2024
La molina	193,381	79.10%	52.37%	80,111
Surco	387,837	79.10%	51.83%	158,990
San isidro	61,069	79.10%	48.86%	23,600
San Borja	126,103	79.10%	50.80%	50,668
Miraflores	92,305	79.10%	50.68%	37,004
Jesús maría	80,656	74.30%	49.95%	29,931
Pueblo libre	85,753	74.30%	49.43%	31,491
Lince	56,589	74.30%	50.70%	21,318
San miguel	152,667	74.30%	51.36%	58,257
Magdalena del mar	61,581	74.30%	50.35%	23,038
Total	1,297,941			514,408

Nota: Elaboración propia.

Tabla 64

Mercado Potencial 2020 – 2024.

Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
La molina	76,475	77,368	78,271	79,186	80,111
Surco	151,774	153,547	155,340	157,154	158,990
San isidro	22,529	22,792	23,059	23,328	23,600
San Borja	48,369	48,934	49,505	50,083	50,668
Miraflores	35,325	35,737	36,155	36,577	37,004
Jesús maría	28,573	28,906	29,244	29,586	29,931
Pueblo libre	30,062	30,413	30,768	31,128	31,491
Lince	20,350	20,588	20,828	21,072	21,318
San miguel	55,613	56,263	56,920	57,584	58,257
Magdalena del mar	21,992	22,249	22,509	22,772	23,038
Mercado potencial en personas	491,062	496,797	502,599	508,470	514,408

Nota: Elaboración propia.

4.2.2. Estimación del mercado disponible.

Mercado Disponible = Mercado Potencial *Factor Mercado Disponible

Para hallar el factor del mercado disponible se procede a considerar las siguientes preguntas filtro:

Sección 2: perfil del consumidor

7. ¿Consume mantequilla?

Tabla 65

Pregunta 5: Consume mantequilla.

	%	
Si	84	70.0%
No (fin de la encuesta)	36	30.0%
Total	120	100.00%

Nota: Elaboración propia.

Factor mercado disponible = 70 %

Tabla 66

Mercado Disponible en personas 2020 – 2024.

Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
La molina	53,533	54,158	54,790	55,430	56,078
Surco	106,242	107,483	108,738	110,008	111,293
San isidro	15,770	15,954	16,141	16,330	16,520
San Borja	33,858	34,254	34,654	35,058	35,468
Miraflores	24,728	25,016	25,309	25,604	25,903
Jesús maría	20,001	20,234	20,471	20,710	20,952
Pueblo libre	21,043	21,289	21,538	21,790	22,044
Lince	14,245	14,412	14,580	14,750	14,923
San miguel	38,929	39,384	39,844	40,309	40,780
Magdalena del mar	15,394	15,574	15,756	15,940	16,127
Mercado disponible en personas	343,743	347,758	351,821	355,929	360,088

Nota: Elaboración propia.

4.2.3. Estimación del mercado efectivo.

Mercado Efectivo General = Mercado Disponible *Factor Disposición de compra

Sección 3: validación del producto

18. ¿Estaría dispuesto a comprar Nopal Butter - Stick?

Tabla 67

Pregunta 16: Estaría dispuesto a comprar Nopal Butter – Stick.

	%	
Si	54	64.29%
No	15	17.86%
Tal vez	15	17.86%
Total	84	100.00%

Nota: Elaboración propia.

Factor disposición de compra = 64.29%

Tabla 68

Mercado Efectivo 2020 – 2024.

Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
La molina	34,414	34,816	35,222	35,634	36,050
Surco	68,298	69,096	69,903	70,719	71,546
San isidro	10,138	10,256	10,376	10,498	10,620
San Borja	21,766	22,020	22,278	22,537	22,801
Miraflores	15,897	16,082	16,270	16,460	16,652
Jesús maría	12,858	13,008	13,160	13,314	13,469
Pueblo libre	13,528	13,686	13,846	14,008	14,171
Lince	9,158	9,265	9,373	9,482	9,593
San miguel	25,026	25,318	25,614	25,913	26,216
Magdalena del mar	9,896	10,012	10,129	10,247	10,367
Mercado efectivo general en personas	220,979	223,559	226,171	228,812	231,485

Nota: Elaboración propia.

Mercado Efectivo Por Presentación = Mercado Efectivo General * %de Preferencia de Línea de Producto *Factor Precio

19. Indique la presentación de su preferencia

Tabla 69

Pregunta 17: Indique la presentación de su preferencia.

	%
Nopal Butter - Stick (90 gr)	67.00%
Nopal Butter - Stick (140 gr)	19.00%
Nopal Butter - Barra (200 gr)	14.00%
Total	100.00%

Nota: Elaboración propia.

20. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por Nopal Butter – Stick 90gr?

Tabla 70

Pregunta 18: Disposición de pago por NOPAL BUTTER de 90gr.

	%
Entre 2 a 4 soles	17.89%
Entre 4 a 6 soles	25.79%
Entre 6 a 8 soles	35.79%
Entre 8 a 10 soles	10.53%
Entre 10 a 12 soles	10.00%

Nota: Elaboración propia.

Factor precio = 56.3%

Tabla 71

Mercado Efectivo por presentación 2020 – 2024.

Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
La molina	19,381	19,607	19,836	20,068	20,302
Surco	38,463	38,912	39,367	39,826	40,292
San isidro	5,709	5,776	5,843	5,912	5,981
San Borja	12,258	12,401	12,546	12,692	12,841
Miraflores	8,953	9,057	9,163	9,270	9,378
Jesús maría	7,241	7,326	7,411	7,498	7,585
Pueblo libre	7,618	7,707	7,798	7,889	7,981
Lince	5,157	5,218	5,279	5,340	5,402
San miguel	14,094	14,258	14,425	14,593	14,764
Magdalena del mar	5,573	5,638	5,704	5,771	5,838
Total, mercado efectivo presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	124,447	125,900	127,372	128,859	130,364

Nota: Elaboración propia.

Tabla 72

Resumen total del Mercado Efectivo en personas 2020 – 2024.

	2020	2021	2022	2023	2024
Total, mercado efectivo presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	124,447	125,900	127,372	128,859	130,364
Total, mercado efectivo en personas	124,447	125,900	127,372	128,859	130,364

Nota: Elaboración propia.

4.2.4. Estimación del mercado objetivo.

Mercado Objetivo = Mercado Efectivo * Tasas de Mercado objetivo

Para efectos del mercado objetivo seguiremos la metodología de recordación de marca.

Tomaremos en cuenta las marcas con mayor participación en el mercado.

Tabla 73

Participación de mercado de diferentes marcas.

	%
Gloria	52.00%
Laive	25.00%
Bonlé	8.00%
Nestlé	8.00%
Otros	7.00%
Total	100.00%

Nota: Elaboración propia.

Tomaremos en cuenta el 50% de la marca de menor recordación.

Tasa de mercado objetivo 2020(50% del 7%) = 3.5%

Esta tasa crecería geométricamente a la tasa de crecimiento del sector lácteo al año 2018.

Crecimiento del sector lácteo al año 2018 = 5.00%

Tabla 74

Tasas de crecimiento del mercado objetivo 2020 – 2024.

	2020	2021	2022	2023	2024
Tasas de mercado objetivo	3.50%	3.675%	3.859%	4.052%	4.254%

Nota: Elaboración propia.

Tabla 75

Total, mercado objetivo en personas 2020 – 2024.

Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
Total, mercado objetivo presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	4,356	4,627	4,915	5,221	5,546
Total, mercado objetivo en personas	4,356	4,627	4,915	5,221	5,546

Nota: Elaboración propia.

4.2.5. Frecuencia de compra.

23. ¿Con qué frecuencia estaría dispuesto a comprar Nopal Butter, según la presentación de su preferencia?

Tabla 76

Pregunta 23: Frecuencia de adquisición de nuestro producto.

		Veces al año	Ponderado
Semanal	52.00%	52	27.04
Quincenal	27.00%	24	6.48
Mensual	21.00%	12	2.52
Total	100.00%		36.04 veces al año

Nota: Elaboración propia.

24. ¿Cuántas unidades de la presentación de su preferencia compraría en cada ocasión?

Tabla 77

Pregunta 24: Cuántas unidades compraría en cada ocasión.

	%	unidades	Unidades promedio	
1 unidad	43.00%	1	0.43	
2 unidades	53.00%	2	1.06	
3 unidades a más	4.00%	3	0.12	
Total	100.00%		1.61	unidades en cada ocasión de compra
			58.02	unidades al año

Nota: Elaboración propia.

4.2.6. Cuantificación anual de la demanda.

Demanda del producto por año = Mercado objetivo *Frecuencia de compra

Tabla 78

Demanda en unidades 2020 – 2024.

Distrito	2020	2021	2022	2023	2024
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	252,754	268,479	285,190	302,945	321,803
Total, unidades a distribuir	252,754	268,479	285,190	302,945	321,803

Nota: Elaboración propia.

4.2.7. Estacionalidad.

Debido a que el producto no tiene una estacionalidad propiamente dicha se procederá a tomar una estacionalidad constante en las 4 estaciones

Tabla 79

Estación del año con mayor frecuencia de compra.

	%	Total, estacionalidad
Verano	25.00%	25.00%
Otoño	25.00%	25.00%
Invierno	25.00%	25.00%
Primavera	25.00%	25.00%
Total	100.00%	100.00%

Nota: Elaboración propia.

Ajuste proporcional del mes 7 al mes 12 del primer año.

Diferencial Julio- Diciembre = 61.25%

Tabla 80

Redistribución de la estacionalidad segundo semestre 2020.

	numero de trimestre	redistribución	Estacionalidad 2020
Invierno	3	42.86%	26.25%
Primavera	4	57.14%	35.00%
Total	7	100.00%	61.25%

Nota: Elaboración propia.

Tabla 81

Estacionalidad Trimestral 2020 – 2024.

	2020	2021	2022	2023	2024
Verano (enero-marzo)	17.50%	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%
Otoño (abril junio)	21.25%	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%
Invierno (Julio-setiembre)	26.25%	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%
Primavera (octubre-diciembre)	35.00%	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Nota: Elaboración propia.

Tabla 82

% Estacionalidad mensual 2020.

Estacionalidad 2020	
Enero	4.83%
Febrero	5.83%
Marzo	6.83%
Abril	7.08%
Mayo	8.08%
Junio	6.08%
Julio	9.75%
Agosto	8.75%
Septiembre	7.75%
Octubre	10.67%
Noviembre	11.67%
Diciembre	12.67%
Total	100.00%

Nota: Elaboración propia.

Tabla 83

% Estacionalidad mensual 2021 – 2024.

Estacionalidad 2021-2024	
Enero	7.33%
Febrero	9.33%
Marzo	8.33%
Abril	8.33%
Mayo	9.33%
Junio	7.33%
Julio	9.33%
Agosto	8.33%
Septiembre	7.33%
Octubre	7.33%
Noviembre	8.33%
Diciembre	9.33%
Total	100.00%

Nota: Elaboración propia.

4.2.8. Programa de ventas en unidades y valorizado.

4.2.8.1. Programa de ventas en unidades por canal de distribución.

26. Indique ¿dónde le gustaría encontrar Nopal Butter?

Tabla 84

Pregunta 22: Dónde le gustaría encontrar Nopal Butter.

	%
Tienda por conveniencia (Tambo, Listo, Mass, Oxxo)	36.57%
Tiendas virtuales	0.80%
Eco tiendas	28.70%
Bodegas	5.40%
Hiper/Super mercados (Vivanda, Wong, Metro, Tottus)	27.20%
Otros	1.33%
Total	100.00%

Nota: Elaboración propia.

Tabla 85

Canales de distribución seleccionados.

		Redistribución
Tienda por conveniencia (Tambo, Listo, Mass, Oxxo)	36.57%	56.0%
Eco tiendas	28.70%	44.0%
Total	65.3%	100.0%

Nota: Elaboración propia.

TIENDAS POR CONVENIENCIA = 56.0%

Tabla 86

Programa de Ventas en unidades en tiendas por conveniencia 2020.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Estacionalidad	4.83%	5.83%	6.83%	7.08%	8.08%	6.08%	9.75%	8.75%	7.75%	10.67%	11.67%	12.67%	100.00%
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	6,841	8,257	9,672	10,026	11,441	8,610	13,800	12,385	10,970	15,098	16,513	17,929	141,542
Tota a distribuir (unid.)	6,841	8,257	9,672	10,026	11,441	8,610	13,800	12,385	10,970	15,098	16,513	17,929	141,542

Nota: Elaboración propia.

Tabla 87

Programa de Ventas en unidades en tiendas por conveniencia 2021.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Estacionalidad	7.33%	9.33%	8.33%	8.33%	9.33%	7.33%	9.33%	8.33%	7.33%	7.33%	8.33%	9.33%	100.00%
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	11,026	14,033	12,529	12,529	14,033	11,026	14,033	12,529	11,026	11,026	12,529	14,033	150,352
Tota a distribuir (unid.)	11,026	14,033	12,529	12,529	14,033	11,026	14,033	12,529	11,026	11,026	12,529	14,033	150,352

Nota: Elaboración propia.

Tabla 88

Programa de Ventas en unidades en tiendas por conveniencia 2022.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Estacionalidad	7.33%	9.33%	8.33%	8.33%	9.33%	7.33%	9.33%	8.33%	7.33%	7.33%	8.33%	9.33%	100.00%
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	11,712	14,906	13,309	13,309	14,906	11,712	14,906	13,309	11,712	11,712	13,309	14,906	159,708
Tota a distribuir (unid.)	11,712	14,906	13,309	13,309	14,906	11,712	14,906	13,309	11,712	11,712	13,309	14,906	159,708

Nota: Elaboración propia.

Tabla 89

Programa de Ventas en unidades en tiendas por conveniencia 2023.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Estacionalidad	7.33%	9.33%	8.33%	8.33%	9.33%	7.33%	9.33%	8.33%	7.33%	7.33%	8.33%	9.33%	100.00%
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	12,441	15,834	14,137	14,137	15,834	12,441	15,834	14,137	12,441	12,441	14,137	15,834	169,648
Tota a distribuir (unid.)	12,441	15,834	14,137	14,137	15,834	12,441	15,834	14,137	12,441	12,441	14,137	15,834	169,648

Nota: Elaboración propia.

Tabla 90

Programa de Ventas en unidades en tiendas por conveniencia 2024.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Estacionalidad	7.33%	9.33%	8.33%	8.33%	9.33%	7.33%	9.33%	8.33%	7.33%	7.33%	8.33%	9.33%	100.00%
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	13,215	16,820	15,017	15,017	16,820	13,215	16,820	15,017	13,215	13,215	15,017	16,820	180,208
Tota a distribuir (unid.)	13,215	16,820	15,017	15,017	16,820	13,215	16,820	15,017	13,215	13,215	15,017	16,820	180,208

Nota: Elaboración propia.

Tabla 91

Resumen anual en unidades en tiendas por conveniencia 2020 – 2024.

	2020	2021	2022	2023	2024
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	141,542	150,352	159,708	169,648	180,208
Tota a distribuir (unid.)	141,542	150,352	159,708	169,648	180,208

Nota: Elaboración propia.

ECOTIENDAS = 37.0%

Tabla 92

Programa de Ventas en unidades en ecotiendas 2020.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Estacionalidad	4.83%	5.83%	6.83%	7.08%	8.08%	6.08%	9.75%	8.75%	7.75%	10.67%	11.67%	12.67%	100.00%
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	5,375	6,487	7,599	7,877	8,990	6,765	10,843	9,731	8,619	11,863	12,975	14,087	111,211
Tota a distribuir (unid.)	5,375	6,487	7,599	7,877	8,990	6,765	10,843	9,731	8,619	11,863	12,975	14,087	111,211

Nota: Elaboración propia.

Tabla 93

Programa de Ventas en unidades en ecotiendas 2021.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Estacionalidad	7.33%	9.33%	8.33%	8.33%	9.33%	7.33%	9.33%	8.33%	7.33%	7.33%	8.33%	9.33%	100.00%
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	8,663	11,026	9,844	9,844	11,026	8,663	11,026	9,844	8,663	8,663	9,844	11,026	118,132
Tota a distribuir (unid.)	8,663	11,026	9,844	9,844	11,026	8,663	11,026	9,844	8,663	8,663	9,844	11,026	118,132

Nota: Elaboración propia.

Tabla 94

Programa de Ventas en unidades en ecotiendas 2022.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Estacionalidad	7.33%	9.33%	8.33%	8.33%	9.33%	7.33%	9.33%	8.33%	7.33%	7.33%	8.33%	9.33%	100.00%
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	9,202	11,712	10,457	10,457	11,712	9,202	11,712	10,457	9,202	9,202	10,457	11,712	125,484
Tota a distribuir (unid.)	9,202	11,712	10,457	10,457	11,712	9,202	11,712	10,457	9,202	9,202	10,457	11,712	125,484

Nota: Elaboración propia.

Tabla 95

Programa de Ventas en unidades en ecotiendas 2023.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Estacionalidad	7.33%	9.33%	8.33%	8.33%	9.33%	7.33%	9.33%	8.33%	7.33%	7.33%	8.33%	9.33%	100.00%
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	9,775	12,441	11,108	11,108	12,441	9,775	12,441	11,108	9,775	9,775	11,108	12,441	133,296
Tota a distribuir (unid.)	9,775	12,441	11,108	11,108	12,441	9,775	12,441	11,108	9,775	9,775	11,108	12,441	133,296

Nota: Elaboración propia.

Tabla 96

Programa de Ventas en unidades en ecotiendas 2024.

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Estacionalidad	7.33%	9.33%	8.33%	8.33%	9.33%	7.33%	9.33%	8.33%	7.33%	7.33%	8.33%	9.33%	100.00%
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	10,384	13,215	11,799	11,799	13,215	10,384	13,215	11,799	10,384	10,384	11,799	13,215	141,592
Tota a distribuir (unid.)	10,384	13,215	11,799	11,799	13,215	10,384	13,215	11,799	10,384	10,384	11,799	13,215	141,592

Nota: Elaboración propia.

Tabla 97

Resumen anual en unidades en ecotiendas 2020 – 2024.

	2020	2021	2022	2023	2024
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	111,211	118,132	125,484	133,296	141,592
Tota a distribuir (unid.)	111,211	118,132	125,484	133,296	141,592

Nota: Elaboración propia.

Tabla 98

Resumen total anual en unidades 2020 – 2024.

	2020	2021	2022	2023	2024
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	252,753	268,484	285,192	302,944	321,800
Tota a distribuir (unid.)	252,753	268,484	285,192	302,944	321,800

Nota: Elaboración propia.

4.2.8.2.Programa de ventas valorizado.

TIENDAS POR CONVENIENCIA:

Tabla 99

Valor venta neto en tiendas por conveniencia.

Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	
Precio de venta al público	S/6.00
Valor de venta	S/5.08
Margen del canal	30%
Valor venta neto	S/3.56

Nota: Elaboración propia.

Tabla 100

Ingresos totales de ventas en tiendas por conveniencia 2020 (importe en soles)

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	24,349	29,389	34,426	35,686	40,722	30,646	49,119	44,082	39,046	53,739	58,775	63,815	503,794
Valor venta	24,349	29,389	34,426	35,686	40,722	30,646	49,119	44,082	39,046	53,739	58,775	63,815	503,794
Total, valor de ventas	24,349	29,389	34,426	35,686	40,722	30,646	49,119	44,082	39,046	53,739	58,775	63,815	503,794
IGV	4,383	5,290	6,197	6,423	7,330	5,516	8,841	7,935	7,028	9,673	10,580	11,487	90,683
Ingresos	28,732	34,679	40,622	42,109	48,052	36,162	57,960	52,017	46,074	63,412	69,355	75,302	594,476

Nota: Elaboración propia.

Tabla 101

Ingresos totales de ventas en tiendas por conveniencia 2021 (importe en soles).

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	39,245	49,948	44,595	44,595	49,948	39,245	49,948	44,595	39,245	39,245	44,595	49,948	535,151
Valor venta	39,245	49,948	44,595	44,595	49,948	39,245	49,948	44,595	39,245	39,245	44,595	49,948	535,151
Total, valor de ventas	39,245	49,948	44,595	44,595	49,948	39,245	49,948	44,595	39,245	39,245	44,595	49,948	535,151
Igv	7,064	8,991	8,027	8,027	8,991	7,064	8,991	8,027	7,064	7,064	8,027	8,991	96,327
Ingresos	46,309	58,939	52,622	52,622	58,939	46,309	58,939	52,622	46,309	46,309	52,622	58,939	631,478

Nota: Elaboración propia.

Tabla 102

Ingresos totales de ventas en tiendas por conveniencia 2022 (importe en soles).

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	41,687	53,055	47,371	47,371	53,055	41,687	53,055	47,371	41,687	41,687	47,371	53,055	568,452
Valor venta	41,687	53,055	47,371	47,371	53,055	41,687	53,055	47,371	41,687	41,687	47,371	53,055	568,452
Total, valor de ventas	41,687	53,055	47,371	47,371	53,055	41,687	53,055	47,371	41,687	41,687	47,371	53,055	568,452
Igv	7,504	9,550	8,527	8,527	9,550	7,504	9,550	8,527	7,504	7,504	8,527	9,550	10,2321
Ingresos	49,190	62,605	55,898	55,898	62,605	49,190	62,605	55,898	49,190	49,190	55,898	62,605	670,774

Nota: Elaboración propia.

Tabla 103

Ingresos totales de ventas en tiendas por conveniencia 2023 (importe en soles).

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	44,282	56,358	50,318	50,318	56,358	44,282	56,358	50,318	44,282	44,282	50,318	56,358	603,832
Valor venta	44,282	56,358	50,318	50,318	56,358	44,282	56,358	50,318	44,282	44,282	50,318	56,358	603,832
Total, valor de ventas	44,282	56,358	50,318	50,318	56,358	44,282	56,358	50,318	44,282	44,282	50,318	56,358	603,832
Igv	7,971	10,144	9,057	9,057	10,144	7,971	10,144	9,057	7,971	7,971	9,057	10,144	108,690
Ingresos	52,252	66,503	59,375	59,375	66,503	52,252	66,503	59,375	52,252	52,252	59,375	66,503	712,522

Nota: Elaboración propia.

Tabla 104

Ingresos totales de ventas en tiendas por conveniencia 2024 (importe en soles).

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	47,036	59,868	53,450	53,450	59,868	47,036	59,868	53,450	47,036	47,036	53,450	59,868	641,418
Valor venta	47,036	59,868	53,450	53,450	59,868	47,036	59,868	53,450	47,036	47,036	53,450	59,868	641,418
Total, valor de ventas	47,036	59,868	53,450	53,450	59,868	47,036	59,868	53,450	47,036	47,036	53,450	59,868	641,418
Igv	8,467	10,776	9,621	9,621	10,776	8,467	10,776	9,621	8,467	8,467	9,621	10,776	11,5455
Ingresos	55,503	70,644	63,071	63,071	70,644	55,503	70,644	63,071	55,503	55,503	63,071	70,644	756,874

Nota: Elaboración propia.

Tabla 105

Resumen anual ingresos totales en tiendas por conveniencia 2020 - 2024 (importe en soles)

	2020	2021	2022	2023	2024
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	503,794	535,151	568,452	603,832	641,418
Valor venta	503,794	535,151	568,452	603,832	641,418
Total, valor de venta	503,794	535,151	568,452	603,832	641,418
Igv	9,0683	9,6327	102,321	108,690	115,455
Ingresos	594,476	631,478	670,774	712,522	756,874

Nota: Elaboración propia.

Ecotiendas:

Tabla 106

Valor venta neto en ecotiendas.

	Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	Presentación de Nopal Butter - Stick 140 gr	Presentación de Nopal Butter - Stick 200 gr
Precio de venta al público	S/6.00	S/0.00	S/0.00
Valor de venta	S/5.08	S/0.00	S/0.00
Margen del canal	25%	25%	25%
Valor venta neto	S/3.81	S/0.00	S/0.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 107

Ingresos totales de ventas en ecotiendas 2020 (importe en soles).

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	20,498	24,739	28,979	30,039	34,284	25,799	41,350	37,110	32,869	45,240	49,481	53,722	424,110
Valor venta	20,498	24,739	28,979	30,039	34,284	25,799	41,350	37,110	32,869	45,240	49,481	53,722	424,110
Total, valor de ventas	20,498	24,739	28,979	30,039	34,284	25,799	41,350	37,110	32,869	45,240	49,481	53,722	424,110
Igv	3,690	4,453	5,216	5,407	6,171	4,644	7,443	6,680	5,916	8,143	8,907	9,670	76,340
Ingresos	24,188	29,192	34,196	35,447	40,455	30,443	48,794	43,790	38,786	53,384	58,388	63,392	500,450

Nota: Elaboración propia.

Tabla 108

Ingresos totales de ventas en ecotiendas 2021 (importe en soles).

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	33,037	42,048	37,541	37,541	42,048	33,037	42,048	37,541	33,037	33,037	37,541	42,048	450,503
Valor venta	33,037	42,048	37,541	37,541	42,048	33,037	42,048	37,541	33,037	33,037	37,541	42,048	450,503
Total, valor de ventas	33,037	42,048	37,541	37,541	42,048	33,037	42,048	37,541	33,037	33,037	37,541	42,048	450,503
Igv	5,947	7,569	6,757	6,757	7,569	5,947	7,569	6,757	5,947	5,947	6,757	7,569	81,091
Ingresos	38,984	49,617	44,298	44,298	49,617	38,984	49,617	44,298	38,984	38,984	44,298	49,617	531,594

Nota: Elaboración propia.

Tabla 109

Ingresos totales de ventas en ecotiendas 2022 (importe en soles).

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	35,092	44,664	39,878	39,878	44,664	35,092	44,664	39,878	35,092	35,092	39,878	44,664	478,541
Valor venta	35,092	44,664	39,878	39,878	44,664	35,092	44,664	39,878	35,092	35,092	39,878	44,664	478,541
Total, valor de ventas	35,092	44,664	39,878	39,878	44,664	35,092	44,664	39,878	35,092	35,092	39,878	44,664	478,541
Igv	6,317	8,040	7,178	7,178	8,040	6,317	8,040	7,178	6,317	6,317	7,178	8,040	86,137
Ingresos	41,409	52,704	47,057	47,057	52,704	41,409	52,704	47,057	41,409	41,409	47,057	52,704	564,678

Nota: Elaboración propia.

Tabla 110

Ingresos totales de ventas en ecotiendas 2023 (importe en soles)

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	37,278	47,444	42,361	42,361	47,444	37,278	47,444	42,361	37,278	37,278	42,361	47,444	508,332
Total, valor de ventas	37,278	47,444	42,361	42,361	47,444	37,278	47,444	42,361	37,278	37,278	42,361	47,444	508,332
Total, valor de ventas	37,278	47,444	42,361	42,361	47,444	37,278	47,444	42,361	37,278	37,278	42,361	47,444	508,332
Igv	6,710	8,540	7,625	7,625	8,540	6,710	8,540	7,625	6,710	6,710	7,625	8,540	91,500
Ingresos	43,988	55,985	49,986	49,986	55,985	43,988	55,985	49,986	43,988	43,988	49,986	55,985	599,832

Nota: Elaboración propia.

Tabla 111

Ingresos totales de ventas en ecotiendas 2024 (importe en soles)

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	Total
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	39,600	50,396	44,996	44,996	50,396	39,600	50,396	44,996	39,600	39,600	44,996	50,396	539,969
Total, valor de ventas	39,600	50,396	44,996	44,996	50,396	39,600	50,396	44,996	39,600	39,600	44,996	50,396	539,969
Total, valor de ventas	39,600	50,396	44,996	44,996	50,396	39,600	50,396	44,996	39,600	39,600	44,996	50,396	539,969
Igv	7,128	9,071	8,099	8,099	9,071	7,128	9,071	8,099	7,128	7,128	8,099	9,071	9,7195
Ingresos	46,728	59,468	53,096	53,096	59,468	46,728	59,468	53,096	46,728	46,728	53,096	59,468	637,164

Nota: Elaboración propia.

Tabla 112

Resumen anual ingresos totales en ecotiendas 2020 - 2024 (importe en soles)

	2020	2021	2022	2023	2024
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	424,110	450,503	478,541	508,332	539,969
Unidades de 50 gr	424,110	450,503	478,541	508,332	539,969
Total, valor de ventas	424,110	450,503	478,541	508,332	539,969
Igv	7,6340	8,1091	8,6137	9,1500	9,7195
Ingresos	500,450	531,594	564,678	599,832	637,164

Nota: Elaboración propia.

Tabla 113

Resumen anual de ingresos totales por producto 2020 - 2024 (importe en soles)

	2020	2021	2022	2023	2024
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	927,903	985,655	1,046,993	1,112,164	1,181,388
Valor venta	927,903	985,655	1,046,993	1,112,164	1,181,388
Total, valor de venta	927,903	985,655	1,046,993	1,112,164	1,181,388
Igv	167,023	177,418	188,459	200,190	212,650
Ingresos	1,094,926	1,163,072	1,235,452	1,312,354	1,394,038

Nota: Elaboración propia

Tabla 114

Resumen anual de ingresos totales por canal 2020 - 2024 (importe en soles)

	2020	2021	2022	2023	2024
Tienda por conveniencia (Tambo, Listo, Mass, Oxxo)	503,794	535,151	568,452	603,832	641,418
Eco tiendas	424,110	450,503	478,541	508,332	539,969
Total, valor de venta	927,903	985,655	1,046,993	1,112,164	1,181,388
Igv	167,023	177,418	188,459	200,190	212,650

Ingresos	1,094,926	1,163,072	1,235,452	1,312,354	1,394,038
----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Nota: Elaboración propia.

4.3. Mezcla de marketing

4.3.1. Producto.



Figura 54. Nopal Butter.

Fuente: Elaboración propia.

a. Descripción:

Nuestro producto se presenta como el sustituto perfecto a la mantequilla tradicional, elaborado a base de grasas saludables de aceite de coco y almendras, además se aporta a la formula el Nopal, La combinación de estos ingredientes beneficia el aumento de la absorción del colesterol bueno en nuestro organismo, reduciendo la grasa a nivel intestinal, el hambre y contribuyendo a la disminución de peso.

Tabla 115

Valor nutricional.

Valor Nutricional		
	Porción	
Tamaño de porción	100 gr	5 gr
Energía	16 kcal	0.8 kcal
Carbohidratos	3.3 gr	0.165 gr
Azúcar	1.15 mg	0.0575 mg
Fibra	2.2 gr	0.11 gr
Sodio	21 mg	1.05 mg
Proteína	1.32 gr	0.066 gr
Vitamina A	457 IU	22.85 IU
Vitamina C	9.3 mg	0.465 mg

Nota: Elaboración propia.

b. Logo:

El presente logo lleva el nombre de NOPAL BUTTER, compuesto por el nombre “Nopal” ya que es nuestro ingrediente principal, rico en beneficios saludables y “Butter” traducido al español como mantequilla.

Primer Logo Propuesto:

El primer modelo de logo nos gustó, sin embargo; tuvimos que cambiarlo ya que no se mostraba lo que queríamos ofrecer.

La tonalidad del amarillo era muy encendida lo cual no hace referencia a saludable entre otros detalles.

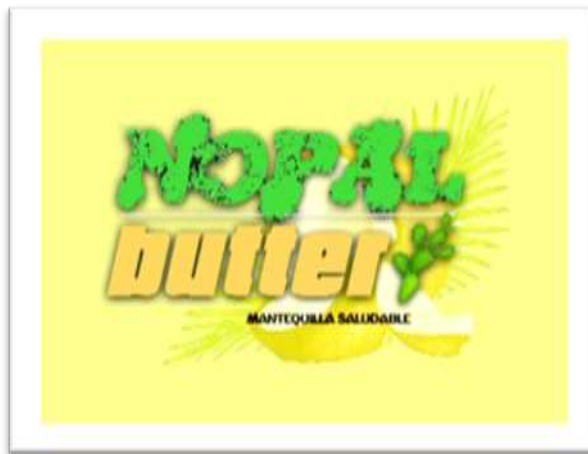


Figura 55. Primer logo propuesto.

Fuente: Elaboración propia.

Segundo Logo Propuesto:

En nuestro segundo modelo incluimos la imagen del Nopal de una forma real para darle fuerza a nuestro producto.

Consideramos colocar el fondo de color beige simulando un amarillo más bajo haciendo referencia al índice bajo en grasa, las letras blancas con fondo en verde refuerzo del tipo de producto y su aporte al bienestar del consumidor, la letra Butter que significa mantequilla es de un color amarillo intenso evocando la apariencia de sabor tradicional y como dejar de lado las hojas de nuestro ingrediente principal. El Nopal listo para dar frutos.



Figura 56. Segundo logo propuesto.

Fuente: Elaboración propia.

c. Envase:

El producto será vendido en un Stick portátil de plástico para untar en productos bases, como, por ejemplo; panes, galletas, tostadas, etc. Además, que podrá ser de uso recargable.



Figura 57. Segundo logo propuesto.

Fuente: Elaboración propia.

d. **USO:** Especial para empacar alimentos congelados y procesados.

e. **MODELO:**

La etiqueta de nuestro producto contendrá la siguiente información:

- El detalle de Ingrediente.

- El importe neto del alimento.
- País y lugar de procedencia del producto.
- Recomendación especiales mantenimiento.
- El tiempo de duración del producto (Vencimiento).
- Información nutricional.
- Logo y Slogan.
- Código de barra.

4.3.2. Precio.

Los precios serán fijados según nuestro estudio de mercado; donde iniciaremos analizando a nuestra competencia, los costos que implica en la elaboración del Nopal Butter. Siempre tomando de referencia el costo del mercado.

1) Gloria:

Mantequilla Gloria producto de la misma familia Gloria S.A. Es una marca peruana de alimentos, en la cual destaca una variedad inmensa de sus productos lácteos. A pesar de ser una marca posicionada, se destaca por manejar una estrategia de marketing y multimarca la cual sigue fortaleciendo su mercado.

La presente marca cuenta con las siguientes presentaciones:

- ✓ Mantequilla con sal de 100 gr.
- ✓ Mantequilla sin sal de 200 gr.

Página web: <http://mantequillagloria.blogspot.com/2016/06/mantequilla-gloria.html>

La marca Gloria cuenta con diferentes presentaciones, desde la mantequilla con sal de 100 gr, sin sal de 200gr, con sal de 200 gr, con sal de pote de 200gr y 400gr. Evaluaremos la presentación de 100 gr ya que se asemeja a lo que estamos buscando.

Los precios por presentación son:

- Mantequilla con sal de 100gr: s/ 4.49
- Mantequilla sin sal de 200 gr: s/ 6.49
- Mantequilla con sal de 200 gr: s/ 6.99

2) Laive:

Mantequilla Laive producto denominada con la razón social de Laive S.A. Productos obtenidos de lácteos forman parte del batido de la crema de leche o nata apto para el consumo humano, contando además de diversos productos de la misma marca.

La presente marca cuenta con las siguientes presentaciones:

- ✓ Mantequilla sin sal de 100 gr.

- ✓ Mantequilla con sal de 100 gr y 200 gr. Además de potes.

Página web: <http://laive.pe/productos-laive/?c=20>

La marca Laive cuenta con diferentes variedades de productos desde mantequillas light por 200gr, sin sal de 100 gr, con sal de 100gr y 200gr.

Los precios por presentación son:

- Mantequilla con sal de 100gr: s/ 4.49
- Mantequilla con sal de 200 gr: s/7.99
- Mantequilla sin sal de 200 gr: s/ 7.99

Tabla 116

Precio de la competencia.

MARCA	PRESENTACION	PRECIO
	con sal de 100 gr	S/4.49
GLORIA	sin sal de 200 gr	S/6.49
	con sal de 100 gr	S/4.49
LAIVE	sin sal de 200 gr	S/7.99

Nota: Elaboración propia.

Tabla 117

Comparación de precios y características.

	GLORIA		LAIVE	
Producto	Producto de mantequilla a base de insumos naturales		Producto de mantequilla obtenido de lácteos e ingredientes naturales	
Características	con sal	sin sal	con sal	sin sal
Presentación	100 gr	200 gr	100 gr	200 gr
envase	Barra envuelta en un empaque de papel	Barra envuelta en un empaque de papel	Barra envuelta en un empaque de papel	Barra envuelta en un empaque de papel
Precio	S/4.49	S/6.49	S/4.49	S/7.99

Nota: Elaboración propia.

Precio sugerido al público:

La determinación del precio al cliente se basó en los resultados de la encuesta, el focus group, así como el análisis de los precios de venta de la competencia.

El costo aproximado que nos dieron en el focus group estuvo en el rango de s/6.00 a s/8.00 por nuestro Stick.

4.3.3. Plaza.

Con nuestro estudio de mercado realizado y a base al producto que estamos desarrollando se ha tomado la decisión de aplicar la estrategia de marketing B2B, esto quiere decir que venderemos nuestro producto directamente a las tiendas por conveniencia como, Tambo, Mass, Oxxo.

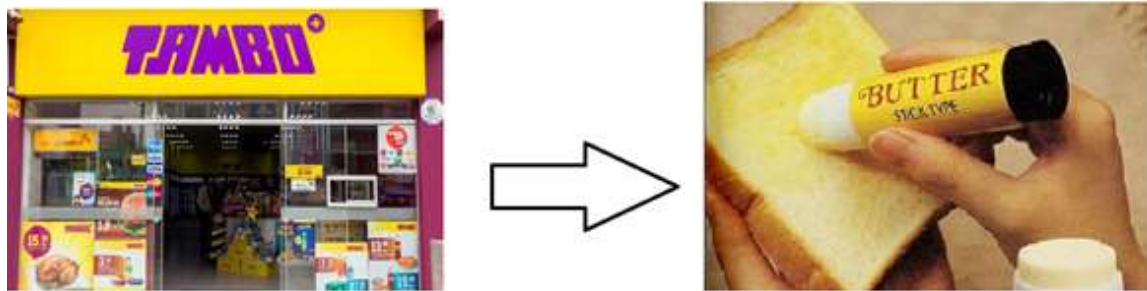


Figura 58. Modelo B2B.

Fuente: Elaboración propia.

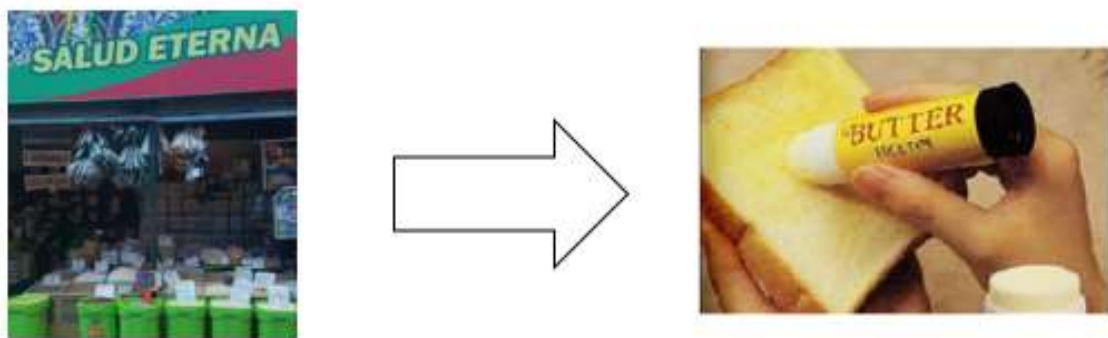


Figura 59. Modelo B2B.

Fuente: Elaboración propia.

Así como también tendremos una distribución bajo la estrategia de B2C o también conocido compañía a consumidor mediante redes sociales.

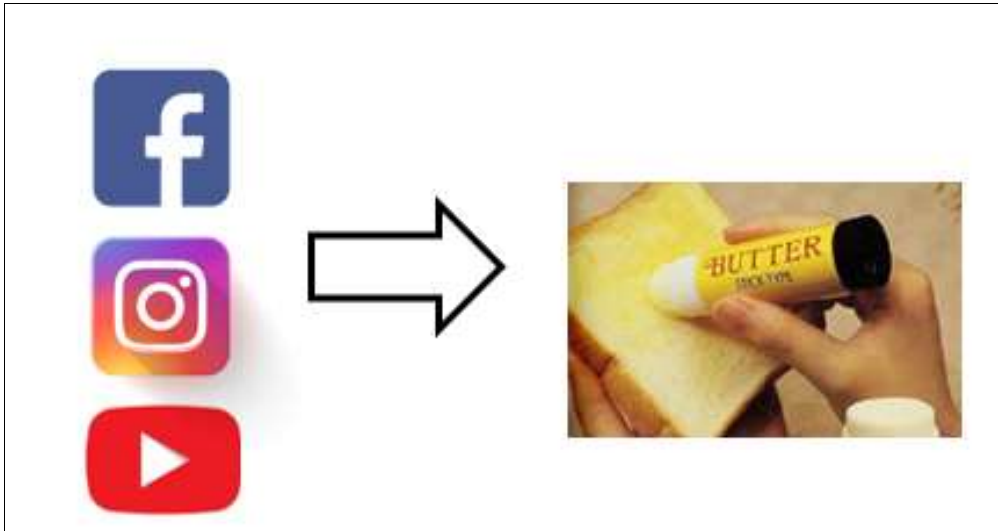


Figura 60. Modelo B2B.

Fuente: Elaboración propia.

4.3.4. Promoción.

4.3.4.1. Campaña de lanzamiento.

La campaña de lanzamiento que se utilizara tendrá una duración de tres meses y se utilizara los siguientes medios:

1) Facebook:

Se creará una cuenta de Facebook para la marca “Nopal Butter Stick”, la cual permitirá interactuar con los clientes potenciales, absolver sus dudas y coordinar con el público para hacerles llegar muestras de degustación. Para generar Likes y visualización del fan Page creado, se invertirá en anuncios focalizados segmentados a través de Facebook, el cual tiene un costo asignado al presupuesto.

Tabla 118

Campaña en Facebook.

Campaña Facebook	
Duración (por semana):	2
Costo (semanal):	500
Total:	1,000

Nota: Elaboración propia.



Figura 61. Cotización Facebook.

Fuente: Elaboración propia.

2) Instagram:

Se creará una cuenta de Instagram para la marca “Nopal Butter Stick”, la cual permitirá interactuar con los clientes potenciales generar seguidores focalizados segmentados a través de Instagram, el cual tiene un costo asignado al presupuesto.

Tabla 119

Campaña en Facebook.

Campaña Instagram	
Duración (por semana):	2
Costo(semanal):	500
Total:	1,000

Nota: Elaboración propia.

3) Sorteos:

Se realizará 1 sorteo en la campaña de lanzamiento, que será a través de nuestro fan-page y tendrá las siguientes características:

- Nombre:
Sorteo N° 1: “Prueba el Nopal y siente la diferencia”
- Plazo:
Sorteo N° 1: Dos semanas.
- Bases:

Para poder intervenir del sorteo se deberá realizar los siguientes pasos:

- Darle “Like” al fan-page y follow al Instagram de Nopal Butter Stick.
 - Etiquetar a tres amigos de su preferencia en el comentario debajo de la publicación del sorteo en el fan Page.
 - Comentarnos con que comerás el Nopal Butter Stick
- Premio:

Sorteo N° 1: Pack de 06 unidades de 90gr de Nopal Butter Stick. En el sorteo tendrá un solo ganador el cual se anunciará a través de nuestra fan page. El ganador deberá enviar un mensaje vía inbox en el Facebook de Nopal Butter Stick se coordinará la entrega del premio tomándose una foto con nuestro producto y será publicada con un mensaje de agradecimiento a los usuarios por confiar en la marca y animarlos a probar el producto.

- 4) **Venta Cruzada:** Nuestro plan de promoción es poder asociarnos con productos complementarios, es decir ir amarrado aún producto de tostadas, galletas, tal vez pancitos, etc.

Capítulo V. Estudio Legal y Organizacional

5.1. Estudio legal

5.1.1. Forma societaria.

Hemos elegido trabajar bajo una Sociedad Anónima Cerrada (SAC) y tendrá como razón social “Complemento saludable S.A.C.” Las razones de haber elegido una SAC para nuestra empresa es que según “Ley General de Sociedades – Ley 26887” son que la organización no puede valorizar sus ejercicios en la Bolsa de Valores, además puede disponer o no de un directorio si es que lo prefieren o necesiten. Además de ser una figura más dinámica y recomendable para una microempresa que recién se constituye, dentro de sus principales características también están que no es necesario ni obligatorio un monto fijo como capital social, para la realización de este trabajo se estimara una inversión inicial de S/. 200,000 (Doscientos mil soles) simbolizado por S/. 200 000 acciones, de un valor nominal de un sol cada uno. Distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 120

% de Participación.

Nº	Nombre	Participación	Cargo
1	ELIZABETH RAMOS ARPHI	20%	Director
2	DALIA SAAVEDRA CUBA	20%	Director
3	FABIOLA HINOJOSA PEREZ	20%	Director
4	IVAN SOLÓRZANO LUDEÑA	20%	Director
5	VICTOR QUINTANA OTINIANO	20%	Director

Nota: Elaboración propia.

5.1.1.1.Actividades.

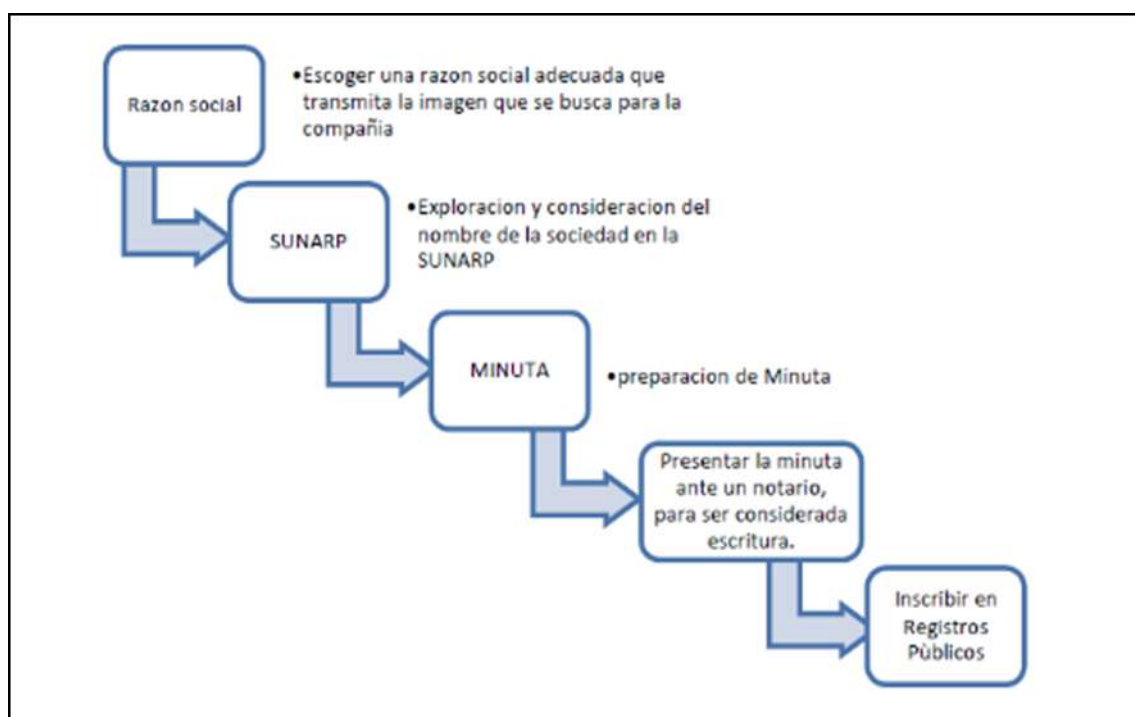


Figura 62. Estudio legal.

Fuente: Elaboración propia.

5.1.1.2.Valorización.

Tabla 121

Costos para la formalización de la empresa.

Constitución de empresa Complemento saludable S.A.C.			
Nº	Actividades	Valor venta	IGV (18%) Precio de Venta
1	Búsqueda de nombre de la empresa en Registros Públicos	S/4.00	S/4.00
2	Reserva de nombre	S/18.00	S/18.00
3	Elaboración de minuta	S/296.61	S/53.39 S/350.00
4	Elevar minuta a escritura pública (ante notario)	S/338.98	S/61.02 S/400.00
5	escribir escritura pública en registros públicos	S/90.00	S/90.00
Total		S/747.59	S/114.41 S/862.00

Nota: Adaptado de SUNARP (3 de agosto 2018). Constituye tu empresa en seis pasos.

Superintendencia Nacional de Registros Públicos. Recuperado de:

<https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2018/08/03/constituye-tu-empresa-en-seis-pasos>

5.1.2. Marcas y patentes.

El nombre de nuestro producto “Nopal Butter Stick”. será previamente consultado en INDECOPI para buscar la disponibilidad e inscribirla.



Figura 63. Isotipo de marca del producto.

Fuente: Elaboración propia.

5.1.2.1.Actividades.

Pasos a seguir para una correcta inscripción de la marca, van desde la exploración en INDECOPI siguiendo el cumplimiento de los requisitos solicitados; hasta la divulgación que se dará por única vez en el diario “El Peruano”.

5.1.2.2.Valoraciones.

Búsqueda Fonética 0.84% UIT, Búsqueda antecedentes figurativos 1.04% UIT Valor de UIT al 2019: S/. 4200.

Tabla 122

Costo de registro de marca.

Costo de registro de marca - Nopal Butter			
Nº	Actividades	Valor venta	IGV (18%) Precio de Venta
1	Búsqueda fonética INDECOPI	S/35.28	S/35.28
2	Búsqueda de antecedentes figurativos en INDECOPI	S/43.68	S/43.68
3	Registro de marca	S/583.80	S/583.80
4	Publicación El Peruano	S/72.88	S/13.12 S/86.00
Total		S/735.64	S/13.12 S/748.76

Nota: Elaboración propia.

5.1.3. Licencias y autorizaciones.

5.1.3.1.Actividades.

El local designado para la elaboración de nuestro producto se encuentra en el distrito de Lince, el procedimiento para la solicitud de la licencia de funcionamiento y defensa civil se detalla en el flujograma; va desde la solicitud en las oficinas de la municipalidad de Lince hasta la programación de visita técnica y entrega de licencia.

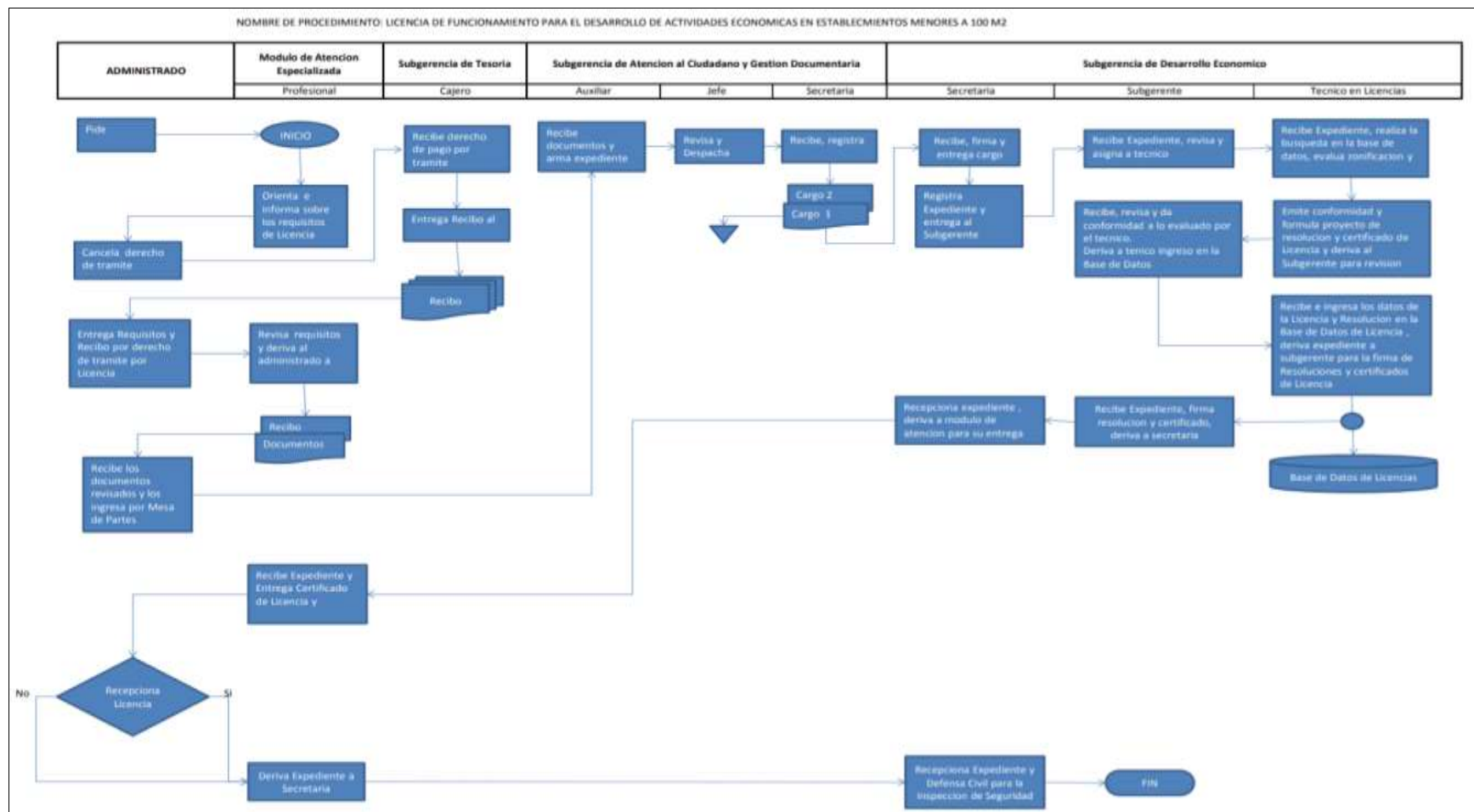


Figura 64. Flujo de solicitud de licencia de funcionamiento y defensa civil.

Fuente: Municipalidad de Lince (2019). Licencias de Funcionamiento. Recuperado de: <http://www.munilince.gob.pe/atencion-al-ciudadano/licencias-de-funcionamiento>

5.1.3.2. Valorización.

El costo de la licencia de funcionamiento y defensa civil en el distrito de Lince se categoriza por riesgo. Para nuestra empresa de producción estará categorizado en un riesgo muy alto (S/. 651).

Tabla 123

Valoración de niveles de riesgo.

Riesgo	Precio
Bajo	S/. 154
Medio	S/. 160
Alto	S/. 341
Muy Alto	S/. 651

Nota: Adaptado de Municipalidad de Lince (2019). Licencias de Funcionamiento. Recuperado de <http://www.munilince.gob.pe/atencion-al-ciudadano/licencias-de-funcionamiento>

Tabla 124

Costo de licencia de funcionamiento y defensa civil.

Licencia de Funcionamiento y Defensa Civil			
Nº	Actividades	Valor venta	IGV (18%) Precio de Venta
1	Licencia de funcionamiento y valorización de riesgo	S/651.00	S/651.00
Total		S/651.00	S/0.00 S/651.00

Nota: Elaboración propia.

5.1.4. Legislación laboral.

La empresa optara el régimen laboral especial Mype. Ya que el valor de nuestras ventas anuales no supera los 1700 UITs (requisito indispensable para acogernos a este régimen). Para iniciar debemos inscribirnos en las oficinas de Sunat indicando el régimen REMYPE el cual nos indicara cuales serán nuestras obligaciones laborales y tributarias.

5.1.4.1. Actividades.

Inscribiéremos a la empresa en el REMYPE, con nuestra clave SOL, y seguiremos los pasos que indica la página web, como datos de la empresa, de los trabajadores, etc.

Figura 65. Portal clave sol.

Fuente: SUNAT (2019). Régimen Mype tributario. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Recuperado de: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario>

5.1.4.2. Valorización.

Inscribirse a REMYPE, clave sol, cargar el registro de nuestros trabajadores y generar el PLAME no tiene costo alguno, todo se genera desde la página web de la SUNAT.

5.1.5. Legislación tributaria.

Como empresa nos acogemos al Régimen MYPE Tributario-RMT, es un régimen especialmente creado para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento al brindarles condiciones simples para cumplir con sus obligaciones tributarias.

5.1.5.1. Actividades.

Para cumplir con nuestras obligaciones tributarias se debe acceder desde la página Web de la SUNAT para registrar a cada trabajador como parte de la planilla de la empresa y así generar el T-Registro, PLAME y las planillas electrónicas, respecto a los libros que debe llevar una MYPE se detalla a continuación:

Régimen MYPE Tributario – RMT

Los contribuyentes del RMT deberán llevar los siguientes libros y registros contables

Tabla 125

Libros del régimen MYPE tributario.

Límite de Ingresos	Libros Obligados a llevar
Hasta 300 UIT de ingresos netos	Registro de ventas
	Registro de Compras
	Libro diario de formato simplificado
Con ingresos netos anuales superiores a 300 hasta 500 ingresos brutos	Registro de ventas
	Registro de Compras
	Libro mayor
	Libro diario
De 500 Ingresos brutos a 1700 Ingresos Netos	Registro de ventas
	Registro de Compras
	Libro mayor
	Libro diario
	Libro de Inventario y Balances

Nota: SUNAT (2019). Libros Contables del RMT. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. Recuperado de: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/6830-06-sdasdasd>

5.1.5.2. Valorización.

El registro y la generación de libros contables se realizan mediante la página web de la SUNAT y no tiene costo alguno.

5.1.6. Otros aspectos legales.

5.1.6.1. Actividades.

Autorización del ministerio de salud:

El Ministerio de Salud (MINSA) a través de la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) establece normas que involucran requisitos indispensables para las empresas como la sanidad de sus productos, esto a través de cumplir con el tratamiento correcto del producto e insumos. Este involucra la recepción de Materiales hasta la comercialización de los productos, todo ello con el fin de preservar la salud de los consumidores. Estas normas se aprecian en la Ley N° 26842 del 20/07/97 Ar t. 91° y D.S. N° 007-98-SA del 25/09/98 Ar t. 105°.

5.1.6.2. Valorización.

Tabla 126

Costos de registro DIGESA.

Costo de registro DIGESA- Nopal Butter			
Nº	Actividades	Valor venta	IGV (18%) Precio de Venta
1	Registro DIGESA	S/241.08	S/52.92 S/294.00
2	Análisis fisicoquímico-microbiológico	S/1,230.00	S/270.00 S/1,500.00
Total		S/1,471.08	S/322.92 S/1,794.00

Nota: DIGESA (2019). Costos de registro DIGESA. Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria. Recuperado de <http://www.digesa.minsa.gob.pe/Codex/CodexPeru.asp>

5.1.7. Resumen del capítulo.

Se realiza un resumen de costos en los aspectos legales de nuestra empresa:

Tabla 127

Costos totales aspectos legales.

Constitución de empresa Complemento saludable S.A.C.			
Nº	Actividades	Valor venta	IGV (18%) Precio de Venta
1	Búsqueda de nombre de la empresa en Registros Públicos	S/4.00	S/4.00
2	Reserva de nombre	S/18.00	S/18.00
3	Elaboración de minuta	S/296.61	S/53.39 S/350.00
4	Elevar minuta a escritura pública (ante notario)	S/338.98	S/61.02 S/400.00
5	escribir escritura pública en registros públicos	S/90.00	S/90.00
Total		S/747.59	S/114.41 S/862.00
Costo de registro de marca - Nopal Butter			
Nº	Actividades	Valor venta	IGV (18%) Precio de Venta
1	Búsqueda fonética INDECOPI	S/35.28	S/35.28
2	Búsqueda de antecedentes figurativos en INDECOPI	S/43.68	S/43.68
3	Registro de marca	S/583.80	S/583.80
4	Publicación El Peruano	S/72.88	S/13.12 S/86.00
Total		S/735.64	S/13.12 S/748.76
Licencia de Funcionamiento y Defensa Civil			
Nº	Actividades	Valor venta	IGV (18%) Precio de Venta
1	Licencia de funcionamiento y valorización de riesgo	S/651.00	S/651.00
Total		S/651.00	S/651.00
Registro DIGESA- Nopal Butter			
Nº	Actividades	Valor venta	IGV (18%) Precio de Venta
1	Registro DIGESA	S/241.08	S/52.92 S/294.00
2	Análisis fisicoquímico-microbiológico	S/1,230.00	S/270.00 S/1,500.00
Total		S/1,471.08	S/322.92 S/1,794.00

Nota: Elaboración propia.

5.2. Estudio organizacional

5.2.1. Organigrama funcional.

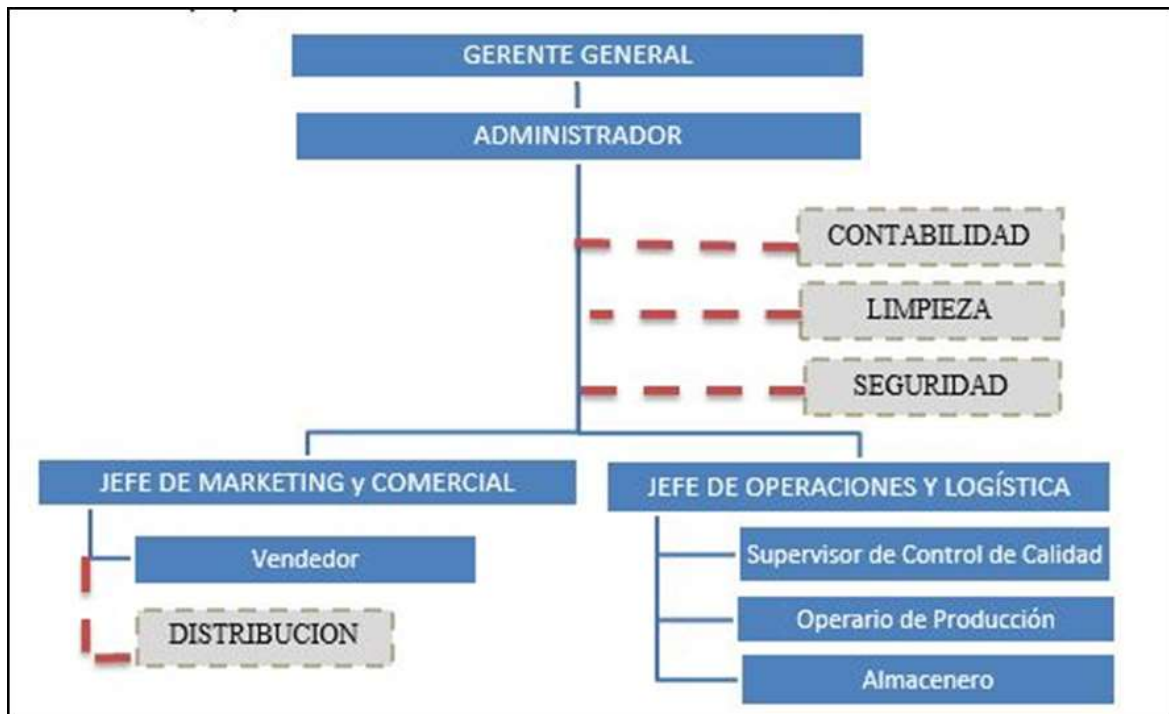


Figura 66. Organigrama funcional.

Fuente: Elaboración propia.

5.2.2. Servicios tercerizados.

Complementos S.A.C., contratará los siguientes servicios prestados por tercero, con el fin de poder enfocarse enteramente a su core de negocio.

- **Servicio de Contabilidad:**

Para el área de contabilidad se empleará a un profesional en contabilidad que nos brinde sus servicios, quién llevará la contabilidad de la empresa y obtendrá la documentación necesaria para presentar a SUNAT.

- **Servicio de Limpieza:**

El objetivo de este servicio es mantener limpio las instalaciones de la Planta y las oficinas de manera efectiva.

- **Servicio de Seguridad:**

Para resguardar los bienes de la empresa y la seguridad del personal.

- **Servicio de transporte:**

Para distribuir el producto se contratará el servicio de una empresa de transporte.

- **Servicio de Mantenimiento de Equipos:**

Con el fin de asegurar el buen funcionamiento de las máquinas, contrataremos el servicio técnico preventivo y correctivo para las máquinas de la empresa.

- **Outsourcing de Operario:**

En caso se salga de vacaciones tercerizaremos un operario por 15 días/horas contadas al día.

5.2.3. Descripción de puesto de trabajo.

Tabla 128

Gerente General.

Puesto o Función	Gerente General
Grado de Formación	Universitaria
Título	Titulado
Profesión	Administración de Empresas
Experiencia:	
La experiencia es de 3 años o más en el sector de alimentos envasados.	
Habilidades:	
Capacidad de comunicación, Liderazgo, Trabajo bajo presión, Honesto, Proactivo, Capacidad de Planificar, Capacidad de Negociación.	
Resultados esperados:	
- Enfocarse en las tareas prioritarias para el crecimiento de la empresa. - Vela por el funcionamiento de la organización, a través de la planificación, dirección y control. - Dar a conocer los estados financieros a los accionistas. - Liderar la gestión estratégica.	
Requisitos de contratación:	
Contrato	Indeterminado
Salario	S/.4000
Ventajas comunes	Aprobado
Turno	Mañana
Itinerario	Lunes a sábado 9:00 am - 6:00 pm
Remuneración	Mensual

Nota: Elaboración propia.

Tabla 129

Administrador.

Puesto o Función	Administrador
Grado de Formación	Universitaria
Título	Titulado
Profesión	Administración de Empresas
Experiencia:	
• La experiencia es de 2 años.	
Habilidades:	
• Comunicativo, Capacidad de toma de decisiones, Responsabilidad, Organizado, Habilidad numérica y analítica, facilidad de desarrollar informes y reportes	
Resultados esperados:	
• Velar por el buen funcionamiento de la empresa a través de una adecuada dirección del personal, el movimiento y almacenamiento de los productos. • Estar atento a los reclamos de los proveedores y empleados, como también dar solución. • Velar por el cumplimiento de las metas y objetivos de la empresa de manera correcta.	
Requisitos de contratación:	
Contrato	Fijo
Salario	2,500
Ventajas Comunes	Aprobado
Turno	Mañana
Itinerario	Lunes a sábado 9:00 am - 6:00 pm
Remuneración	Mensual

Nota: Elaboración propia.

Tabla 130

Jefe de Marketing y comercial.

Puesto o Función	Jefe de Marketing y Comercial
Grado de Formación	Técnico/Universitaria
Título	Titulado
Profesión	Marketing
Experiencia:	
• La experiencia es de 2 años.	
Habilidades:	
• Gestión de Marketing, Negociación, Enfocado al logro de objetivo establecidos, Comunicativo, Capacidad de toma de decisiones, Responsabilidad, Organizado, Creativo, Trabajo en equipo.	
Resultados esperados:	
• Establecer estrategias que nos permitan dar crecimiento en el mercado objetivo. • Proponer ideas creativas para la publicidad usando la vía internet. • Actualizar las redes con información importante de nuestra empresa y productos. • Realiza el presupuesto anual de gastos y ventas.	
Requisitos de contratación:	
Contrato	Fijo
Salario	S/. 2200
Ventajas comunes	Aprobado
Turno	Mañana
Itinerario	Lunes a sábado 9:00 am - 6:00 pm
Remuneración	Mensual

Nota: Elaboración propia.

Tabla 131

jefe de operaciones y logística.

Puesto o Función	Jefe de operaciones y logística
Grado de Formación	Técnico/ Universitaria
Título	Titulado
Profesión	Ingeniero Industrial
Experiencia:	
• La experiencia es de 3 años.	
Habilidades:	
• Entendimiento en de BPA, BPM • Dirigir, Enfocado al logro de objetivo establecidos, Comunicativo, Capacidad de toma de decisiones, Responsabilidad, Organizado, Trabajo en equipo.	
Resultados esperados:	
• Controlar la producción de la planta. • Verificar que los trabajadores cumplan con los reglamentos de protección establecidos. • Planificar las compras	
Requisitos de contratación:	
Contrato	Fijo
Salario	S/.2200
Ventajas comunes	Aprobado
Turno	Mañana
Itinerario	Lunes a sábado 9:00 am - 6:00 pm
Remuneración	Mensual

Nota: Elaboración propia.

Tabla 132

Supervisor de control de calidad.

Puesto o Función	Supervisor de Control de Calidad
Grado de Formación	Técnico/ Universitaria
Título	Titulado
Profesión	Ingeniería de alimentos
Experiencia:	
• La experiencia es de 3 años.	
Habilidades:	
• Observador, Preciso, Paciencia, Dirigir, Capacidad de Analizar los resultados de las pruebas, Desarrollo de informes, Comunicativo, Responsabilidad, Organizado, Trabajo en equipo.	
Resultados esperados:	
• Implanta los mecanismos de control de calidad en la empresa. • Implanta las buenas prácticas de control de calidad • Verifica el buen estado de los insumos por parte de los proveedores.	
Requisitos de contratación:	
Contrato	Fijo
Salario	S/. 1500
Ventajas comunes	Aprobado
Turno	Mañana
Itinerario	Lunes a sábado 9:00 am - 6:00 pm
Remuneración	Mensual

Nota: Elaboración propia.

Tabla 133

Almacenero.

Puesto o Función	Almacenero
Grado de Formación	Secundaria
Experiencia:	
La experiencia es de 06 meses.	
Habilidades:	
Conocimiento de almacenaje, Limpieza, Responsabilidad, Organizado, Trabajo en equipo.	
Resultados esperados:	
- Almacenar la mercadería - Recepción de mercadería - Mantener el área de almacenamiento limpia y ordenada.	
Requisitos de contratación:	
Contrato	Fijo
Salario	S/. 950
Beneficios Sociales	Si
Jornada	Diurna
Horario	Lunes a sábado 9:00 am a 6:00 pm
Tipo de Sueldo	Mensual

Nota: Elaboración propia.

Tabla 134

Operario de producción.

Puesto o Función	Operario de Producción
Grado de Formación	Técnico
Título	Titulado
Profesión	Ingeniería de alimentos
Experiencia:	
La experiencia es de 3 años.	
Habilidades:	
Dirigir, Comunicativo, Capacidad de toma de decisiones, Responsabilidad, Organizado, Trabajo en equipo.	
Resultados esperados:	
- Cumplir el plan de producción - Dar un correcto orden y clasificación a los insumos. - Verificar que los productos terminados estén en buen estado es decir que no presenten ningún desperfecto.	
Requisitos de contratación:	
Contrato	Fijo
Salario	S/.1000
Ventajas comunes	Si
Turno	Diurna
Itinerario	Lunes a sábado 9:00 am a 18:00 pm
Remuneración	Mensual

Nota: Elaboración propia.

Tabla 135

Vendedor.

Puesto o Función	Vendedor
Grado de Educación	Secundaria
Experiencia:	
La experiencia es de 6 meses.	
Habilidades:	
Comunicativo, Empático, Tener Tacto, Auto disciplinado, Saber Escuchar.	
Resultados esperados:	
- Persuadir a los clientes, para que compren el producto para beneficio entre comprador y vendedor. - Formarse en todo lo relacionado a los productos que desea promocionar - Realizar las demostraciones y promociones del producto.	
Requisitos de contratación:	
Contrato	Fijo
Salario	S/.950
Ventajas comunes	Aprobado
Turno	Mañana
Itinerario	Lunes a sábado 9:00 am a 6:00 pm
Remuneración	Mensual

Nota: Elaboración propia.

5.2.4. Descripción de actividades de los servicios tercerizados.

Presentamos los detalles de la prestación de servicios tercerizados:

- Servicio de Contabilidad

- ✓ Controlar las facturas y boletas de compra y venta que se emitan en la empresa para presentar a SUNAT.
- ✓ Elaborar la declaración de impuestos mensual y anual de la empresa
- ✓ Realizar el cálculo de manera óptima para la declaración de los impuestos para su posterior pago.
- ✓ Elaborar de forma oportuna los libros contables de compra y venta de la empresa.
- ✓ Dar asesoría tributaria y legal al Gerente de la empresa para una buena gestión.

- Servicio de Limpieza

- ✓ Velará por la correcta limpieza de las instalaciones de la empresa.

- Servicio de Seguridad

- ✓ Proteger los bienes muebles e inmuebles de la empresa.

- ✓ Protección de los colaboradores que se encuentren dentro de las instalaciones de la compañía.
- ✓ Controlar el ingreso de las personas a la compañía, verificando si es trabajador o no.
- ✓ Prohibir el ingreso de armas o algún tipo de armas por parte de los trabajadores de la empresa.
- ✓ Deberá de explicar al personal los métodos en caso de situaciones de emergencia y riesgos.
- **Servicio de distribución**
 - ✓ Realizará la distribución del producto terminado, desde el lugar de distribución hasta los puntos de venta indicados.
 - ✓ Debe asegurar con las medidas necesarias el buen estado del producto al momento de ser trasladado y entregado.
- **Servicio de Mantenimiento de Equipos**
 - ✓ Dar mantenimiento correctivo y preventivo de equipos.
 - ✓ Realizar acciones: como cambio de piezas, aceites o lubricantes.

5.2.5. Aspectos Laborales.

5.2.5.1. Forma de acuerdo de puestos de trabajo y servicios tercerizados.

Tabla 136

Tipo de acuerdo por plaza.

Plazo	Tipo de acuerdo
Gerente General	Contrato de naturaleza indeterminada
Administrador	Acuerdo de naturaleza momentáneo
Jefe de Operaciones y Logística	Acuerdo de naturaleza momentáneo
Jefe de Marketing	Acuerdo de naturaleza momentáneo
Operario de Producción	Acuerdo de naturaleza momentáneo
Almacenero	Acuerdo de naturaleza momentáneo
Supervisor de Control de calidad	Acuerdo de naturaleza momentáneo
Asesor contable	Acuerdo de servicios
Limpieza	Acuerdo de servicios
Vigilancia	Acuerdo de servicios
Distribución	Acuerdo de servicios
Técnico y Reparación de Máquinas	Acuerdo de servicios
Outsourcing de operario	Acuerdo de servicios

Nota: Elaboración propia.

5.2.5.2.Régimen laboral de puestos de trabajo.

El trabajo para nuestros colaboradores se rige bajo el Régimen Laboral de Micro y Pequeña Empresa que comprende:

- Jornada de trabajo de 8 horas
- Descanso semanal y en días feriados
- Remuneración por trabajo en sobretiempo
- Descanso vacacional de 15 días calendarios
- Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD.
- Cobertura Previsional
- Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicio (con un top de 120 días de remuneración)
- Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR)
- Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad)
- Derecho a participar en las utilidades de la empresa
- Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.

5.2.5.3. Planilla para todos los años del proyecto.

Tabla 137

Planilla del personal.

Área	Puestos	Cantidad de trabajadores					Remuneración Mensual				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administrativa	Gerente General	1	1	1	1	1	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
Administrativa	Administrador	1	1	1	1	1	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
Ventas	Jefe de Marketing y Comercial	1	1	1	1	1	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
Ventas	Vendedor	2	2	2	3	3	950	950	950	950	950
Operaciones y producción	Jefe de Operaciones y Logística	1	1	1	1	1	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
Operaciones y producción	Supervisor de Control de Calidad	1	1	1	1	1	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Operaciones y producción	Almacenero	1	1	1	1	1	950	950	950	950	950
Operaciones y producción	Operario	3	3	3	4	4	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Total, de Trabajadores		11	11	11	13	13					

Nota: Elaboración propia.

Tabla 138

Planilla del área Administrativa.

Área	Puestos	Cantidad de trabajadores					Remuneración Mensual				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	2020	2021	2022	2023	2024
Administrativa	Gerente General	1	1	1	1	1	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
Administrativa	Administrador	1	1	1	1	1	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500

Nota: Elaboración propia.

Tabla 139

Cuadro de provisiones del área administrativa dic. 2019 - 2024 (importe en soles).

Cuadro de provisiones	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Gerente General	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	48,000.00	48,000.00	48,000.00	48,000.00	48,000.00
Administrador	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
Total, Sueldo Bruto	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	78,000.00	78,000.00	78,000.00	78,000.00	78,000.00
Gratificación (1/12)	541.67	541.67	541.67	541.67	541.67	541.67	541.67	541.67	541.67	541.67	541.67	541.67	541.67	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00
Total, Sueldo	7,041.67	7,041.67	7,041.67	7,041.67	7,041.67	7,041.67	7,041.67	7,041.67	7,041.67	7,041.67	7,041.67	7,041.67	7,041.67	84,500.00	84,500.00	84,500.00	84,500.00	84,500.00
CTS (1/24)	293.40	293.40	293.40	293.40	293.40	293.40	293.40	293.40	293.40	293.40	293.40	293.40	293.40	3,520.83	3,520.83	3,520.83	3,520.83	3,520.83
Es Salud (9%)	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	7,020.00	7,020.00	7,020.00	7,020.00	7,020.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)	48.75	48.75	48.75	48.75	48.75	48.75	48.75	48.75	48.75	48.75	48.75	48.75	48.75	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00
SCTR 1.23% del sueldo	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	959.40	959.40	959.40	959.40	959.40
Gasto total Administrativo	8,048.77	8,048.77	8,048.77	8,048.77	8,048.77	8,048.77	8,048.77	8,048.77	8,048.77	8,048.77	8,048.77	8,048.77	8,048.77	96,585.23	96,585.23	96,585.23	96,585.23	96,585.23

Nota: Elaboración propia.

Tabla 140

Cuadro del pago total de la planilla administrativa dic. 2019 - 2024 importe en soles).

Cuadro de pagos	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Sueldo Bruto	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	78,000.00	78,000.00	78,000.00	78,000.00	78,000.00
Gratificación	541.67	0.00						3,250.00					3,250.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00
Pago de CTS	0.00		0.00	0.00		1,467.01						1,760.42		3,227.43	3,520.83	3,520.83	3,520.83	3,520.83
Es Salud		585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00	7,020.00	7,020.00	7,020.00	7,020.00	7,020.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)	48.75							292.50					292.50	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00
SCTR 1.23% del sueldo	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	79.95	959.40	959.40	959.40	959.40	959.40
Pago Total planilla administrativa	7,170.37	7,164.95	7,164.95	7,164.95	7,164.95	8,631.96	7,164.95	10,707.45	7,164.95	7,164.95	7,164.95	8,925.37	10,707.45	96,291.83	96,585.23	96,585.23	96,585.23	96,585.23

Nota: Elaboración propia.

Tabla 141

Planilla del Área Ventas.

Área	Puestos	Cantidad de trabajadores					Remuneración Mensual				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	2020	2021	2022	2023	2024
Ventas	Jefe de Marketing y Comercial	1	1	1	1	1	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
Ventas	Vendedor	2	2	2	3	3	950	950	950	950	950

Nota: Elaboración propia.

Tabla 142

Cuadro de provisiones del área ventas Ene.2020 – 2024 (importe en soles)

Cuadro de provisiones	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Jefe de Marketing y Comercial	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	26,400.00	26,400.00	26,400.00	26,400.00	26,400.00
Vendedor	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	22,800.00	22,800.00	22,800.00	34,200.00	34,200.00
Total, Sueldo Bruto	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	49,200.00	49,200.00	49,200.00	60,600.00	60,600.00
Gratificación (1/12)	341.67	341.67	341.67	341.67	341.67	341.67	341.67	341.67	341.67	341.67	341.67	341.67	4,100.00	4,100.00	4,100.00	5,050.00	5,050.00
Total, Sueldo	4,441.67	4,441.67	4,441.67	4,441.67	4,441.67	4,441.67	4,441.67	4,441.67	4,441.67	4,441.67	4,441.67	4,441.67	53,300.00	53,300.00	53,300.00	65,650.00	65,650.00
CTS (1/24)	185.07	185.07	185.07	185.07	185.07	185.07	185.07	185.07	185.07	185.07	185.07	185.07	2,220.83	2,220.83	2,220.83	2,735.42	2,735.42
Es Salud (9%)	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	4,428.00	4,428.00	4,428.00	5,454.00	5,454.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	369.00	369.00	369.00	454.50	454.50
SCTR 1.23% del sueldo	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	605.16	605.16	605.16	745.38	745.38
Gasto de planilla fija de ventas	5,076.92	5,076.92	5,076.92	5,076.92	5,076.92	5,076.92	5,076.92	5,076.92	5,076.92	5,076.92	5,076.92	5,076.92	60,922.99	60,922.99	60,922.99	75,039.30	75,039.30
Comisión ventas 2%	1,046.43	1,262.98	1,479.45	1,533.59	1,750.14	1,317.04	2,110.94	1,894.48	1,678.01	2,309.51	2,525.97	2,742.52	21,651.08	22,998.61	24,429.83	25,950.49	27,565.72
Total, gasto planilla ventas	6,123.35	6,339.90	6,556.37	6,610.50	6,827.06	6,393.95	7,187.86	6,971.39	6,754.93	7,386.42	7,602.89	7,819.44	82,574.07	83,921.60	85,352.83	100,989.79	102,605.01

Nota: Elaboración propia.

Tabla 143

Cuadro del pago total de la planilla de ventas Ene. 2020 – 2024 (importe en soles).

Cuadro de pagos	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Sueldo Bruto	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	49,200.00	49,200.00	49,200.00	60,600.00	60,600.00
Gratificación	0.00		0.00	0.00	0.00		2,050.00	0.00		0.00		2,050.00	4,100.00	4,100.00	4,100.00	5,050.00	5,050.00
Pago de CTS					740.28						740.28		1,480.56	2,220.83	2,220.83	2,735.42	2,735.42
Es Salud	0.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	369.00	4,059.00	4,428.00	4,428.00	5,454.00	5,454.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)							184.50					184.50	369.00	369.00	369.00	454.50	454.50
SCTR 1.23% del sueldo	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	50.43	605.16	605.16	605.16	745.38	745.38
Comisión ventas 2%	1,046.43	1,262.98	1,479.45	1,533.59	1,750.14	1,317.04	2,110.94	1,894.48	1,678.01	2,309.51	2,525.97	2,742.52	21,651.08	22,998.61	24,429.83	25,950.49	27,565.72
Pago total de ventas	5,196.86	5,782.41	5,998.88	6,053.02	7,009.85	5,836.47	8,864.87	6,413.91	6,197.44	6,828.94	7,785.68	9,496.45	81,464.79	83,921.60	85,352.83	100,989.79	102,605.01

Nota: Elaboración propia.

Tabla 144

Planilla del Área de Producción (Operarios).

Área	Puestos	Cantidad de trabajadores					Remuneración Mensual				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	2020	2021	2022	2023	2024
Operaciones y producción	Operario	3	3	3	4	4	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Nota: Elaboración propia

Tabla 145

Cuadro de provisiones del área de producción dic. 2019 – 2024 (importe en soles)

Cuadro de provisiones	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Operario	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	48,000.00	48,000.00
Total, Sueldo Bruto	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	48,000.00	48,000.00
Gratificación (1/12)	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	4,000.00	4,000.00
Total, Sueldo	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	39,000.00	39,000.00	39,000.00	52,000.00	52,000.00
CTS (1/24)	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	1,625.00	1,625.00	1,625.00	2,166.67	2,166.67
Es Salud (9%)	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	4,320.00	4,320.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	270.00	270.00	270.00	360.00	360.00
SCTR (1.23%)	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	442.80	442.80	442.80	590.40	590.40
Costo MOD	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	44,577.80	44,577.80	44,577.80	59,437.07	59,437.07

Nota: Elaboración propia.

Tabla 146

Cuadro del pago total de la planilla de producción (operarios) dic. 2019 – 2024 (importe en soles).

Cuadro de pagos	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Sueldo Bruto	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	48,000.00	48,000.00
Gratificación	250.00							1,500.00					1,500.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	4,000.00	4,000.00
Pago de CTS	0.00					677.08						812.50		1,489.58	1,625.00	1,625.00	2,166.67	2,166.67
Es Salud		270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	4,320.00	4,320.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)	22.50							135.00					135.00	270.00	270.00	270.00	360.00	360.00
SCTR (1.23%)	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	442.80	442.80	442.80	590.40	590.40
Pago planilla MOD	3,309.40	3,306.90	3,306.90	3,306.90	3,306.90	3,983.98	3,306.90	4,941.90	3,306.90	3,306.90	3,306.90	4,119.40	4,941.90	44,442.38	44,577.80	44,577.80	59,437.07	59,437.07

Nota: Elaboración propia.

Tabla 147

Planilla del Área de Producción.

Área	Puestos	Cantidad de trabajadores					Remuneración Mensual				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	2020	2021	2022	2023	2024
Operaciones y producción	Jefe de Operaciones y Logística	1	1	1	1	1	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
Operaciones y producción	Supervisor de Control de Calidad	1	1	1	1	1	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Operaciones y producción	Almacenero	1	1	1	1	1	950	950	950	950	950

Nota: Elaboración propia.

Tabla 148

Cuadro de provisiones del área de producción dic. 2019 – 2024 (importe en soles)

Cuadro de provisiones	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Jefe de Operaciones y Logística	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	2,200.00	26,400.00	26,400.00	26,400.00	26,400.00	26,400.00
Supervisor de Control de Calidad	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00
Almacenero	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	11,400.00	11,400.00	11,400.00	11,400.00	11,400.00
Total, Sueldo Bruto	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	55,800.00	55,800.00	55,800.00	55,800.00	55,800.00
Gratificación (1/12)	387.50	387.50	387.50	387.50	387.50	387.50	387.50	387.50	387.50	387.50	387.50	387.50	387.50	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00
Total, Sueldo	5,038	5,038	5,038	5,038	5,038	5,038	5,038	5,038	5,038	5,038	5,038	5,038	5,038	60,450	60,450	60,450	60,450	60,450
CTS (1/24)	209.90	209.90	209.90	209.90	209.90	209.90	209.90	209.90	209.90	209.90	209.90	209.90	209.90	2,518.75	2,518.75	2,518.75	2,518.75	2,518.75
Es Salud (9%)	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	5,022.00	5,022.00	5,022.00	5,022.00	5,022.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)	34.88	34.88	34.88	34.88	34.88	34.88	34.88	34.88	34.88	34.88	34.88	34.88	34.88	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50
SCTR (1.23%)	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	686.34	686.34	686.34	686.34	686.34
Costo MOI	5,757.97	5,757.97	5,757.97	5,757.97	5,757.97	5,757.97	5,757.97	5,757.97	5,757.97	5,757.97	5,757.97	5,757.97	5,757.97	69,095.59	69,095.59	69,095.59	69,095.59	69,095.59

Nota: Elaboración propia.

Tabla 149

Cuadro del pago total de la planilla de producción dic. 2019 – 2024 (importe en soles)

Cuadro de pagos	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Sueldo Bruto	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	55,800.00	55,800.00	55,800.00	55,800.00	55,800.00
Gratificación	387.50							2,325.00					2,325.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00
Pago de CTS						1,049.48						1,259.38		2,308.85	2,518.75	2,518.75	2,518.75	2,518.75
Es Salud		418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50	5,022.00	5,022.00	5,022.00	5,022.00	5,022.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)	34.88							209.25					209.25	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50
SCTR (1.23%)	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	57.20	686.34	686.34	686.34	686.34	686.34
Pago de planilla MOI	5,129.57	5,125.70	5,125.70	5,125.70	5,125.70	6,175.17	5,125.70	7,659.95	5,125.70	5,125.70	5,125.70	6,385.07	7,659.95	68,885.69	69,095.59	69,095.59	69,095.59	69,095.59

Nota: Elaboración propia.

Tabla 150

Resumen Total pago de planillas dic.2019 – 2024 (importe en soles)

Cuadro resumen	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Pago Total planilla administrativa	7,170	7,165	7,165	7,165	7,165	8,632	7,165	10,707	7,165	7,165	7,165	8,925	10,707	96,292	96,585	96,585	96,585	96,585
Pago total de ventas	0	5,197	5,782	5,999	6,053	7,010	5,836	8,865	6,414	6,197	6,829	7,786	9,496	81,465	83,922	85,353	100,990	102,605
Pago planilla MOD	3,309	3,307	3,307	3,307	3,307	3,984	3,307	4,942	3,307	3,307	3,307	4,119	4,942	44,442	44,578	44,578	59,437	59,437
Pago de planilla MOI	5,130	5,126	5,126	5,126	5,126	6,175	5,126	7,660	5,126	5,126	5,126	6,385	7,660	68,886	69,096	69,096	69,096	69,096
Total, pago de planillas	15,609	20,794	21,380	21,596	21,651	25,801	21,434	32,174	22,011	21,795	22,426	27,216	32,806	291,085	294,180	295,611	326,108	327,723

Nota: Elaboración propia.

Tabla 151

Resumen Total pago de planillas y % de las ventas (importe en soles)

	2020	2021	2022	2023	2024
Valor de ventas en S/	1,082,553.86	1,149,930.34	1,221,491.69	1,297,524.75	1,378,285.76
Total, pago de planillas	291,084.70	294,180.22	295,611.45	326,107.68	327,722.90
% de las ventas	26.89%	25.58%	24.20%	25.13%	23.78%

Nota: Elaboración propia.

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

Tabla 152

Cuadro del total de gastos por servicios tercerizados dic. 2019 – 2024 (importe en soles)

Servicios tercerizados	Área	Monto	frecuencia	Dic-19	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	2020	2021	2022	2023	2024
Servicio contable	Administrativa	S/500	Mensual	S/500	S/500	S/500	S/500	S/500	S/500	S/500	S/500	S/500	S/500	S/500	S/500	S/500	S/6,000	S/6,000	S/6,000	S/6,000	S/6,000
Servicio de limpieza	Operaciones y producción	S/600	Mensual	S/600	S/600	S/600	S/600	S/600	S/600	S/600	S/600	S/600	S/600	S/600	S/600	S/600	S/7,200	S/7,200	S/7,200	S/7,200	S/7,200
Servicio de transporte	Ventas	S/400	Mensual		S/400	S/400	S/400	S/400	S/400	S/400	S/400	S/400	S/400	S/400	S/400	S/400	S/4,800	S/4,800	S/4,800	S/4,800	S/4,800
Servicio de vigilancia	Operación y producción	S/850	Mensual	S/850	S/850	S/850	S/850	S/850	S/850	S/850	S/850	S/850	S/850	S/850	S/850	S/850	S/10,200	S/10,200	S/10,200	S/10,200	S/10,200
Servicio Técnico y Reparación de Máquinas	Operación y producción	S/600	Bimestral			S/600		S/600		S/600		S/600		S/600		S/600	S/3,600	S/3,600	S/3,600	S/3,600	S/3,600
Outsourcing Operario	Operación y producción	S/900	Anual													S/900	S/900	S/900	S/900	S/900	S/900
Total, servicios tercerizados				S/1,950	S/2,350	S/2,950	S/2,350	S/2,950	S/2,350	S/2,950	S/2,350	S/2,950	S/2,350	S/2,950	S/2,350	S/3,850	S/32,700	S/32,999	S/33,316	S/33,656	S/34,011

Nota: Elaboración propia.

5.2.5.5.Horario de trabajo de puestos de trabajo.

Se presenta el cuadro de horarios de trabajo por puestos laborales.

Tabla 153

Horarios de puestos de trabajo.

PERSONAL	Cantidad	Clasificación	INICIO	FIN	H/DÍA	REFRIGERIO	DÍAS	JORNADA SEMANAL
Gerente General	1	Administración	09:00 am	6:00 pm	8	45 minutos	6	48 horas
Administrador	1	Administración	09:00 am	6:00 pm	8	45 minutos	6	48 horas
Jefe de Marketing y Comercial	1	Ventas	09:00 am	6:00 pm	8	45 minutos	6	48 horas
Jefe de Operaciones y Logística	1	CIF	09:00 am	6:00 pm	8	45 minutos	6	48 horas
Supervisor de Control de Calidad	1	MOD	09:00 am	6:00 pm	8	45 minutos	6	48 horas
Vendedor	2	Ventas	09:00 am	6:00 pm	8	45 minutos	6	48 horas
Operario	2	MOD	09:00 am	6:00 pm	8	45 minutos	6	48 horas
Almacenero	1	MOD	09:00 am	6:00 pm	8	45 minutos	6	48 horas

Nota: Elaboración propia.

Capítulo VI. Estudio Técnico

6.1. Tamaño del Proyecto

6.1.1. Capacidad instalada.

6.1.1.1. Criterios.

El cálculo de capacidad instalada fue definido en función del proceso de producción del producto Nopal Butter Stick de 90gr, teniendo en cuenta los siguientes criterios y teniendo como principal proceso más lento

- Capacidad de procesamiento de materia prima. Expresado en kg.
- Capacidad de carga en bandeja de reposo. Expresado en kg
- Capacidad de bandejas de llenado de Stick. Expresado en unidades

6.1.1.2. Cálculos.

- Una procesadora de alimentos tiene una capacidad efectiva máxima de 9kg y soporta un uso continuo de hasta 2 horas de mezclado a sus máximas revoluciones. La línea de mezclado está compuesta por 2 procesadoras de alimentos.
- La capacidad máxima de carga de una bandeja de reposo es de 10KG. En la línea de producción se cuenta con 3 bandejas.
- La bandeja de llenado de Stick tiene una capacidad máxima de 150 unidades. En la línea de producción se cuenta 2 bandejas.

Tabla 154

Capacidad instalada.

Proceso de llenado	
Capacidad en unidades/ hora del llenado	200
Horas efectivas al día	7
Capacidad diaria en unidades	1,400
Capacidad mensual en unidades (asumiendo 24 días laborales)	33,600
Capacidad anual instalada en unidades	403,200

Nota: Elaboración propia.

6.1.2. Capacidad utilizada.

6.1.2.1. Criterios.

La capacidad utilizada ha sido definida en función al porcentaje de ocupado de uno o más recursos durante el proceso de elaboración del producto Nopal Butter Stick de 90gr. y sigue las siguientes consideraciones:

- Demanda proyecta en los próximos 5 años.

- Capacidad utilizada de procesadoras de alimentos. Expresado en porcentaje.
- Capacidad utilizada de bandejas de reposo. Expresado en porcentaje.
- Capacidad utilizada de bandejas de llenado de Stick. Expresado en porcentaje.

6.1.2.2.Cálculos.

- La capacidad de uso de una procesadora de alimentos se define como: Capacidad máxima en Kg/Cantidad de materia prima a mezclar en Kg. Las procesadoras de alimentos trabajaran a un 52.7% de su capacidad, ya que la cantidad de mezcla requerida para satisfacer la demanda es de 4.75kg por vez, con un tiempo de mezclado de 20 minutos.
- La capacidad de uso de una bandeja de reposo se define como: Capacidad máxima de carga en KG/Cantidad de mezcla vertida en KG. La mezcla total recibida por procesadora es de 9.5KG lo que deja cada bandeja a un 95% de su capacidad máxima en cada uso. La mezcla permanecerá en la bandeja un mínimo de 20 y un máximo de 40 minutos.
- La capacidad de uso de una bandeja de llenado de Stick se define como: Capacidad máxima de Stick en unidades/Cantidad de Stick llenados con mezcla expresado en unidades. Una bandeja de moldes tiene una capacidad de 150 unidades de 90gr o una capacidad de 13.5KG de mezcla ocupando así el 100% de su capacidad en cada uso.

Tabla 155

Unidades a producir 2020 – 2024.

	2020	2021	2022	2023	2024
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr a producir	264,296	275,147	294,060	312,364	329,725
unidades de 90 gr a producir	264,296	275,147	294,060	312,364	329,725

Nota: Elaboración propia.

Tabla 156

% Capacidad utilizada 2020 – 2024.

	2020	2021	2022	2023	2024
Total, unidades a producir (Tamaño normal)	264,296	275,147	294,060	312,364	329,725
Capacidad instalada en unidades	403,200	403,200	403,200	403,200	403,200
% de utilización	65.55%	68.24%	72.93%	77.47%	81.78%
Capacidad ociosa	34.45%	31.76%	27.07%	22.53%	18.22%

Nota: Elaboración propia.

6.1.3. Capacidad máxima.

6.1.3.1.Criterios:

La capacidad máxima se define como el uso de la capacidad instalada en jornadas de 24 horas por día, es decir el 100% del tiempo disponible para producir.

- Capacidad máxima de materia prima por día en tres turnos.
- Capacidad máxima de unidades envasadas por día en tres turnos.

6.1.3.2.Cálculos:

- Capacidad máxima de procesadora de materia prima por turnos multiplicado por tres turnos.
- Capacidad de mezcla lista para ser vertida en Stick definida como el redondeo a menos de $:(\text{KG de mezcla} \times 1000\text{gr}) / 90\text{gr}$. Resultado expresado en unidades

Tabla 157

Capacidad máxima del destilado.

Proceso de llenado	
Capacidad en unidades/ hora del llenado	200
Capacidad diaria en unidades (7 horas efectivas diarias en un turno de 8 horas)	1,400
Capacidad diaria máxima en unidades asumiendo 3 turnos (24 horas)	4,200

Nota: Elaboración propia.

6.2. Procesos

6.2.1. Diagrama de flujo de proceso de producción.

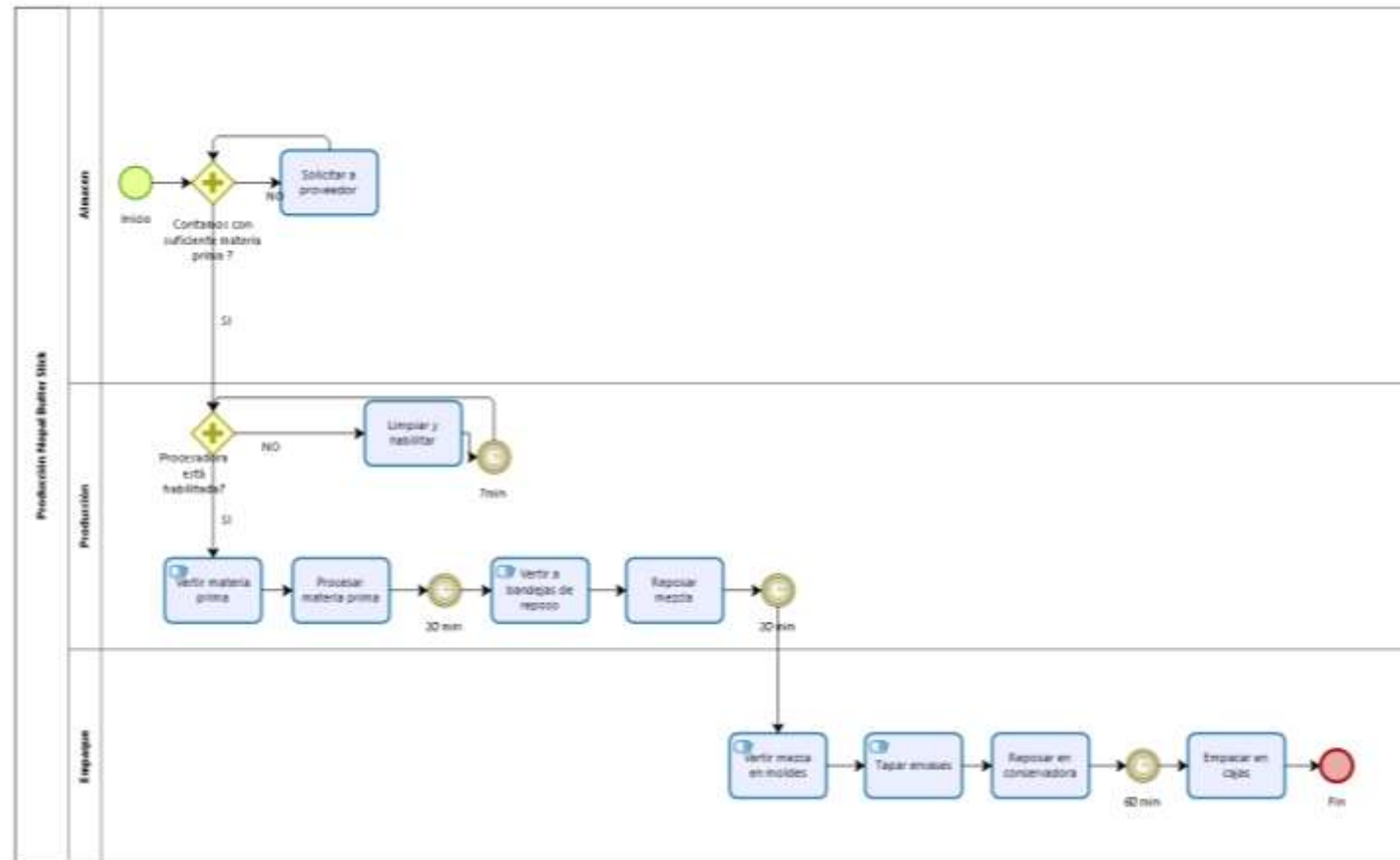


Figura 67. Diagrama de proceso.

Fuente: Elaboración propia.

El proceso de producción del producto Nopal Butter Stick de 90gr. se divide en tres bloques que inicia en la verificación del inventario de materia prima, el proceso de mezclado y el por último el proceso de envasado para su distribución.

- **Verificación de inventario:** Se refiere a la validación de existencias suficientes para iniciar un proceso de mezclado.
- **Condición habilitada:** El operario validará si la procesadora de alimentos se encuentra en óptimas condiciones de limpieza y disponibilidad de uso.
- **Producción:** Incluye el proceso de mezclado o procesado de materias primas, el reposo de la mezcla previo al llenado de moldes.
- **Reposo de mezclas:** Proceso considerado una regla de negocio que garantiza la textura futura del producto.
- **Proceso de envasado:** Llenado de mezcla terminada en moldes individuales de 90gr. listos para su distribución en packs de 24 unidades y cajas de 16 packs.

6.2.2. Programa de producción.

A continuación, se muestra un cuadro resumen de la producción que se dará desde enero 2019 hasta diciembre 2024 del producto Nopal Butter Stick de 90gr.

Premisas para el programa de producción de Nopal Butter – Stick 90 gr

Tabla 158

Cálculo del sampling por año de Nopal Butter – Stick 90 gr.

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr		252,753	268,484	285,192	302,944	321,800
Sampling	1.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
Inventario final		20.00%	20.00%	20.00%	20.00%	20.00%
Merma de producto terminado		1.00%	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%

Nota: Elaboración propia.

Tabla 159

Programa de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) dic.2019 – dic. 2020.

2019-2020			Dic-19	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
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr																
Unidades vendidas	Unidades		12,216	14,744	17,271	17,903	20,431	15,375	24,643	22,116	19,589	26,961	29,488	32,016		252,753
Sampling	2.00%	Unidades	2,528	244	295	345	358	409	308	493	442	392	539	590	640	5,055
Merma	1.00%	Unidades	25	122	147	173	179	204	154	246	221	196	270	295	320	2,528
Inventario final	20.00%	Unidades	2,443	2,443	2,949	3,454	3,581	4,086	3,075	4,929	4,423	3,918	5,392	5,898	6,403	50,551
Inventario inicial		Unidades		2,443	2,443	2,949	3,454	3,581	4,086	3,075	4,929	4,423	3,918	5,392	5,898	46,591
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr a producir			4,996	12,582	15,692	18,295	18,566	21,550	14,825	27,236	22,274	19,671	29,244	30,878	33,482	264,296

Nota: Elaboración propia

Tabla 160

Programa de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) 2021.

2021		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
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr %														
Unidades vendidas	Unidades	19,689	25,059	22,373	22,373	25,059	19,689	25,059	22,373	19,689	19,689	22,373	25,059	268,484
Sampling	2.00% Unidades	394	501	447	447	501	394	501	447	394	394	447	501	5,370
Merma	1.00% Unidades	197	251	224	224	251	197	251	224	197	197	224	251	2,685
Inventario final	20.00% Unidades	3,938	5,012	4,475	4,475	5,012	3,938	5,012	4,475	3,938	3,938	4,475	5,012	53,697
Inventario inicial	Unidades	6,403	3,938	5,012	4,475	4,475	5,012	3,938	5,012	4,475	3,938	3,938	4,475	-55,088
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr a producir		17,814	26,885	22,507	23,044	26,348	19,206	26,885	22,507	19,743	20,280	23,581	26,348	275,147

Nota: Elaboración propia.

Tabla 161

Programa de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) 2022.

2022			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
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	%														
Unidades vendidas		Unidades	20,914	26,618	23,766	23,766	26,618	20,914	26,618	23,766	20,914	20,914	23,766	26,618	285,192
Sampling	2.00%	Unidades	418	532	475	475	532	418	532	475	418	418	475	532	5,704
Merma	1.00%	Unidades	209	266	238	238	266	209	266	238	209	209	238	266	2,852
Inventario final	20.00%	Unidades	4,183	5,324	4,753	4,753	5,324	4,183	5,324	4,753	4,183	4,183	4,753	5,324	57,038
Inventario inicial		Unidades	5,012	4,183	5,324	4,753	4,753	5,324	4,183	5,324	4,753	4,183	4,183	4,753	-56,727
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr a producir			20,712	28,557	23,909	24,479	27,987	20,401	28,557	23,909	20,971	21,541	25,049	27,987	294,060

Nota: Elaboración propia.

Tabla 162

Programa de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) 2023.

2023			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
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	%														
Unidades vendidas		Unidades	22,216	28,275	25,245	25,245	28,275	22,216	28,275	25,245	22,216	22,216	25,245	28,275	302,944
Sampling	2.00%	Unidades	444	566	505	505	566	444	566	505	444	444	505	566	6,059
Merma	1.00%	Unidades	222	283	252	252	283	222	283	252	222	222	252	283	3,029
Inventario final	20.00%	Unidades	4,443	5,655	5,049	5,049	5,655	4,443	5,655	5,049	4,443	4,443	5,049	5,655	60,589
Inventario inicial		Unidades	5,324	4,443	5,655	5,049	5,049	5,655	4,443	5,655	5,049	4,443	4,443	5,049	-60,257
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr a producir			22,002	30,335	25,396	26,002	29,729	21,671	30,335	25,396	22,277	22,882	26,608	29,729	312,364

Nota: Elaboración propia.

Tabla 163

Programa de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) 2024.

2024			Ene-24	Feb-24	Mar-24	Abr-24	May-24	Jun-24	Jul-24	Ago-24	Set-24	Oct-24	Nov-24	Dic-24	Total
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	%														
Unidades vendidas		Unidades	23,599	30,035	26,816	26,816	30,035	23,599	30,035	26,816	23,599	23,599	26,816	30,035	321,800
Sampling	2.00%	Unidades	472	601	536	536	601	472	601	536					4,355
Merma	1.00%	Unidades	236	300	268	268	300	236	300	268	236	236	268	300	3,218
Inventario final	20.00%	Unidades	4,720	6,007	5,363	5,363	6,007	4,720	6,007	5,363	4,720	4,720	5,363	6,007	64,360
Inventario inicial		Unidades	5,655	4,720	6,007	5,363	5,363	6,007	4,720	6,007	5,363	4,720	4,720	5,363	-64,008
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr a producir			23,372	32,223	26,977	27,620	31,580	23,020	32,223	26,977	23,192	23,835	27,728	30,979	329,725

Nota: Elaboración propia

Tabla 164

Resumen de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) 2019 – 2024.

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr a producir	4,996	264,296	275,147	294,060	312,364	329,725

Nota: Elaboración propia

Tabla 165

Resumen de Producción de Nopal Butter – Stick 90 gr (unidades) 2024.

resumen de sampling y stock	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Sampling	2,528	5,055	5,370	5,704	6,059	4,355
Stock inicial	0	2443	6403	5012	5324	5655
Stock final	2443	6,403	5,012	5,324	5,655	6,007

Nota: Elaboración propia

6.2.3. Necesidad de materias primas e insumos.

Tabla 166

Frecuencia de compra de materia prima e insumos para Nopal Butter – Stick 90 gr.

Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr a producir	Cantidad en gramos o unidad	Unidad de medida	Precio Kg/litro o unidad	% merma	Costo por kilo/unidad	Costo unitario	Frecuencia de compra
Insumos						2.05	
Aceite de coco	5	gramos	50	11.11%	42.37	0.24	Quincenal
Harina de nopal	55	gramos	10	61.11%	8.47	0.75	Quincenal
Harina de almendras	30	gramos	30	38.89%	25.42	1.06	Quincenal
Materiales						0.25	
Stick de 90Gr	1	unidad	0.2	0	0.1695	0.17	Trimestral
Tapa rosca para Stick	1	unidad	0.1	0	0.0847	0.08	Trimestral
						2.30	

Nota: Elaboración propia.

Tabla 167

Frecuencia de compra de insumos para Nopal Butter – Stick 90 gr.

Insumos Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	unidad	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Aceite de coco	Kg	28	70	87	102	103	120	82	151	124	109	162	172	186	1,468	1,529	1,634	1,735	1,832
Harina de nopal	Kg	443	1,115	1,390	1,621	1,645	1,910	1,314	2,413	1,974	1,743	2,591	2,736	2,967	23,420	24,381	26,057	27,679	29,217
Harina de almendras	Kg	208	524	654	762	774	898	618	1135	928	820	1,219	1,287	1,395	11,012	11,464	12,252	13,015	13,739

Nota: Elaboración propia.

Tabla 168

Frecuencia de compra de materiales para Nopal Butter – Stick 90 gr.

Materiales Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	unidad	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Stick de 90Gr	unidad	4,996	12,582	15,692	18,295	18,566	21,550	14,825	27,236	22,274	19,671	29,244	30,878	33,482	264,296	275,147	294,060	312,364	329,725
Tapa rosca para Stick	unidad	4,996	12,582	15,692	18,295	18,566	21,550	14,825	27,236	22,274	19,671	29,244	30,878	33,482	264,296	275,147	294,060	312,364	329,725

Nota: Elaboración propia.

Tabla 169

Resumen total de materias primas dic. 2019 – 2024.

Materiales	Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	unidad	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Stick de 90Gr		unidad	4,996	12,582	15,692	18,295	18,566	21,550	14,825	27,236	22,274	19,671	29,244	30,878	33,482	264,296	275,147	294,060	312,364	329,725
Tapa rosca para Stick		unidad	4,996	12,582	15,692	18,295	18,566	21,550	14,825	27,236	22,274	19,671	29,244	30,878	33,482	264,296	275,147	294,060	312,364	329,725

Nota: Elaboración propia.

Tabla 170

Resumen total de materiales dic. 2019 – 2024.

Materiales	Unidad	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Stick de 90Gr	unidad	4,996	12,582	15,692	18,295	18,566	21,550	14,825	27,236	22,274	19,671	29,244	30,878	33,482	264,296	275,147	294,060	312,364	329,725
Tapa rosca para Stick	unidad	4,996	12,582	15,692	18,295	18,566	21,550	14,825	27,236	22,274	19,671	29,244	30,878	33,482	264,296	275,147	294,060	312,364	329,725
Cajas de 30cm*10cm (12 unidades)	unidad	416	1,049	1,308	1,525	1,547	1,796	1,235	2,270	1,856	1,639	2,437	2,573	2,790	22,025	22,929	24,505	26,030	27,477

Nota: Elaboración propia.

6.2.4. Programa de compras de materias primas e insumos.

Tabla 171

Programa de compras de Materias primas dic. 2019 – 2024.

Programa de compras materia prima	Unidad de pedido	Costo por unidad de pedido	Frecuencia de compra	Dic-19	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	2020	2021	2022	2023	2024
Aceite de coco	Botellas de 1 LT	42	Mensual	28	70	87	102	103	120	82	151	124	109	162	172	186	1,468	1,529	1,634	1,735	1,832
Harina de nopal	Saco de 10 kg	85	Mensual	44	111	139	162	165	191	131	241	197	174	259	274	297	2,342	2,438	2,606	2,768	2,922
Harina de almendras	Saco de 10 kg	254	Mensual	21	52	65	76	77	90	62	113	93	82	122	129	140	1,101	1,146	1,225	1,302	1,374

Nota: Elaboración propia.

Tabla 172

Programa de compras de Materiales dic. 2019 – 2024.

Programa de compra de materiales	Unidad de pedido	Costo por unidad de pedido	Frecuencia de compra	Dic-19	Ene-20	Abr-20	Jul-20	Oct-20	2020	2021	2022	2023	2024
Stick de 90Gr	millar	169	Trimestral	5	47	55	69	94	265	275	294	312	330
Tapa rosca para stick	millar	85	Trimestral	5	47	55	69	94	265	275	294	312	330
Cajas de 30cm*10cm (12 unidades)	ciento	50	Trimestral	4	39	46	58	78	221	229	245	260	275

Nota: Elaboración propia.

Tabla 173

Presupuesto de compra de materia prima dic. 2019 – 2024.

Presupuesto de compras materia prima	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Aceite de coco	1,186	2,966	3,686	4,322	4,364	5,085	3,475	6,398	5,254	4,619	6,864	7,288	7,881	62,203	64,788	69,237	73,517	77,627
Harina de nopal	3,729	9,407	11,780	13,729	13,983	16,186	11,102	20,424	16,695	14,746	21,949	23,220	25,169	198,390	206,610	220,847	234,576	247,627
Harina de almendras	5,339	13,220	16,525	19,322	19,576	22,881	15,763	28,729	23,644	20,847	31,017	32,797	35,593	279,915	291,356	311,441	331,017	349,322
Valor de compras	10,254	25,593	31,992	37,373	37,924	44,153	30,339	55,551	45,593	40,212	59,831	63,305	68,644	540,508	562,754	601,525	639,110	674,576
Igv	1,846	4,607	5,758	6,727	6,826	7,947	5,461	9,999	8,207	7,238	10,769	11,395	12,356	97,292	101,296	108,275	115,040	121,424
Precio	12,100	30,200	37,750	44,100	44,750	52,100	35,800	65,550	53,800	47,450	70,600	74,700	81,000	637,800	664,050	709,800	754,150	796,000

Nota: Elaboración propia.

Tabla 174

Presupuesto de compra de materiales dic. 2019 – 2024.

Presupuesto de compra de materiales	Dic-19	Ene-20	Abr-20	Jul-20	Oct-20	2020	2021	2022	2023	2024
Stick de 90Gr	847	7,966	9,322	11,695	15,932	44,915	46,610	49,831	52,881	55,932
Tapa rosca para Stick	424	3,983	4,661	5,847	7,966	22,458	23,305	24,915	26,441	27,966
Cajas de 30cm*10cm (12 unidades)	200	1,950	2,300	2,900	3,900	11,050	11,450	12,250	13,000	13,750
Valor de compras	1,471	13,899	16,283	20,442	27,798	78,423	81,365	86,996	92,322	97,648
Igv	265	2,502	2,931	3,680	5,004	14,116	14,646	15,659	16,618	17,577
Precio	1,736	16,401	19,214	24,122	32,802	92,539	96,011	102,655	108,940	115,225

Nota: Elaboración propia.

6.2.5. Requerimiento de mano de obra directa.

Tabla 175

Requerimiento de mano de obra directa 2019 – 2024.

Área	Puestos	Cantidad de trabajadores					Remuneración Mensual				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	2020	2021	2022	2023	2024
Operaciones y producción	Jefe de Operaciones y Logística	1	1	1	1	1	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
Operaciones y producción	Supervisor de Control de Calidad	1	1	1	1	1	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Operaciones y producción	Almacenero	1	1	1	1	1	950	950	950	950	950
Operaciones y producción	Operario	3	3	3	4	4	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Total, de Trabajadores		11	11	11	13	13					

Nota: Elaboración propia.

6.3. Tecnología para el proceso

6.3.1. Maquinarias.

En la producción de Nopal Butter vamos a separarlo en tres procesos y de las cuales utilizaremos las siguientes maquinarias:

A) Máquina Procesadora de alimentos Semi – Industrial

El presente equipo será usado con la finalidad de remover y mezclar ingredientes como harina de Nopal, aceite de coco y harina de Almendras. Muy fácil de realizar.

Especificación Técnica:

- Fabricación: Aluminio, acero inoxidable
- Línea: Industrial
- Capacidad: 9 kg
- Alto nivel de Higiene en alimentos.
- Dimensiones: Ancho 55cm, Largo 80cm y alto 1.50
- Voltaje: 220V.
- Rotación: 1300 RPM (rotación por minuto).
- Excelente sistema de seguridad en operación.
- Costo: S/ 9500 soles (incluido IGV)
- Cantidad: 2 unidades



Figura 68. Procesadora de alimentos semi – industrial.

Fuente: JK Importación Perú. (2019). Catalogo maquinaria. Recuperado de: <https://jkimportacion.com/>

Conservadora Industrial:

La conservadora Industrial, servirá para mantener el producto en proceso a una temperatura adecuada y sobre todo en buen estado, estas están conformada de materiales como el aluminio, poliuretano y plástico; que ayudaran a que el equipo mantenga su temperatura de manera que no afecte su interior.

Especificación Técnica:

- Eficiente sistema de refrigeración.
- Marcos de acero inoxidable y en su pulido con un acabo de espejo.
- Diseño simple de panel de control de temperatura, que le permite ver estado de funcionamiento.
- Buena iluminación en el interior.
- Rango de temperaturas: 7 a 8°C.
- Capacidad: 2500 kg.
- Medidas: 2.40mt alto, 3.40mt largo y 2.30mt de ancho.
- Cantidad: 1 unidad.
- Costo: S/16.000.00 (incluido IGV).



Figura 69. Conservadora industrial.

Fuente: JK Importación Perú. (2019). Catalogo maquinaria. Recuperado de: <https://jkimportacion.com/>

B) Mesa de Acero:

Descripción:

Mesa de acomodación tipo isla.

- Material: Acero inoxidable 304
- 0.50 cm de ancho
- 1.1/2 m largo
- 0.90 de altura
- Cantidades: 4 unidades
- Costo: S/400.00 c/u.



Figura 70. Mesa de acero.

Fuente: Cotización Cosmo (23 de octubre 2019). Catálogo de equipos. Recuperado de <https://cosmoindustrial.com/>

C) Estante de acero:

Descripción:

- Material: Acero inoxidable c-304
- Estante de 4 niveles
- Ancho 0.40 cm
- Fondo 40 cm
- Altura 1.80 cm
- Patas tubo OD de 38mm (1.1/2)
- Regatones Antideslizantes
- Acabado pulido sanitario.
- Cantidades: 2 unidades
- Costo: S/520.00 c/u.



Figura 71. Mesa de acero.

Fuente: Cotización Cosmo (23 de octubre 2019). Catálogo de equipos. Recuperado de <https://cosmoindustrial.com/>

D) Molde envasado (imagen de muestra)

Descripción:

- Material: Acero inoxidable
- Molde de envasado
- Ancho: 8cm x largo:15cm y alto 8cm
- Tubitos de 100 unidades
- Cantidad: 2
- Costo: S/ 450.00



Figura 72. Molde Envasado

Fuente: Cotización Cosmo (23 de octubre 2019). Catálogo de equipos. Recuperado de <https://cosmoindustrial.com/>

E) Bandeja:

Descripción:

- Material: Acero inoxidable
- Uso: Industrial
- Medida: ancho 1.m x 1.60cm
- Cantidad en bandeja: 100 stick.
- Cantidad: 3 unidades
- Costo: S/400.00 c/u.



Figura 73. Bandeja.

Fuente: Cotización Cosmo (23 de octubre 2019). Catálogo de equipos. Recuperado de <https://cosmoindustrial.com/>

Tabla 176

Requerimientos de máquinas de producción depreciable.

Maquinarias para Producción depreciable	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Reposición	Costo de mantenimiento	Frecuencia de mantenimiento
Procesadora de alimentos	2	9,500	8,051	16,102	2,898	19,000	5 años	950	Anual
Conservadora	1	16,000	13,559	13,559	2,441	16,000	10 años	1,600	Anual
Total				29,661	5,339	35,000			

Nota: Elaboración propia.

Tabla 177

Requerimientos de máquinas de producción no depreciable.

Maquinarias para Producción no depreciable	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Reposición	Costo de mantenimiento	Frecuencia de mantenimiento
Bandejas de reposo	3	450	381	1,144	206	1,350	5 años	45	Anual
Bandejas de llenado	2	400	339	678	122	800	5 años	40	Anual
Mesa de trabajo	4	400	339	1,356	244	1,600	10 años	40	Anual
Riel porta bandejas	2	520	441	881	159	1,040	10 años	52	Anual
Total				4,059	731	4,790			

Nota: Elaboración propia.

6.3.2. Equipos.

Tabla 178

Equipos de producción depreciables.

Equipos de producción depreciables	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Reposición	Costo de mantenimiento	Frecuencia de mantenimiento
Computadora	1	1,450	1,229	1,229	221	1,450	5 años	50	anual
Aire Acondicionado	1	1,500	1,271	1,271	229	1,500	5 años	100	anual
				2,500	450	2,950			

Nota: Elaboración propia.

Tabla 179

Equipos de producción no depreciables.

Equipos de producción no depreciables	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Reposición	Costo de mantenimiento	Frecuencia de mantenimiento
Impresora	1	700	593	593	107	700	3 años	50	anual
Escritorio	1	350	297	297	53	350	5 años	0	-
				890	160	1,050			

Nota: Elaboración propia.

Tabla 180

Equipos administrativos depreciables.

Equipos área administrativa depreciable	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Reposición	Costo de mantenimiento	Frecuencia de mantenimiento
Computadora	7	1,450	1,229	8,602	1,548	10,150	5 años	50	anual
Aire Acondicionado	1	1,500	1,271	1,271	229	1,500	5 años	100	anual
Televisor	1	1,750	1,483	1,483	267	1,750	5 años	50	anual
				11,356	2,044	13,400			

Nota: Elaboración propia.

Tabla 181

Equipos administrativos no depreciables.

Equipos área administrativa no depreciable	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Reposición	Costo de mantenimiento	Frecuencia de mantenimiento
Impresora y escáner	1	700	593	593	107	700	3 años	50	anual
				593	107	700			

Nota: Elaboración propia.

Tabla 182

Equipos del área de ventas depreciable.

Equipos área ventas depreciable	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Reposición	Costo de mantenimiento	Frecuencia de mantenimiento
Computadora	2	1,800	1,525	3,051	549	3,600	5 años	50	anual
Aire Acondicionado	1	1,500	1,271	1,271	229	1,500	5 años	100	anual
Televisor	1	1,750	1,483	1,483	267	1,750	5 años	50	anual
				5,805	1,045	6,850			

Nota: Elaboración propia.

Tabla 183

Equipos del área de ventas no depreciable.

Equipos área ventas no depreciable	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Reposición	Costo de mantenimiento	Frecuencia de mantenimiento
Impresora y escáner	1	1,200	1,017	1,017	183	1,200	3 años	50	anual
				1,017	183	1,200			

Nota: Elaboración propia.

6.3.3. Herramientas y útiles de limpieza.

Tabla 184

Herramientas de trabajo.

Herramientas	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Frecuencia de compra
Balanza Electrónica	2	70	59	119	21	140	Cada 5 años
Dispensador de Agua	4	25	21	85	15	100	mensual
Parihuelas	15	50	42	636	114	750	Cada dos años
Micrómetro	1	500	424	424	76	500	Cada 5 años
Balanza de plataforma	1	750	636	636	114	750	Cada 5 años
Draminski	1	350	297	297	53	350	Cada 5 años
Uniformes	8	60	51	407	73	480	Anual
Equipo de seguridad	8	60	51	407	73	480	Anual
Total				3,008	542	3,550	

Nota: Elaboración propia.

Tabla 185

Útiles de limpieza.

Útiles de limpieza	Q	Precio de venta unitario en S/	valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Frecuencia de compra
Papel Toalla	12.00	10.00	8.47	102	18	120	Mensual
Papel Higiénico	1.00	24.00	20.34	20	4	24	Mensual
Lejía	2.00	10.00	8.47	17	3	20	Mensual
Trapeador	1.00	25.00	21.19	21	4	25	Semestral
Mopa	1.00	10.00	8.47	8	2	10	Semestral
Escoba	1.00	25.00	21.19	21	4	25	Semestral
Lavavajillas de 500gr	2.00	6.00	5.08	10	2	12	Mensual
Bolsas de basura	720.00	0.25	0.21	153	27	180	Mensual
Tachos de basura Plásticos, papeles, orgánicos	3.00	40.00	33.90	102	18	120	Anual
Total				454	82	536	

Nota: Elaboración propia.

6.3.4. Útiles, utensilios.

Tabla 186

Útiles, utensilios.

Útiles y utensilios	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Frecuencia de compra
Espátula plástica	6.00	10.00	8	51	9	60	Anual
Cucharon de Acero	2.00	23.50	20	40	7	47	Anual
Contenedores de Basura	4.00	40.00	34	136	24	160	semestral
Baldes	3.00	20.00	17	51	9	60	Anual
Jabas	50.00	19.00	16	805	145	950	semestral
Total				1,082	195	1,277	

Nota: Elaboración propia.

6.3.5. Mobiliario.

Tabla 187

Mobiliarios de producción no depreciable.

Mobiliario de producción no depreciable	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	Valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Reposición en años	Costo de mantenimiento	Frecuencia
Escritorio	2.00	300.00	254.24	508.47	91.53	600.00	3	50	Anual
Sillas	2.00	99.90	84.66	169.32	30.48	199.80	4	20	Anual
Repisas	1.00	700.00	593.22	593.22	106.78	700.00	4	40	Anual
				1,271	229	1,500			

Nota: Elaboración propia.

Tabla 188

Mobiliarios del área administrativa no depreciable.

Mobiliario área administrativa no depreciable	Q	Precio de venta unitario en S/	Valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Reposición en años	Costo de mantenimiento	Frecuencia
Escritorio	2.00	300.00	254.24	508.47	91.53	600.00	3	50	anual
Sillas	6.00	99.90	84.66	507.97	91.43	599.40	4	20	anual
Repisas	1.00	700.00	593.22	593.22	106.78	700.00	4	40	anual
				1,610	290	1,899			

Nota: Elaboración propia.

Tabla 189

Mobiliarios del área de ventas no depreciable.

Mobiliario área ventas no depreciable	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	Valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Reposición en años	Costo de mantenimiento	Frecuencia
Escritorio	2.00	300.00	254	508	92	600	3	50	Anual
Sillas	2.00	99.90	85	169	30	200	4	20	Anual
Repisas	1.00	700.00	593	593	107	700	4	40	Anual
				1,271	229	1,500			

Nota: Elaboración propia.

6.3.6. Útiles de oficina.

Tabla 190

Útiles de oficina del área administrativa.

Útiles de oficina área administrativa	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	Valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Frecuencia de Compra
Lapiceros	8.00	2.00	1.69	14	2	16	Trimestral
Porta Lapiceros	2.00	4.00	3.39	7	1	8	Trimestral
Cuadernos de Ingresos	1.00	6.00	5.08	5	1	6	Trimestral
Cuadernos de contabilidad	1.00	6.00	5.08	5	1	6	Trimestral
Folders	3.00	3.50	2.97	9	2	11	Trimestral
Calculadora	2.00	30.00	25.42	51	9	60	anual
Papel de Impresión Laser	2.00	10.90	9.24	18	3	22	Trimestral
				109	20	128	

Nota: Elaboración propia.

Tabla 191

Útiles de oficina del área de ventas.

Útiles de oficina área ventas	Cantidad	Precio de venta unitario en S/	Valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Frecuencia de Compra
Lapiceros	8.00	2.00	2	14	2	16	Trimestral
Porta Lapiceros	2.00	4.00	3	7	1	8	Trimestral
Folders	3.00	3.50	3	9	2	11	Trimestral
Calculadora	2.00	30.00	25	51	9	60	anual
Papel de Impresión Laser	1.00	10.90	9	9	2	11	Trimestral
				89	16	105	

Nota: Elaboración propia.

Tabla 192

Útiles de oficina del área de producción.

Útiles de oficina área producción	Q	Precio de venta unitario	Valor de venta unitario	Valor de venta total	IGV	Monto total	Frecuencia de Compra
Lapiceros	8	2.00	2	14	2	16	Trimestral
Porta Lapiceros	2	4.00	3	7	1	8	Trimestral
Folders	3	3.50	3	9	2	11	Trimestral
Calculadora	4	30.00	25	102	18	120	anual
Papel de Impresión Laser	1	10.90	9	9	2	11	Trimestral
				140	25	165	

Nota: Elaboración propia

6.3.7. Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos.

Tabla 193

Mantenimiento de maquinarias y equipos de área de producción.

Mantenimiento Maquinarias y equipos de producción	Q	Costo mantenimiento	Frecuencia	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Procesadora de alimentos	2	950	Anual	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00
Conservadora	1	1600	Anual	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00	1,600.00
Mesa de trabajo	4	40	Anual	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00
Riel porta bandejas	2	52	Anual	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00	104.00
Bandejas de reposo	3	45	Anual	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00	135.00
Bandejas de llenado	2	40	Anual	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Computadora	1	50	anual	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Aire Acondicionado	1	100	anual	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Impresora	1	50	anual	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Escritorio	2	50	Anual	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Sillas	2	20	Anual	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
Repisas	2	40	Anual	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
			Costo mantenimiento	4,359	4,359	4,359	4,359	4,359	4,359
			IGV	785	785	785	785	785	785
			Monto	5,144	5,144	5,144	5,144	5,144	5,144

Nota: Elaboración propia.

Tabla 194

Mantenimiento de equipos y mobiliario del área administrativa.

Mantenimiento equipos y mobiliario área administración	Q	Costo mantenimiento	Frecuencia	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Computadora	7	50	anual	350	350	350	350	350	350
Aire Acondicionado	1	100	anual	100	100	100	100	100	100
Televisor	1	50	anual	50	50	50	50	50	50
Impresora y escáner	1	50	anual	50	50	50	50	50	50
Escritorio	2	50	anual	100	100	100	100	100	100
Sillas	6	20	anual	120	120	120	120	120	120
Repisas	1	40	anual	40	40	40	40	40	40
Costo mantenimiento				810	810	810	810	810	810
IGV				146	146	146	146	146	146
Monto				956	956	956	956	956	956

Nota: Elaboración propia.

Tabla 195

Mantenimiento de equipos y mobiliario del área de ventas.

Mantenimiento equipos y mobiliarios área ventas	Q	Costo mantenimiento	Frecuencia	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Computadora	2	50	anual	100	100	100	100	100	100
Aire Acondicionado	1	100	anual	100	100	100	100	100	100
Televisor	1	50	anual	50	50	50	50	50	50
Impresora y escáner	1	50	anual	50	50	50	50	50	50
Escritorio	2	50	Anual	100	100	100	100	100	100
Sillas	2	20	Anual	40	40	40	40	40	40
Repisas	1	40	Anual	40	40	40	40	40	40
Costo mantenimiento				480	480	480	480	480	480
IGV				86	86	86	86	86	86
Monto				566	566	566	566	566	566

Nota: Elaboración propia.

6.3.8. Programa de reposición de herramientas y utensilios por uso.

Tabla 196

Programa de reposición de herramientas dic. 2019 – dic. 2020.

Reposición de herramientas	Cantidad	Precio de venta unitario en S/.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	Frecuencia de compra	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20
Balanza Electrónica	2.00	70.00	59.32	118.64	Cada 5 años	118.64												
Dispensador de Agua	4.00	25.00	21.19	84.75	mensual	84.75	84.75	84.75	84.75	84.75	84.75	84.75	84.75	84.75	84.75	84.75	84.75	84.75
Parihuelas	15.00	50.00	42.37	635.59	Cada dos años	635.59												
Micrómetro	1.00	500.00	423.73	423.73	Cada 5 años	423.73												
Balanza de plataforma	1.00	750.00	635.59	635.59	Cada 5 años	635.59												
Draminski	1.00	350.00	296.61	296.61	Cada 5 años	296.61												
Uniformes	8.00	60.00	50.85	406.78	Anual	406.78												406.78
Equipo de seguridad	8.00	60.00	50.85	406.78	Anual	406.78												406.78
Total, valor de venta						3,008	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	898
IGV						541.53	541.53	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25
Monto						3,550.00	3,550.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Nota: Elaboración propia

Tabla 197

Programa de reposición de herramientas 2020 – 2024.

Reposición de herramientas	Cantidad	Precio de venta unitario en S/.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	Frecuencia de compra	2020	2021	2022	2023	2024
Balanza Electrónica	2.00	70.00	59.32	118.64	Cada 5 años					
Dispensador de Agua	4.00	25.00	21.19	84.75	mensual	1,016.95	1,016.95	1,016.95	1,016.95	1,016.95
Parihuelas	15.00	50.00	42.37	635.59	Cada dos años		635.59		635.59	
Micrómetro	1.00	500.00	423.73	423.73	Cada 5 años					
Balanza de plataforma	1.00	750.00	635.59	635.59	Cada 5 años					
Draminski	1.00	350.00	296.61	296.61	Cada 5 años					
Uniformes	8.00	60.00	50.85	406.78	Anual	406.78	406.78	406.78	406.78	406.78
Equipo de seguridad	8.00	60.00	50.85	406.78	Anual	406.78	406.78	406.78	406.78	406.78
Total, valor de venta						1831	2466	1831	2466	1831
IGV						329.49	443.90	329.49	443.90	329.49
Monto						1,227.80	2,274.41	2,795.59	2,274.41	2,795.59

Nota: Elaboración propia.

Tabla 198

Programa de reposición de útiles de limpieza dic. 2019 – dic. 2020.

Reposición de útiles de limpieza	Q	Precio de venta unitario en S/.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	Frecuencia de compra	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20
Papel Toalla	12	10.00	8.47	101.69	Mensual	101.69	101.69	101.69	101.69	101.69	101.69	101.69	101.69	101.69	101.69	101.69	101.69	101.69
Papel Higiénico	1	24.00	20.34	20.34	Mensual	20.34	20.34	20.34	20.34	20.34	20.34	20.34	20.34	20.34	20.34	20.34	20.34	20.34
Lejía	2	10.00	8.47	16.95	Mensual	16.95	16.95	16.95	16.95	16.95	16.95	16.95	16.95	16.95	16.95	16.95	16.95	16.95
Trapeador	1	25.00	21.19	21.19	Semestral	21.19						21.19						21.19
Mopa	1	10.00	8.47	8.47	Semestral	8.47						8.47						8.47
Escoba	1	25.00	21.19	21.19	Semestral	21.19						21.19						21.19
Lavavajillas de 500gr	2	6.00	5.08	10.17	Mensual	10.17	10.17	10.17	10.17	10.17	10.17	10.17	10.17	10.17	10.17	10.17	10.17	10.17
Bolsas de basura	720	0.25	0.21	152.54	Mensual	152.54	152.54	152.54	152.54	152.54	152.54	152.54	152.54	152.54	152.54	152.54	152.54	152.54
Tachos de basura Plásticos, papeles, orgánicos	3	40.00	33.90	101.69	Anual	101.69												101.69
				Total, valor de venta		454.24	301.69	301.69	301.69	301.69	301.69	352.54	301.69	301.69	301.69	301.69	301.69	454.24
				IGV		81.76	54.31	54.31	54.31	54.31	54.31	63.46	54.31	54.31	54.31	54.31	54.31	81.76
				Monto		536.00	356.00	356.00	356.00	356.00	356.00	416.00	356.00	356.00	356.00	356.00	356.00	536.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 199

Programa de reposición de útiles de limpieza 2020 – 2024.

Reposición de útiles de limpieza	Cantidad	Precio de venta unitario en S/.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	Frecuencia de compra	2020	2021	2022	2023	2024
Papel Toalla	12	10.00	8.47	101.69	Mensual	1,220.34	1,220.34	1,220.34	1,220.34	1,220.34
Papel Higiénico	1	24.00	20.34	20.34	Mensual	244.07	244.07	244.07	244.07	244.07
Lejía	2	10.00	8.47	16.95	Mensual	203.39	203.39	203.39	203.39	203.39
Trapeador	1	25.00	21.19	21.19	Semestral	42.37	42.37	42.37	42.37	42.37
Mopa	1	10.00	8.47	8.47	Semestral	16.95	16.95	16.95	16.95	16.95
Escoba	1	25.00	21.19	21.19	Semestral	42.37	42.37	42.37	42.37	42.37
Lavavajillas de 500gr	2	6.00	5.08	10.17	Mensual	122.03	122.03	122.03	122.03	122.03
Bolsas de basura	720	0.25	0.21	152.54	Mensual	1,830.51	1,830.51	1,830.51	1,830.51	1,830.51
Tachos de basura Plásticos, papeles, orgánicos	3	40.00	33.90	101.69	Anual	101.69	101.69	101.69	101.69	101.69
				Total, valor de venta		3,823.73	3,823.73	3,823.73	3,823.73	3,823.73
				IGV		688.27	688.27	688.27	688.27	688.27
				Monto		4,512.00	4,512.00	4,512.00	4,512.00	4,512.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 200

Programa de reposición de utensilios Dic 2019 – 2024.

Reposición de utensilios	Cantidad	Precio de venta unitario en SI.	Valor de venta unitario	Valor de venta total	Frecuencia de compra	Dic-19	Jun-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Espátula plástica	6.00	10.00	8.47	50.85	Anual	50.85		50.85	50.85	50.85	50.85	50.85	50.85
Cucharon de Acero	2.00	23.50	19.92	39.83	Anual	39.83		39.83	39.83	39.83	39.83	39.83	39.83
Contenedores de Basura	4.00	40.00	33.90	135.59	semestral	135.59	135.59	135.59	271.19	271.19	271.19	271.19	271.19
Baldes	3.00	20.00	16.95	50.85	Anual	50.85		50.85	50.85	50.85	50.85	50.85	50.85
Jabas	50.00	19.00	16.10	805.08	semestral	805.08	805.08	805.08	1,610.17	1,610.17	1,610.17	1,610.17	1,610.17
Total, valor de venta						1,082.20	940.68	1,082.20	2,022.88	2,022.88	2,022.88	2,022.88	2,022.88
IGV						194.80	169.32	194.80	364.12	364.12	364.12	364.12	364.12
Monto						1,277.00	1,110.00	1,277.00	2,387.00	2,387.00	2,387.00	2,387.00	2,387.00

Nota: Elaboración propia.

6.3.9. Programa de compras posteriores.

Tabla 201

Programa de reposición de útiles de oficina del área administrativa dic. 2019 – 2024.

Reposición de útiles de oficina área administrativa	Frecuencia de recompra	Dic-19	Mar-20	Jun-20	Set-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Lapiceros	Trimestral	16.00	16.00	16.00	16.00	16.00	64.00	64.00	64.00	64.00	64.00
Porta Lapiceros	Trimestral	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	32.00	32.00	32.00	32.00	32.00
Cuadernos de Ingresos	Trimestral	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00
Cuadernos de contabilidad	Trimestral	6.00	6.00	6.00	6.00	6.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00
Folders	Trimestral	10.50	10.50	10.50	10.50	10.50	42.00	42.00	42.00	42.00	42.00
Calculadora	anual	60.00				60.00	60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
Papel de Impresión Laser	Trimestral	21.80	21.80	21.80	21.80	21.80	87.20	87.20	87.20	87.20	87.20
Total, valor venta		128.30	68.30	68.30	68.30	128.30	333.20	333.20	333.20	333.20	333.20
IGV		23.09	12.29	12.29	12.29	23.09	59.98	59.98	59.98	59.98	59.98
Monto		151.39	80.59	80.59	80.59	151.39	393.18	393.18	393.18	393.18	393.18

Nota: Elaboración propia.

Tabla 202

Programa de reposición de útiles de oficina del área de ventas dic. 2019 – 2024

Reposición de útiles de oficina área ventas	Frecuencia de recompra	Dic-19	Mar-20	Jun-20	Set-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Lapiceros	Trimestral	13.56	13.56	13.56	13.56	13.56	54.24	54.24	54.24	54.24	54.24
Porta Lapiceros	Trimestral	6.78	6.78	6.78	6.78	6.78	27.12	27.12	27.12	27.12	27.12
Folders	Trimestral	8.90	8.90	8.90	8.90	8.90	35.59	35.59	35.59	35.59	35.59
Calculadora	anual	50.85	50.85	50.85	50.85	50.85	203.39	203.39	203.39	203.39	203.39
Papel de Impresión Laser	Trimestral	9.24	9.24	9.24	9.24	9.24	36.95	36.95	36.95	36.95	36.95
Total, valor venta		89.32	89.32	89.32	89.32	89.32	357.29	357.29	357.29	357.29	357.29
IGV		16.08	16.08	16.08	16.08	16.08	64.31	64.31	64.31	64.31	64.31
Monto		105.40	105.40	105.40	105.40	105.40	421.60	421.60	421.60	421.60	421.60

Nota: Elaboración propia.

Tabla 203

Programa de reposición de útiles de oficina del área de producción dic. 2019 – 2024.

Reposición de útiles de oficina área producción	Frecuencia de recompra	Dic-19	Mar-20	Jun-20	Set-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Lapiceros	Trimestral	13.56	13.56	13.56	13.56	13.56	54.24	54.24	54.24	54.24	54.24
Porta Lapiceros	Trimestral	6.78	6.78	6.78	6.78	6.78	27.12	27.12	27.12	27.12	27.12
Folders	Trimestral	8.90	8.90	8.90	8.90	8.90	35.59	35.59	35.59	35.59	35.59
Calculadora	anual	101.69				101.69	101.69	101.69	101.69	101.69	101.69
Papel de Impresión Laser	Trimestral	9.24	9.24	9.24	9.24	9.24	36.95	36.95	36.95	36.95	36.95
	Total, valor venta	140.17	38.47	38.47	38.47	140.17	255.59	255.59	255.59	255.59	255.59
	IGV	25.23	6.93	6.93	6.93	25.23	46.01	46.01	46.01	46.01	46.01
	Monto	165.40	45.40	45.40	45.40	165.40	301.60	301.60	301.60	301.60	301.60

Nota: Elaboración propia.

Tabla 204

Programa de reposición de quipos de producción depreciable 2020 – 2024.

Reposición de equipos de producción no depreciable	Frecuencia de recompra	2020	2021	2022	2023	2024
Impresora	3 años			593		
	Total, valor venta	0	0	593	0	0
	IGV	0.0	0.0	106.8	0.0	0.0
	Monto total	0	0	700	0	0

Nota: Elaboración propia.

Tabla 205

Programa de reposición de quipos de producción no depreciable 2020 – 2024.

Reposición de equipos área administrativa no depreciable	Frecuencia de recompra	2020	2021	2022	2023	2024
Impresora y escáner	3 años			593		
	Total, valor venta	0	0	593	0	0
	IGV	0.0	0.0	106.8	0.0	0.0
	Monto total	0	0	700	0	0

Nota: Elaboración propia

Tabla 206

Programa de mobiliario de producción no depreciable 2020 – 2024.

Reposición de equipos área ventas no depreciable	Frecuencia de recompra	2020	2021	2022	2023	2024
Impresora y escáner	3 años			1,017		
	Total, valor venta	0	0	1,017	0	0
	IGV	0	0	183.1	0	0
	Monto total	0	0	1,200	0	0
Reposición de equipos área ventas no depreciable	Frecuencia de recompra					
Impresora y escáner	3 años			1,017		
	Total, valor venta	0	0	1,017	0	0
	IGV	0	0	183.1	0	0
	Monto total	0	0	1,200	0	0

Nota: Elaboración propia.

Tabla 207

Programa de mobiliario del área administrativa no depreciable 2020 – 2024.

Reposición mobiliaria de producción no depreciable	Frecuencia de recompra	2020	2021	2022	2023	2024
Escritorio	3.00			508		
Sillas	4.00				169	
Repisas	4.00				593	
Total, valor venta		0	0	508	763	0
IGV		0	0	91.5	137.3	0
Monto total		0	0	600	900	0

Nota: Elaboración propia.

Tabla 208

Programa de mobiliario del área administrativa no depreciable 2020 – 2024.

Reposición mobiliario área administrativa no depreciable	Frecuencia de recompra	2020	2021	2022	2023	2024
Escritorio	3.00			508		
Sillas	4.00				508	
Repisas	4.00				593	
Total, valor venta		0.0	0.0	508.5	1101.2	0.0
IGV		0.0	0.0	91.5	198.2	0.0
Monto total		0.0	0.0	600.0	1299.4	0.0

Nota: Elaboración propia.

6.4. Localización

En la elaboración de nuestro proyecto se ésta considerando un local comercial de 100 a 120 m2 donde se realizará la producción y elaboración de la mantequilla Nopal Butter, así como su envasado en los Stick mencionados en el proyecto.

6.4.1. Macro localización.

Al buscar el lugar de nuestro local de la empresa, éste estará definido por los criterios que se van a detallar:

- Zonificación conveniente y apropiada zona 6 y 7
- La llegada a nuestro local no debe demandar mucho tiempo.
- El costo de la renta del local adecuada.
- Accesibilidad adecuada para el acopio de desechos.
- Entrada a los mercados propuestos.

Según el detalle mencionado a estos elementos se le asignara un peso según el grado de significación que posee para nosotros, es decir para el proyecto del trabajo. El factor

más importante tendrá 40% y el más bajo 5%. Es importante considerar para la evaluación de la ubicación de la renta del local los distritos de Lince, Surquillo y Jesús María por tener zonas comerciales e industriales a sus alrededores y estar cerca de las zonas 6 y 7 la cual incursionaremos con nuestro producto.

Al respecto, según estos distritos se va a evaluar y determinar en base a estos factores asignados en la tabla 209, proporcionará una puntuación que estará en el rango del 1 al 10, especificando que 1 es el resultado más bajo para la variable evaluada en el distrito elegido y 10 la puntuación más alta.

Tabla 209

Valoración de macro localización.

Matriz de Decisión de Macro - Localización							
Distritos Evaluados							
Variable	Peso	Lince		Surquillo		Jesús María	
		Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
Cercanía a clientes	0.15	10.00	1.50	7.00	1.05	9.00	1.35
Costo de alquiler	0.40	9.00	3.60	10.00	4.00	9.00	3.60
Cercanía de proveedores	0.15	10.00	1.50	10.00	1.50	7.00	1.05
Desechos de Residuos	0.15	8.00	1.20	6.00	0.90	8.00	1.20
Costo de operaciones	0.10	8.00	0.80	10.00	1.00	8.00	0.80
Acceso de personal	0.05	9.00	0.45	8.00	0.40	8.00	0.40
Totales	1.00		9.05		8.85		8.40

Nota: Elaboración propia.

Calificación del 1 al 10 (siendo 10 el Mayor Porcentaje).

- A) Cercanía a clientes. El establecimiento estará ubicado estratégicamente cerca de a las calles de las zonas 6 y 7 donde se colocará el producto.
- B) Costo de Alquiler por m2. este debe tener un promedio de \$100 por metro cuadrado (m2).
- C) Cercanía de Proveedores ubicado lo más cerca posible a nuestros clientes y proveedores de insumos importantes.
- D) Desechos de residuos. Contar con un sistema de residuos para el local es importante por la responsabilidad social que desempeñaremos en el distrito.
- E) Acceso al personal. El local ésta considerando en un distrito céntrico como Lince, donde tienen varios accesos para que el personal puede transportarse a laborar.
- F) Dentro de los lugares que estamos viendo, se ésta considerando que los distritos que elijamos para nuestro local este dentro de un sector industrializado además que promueva el respeto y apoyo a actividades de asistencia a nuestro medio

ambiente. De esta manera la empresa preservara estas prácticas, generando una buena imagen corporativa.

G) Es por ello tomando en cuenta todos estos puntos expuestos el distrito elegido es Lince por la facilidad de llegada, más cerca de las zonas de ventas, destacado método de recojo de basura y una adecuada cercanía a nuestros clientes y proveedores.

H) Alquiler de Local Comercial en Lince

I) Jirón Pedro Conde 574 - Id: 120116 Lince, Lima, Lima.

J) 2 baños 105.10 m²



Figura 74. Macro localización de la Empresa – Lince.

Fuente: Google Maps. (2019). Lince. Recuperado de: <https://www.google.com/maps/place/Lince/@-12.078072,-77.0706888,13z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x9105c88c1907bf77:0x190962f6e2177564!8m2!3d-12.0848154!4d-77.0356452>

6.4.2. Micro localización.

En esta parte se hace la evaluación para identificar la dirección que puede ser avenida o calle del distrito elegido; que en este caso es Lince elegido en la macro localización. Al respecto presentamos en el siguiente cuadro las ubicaciones de la Micro Localización.

Tabla 210

Distrito de Lince.

Dirección	Alquiler	Área Total m2	Fuente	Link
José Pedro Conde 574	\$ 1800	105.1	urbania.pe	https://urbania.pe/inmueble/alquiler-de-local-comercial-en-lince-lima-4368259
Mercado Lobatón	\$ 1929	120	urbania.pe	https://urbania.pe/inmueble/alquiler-de-local-comercial-en-lince-lima-4311991
Francisco Lazo - Risso	\$ 2100	130	urbania.pe	https://urbania.pe/inmueble/alquiler-de-local-comercial-en-lince-lima-4359178

Nota: Elaboración propia.

Una vez seleccionada la zona, se evalúa ubicaciones específicas aplicando variables más detalladas que determinen la localización ideal del local. Así como utilizamos factores, pesos y criterio para elegir el distrito en la micro localización, se utilizará el mismo proceso; se proporcionará un peso a los factores según su significado por cada rubro; y las avenidas y calles una puntuación que estará en el rango del 1 al 10.

Aquellos factores que tienen un alto peso en esta parte del trabajo estarán basados en el acceso y cercanía de los colaboradores de la empresa, así como de los proveedores debido al constante traslado de insumos y materiales que se llevará a cabo para el funcionamiento de la empresa; y finalmente equipamiento correcto de servicios básicos debido a que es importante para el requerimiento del proceso productivo eficiente como el que se piensa hacer.

Tabla 211

Evaluación de la micro localización.

Matriz de Decisión de Micro – Localización							
Zonas de Lince							
		José Pedro Conde		Mercado Lobatón		Francisco Lazo	
Variable	Peso	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.	Calif.	Pond.
Transporte público	0.25	10.00	2.50	9.00	2.25	10.00	2.50
Seguridad	0.25	10.00	2.50	9.00	2.25	9.00	2.25
Tamaño del local	0.20	9.00	1.80	10.00	2.00	9.00	1.80
Distancia a las viviendas	0.15	8.00	1.20	6.00	0.90	8.00	1.20
Estacionamiento	0.10	6.00	0.60	5.00	0.50	8.00	0.80
Agua y desagüe	0.05	9.00	0.45	8.00	0.40	8.00	0.40
Totales	1.00		9.05		8.30		8.95

Nota: Elaboración propia.

6.4.3. Gastos de adecuación.

Los servicios básicos mensuales que deberá pagar la empresa con frecuencia, se pueden observar a continuación:

6.4.4. Gastos de servicios.

Tabla 212

Gasto de servicio 1.

#	Concepto	Q	Precio	VALOR DE	IGV	Precio de VENTA
1	Insumos de limpieza	1	S/. 100	S/. 85	S/. 15	S/. 100
2	Fumigación de General establecimiento	1	S/. 400	S/. 339	S/. 61	S/. 400
3	Reforzamiento de chapas	1	S/. 300	S/. 254	S/. 46	S/. 300
4	Revisión de instalaciones de agua / desagüe	1	S/. 400	S/. 339	S/. 61	S/. 400
5	Verificación de instalaciones eléctricas	1	S/. 350	S/. 297	S/. 53	S/. 350
Total				S/. 1,314	S/. 236	S/. 1,550

Nota: Elaboración propia.

Tabla 213

Gasto de servicios.

Concepto	Costo	Mes	Costo
1.- Luz	S/. 800	1	S/. 9,600
2.- Agua	S/. 650	1	S/. 7,800
3.-Internet Cable (Dúo)	S/. 199	1	S/. 2,388
4.- Alquiler	S/. 6,066	1	S/. 72,792
Total	S/. 7,715		S/. 92,580

Nota: Elaboración propia.

Tabla 214

Pliego Tarifario Luz del Sur S.A.A.

MEDICION DOBLE ENERGIA Y CONTRATACION O MEDICION DE DOS POTENCIAS (2E2P)	Unidades	BT2
Cargo Fijo	Usuario	S/. 5,72
Cargo por energía en punta	Cent S/. /KW.h	
Cargo por energía fuera de punta	Cent S/. /KW.h	S/. 811,02
Cargo por potencia activa de generación en horas punta	S/.KW-mes	S/. 71,99
Cargo por potencia activa por uso de redes de distribución en horas punta	S/.KW-mes	S/. 51,01
Cargo por exceso de potencia por uso de redes distribución en horas fuera de punta	S/.KW-mes	S/. 41,77
Cargo por energía reactiva que exceda del 30%del total de la energía activa	Cent S/. /Kvarh	S/. 5,35
Costo mensual		S/. 981,51

Nota: Adaptado de Luz del Sur S.A. (04 de julio 2019). Precios para la venta de energía eléctrica (incluye IGV). Recuperado de <https://www.luzdelsur.com.pe/media/pdf/tarifas/TARIFAS.pdf>

Tabla 215

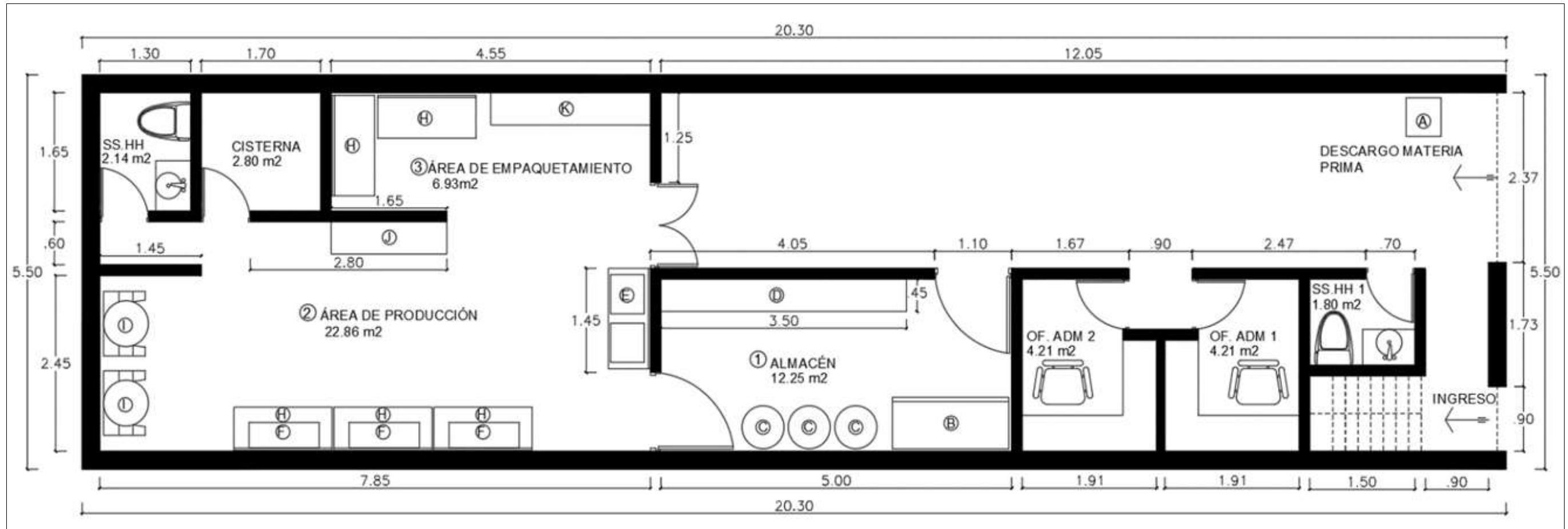
Pliego Tarifario Luz del Sur S.A.A. 2019.

EMPRESA DE DISTRIBUCION ELECTRICA LUZ DEL SUR S.A.A.			
Precios para la venta de energía eléctrica (incluyendo IGV)			
Pliego tarifario: 01 de julio (/1)			
MEDICION DOBLE DE ENERGIA Y CONTRATACION O MEDICION DE DOS POTENCIALES (2E2P)	Unidad	Sistema Lima Sur	
		MT2	BT2
Cargo fijo mensual	S/. Usuario	5,72	5,72
Cargo por energía en punta	cent S/. /kw.h	29,83	32,54
Cargo por energía fuera de punta	cent S/. /kw.h	24,97	27,26
Cargo por potencia activa de generación en horas punta	S/. /kW mes	67,63	71,99
Cargo por potencia activa por uso redes de distribución en horas punta	S/. /kW mes	10,61	51,01
Cargo por exceso de potencia por uso redes distribución en horas fuera de punta	S/. /kW mes	11,48	41,77
Cargo por energía reactiva que exceda del 30% del total de la energía activa	cent S/. /kw.h	5,35	5,35
Nota: Luz del Sur S.A. (04 de julio 2019). Precios para la venta de energía eléctrica (incluye IGV). Recuperado de https://www.luzdelsur.com.pe/media/pdf/tarifas/TARIFAS.pdf			

✓ **Telefonía**

Se contratará el servicio de Internet y teléfono fijo de Movistar con una velocidad de internet de 60 Mbps (los dos primeros meses tendremos una velocidad de 200 Mbps por oferta de la empresa), los beneficios de la empresa nos va permitir hacer llamadas ilimitadas a fijos Movistar locales y de larga distancia, Modem Smart Wifi (2.4 y 5 GHz) y el costo de instalación será de S/ 10.00 soles por seis meses, por lo tanto, nos afiliaremos a la tarifa de S/ 135.00.

6.4.5. Plano del Centro de Operaciones.



LEYENDA					
ITEM	IMAGEN	DESCRIPCIÓN	ITEM	IMAGEN	DESCRIPCIÓN
A		CARRIOLA DE CARGA Y ENLACE DE ALEROS PARA RECEPCIÓN DE RESIDUOS. CAPACIDAD DE CARGA: 3 PATAS 500 KG. 4 PATAS 800 KG.	F		FUENTE DE ACERO INOXIDABLE
B		CONSERVADORA TAPA CUBA. DIMENSIONES: 1.00 DE ANCHO X 0.50 DE PROFUNDIDAD X 0.50 DE ALTO. PROVEEDOR: BUREO PERU	G		BAÑERA DE ACERO INOXIDABLE. CAPACIDAD 30 LT.
C		DEPOSITOS DE ACERO INOXIDABLE PARA RESIDUOS. 20 CM. DE DIAMETRO. CAPACIDAD 100 LT.	H		METANOIDE TRABAJO DE ACERO INOXIDABLE. DIMENSIONES: 1.40 DE ANCHO X 0.80 DE PROFUNDIDAD X 0.80 DE ALTO. PROVEEDOR: BUREO PERU
D		ESTANTE DE ACERO INOXIDABLE PARA VARIOS VASOS. DIMENSIONES: 0.80 DE ANCHO X 0.80 DE PROFUNDIDAD X 0.80 DE ALTO. PROVEEDOR: BUREO PERU	I		MÁQUINA PROCEDEDORES DE ALUMINIO SEMI INOXIDABLE. CAPACIDAD 10 LT. MARCA: BOKA. PROVEEDOR: BUREO PERU
E		LAVADERO 2 PISOS DE ACERO INOXIDABLE. DIMENSIONES: 1.40 DE ANCHO X 0.80 DE PROFUNDIDAD X 0.80 DE ALTO. PROVEEDOR: BUREO PERU	J		ESTANTE DE ACERO INOXIDABLE PARA PRODUCTOS. DIMENSIONES: 0.80 DE ANCHO X 0.80 DE PROFUNDIDAD X 0.80 DE ALTO. PROVEEDOR: BUREO PERU

Figura 75. Plano del Centro de Operaciones.

Fuente. Elaboración propia.

6.4.6. Descripción del centro de operaciones.

Los arreglos a realizar para adecuar el centro de operaciones de la empresa, son los siguientes:

1. Se han implementado **2 oficinas** para fines administrativos, ambas de 4.21 m², considerando las medidas del mobiliario mínimo necesario (escritorio y sillas), así como el espacio de circulación por persona.

Cotización por levantamiento de muros tabiques de Drywall + pintura blanca látex lavable (Precio por m² s/.60.00) (m² total de muro por área a levantar 15m²) s./360.00

2. Para el **almacén**, se ha considerado un área total de 12.00 m², teniendo en cuenta las medidas reales del equipamiento (conservadora, estantería y 3 depósitos de 120 lt. para los insumos) además del espacio mínimo de circulación, que permita el ingreso, descargo y retiro de insumos.

Cotización por levantamiento de muros tabiques de Drywall + pintura blanca látex lavable (Precio por m² s/.60.00) (m² total de muro por área a levantar 13.50m²) s./324.00

3. Para la **zona de producción**, se ha considerado un área total de 22.86 m², teniendo en cuenta las medidas reales del mobiliario y equipamiento necesario para la ejecución y elaboración del producto (3 mesones grandes de trabajo, 1 lavadero 2 pozas, 1 estante y 3 máquinas procesadoras de alimentos), además de la holgura y espacio de circulación necesario para que los colaboradores ubicados en esta zona puedan desempeñarse de manera cómoda y fluida.

Cotización por levantamiento de muros tabiques de Drywall + pintura blanca látex lavable (Precio por m² s/.60.00) (m² total de muro por área a levantar 4.12m²) s./99.00

4. De igual modo, para el área de **empaquetamiento**, se ha considerado un área total de 6.93m³, considerando 2 mesones de trabajo y un estante en donde se colocará los productos una vez empaquetados y listos para su despacho, de igual forma un espacio adecuado de circulación.

En esta área no se considera cotización ya que, ya se consideró el muro colindante con la zona de producción en el ítem anterior.

5. Finalmente, el local adquirido cuenta con 2 baños que se han mantenido y aprovechado, el primero cerca al ingreso, destinado a las oficinas administrativas, y el segundo, en la parte posterior, destinado a los colaboradores de la zona de producción y empaquetamiento.

Tabla 216

Presupuesto de adecuación del Local.

ITEM	CANT.	UNID.	DESCRIPCIÓN	PRECIO UN.	DCTO.	SUB TOTAL
1	15.00	m2	OFICINAS - levantamiento de muros tabiques de Drywall + acabado pintura blanca látex lavable.	S/60.00	S/0.00	S/ 900.00
2	13.50	m2	ALMACÉN - levantamiento de muros tabiques de Drywall + acabado pintura blanca látex lavable.	S/60.00	S/0.00	S/ 810.00
3	4.12	m2	PRODUCCIÓN - levantamiento de muros tabiques de Drywall + acabado pintura blanca látex lavable.	S/60.00	S/0.00	S/ 247.20
TOTAL						S/ 1,957.20

Nota. Elaboración propia.

A continuación, mostraremos la repartición asignada a cada área:

Tabla 217

Distribución de espacios asignados.

ÁREA	MEDIDA	UNIDAD	%
SS. HH 1	1.8	m2	1.80%
Oficina 1	4.21	m2	4.21%
Oficina 2	4.21	m2	4.21%
Almacén	12.25	m2	12.25%
Producción	22.86	m2	22.86%
Empaquetamiento	6.93	m2	6.93%
Cisterna	2.8	m2	2.80%
SS. HH 2	2.14	m2	2.14%
Circulación y escaleras	43.56	m2	43.05%
TOTAL	100.76 Techados	m2	100%

Nota: Elaboración propia.

6.5. Responsabilidad social frente al entorno

6.5.1. Impacto ambiental.

En Complementos Saludables S.A.C. se incluirá el siguiente programa:

- Dentro de la contaminación ambiental, encontramos el ruido de las máquinas, por lo que se debe aislar las paredes con productos no sonoros.

- Poseer un control del uso de agua, emplear un pozo de agua o cisterna dentro del local.
- Con respecto a la manipulación y movilización constante de los materiales y productos, se solicitará a los proveedores y distribuidores que respeten nuestras condiciones como política de la empresa, por ejemplo, no realizar ruidos innecesarios como tocar el claxon consecutivamente, silbar, abuchear, etc. Mientras realizan estas operaciones dentro del local.
- Se va a realizar la adecuada clasificación de los desechos con tachos de basura de diferentes colores (Rojo - Residuos Peligroso, Marrón - Orgánico y Azul – Papel y Cartón, Blanco - Plástico).
- Los tachos estarán forrados interiormente con bolsas de polietileno para basura (bolsas negras), las mismas que serán retiradas diariamente durante las noches para su recojo respectivo por la municipalidad de Lince, cada bolsa tendrá su etiqueta externa con el rotulo de tipo de desecho que pertenece.
- Realizaremos una alianza con la Municipalidad de Lince para el tratamiento de nuestros desechos, facilitándonos el contacto con ellos para que recojan con sus camiones los desperdicios ya clasificados.



Figura 76. Tachos de desperdicios.

Fuente: Elaboración propia.

6.5.2. Con los trabajadores.

Para la empresa, el recurso más importante serán los trabajadores, pues laborarán en base a los objetivos de la empresa y dirigiéndose al éxito, por ese motivo, se respetará sus derechos laborales entre los cuales se incluyen el pago de sus sueldos a tiempo, gratificaciones, seguro médico, así como también los días de vacaciones y todo lo

dispuesto por ley. Además, se incentivará el crecimiento como personas y profesionales a través de capacitaciones constantes sobre temas laborales y personales que involucren el crecimiento como seres humanos.

Posteriormente, desarrollaremos el método de la no discriminación, en donde brindaremos la confianza necesaria a los trabajadores de pertenecer a esta compañía, que no discrimina por factores como raza, religión, orientación sexual, discapacidad, etc. De esta manera se busca preservar un mejor clima laboral dentro de la empresa.

Reuniones con los trabajadores para fomentar un mejor clima laboral.

Día del trabajador:

Se realizará un almuerzo dentro del horario de trabajo con el fin que los empleados logren integrarse, será realizado en un local externo a la empresa este día se laborará hasta el mediodía y el monto estimado a desembolsar será de S/. 500.00.

Fiestas patrias:

Los colaboradores tendrán un desayuno y una tarde deportiva, como parte de la integración. El monto por desembolsar será de S/. 1,000.00.

Fiesta por fin de año:

Para fin de año, a parte de su gratificación y aguinaldo, la empresa realizará una actividad recreativa que puede ser fiesta o paseo en la cual estarán presentes todos los empleados en compañía de sus familiares en algún local externo de la empresa. El presupuesto asignado es de S/. 1,500.00 para todos los gastos mencionados.

Tabla 218

Pago anual de actividades de responsabilidad social con el personal (importe en soles).

Años	2020	2021	2022	2023	2024
Actividades de	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000
Total, con IGV	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000	S/. 3,000
Total, sin IGV	S/. 2,542	S/. 2,542	S/. 2,542	S/. 2,542	S/. 2,542

Nota: Elaboración propia.

6.5.3. Con la Comunidad.

La compañía buscará la manera de generar más oportunidades de trabajo, a medida de su crecimiento y demanda de recurso humano que necesite. Asimismo, participaremos de los diferentes eventos comunitarios planeados por la Municipalidad de Lince auspiciando o donando productos para los participantes, como paquetes con nuestro

producto Nopal Butter o regalos para niños en dichas reuniones. Se estima un presupuesto de S/.2400 por año.

Programa “Vida Sana”, se darán charlas por los mismos trabajadores en centros educativos de primaria y secundaria, una hora cada mes dentro del distrito. Se conversará sobre los beneficios de comer algo rico y saludable a la vez, como un pan con mantequilla con Nopal Butter, se responderán preguntas y se realizarán degustaciones (sampling) con todos los participantes.

Tabla 219

Pago anual de actividades de responsabilidad social con la comunidad (importe en soles)

Responsabilidad Social	Vez por mes	COSTO	2020	2021	2022	2023	2024
Eventos comunitarios Munic, Lince	1	200	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Donaciones de muestras gratis	1	20	240	240	240	240	240
Movilidad Programa “Vida Sana”	1	10	120	120	120	120	120
TOTAL		230	2,760	2,760	2,760	2,760	2,760

Nota: Elaboración propia.



Figura 77. Comunidad Saludable.

Fuente MINSA (2006). Guía para agentes comunitarios de salud: Sesión demostrativa para hacer demostraciones nutritivas. Ministerio de Salud. Recuperado de http://bvs.minsa.gob.pe/local/MINSA/1224_MINSA1499.pdf

Capítulo VII. Estudio Económico y Financiero

7.1. Inversiones

7.1.1. Inversión en activo fijo depreciable.

El Activo Fijo depreciable es aquello que según Ley de Impuesto a la Renta tienen un valor unitario mayor a 1/4 de la unidad impositiva tributaria (UIT). La UIT actualmente es de S/. 4,200, por lo que el valor unitario de los activos que se deprecien debe ser mayor a S/. 1,050. A continuación, se detalla la inversión en activos que cumple con las condiciones mencionadas.

Tabla 220

Inversión en Activo Fijo Depreciables (importe en soles).

Descripción	Cant.	Costo Unitario	Valor Total	IGV	Total, Precio
Operaciones			32,161.02	5,788.98	37,950.00
Procesadora de alimentos	2	8,050.85	16,101.69	2,898.31	19,000.00
Conservadora	1	13,559.32	13,559.32	2,440.68	16,000.00
Computadora	1	1,228.81	1,228.81	221.19	1,450.00
Aire Acondicionado	1	1,271.19	1,271.19	228.81	1,500.00
Administración			11,355.93	2,044.07	13,400.00
Computadora	7	1,228.81	8,601.69	1,548.31	10,150.00
Aire Acondicionado	1	1,271.19	1,271.19	228.81	1,500.00
Televisor	1	1,483.05	1,483.05	266.95	1,750.00
Ventas			5,805.08	1,044.92	6,850.00
Computadora	2	1,525.42	3,050.85	549.15	3,600.00
Aire Acondicionado	1	1,271.19	1,271.19	228.81	1,500.00
Televisor	1	1,483.05	1,483.05	266.95	1,750.00
Total, activo fijo depreciable			49,322.03	8,877.97	58,200.00

Nota: Elaboración propia.

En la tabla 220, la inversión en activo depreciable asciende a S/. 58,200 con IGV y sin IGV asciende a S/. 49,322. La inversión en activo fijo depreciable involucra maquinaria para el área de operaciones, administración, así como equipo y mobiliario para las demás áreas del proyecto.

7.1.2. Inversión en activo intangible.

La inversión de activo intangible involucra a todos los gastos relacionados con la constitución de la empresa, registro de marca, obtención de licencias, entre otros aspectos

Legales, así como la obtención de licencias de software para el área administrativa. A continuación, se detalla la inversión:

Tabla 221

Inversión en Activos Intangibles (importe en soles).

Descripción	Cant.	Costo unitario S/. sin IGV	Total, Valor Venta	IGV 18 %	Total, Precio de Venta
Constitución de la empresa			747.59	114.41	862.00
Búsqueda de nombre	1	4.00	4.00	0.00	4.00
Reserva de nombre (valido 30 días)	1	18.00	18.00	0.00	18.00
Elaboración de la minuta de la constitución	1	296.61	296.61	53.39	350.00
Elaboración de la escritura publica	1	338.98	338.98	61.02	400.00
Inscripción en el registro de personas jurídicas	1	90.00	90.00	0.00	90.00
Obtener el número de ruc	1	0.00	0.00	0.00	0.00
Autorización y legalización de libro en planilla	1	0.00	0.00	0.00	0.00
Otorgamiento de licencia de funcionamiento	1	0.00	0.00	0.00	0.00
Legalización de los libros contable	1	0.00	0.00	0.00	0.00
Trámite e impresión de facturas y boletas	1	0.00	0.00	0.00	0.00
Marcas y patentes			734.84	13.12	747.96
Búsqueda fonética	1	35.28	35.28	0.00	35.28
Búsqueda Figurativa	1	43.68	43.68	0.00	43.68
Registro de marca	1	583.00	583.00	0.00	583.00
Publicación en el diario peruano	1	72.88	72.88	13.12	86.00
Licencias y autorizaciones			2,122.08	322.92	2,445.00
Licencia de funcionamiento	1	651.00	651.00	0.00	651.00
Inspección defensa civil	1				
Carnet de sanidad	1	1,471.08	1,471.08	322.92	1,794.00
Total, Intangibles			3,605.31	437.33	4,042.64

Nota: Elaboración propia.

7.1.3. Inversión en gastos preoperativos.

Los gastos preoperativos se refieren a los gastos que se realizan en el periodo pre-operativos año 0, campaña de lanzamiento, activos no depreciables; es decir todos aquellos gastos que permitirán el acondicionamiento del local. El gasto de adecuación involucra la limpieza de los ambientes, fumigación entre otros. También se reforzará las chapas, se revisará las instalaciones eléctricas y de agua. Los costos se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 222

Inversión en gastos pre – operativos (importe en soles).

Concepto	Cant.	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Importe Total	Operaciones	Administración	Ventas
Activos fijos no depreciables			10,414.41	1,874.59	12,289.00	5,923.56	2,202.88	2,287.97
Operaciones y producción			5,923.56	1,066.24	6,989.80	5,923.56	0.00	0.00
Bandejas de reposo	3	381.36	1,144.07	205.93	1,350.00	1,144.07	0.00	0.00
Bandejas de llenado	2	338.98	677.97	122.03	800.00	677.97	0.00	0.00
Mesa de trabajo	4	338.98	1,355.93	244.07	1,600.00	1,355.93	0.00	0.00
Riel porta bandejas	2	440.68	881.36	158.64	1,040.00	881.36	0.00	0.00
Impresora	1	593.22	593.22	106.78	700.00	593.22	0.00	0.00
Escritorio	2	254.24	508.47	91.53	600.00	508.47	0.00	0.00
Sillas	2	84.66	169.32	30.48	199.80	169.32	0.00	0.00
Repisas	1	593.22	593.22	106.78	700.00	593.22	0.00	0.00
Administración			2,202.88	396.52	2,599.40	0.00	2,202.88	0.00
Impresora	1	593.22	593.22	106.78	700.00	0.00	593.22	0.00
Escritorio	2	254.24	508.47	91.53	600.00	0.00	508.47	0.00
Sillas	6	84.66	507.97	91.43	599.40	0.00	507.97	0.00
Repisas	1	593.22	593.22	106.78	700.00	0.00	593.22	0.00
Ventas			2,287.97	411.83	2,699.80	0.00	0.00	2,287.97
Impresora y escáner	1	1,016.95	1,016.95	183.05	1,200.00	0.00	0.00	1,016.95
Escritorio	2	254.24	508.47	91.53	600.00	0.00	0.00	508.47
Sillas	2	84.66	169.32	30.48	199.80	0.00	0.00	169.32
Repisas	1	593.22	593.22	106.78	700.00	0.00	0.00	593.22
Utensilios, Enseres			4,902.71	882.49	5,785.19	4,685.08	128.30	89.32
Útiles de producción			4,685.08	843.32	5,528.40	4,685.08	0.00	0.00
Herramientas			3,008.47	541.53	3,550.00	3,008.47	0.00	0.00
Útiles de limpieza			454.24	81.76	536.00	454.24	0.00	0.00
Utensilios			1,082.20	194.80	1,277.00	1,082.20	0.00	0.00
Útiles de oficina are producción			140.17	25.23	165.40	140.17	0.00	0.00
Útiles de Administración			128.30	23.09	151.39	0.00	128.30	0.00
Útiles de oficina área administrativa			128.30	23.09	151.39	0.00	128.30	0.00
Útiles de Ventas			89.32	16.08	105.40	0.00	0.00	89.32
Útiles de oficina área ventas			89.32	16.08	105.40	0.00	0.00	89.32
Acondicionamiento de Local			2,534.00	456.12	2,990.12	1,773.80	506.80	253.40
Marketing de Lanzamiento (etapa pre-operativos)			22,875.42	4,117.58	26,993.00	0.00	0.00	22,875.42
Web			600.00	108.00	708.00	0.00	0.00	600.00
Redes sociales			1,875.00	337.50	2,212.50	0.00	0.00	1,875.00
Auspicios			8,675.00	1,561.50	10,236.50	0.00	0.00	8,675.00
Compras materia prima pre-operativos			11,725.42	2,110.58	13,836.00	0.00	0.00	11,725.42
Remuneraciones diciembre			15,609.34	0.00	15,609.34	8,438.97	7,170.37	0.00
Pago Total planilla administrativa			7,170.37	0.00	7,170.37	0.00	7,170.37	0.00
Pago planilla MOD			3,309.40	0.00	3,309.40	3,309.40	0.00	0.00
Pago de planilla MOI			5,129.57	0.00	5,129.57	5,129.57	0.00	0.00
Servicios básicos y diversos diciembres			3,644.07	304.93	3,949.00	1,785.85	1,688.81	169.41
Luz			677.97	122.03	800.00	474.58	135.59	67.80
Agua			550.85	99.15	650.00	385.59	110.17	55.08
Teléfono+ internet			168.64	30.36	199.00	118.05	33.73	16.86
Cámaras de Vigilancia			169.49	30.51	200.00	118.64	33.90	16.95
Seguro antirrobo			127.12	22.88	150.00	88.98	25.42	12.71
Servicio contable			500.00	0.00	500.00		500.00	
Servicio de limpieza			600.00	0.00	600.00	600.00		
Servicio de vigilancia			850.00	0.00	850.00		850.00	
Alquiler Adelantado (diciembre)	1	6,060.00	6,060.00	0.00	6,060.00	4,242.00	1,212.00	606.00
SUBTOTAL GASTOS PRE OPERATIVOS			66,039.94	7,635.71	73,675.65	26,849.26	12,909.16	26,281.52
Garantía (2 meses)	2	6,060.00	12,120.00	0.00	12,120.00			
TOTAL, GASTOS PRE OPERATIVOS			78,159.94	7,635.71	85,795.65			

Nota: Elaboración propia.

Tabla 223

Total, valor gastos pre operativos (importe en soles).

	Operaciones	Administración	Ventas	Total
Activos fijos no depreciables	5,923.56	2,202.88	2,287.97	10,414.41
Utensilios, Enseres	4,685.08	128.3	89.32	4,902.71
Acondicionamiento de Local	1,773.80	506.8	253.4	2,534.00
Marketing de Lanzamiento (etapa preoperativa)			22,875.42	22,875.42
Remuneraciones diciembre	8,438.97	7,170.37	0	15,609.34
Servicios básicos y diverso diciembre	1,785.85	1,688.81	169.41	3,644.07
Alquiler Adelantado (diciembre)	4,242.00	1,212.00	606	6,060.00
Total, valor gastos pre-operativos	26,849.26	12,909.16	26,281.52	66,039.94

Nota: Elaboración propia.

7.1.4. Inversión en inventarios iniciales.

El monto por inventario está conformado por las unidades de producción que cubre el primer mes de operaciones, donde el programa de producción del proyecto es equivalente a 4,996 unidades para diciembre 2019.

La inversión en inventario inicial asciende a S/. 23,329 con IGV y S/.21, 051 sin IGV. A continuación, el detalle:

Costo de producción del año 0:

Prorratio de costos en función al mes 0 de producción del año 2020.

Producción del mes 0 = 4996 unidades totales.

Tabla 224

Costo de producción total de inventarios iniciales 2019 (importe en soles).

	Costos mes 0	unidades mes 0	Costo unitario
MOD	3,309.40	4996	0.66
MOI	5,129.57	4996	1.03
energía eléctrica (energía eléctrica)	677.97	4996	0.14
agua	550.85	4996	0.11

Nota: Elaboración propia.

Tabla 225

Unidades de Sampling dic. 2019 – Nopal Butter de 90 gr.

	unidades
Nopal Butter – Stick 90 gr	2528

Nota: Elaboración propia.

Tabla 226

Costo de producción de Sampling de Nopal Butter de 90 gr dic. 2019 (importe en soles)

	Costo unitario	Costo total	Igv	Monto
Materia prima	2.3	5,813.08	1,046.35	6,859.44
MOD	0.66	1,674.26	0	1,674.26
MOI	1.03	2,595.10	0	2,595.10
energía eléctrica (energía eléctrica)	0.14	342.99	61.74	404.73
agua	0.11	278.68	50.16	328.84
		10,704.11	1,158.26	11,862.37

Nota: Elaboración propia.

Unidades inventario inicial producto terminado:

Tabla 227

Unidades de inventario inicial del producto terminado de Nopal Butter de 90 gr.

	unidades
Nopal Butter – Stick 90 gr	2,443

Nota: Elaboración propia.

Tabla 228

Costo del producto terminado de Nopal Butter de 90 gr (importe en soles).

	Costo unitario	Costo total	IGV	Monto
Materia prima	2.3	5,619.13	1,011.44	6,630.57
MOD	0.66	1,618.40	0	1,618.40
MOI	1.03	2,508.52	0	2,508.52
energía eléctrica (energía eléctrica)	0.14	331.55	59.68	391.22
agua	0.11	269.38	48.49	317.87
		10,346.97	1,119.61	11,466.58

Nota: Elaboración propia.

Tabla 229

Total, Inventario (importe en soles)

	Costo total	Igv	Monto
Inventario inicial Sampling	10,704.11	1,158.26	11,862.37
Inventario inicial producto terminado	10,346.97	1,119.61	11,466.58
Total, inventario	21,051.08	2,277.87	23,328.95

Nota: Elaboración propia.

7.1.5. Inversión en Capital de Trabajo.

Dentro de todos los métodos de capital de trabajo se considera el método de déficit acumulado, en donde se debe identificar los ingresos y egresos desembolsables de cada mes del primer año del proyecto para posteriormente hallar el saldo acumulado por cada mes del año, siendo el déficit más alto el que se tomara como capital de trabajo.

Como se observa en la siguiente tabla, el mayor déficit se da en el mes de FEBRERO y equivale a S/. 142,114. Adicionalmente, se ha adicionado un monto por caja mínima de S/. S/.6,000.00, dando como resultado una inversión de capital de trabajo de S/. 148,114 con IGV. Por otro lado, también se debe considerar, para hallar el capital de trabajo que los montos consideren IGV, a excepción de los sueldos.

Tabla 230

Inversión en Capital de Trabajo mes 1 – mes 18 (importe en soles).

Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18
Saldo Inicial de Caja																		
Tienda por Conveniencia (Tambo, Listo, Mass, Oxxo).	33,683	40,655	47,622	49,365	56,332	42,393	67,947	60,980	54,013	74,338	81,306	88,278	54,289	69,095	61,689	61,689	69,095	54,289
Ventas100% al crédito	33,683	40,655	47,622	49,365	56,332	42,393	67,947	60,980	54,013	74,338	81,306	88,278	54,289	69,095	61,689	61,689	69,095	54,289
Ventas netas Biomarkets	33,683	40,655	47,622	49,365	56,332	42,393	67,947	60,980	54,013	74,338	81,306	88,278	54,289	69,095	61,689	61,689	69,095	54,289
IGV Ventas	6,063	7,318	8,572	8,886	10,140	7,631	12,231	10,976	9,722	13,381	14,635	15,890	9,772	12,437	11,104	11,104	12,437	9,772
Total, Ingresos en Efectivo	39,746	47,973	56,194	58,251	66,472	50,024	80,178	71,957	63,736	87,719	95,941	104,167	64,061	81,532	72,793	72,793	81,532	64,061
cobranza al crédito a 45 días		39,746	47,973	56,194	58,251	66,472	50,024	80,178	71,957	63,736	87,719	95,941	104,167	64,061	81,532	72,793	72,793	81,532
Eco tiendas	28,355	34,222	40,088	41,555	47,426	35,688	57,201	51,335	45,469	62,582	68,449	74,315	45,701	58,167	51,931	51,931	58,167	45,701
Ventas100% al crédito	28,355	34,222	40,088	41,555	47,426	35,688	57,201	51,335	45,469	62,582	68,449	74,315	45,701	58,167	51,931	51,931	58,167	45,701
Ventas netas autoservicios	28,355	34,222	40,088	41,555	47,426	35,688	57,201	51,335	45,469	62,582	68,449	74,315	45,701	58,167	51,931	51,931	58,167	45,701
IGV Ventas	5,104	6,160	7,216	7,480	8,537	6,424	10,296	9,240	8,184	11,265	12,321	13,377	8,226	10,470	9,348	9,348	10,470	8,226
Total, Ingresos en Efectivo	33,459	40,382	47,304	49,034	55,963	42,112	67,498	60,575	53,653	73,847	80,769	87,692	53,927	68,637	61,279	61,279	68,637	53,927
cobranza a 45 días		33,459	40,382	47,304	49,034	55,963	42,112	67,498	60,575	53,653	73,847	80,769	87,692	53,927	68,637	61,279	61,279	68,637
Total, cobranza	0	73,206	88,355	103,498	107,285	122,435	92,136	147,676	132,532	117,389	161,567	176,710	191,859	117,988	150,169	134,072	134,072	150,169
Total, Egresos en Efectivo	98,562	92,825	86,094	106,991	101,166	89,622	153,770	108,537	100,368	157,465	131,465	166,228	134,732	123,522	108,880	131,419	118,963	105,916
Insumos totales sin IGV	25,593	31,992	37,373	37,924	44,153	30,339	55,551	45,593	40,212	59,831	63,305	68,644	41,269	52,524	46,896	46,896	52,524	41,269
Aceite de coco	2,966	3,686	4,322	4,364	5,085	3,475	6,398	5,254	4,619	6,864	7,288	7,881	4,751	6,047	5,399	5,399	6,047	4,751
Harina de nopal	9,407	11,780	13,729	13,983	16,186	11,102	20,424	16,695	14,746	21,949	23,220	25,169	15,151	19,284	17,218	17,218	19,284	15,151
Harina de almendras	13,220	16,525	19,322	19,576	22,881	15,763	28,729	23,644	20,847	31,017	32,797	35,593	21,366	27,193	24,280	24,280	27,193	21,366
IGV Insumos	4,607	5,758	6,727	6,826	7,947	5,461	9,999	8,207	7,238	10,769	11,395	12,356	7,428	9,454	8,441	8,441	9,454	7,428
Materiales	13,899	0	0	16,283	0	0	20,442	0	0	27,798	0	0	15,419	0	0	18,063	0	0
Stick de 90Gr	7,966	0	0	9,322	0	0	11,695	0	0	15,932	0	0	8,838	0	0	10,342	0	0
Tapa rosca para Stick	3,983	0	0	4,661	0	0	5,847	0	0	7,966	0	0	4,419	0	0	5,171	0	0
Cajas de 30cm*10cm (12 unidades)	1,950	0	0	2,300	0	0	2,900	0	0	3,900	0	0	2,162	0	0	2,550	0	0
IGV materiales	2,502	0	0	2,931	0	0	3,680	0	0	5,004	0	0	2,775	0	0	3,251	0	0
Sueldos	20,989	21,615	21,871	21,935	26,126	21,679	32,566	22,363	22,107	22,855	27,685	33,315	21,748	22,662	22,389	22,389	26,596	22,117
Sueldo bruto área administrativa	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500	6,500
Sueldo bruto área ventas	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100	4,100
Sueldo bruto área MOD	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Sueldo bruto área MOI	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650	4,650
Gratificación	0	0	0	0	0	0	9,125	0	0	0	0	9,125	0	0	0	0	0	0
Pago de CTS	0	0	0	0	3,934	0	0	0	0	0	4,573	0	0	0	0	0	3,934	0
Es Salud	1,274	1,643	1,643	1,643	1,643	1,643	1,643	1,643	1,643	1,643	1,643	1,643	1,274	1,643	1,643	1,643	1,643	1,643
Bono ley (9% de las gratificaciones)	0	0	0	0	0	0	821	0	0	0	0	821	0	0	0	0	0	0
SCTR (1.23%)	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224
Comisión ventas 2%	1,241	1,498	1,754	1,818	2,075	1,562	2,503	2,246	1,990	2,738	2,995	3,252	2,000	2,545	2,272	2,272	2,545	2,000
Servicios y suministros sin IGV	8,141	8,141	8,337	8,141	8,141	9,328	8,141	8,141	8,337	8,141	8,141	16,399	8,141	8,141	8,337	8,141	8,141	9,328
Energía eléctrica	678	678	678	678	678	678	678	678	678	678	678	678	678	678	678	678	678	678
IGV Energía eléctrica	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122	122
Agua	551	551	551	551	551	551	551	551	551	551	551	551	551	551	551	551	551	551
IGV Agua	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Teléfono+ internet	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169

IGV teléfono + Internet	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Cámaras de Vigilancia	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169
IGV de cámaras de vigilancia	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31	31
Seguro antirrobo	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127	127
IGV seguro antirrobo	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23	23
Recarga de extintores												203	0	0	0	0	0	0
IGV recarga de extintores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	37	0	0	0	0	0	0
Alquiler	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060
IGV alquiler	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mantenimiento de equipos de producción	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4,359	0	0	0	0	0	0
IGV mantenimiento equipos de producción	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	785	0	0	0	0	0	0
Mantenimiento de equipos de administración	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	810	0	0	0	0	0	0
IGV mantenimiento equipos de administración	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	146	0	0	0	0	0	0
Mantenimiento de equipos de ventas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	480	0	0	0	0	0	0
IGV mantenimiento equipos de ventas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	86	0	0	0	0	0	0
Reposición de herramientas	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	85	898	85	85	85	85	85	85
IGV herramientas	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	162	15	15	15	15	15	15
Reposición de utensilios y útiles de limpieza	302	302	302	302	302	1,293	302	302	302	302	302	1,536	302	302	302	302	302	1,293
IGV de reposición de utensilios y útiles de limpieza	54	54	54	54	54	233	54	54	54	54	54	277	54	54	54	54	54	233
Reposición de útiles de oficina	0	0	196	0	0	196	0	0	196	0	0	358	0	0	196	0	0	196
IGV de reposición de útiles de oficina	0	0	35	0	0	35	0	0	35	0	0	64	0	0	35	0	0	35
IGV servicios y suministros	374	374	410	374	374	588	374	374	410	374	374	1,861	374	374	410	374	374	588
Servicios tercerizados sin IGV	2,350	2,950	2,350	2,950	2,350	2,950	2,350	2,950	2,350	2,950	2,350	2,950	2,350	2,950	2,350	2,950	2,350	2,950
Servicio contable	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Servicio de limpieza	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Servicio de transporte	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
Servicio de vigilancia	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850
Servicio Técnico y Reparación de Máquinas	0	600	0	600	0	600	0	600	0	600	0	600	0	600	0	600	0	600
IGV servicios tercerizados	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72
Promoción y Publicidad																		
Gastos de Prom. y Publicidad sin IGV	12,025	13,100	2,000	2,400	4,010	2,460	5,610	5,500	1,900	2,650	2,645	7,680	12,025	13,100	2,000	2,400	4,010	2,460
IGV publicidad	2,165	2,358	360	432	722	443	1,010	990	342	477	476	1,382	2,165	2,358	360	432	722	443
Activ. de Responsabilidad Social																		
Gasto responsabilidad social sin IGV	786	786	786	786	786	786	786	786	786	786	786	556	786	786	786	786	786	786
IGV de evento responsabilidad social	141	141	141	141	141	141	141	141	141	141	141	100	141	141	141	141	141	141
Impuestos																		
Pago a Cuenta Imp. Renta (1.0% de las ventas del mes pasado)		620	749	877	909	1,038	781	1,251	1,123	995	1,369	1,498	1,626	1,000	1,273	1,136	1,136	1,273
Pagos de IGV al Estado					516	9,419	7,349	7,250	10,432	9,703	7,808	14,497	13,495	5,042	10,507	11,027	7,739	12,143
Préstamo e Imprevistos																		
Cuotas del Préstamo activo fijo	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690	1,690
Cuotas del préstamo capital de trabajo	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228	3,228
Ingresos menos Egresos del mes	-98,562	-19,620	2,261	-3,493	6,120	32,813	-61,634	39,138	32,165	-40,076	30,102	10,482	57,127	-5,534	41,289	2,653	15,109	44,253
Saldo Acumulado	-98,562	-118,181	-115,920	-119,413	-113,293	-80,480	-142,114	-102,976	-70,811	-110,887	-80,785	-70,303	-13,176	-18,710	22,579	25,232	40,341	84,593
Máximo Déficit Mensual Acumulado	-142,114																	
Caja Mínima Requerida 1 día del egreso más alto	-6,000																	
Inversión en Capital de Trabajo	-148,114																	

Nota: Elaboración propia.

7.1.6. Liquidación de IGV.

También veremos el pago de IGV que aparece filas más abajo en un cuadro de liquidación especial. El IGV se netea el IGV de los ingresos y egresos incluyendo el IGV de inversiones que es la suma de todos los IGV de los 4 pilares anteriores. El único pilar que no grava el IGV es el Capital de Trabajo. Se están considerado los activos que están afectos al impuesto general a las ventas (IGV).

Tabla 231

Liquidación del IGV dic. 2019 – dic. 2020 (importe en soles).

	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020
IGV ventas		11,166.95	13,477.84	15,787.85	16,365.57	18,676.52	14,054.68	22,526.80	20,216.80	17,906.79	24,645.75	26,955.75	29,266.64	231,047.92
IGV egresos	19,228.87	9,861.10	8,704.45	7,710.39	10,777.19	9,257.23	6,705.56	15,276.55	9,784.75	8,203.40	16,838.16	12,458.99	15,771.43	131,349.20
IGV compras m prima		4,606.78	5,758.47	6,727.12	6,826.27	7,947.46	5,461.02	9,999.15	8,206.78	7,238.14	10,769.49	11,394.92	12,355.93	97,291.53
IGV materiales		2,501.85	0.00	0.00	2,930.95	0.00	0.00	3,679.63	0.00	0.00	5,003.69	0.00	0.00	14,116.12
IGV servicios y suministros		374.49	374.49	409.79	374.49	374.49	588.26	374.49	374.49	409.79	374.49	374.49	1,861.02	6,264.79
IGV servicios tercerizados		72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	864.00
IGV publicidad		2,164.50	2,358.00	360.00	432.00	721.80	442.80	1,009.80	990.00	342.00	477.00	476.10	1,382.40	11,156.40
IGV responsabilidad social		141.48	141.48	141.48	141.48	141.48	141.48	141.48	141.48	141.48	141.48	141.48	100.08	1,656.36
IGV inversiones	19,228.87													0.00
IGV neto	(19,228.87)	1,305.86	4,773.40	8,077.46	5,588.38	9,419.29	7,349.12	7,250.25	10,432.04	9,703.39	7,807.59	14,496.76	13,495.21	99,698.73
Crédito fiscal	(19,228.87)	(19,228.87)	(17,923.02)	(13,149.62)	(5,072.16)									(19,228.87)
neto a pagar		(17,923.02)	(13,149.62)	(5,072.16)	516.21	9,419.29	7,349.12	7,250.25	10,432.04	9,703.39	7,807.59	14,496.76	13,495.21	80,469.86

Nota: Elaboración propia.

Tabla 232

Liquidación del IGV Ene. 2021 – jun. 2021 (importe en soles).

	Ene-21	Feb-21	Mar-21	Abr-21	May-21	Jun-21
IGV ventas	17,998.21	22,907.07	20,451.72	20,451.72	22,907.07	17,998.21
IGV egresos	12,956.17	12,400.24	9,424.58	12,712.63	10,764.04	8,672.90
IGV compras m prima	7,428.36	9,454.27	8,441.31	8,441.31	9,454.27	7,428.36
IGV materiales	2,775.34	0.00	0.00	3,251.35	0.00	0.00
IGV servicios y suministros	374.49	374.49	409.79	374.49	374.49	588.26
IGV servicios tercerizados	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00	72.00
IGV publicidad	2,164.50	2,358.00	360.00	432.00	721.80	442.80
IGV responsabilidad social	141.48	141.48	141.48	141.48	141.48	141.48
IGV inversiones						
IGV neto	5,042.04	10,506.83	11,027.14	7,739.09	12,143.03	9,325.31
Crédito fiscal						
neto a pagar	5,042.04	10,506.83	11,027.14	7,739.09	12,143.03	9,325.31

Nota: Elaboración propia.

Tabla 233

Liquidación del IGV 2020 – 2024 (importe en soles).

Liquidación de IGV anual	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
IGV ventas		231,047.92	245,427.99	260,701.23	276,928.85	294,165.56	
IGV venta de activo fijo							3,087.84
IGV materia prima		-111,407.64	-115,941.51	-123,933.81	-131,657.80	-139,000.42	
IGV CIF		-4,799.57	-4,977.77	-5,129.43	-5,254.79	-5,079.60	
IGV gastos administrativo		-2,601.30	-2,220.28	-2,437.95	-2,458.43	-2,282.06	
IGV gasto de ventas		-12,540.69	-9,511.18	-9,489.85	-8,740.40	-8,615.52	
IGV inversiones	-19,228.87						
IGV neto	-19,228.87	99,698.73	112,777.25	119,710.18	128,817.44	139,187.95	3,087.84
Crédito fiscal	-19,228.87	-19,228.87	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total, a pagar	0.00	80,469.86	112,777.25	119,710.18	128,817.44	139,187.95	3,087.84

Nota: Elaboración propia.

7.1.7. Resumen de Estructura de Inversiones.

A continuación, se presenta la estructura de la Inversión del proyecto, tomando en cuenta los cinco pilares de inversiones que han descrito anteriormente.

Tabla 234

Resumen de Inversiones (importe en soles).

	Valor	IGV	Monto total	%
Activo fijo depreciable	49,322.03	8,877.97	58,200.00	18%
Activo Intangible	3,605.31	437.33	4,042.64	1%
Gastos pre-operativos	78,159.94	7,635.71	85,795.65	27%
Inventarios	21,051.08	2,277.87	23,328.95	7%
Capital de trabajo	148,114.17	0	148,114.17	46%
Total, Inversión	300,252.54	19,228.87	319,481.41	100%

Nota: Elaboración propia.

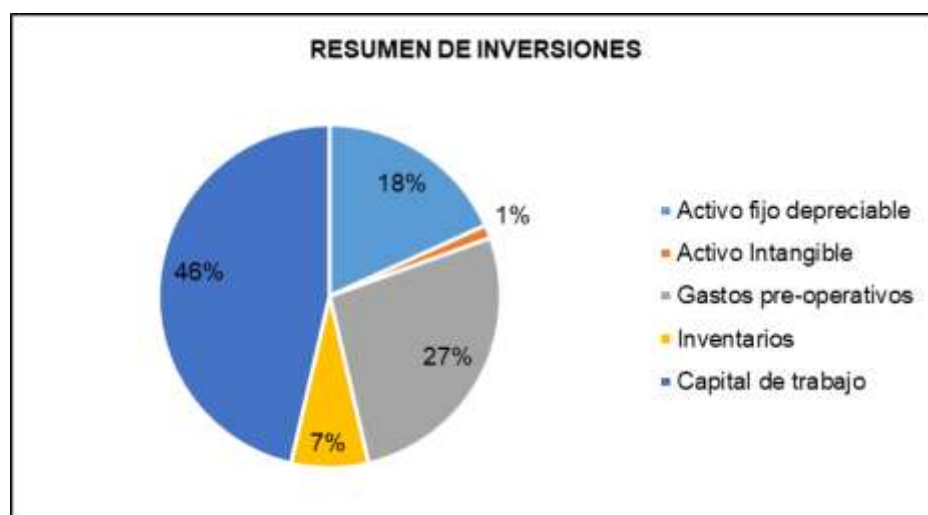


Figura 78. Resumen de Inversiones.

Fuente: Elaboración propia.

Como se muestra en la tabla anterior, el rubro de inversión más significativa del proyecto es el capital de trabajo (46%), seguida por la de Gastos pre-operativos (27%) y el Activo fijo depreciable (18%).

7.2. Financiamiento

7.2.1. Estructura de financiamiento.

El Activo Fijo depreciable será financiado en un 80% por préstamos bancarios, así como el capital de trabajo que será financiado por los Bancos o Cajas Rurales, por lo que los activos intangibles, gastos pre operativos e inventario inicial, será considerado dentro de la inversión en base al capital social propio.

Considerando el financiamiento por terceros debemos mencionar que equivale al 30.00% de las inversiones, mientras que el financiamiento por capital propio equivale al 70.00%.

Tabla 235

Estructura de Financiamiento (importe en soles)

	Monto de inversión	Deuda	Patrimonio
Activo fijo depreciable	58,200.00	46,560.00	11,640.00
Activo Intangible	4,042.64		4,042.64
Gastos pre-operativos	85,795.65		85,795.65
Inventarios	23,328.95		23,328.95
Capital de trabajo	148,114.17	47,921.41	100,192.76
	319,481.41	94,481.41	225,000.00
		29.60%	70.40%

Nota: Elaboración propia.

Tabla 236

Porcentaje de financiamiento (importe en soles).

Tipo de fuente	Monto	%
Deuda	94,481.41	30%
Capital Propio	225,000.00	70%
Total	319,481.41	100%

Nota: Elaboración propia.

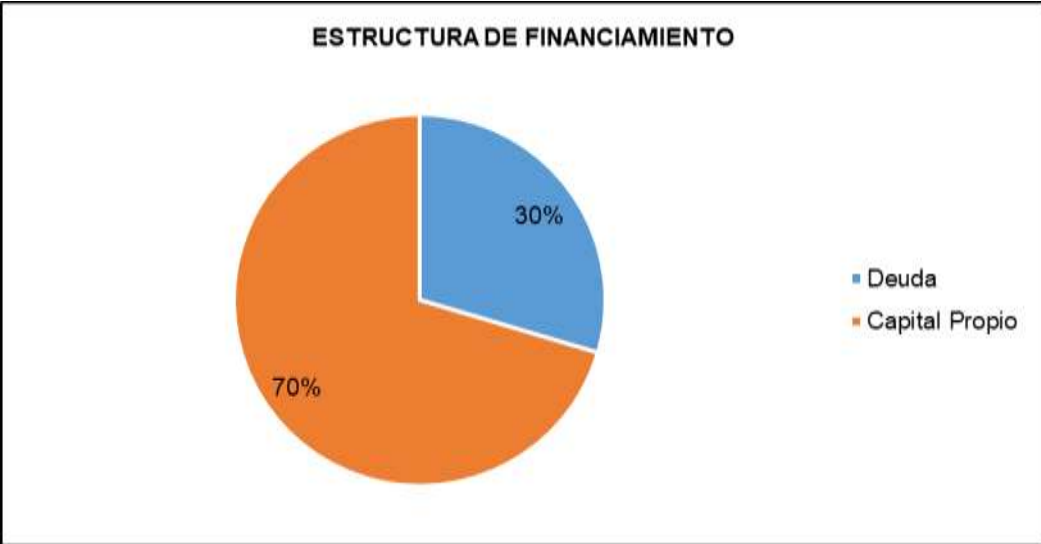


Figura 79. Estructura de financiamiento.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 237.

Aporte de los socios (importe en soles).

Aporte de cada socio	Monto
Socio 1	45,000.00
Socio 2	45,000.00
Socio 3	45,000.00
Socio 4	45,000.00
Socio 5	45,000.00

Nota: Elaboración propia.

7.2.2. Financiamiento del activo fijo.

Banco Mi Banco:

El crédito por solicitar a dicha institución financiera es un crédito Maquinaria y Equipos y tiene las condiciones siguientes:

- Negocio con 6 meses de funcionamiento como mínimo.
- Fotocopia de DNI titular y/o cónyuge/conviviente.
- Recibo de servicios (energía eléctrica o agua).
- No tener deudas morosas en el sistema financiero.

a. Personas Naturales:

- Documentos que acrediten el funcionamiento del negocio, por ejemplo: boletas de compra o venta, o RUC o Licencias, registro de gastos e ingresos del negocio, entre otros.
- Si eres propietario de tu casa: Título de propiedad o Constancia de posesión o Testimonio de Compra Venta o declaratoria de herederos u otros documentos que puedan acreditar tu propiedad
- Si vives en casa de familiares o eres alojado: Constancia de alojado otorgado por el propietario(a) de la vivienda y el DNI de un aval con casa propia.
- Si eres inquilino presenta tu contrato de alquiler y el DNI de un aval con casa propia.
- Si tienes experiencia en el sistema financiero: comprobantes de pago y/o cronogramas de pago de tus deudas vigentes.

b. Personas Jurídicas:

- Fotocopia de DNI de los socios.
- Recibo de energía eléctrica, agua o teléfono.
- Documentos del negocio.
- Documentos de residencia del representante legal apoderado y avales.

- Acta de constitución de la empresa.
- Vigencia de poderes actualizada con antigüedad no mayor a 8 días.
- Declaración de renta anual y 3 últimos PDT.
- Documentos de propiedad del inmueble que será otorgado en garantía.
- Recibos de agua, energía eléctrica o teléfono del local donde funciona el negocio.
- Para financiamiento mayor a S/10,000 se requerirá proforma.

Tabla 238

Financiamiento de Activo Fijo.

Préstamo activo fijo	46,560.00
TCEA (Mi banco)	19.90%
TCEM	1.52%
Plazo anual	3.00
Plazo mensual	36.00
Cuota Mensual	1,689.96

Nota: Adaptado de Mibanco (23 de agosto 2019). Opciones de financiamiento para tu negocio.

Recuperado de <https://www.mibanco.com.pe/noticia/opciones-de-financiamiento-negocio>

Tabla 239

Cronograma de Pagos del Activo Fijo.

Mes	Saldo Inicial	Interés	Capital	Cuota	Saldo Final
1	46,560.00	709.52	980.44	1,689.96	45,579.56
2	45,579.56	694.58	995.38	1,689.96	44,584.18
3	44,584.18	679.42	1,010.54	1,689.96	43,573.64
4	43,573.64	664.02	1,025.94	1,689.96	42,547.70
5	42,547.70	648.38	1,041.58	1,689.96	41,506.12
6	41,506.12	632.51	1,057.45	1,689.96	40,448.67
7	40,448.67	616.39	1,073.57	1,689.96	39,375.10
8	39,375.10	600.03	1,089.93	1,689.96	38,285.17
9	38,285.17	583.43	1,106.53	1,689.96	37,178.64
10	37,178.64	566.56	1,123.40	1,689.96	36,055.24
11	36,055.24	549.44	1,140.52	1,689.96	34,914.72
12	34,914.72	532.06	1,157.90	1,689.96	33,756.82
13	33,756.82	514.42	1,175.54	1,689.96	32,581.28
14	32,581.28	496.50	1,193.46	1,689.96	31,387.82
15	31,387.82	478.32	1,211.64	1,689.96	30,176.18
16	30,176.18	459.85	1,230.11	1,689.96	28,946.07
17	28,946.07	441.11	1,248.85	1,689.96	27,697.22
18	27,697.22	422.08	1,267.88	1,689.96	26,429.34
19	26,429.34	402.76	1,287.20	1,689.96	25,142.14
20	25,142.14	383.14	1,306.82	1,689.96	23,835.32
21	23,835.32	363.22	1,326.74	1,689.96	22,508.58
22	22,508.58	343.01	1,346.95	1,689.96	21,161.63
23	21,161.63	322.48	1,367.48	1,689.96	19,794.15
24	19,794.15	301.64	1,388.32	1,689.96	18,405.83
25	18,405.83	280.49	1,409.47	1,689.96	16,996.36
26	16,996.36	259.01	1,430.95	1,689.96	15,565.41
27	15,565.41	237.20	1,452.76	1,689.96	14,112.65
28	14,112.65	215.06	1,474.90	1,689.96	12,637.75
29	12,637.75	192.59	1,497.37	1,689.96	11,140.38
30	11,140.38	169.77	1,520.19	1,689.96	9,620.19
31	9,620.19	146.60	1,543.36	1,689.96	8,076.83
32	8,076.83	123.08	1,566.88	1,689.96	6,509.95
33	6,509.95	99.20	1,590.76	1,689.96	4,919.19
34	4,919.19	74.96	1,615.00	1,689.96	3,304.19
35	3,304.19	50.35	1,639.61	1,689.96	1,664.58
36	1,664.58	25.37	1,664.59	1,689.96	-0.01
Total	14,278.55	46,560.01	60,838.56		

Nota: Adaptado de Mibanco (23 de agosto 2019). Opciones de financiamiento para tu negocio.

Recuperado de <https://www.mibanco.com.pe/noticia/opciones-de-financiamiento-negocio>

Tabla 240

Financiamiento de la deuda del Activo Fijo.

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Préstamo	46,560.00					
Amortización		-12,803.18	-15,350.99	-18,405.84		
Interés		-7,476.34	-4,928.53	-1,873.68		
Total	46,560.00	-20,279.52	-20,279.52	-20,279.52	0	0

Nota: Elaboración propia.

7.2.3. Financiamiento del Capital de Trabajo.

Caja Sullana:

El crédito para solicitar es el denominado “crédito empresarial” otorgado a personas con negocios y empresas con las siguientes condiciones:

- Personas Naturales:
 - Buena calificación crediticia.
 - Copia DNI
 - Boletas o comprobantes.
 - Copia de recibo de servicios básicos
- Personas Jurídicas:
 - Buena calificación crediticia.
 - R.U.C
 - Se debe presentar documentos que acrediten el correcto funcionamiento de la empresa, además de mencionar al representante legal de la misma.
 - Mantener un domicilio estable. (no es indispensable).

Considerando al simulador online de Caja Sullana, se estima una TCEA de 29% para el monto y periodo solicitado. En este caso, el financiamiento asciende a S/. 148,200 para utilizarlo en capital de trabajo.

Consideran una TCEA promedio de (19.90%) para préstamo de activo fijo y (28.50%) para capital de trabajo, siendo estos los más bajo de las tres instituciones financieras revisadas, se considera realizarlos, así cubrirán el 30% de financiamiento de todo el capital a financiar.

Caja Rural Huancayo:

Crédito dirigido a persona natural o jurídica que tienen como principal fuente generadora de ingresos cualquier actividad de producción, comercio y/o servicios.

Ventajas:

Te puede servir para la adquisición de activos fijos (maquinarias, equipo, arreglo y compra de local comercial u otros de la misma naturaleza de inversión) y/o capital de trabajo.

- Aprobación en 24 horas (*)
 - Crédito en soles o dólares
 - Tú eliges la forma y frecuencia de pago
 - Si tienes capacidad de pago puedes solicitar un segundo crédito principal
- (*) Sujeto a evaluación crediticia

Requisitos:

- Para Personas Naturales:
 - Copia del DNI de los intervinientes del crédito (Titular y Cónyuge).
 - Tener como mínimo seis (6) meses de experiencia empresarial.
 - Acreditar domicilio estable, caso contrario debes ser garantizado por una persona que acredite estabilidad domiciliaria.
 - Copia de la Ficha de RUC (no es indispensable)
- Para Personas Jurídicas
 - Copia del DNI de los representantes legales.
 - Escritura Pública de Constitución.
 - Certificado de Vigencia de Poderes.
 - Copia de la Ficha de RUC.
 - Acreditar domicilio estable, caso contrario debe ser garantizado por una persona que acredite estabilidad domiciliaria.

Por otro lado, los resultados del simulador online de la institución estima una TCEA (tasa que incluye todos los costos de un crédito) de 28.05% para el monto y periodo solicitado.

Tabla 241

Financiamiento del Capital de Trabajo.

Préstamo capital de trabajo	47,921.13
Caja Huancayo	28.50%
TEM	2.11%
Plazo anual	1.50
Plazo mensual	18.00
Cuota Mensual	3,227.90

Nota: Adaptado de Caja Huancayo. (15 de septiembre 2019). Productos de crédito. Recuperado de https://www.cajahuancayo.com.pe/PCM_ProdServicios/PCM_frmProCredito.aspx?cCodigo=42

Tabla 242

Cronograma de pagos del Capital de Trabajo.

Mes	Saldo Inicial	Interés	Capital	Cuota	Saldo Final
1	47,921.13	1,011.92	2,215.98	3,227.90	45,705.15
2	45,705.15	965.13	2,262.77	3,227.90	43,442.38
3	43,442.38	917.35	2,310.55	3,227.90	41,131.83
4	41,131.83	868.56	2,359.34	3,227.90	38,772.49
5	38,772.49	818.74	2,409.16	3,227.90	36,363.33
6	36,363.33	767.86	2,460.04	3,227.90	33,903.29
7	33,903.29	715.92	2,511.98	3,227.90	31,391.31
8	31,391.31	662.87	2,565.03	3,227.90	28,826.28
9	28,826.28	608.71	2,619.19	3,227.90	26,207.09
10	26,207.09	553.40	2,674.50	3,227.90	23,532.59
11	23,532.59	496.92	2,730.98	3,227.90	20,801.61
12	20,801.61	439.26	2,788.64	3,227.90	18,012.97
13	18,012.97	380.37	2,847.53	3,227.90	15,165.44
14	15,165.44	320.24	2,907.66	3,227.90	12,257.78
15	12,257.78	258.84	2,969.06	3,227.90	9,288.72
16	9,288.72	196.14	3,031.76	3,227.90	6,256.96
17	6,256.96	132.12	3,095.78	3,227.90	3,161.18
18	3,161.18	66.75	3,161.15	3,227.90	0.03
Totales		10,181.10	47,921.10	58,102.20	

Nota: Adaptado de Caja Huancayo. (15 de septiembre 2019). Productos de crédito. Recuperado de https://www.cajahuancayo.com.pe/PCM_ProdServicios/PCM_frmProCredito.aspx?cCodigo=42

Tabla 243

Financiamiento de la deuda del Capital de Trabajo.

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Préstamo	47,921.13					
Amortización		-29,908.16	-18,012.94			
Interés		-8,826.64	-1,354.46			
Total, cuota	47,921.13	-38,734.80	-19,367.40	0.00	0.00	0.00

Nota: Elaboración propia.

7.3. Ingresos anuales

7.3.1. Ingresos por ventas.

Los ingresos para el proyecto son provenientes de las ventas del producto por el canal directo e indirecto. A continuación, se muestra la estructura de precios del producto según canal de venta:

Tabla 244

Ingreso por ventas en tiendas por conveniencia 2020 (importe en soles).

Tienda por conveniencia (Tambo, Listo, Mass, Oxxo)	2020												2020	2021	2022	2023	2024
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic					
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	33,683.23	40,655.23	47,622.31	49,365.31	56,332.38	42,393.31	67,947.46	60,980.38	54,013.31	74,338.46	81,305.53	88,277.53	696,914.42	740,292.47	786,358.88	835,300.75	887,295.32
Valor venta	33,683.23	40,655.23	47,622.31	49,365.31	56,332.38	42,393.31	67,947.46	60,980.38	54,013.31	74,338.46	81,305.53	88,277.53	696,914.42	740,292.47	786,358.88	835,300.75	887,295.32
Total, valor de ventas	33,683.23	40,655.23	47,622.31	49,365.31	56,332.38	42,393.31	67,947.46	60,980.38	54,013.31	74,338.46	81,305.53	88,277.53	696,914.42	740,292.47	786,358.88	835,300.75	887,295.32
IGV	6,062.98	7,317.94	8,572.01	8,885.75	10,139.83	7,630.79	12,230.54	10,976.47	9,722.39	13,380.92	14,635.00	15,889.96	125,444.60	133,252.65	141,544.60	150,354.13	159,713.16
Facturación	39,746.21	47,973.17	56,194.32	58,251.06	66,472.21	50,024.10	80,178.00	71,956.85	63,735.70	87,719.38	95,940.53	104,167.49	822,359.02	873,545.12	927,903.48	985,654.88	1,047,008.48
Cobranza a 45 días		39,746.21	47,973.17	56,194.32	58,251.06	66,472.21	50,024.10	80,178.00	71,956.85	63,735.70	87,719.38	95,940.53					

Nota: Elaboración propia.

Tabla 245

Ingreso por ventas en ecotiendas 2020 (importe en soles).

Eco tiendas	2020											
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	28,355.40	34,221.67	40,087.94	41,554.51	47,426.06	35,688.24	57,201.42	51,335.15	45,468.88	62,582.35	68,448.62	74,314.89
Valor venta	28,355.40	34,221.67	40,087.94	41,554.51	47,426.06	35,688.24	57,201.42	51,335.15	45,468.88	62,582.35	68,448.62	74,314.89
Total, valor de ventas	28,355.40	34,221.67	40,087.94	41,554.51	47,426.06	35,688.24	57,201.42	51,335.15	45,468.88	62,582.35	68,448.62	74,314.89
IGV	5,103.97	6,159.90	7,215.83	7,479.81	8,536.69	6,423.88	10,296.26	9,240.33	8,184.40	11,264.82	12,320.75	13,376.68
Facturación	33,459.38	40,381.58	47,303.78	49,034.33	55,962.75	42,112.13	67,497.68	60,575.48	53,653.28	73,847.18	80,769.38	87,691.58
Cobranza al crédito a 45 días		33,459.38	40,381.58	47,303.78	49,034.33	55,962.75	42,112.13	67,497.68	60,575.48	53,653.28	73,847.18	80,769.38

Nota: Elaboración propia.

Tabla 246

Ingreso por ventas a Ecotiendas 2020 – 2024 (importe en soles).

Eco tiendas	2020	2021	2022	2023	2024
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	586,685.15	623,196.36	661,981.27	703,192.88	746,957.80
Valor venta	586,685.15	623,196.36	661,981.27	703,192.88	746,957.80
Total, valor de ventas	586,685.15	623,196.36	661,981.27	703,192.88	746,957.80
IGV	105,603.33	112,175.34	119,156.63	126,574.72	134,452.40
Facturación	692,288.48	735,371.70	781,137.90	829,767.60	881,410.20
Cobranza al crédito a 45 días					

Nota: Elaboración propia.

Tabla 247

Resumen anual de ingresos por producto 2020 – 2024 (importe en soles).

	2020	2021	2022	2023	2024
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	1,283,599.57	1,363,488.83	1,448,340.15	1,538,493.63	1,634,253.12
Valor venta	1,283,599.57	1,363,488.83	1,448,340.15	1,538,493.63	1,634,253.12
Total, valor de venta	1,283,599.57	1,363,488.83	1,448,340.15	1,538,493.63	1,634,253.12
Igv	231,047.92	245,427.99	260,701.23	276,928.85	294,165.56
Ingresos	1,514,647.50	1,608,916.82	1,709,041.38	1,815,422.48	1,928,418.68

Nota: Elaboración propia.

7.3.2. Recuperación del Capital de Trabajo.

El capital de trabajo corresponde como inversión inicial más la suma de capital de trabajo incremental año a año, y este se recuperará al final del periodo de evaluación del proyecto.

A continuación, se muestra el cálculo de la recuperación de capital de trabajo:

Tabla 248

Recuperación de Capital de Trabajo (importe en soles).

	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024
Ingresos		1,514,647.50	1,608,916.82	1,709,041.38	1,815,422.48	1,928,418.68
Capital de trabajo necesario		148,114.17	157,332.57	167,123.54	177,526.32	188,575.98
Inversión capital de trabajo	-148,114.17	-9,218.40	-9,790.97	-10,402.78	-11,049.66	
Recuperación de capital de trabajo						188,575.98

Nota: Elaboración propia.

Ratio de necesidad de capital de trabajo = 9.779%

La tabla muestra, la recuperación de trabajo se da en el año 5 y asciende a S/.188,576 soles.

7.3.3. Valor de desecho neto del activo fijo.

El valor de desecho se refiere al valor asignado después de la depreciación de un activo fijo. Ese valor representa al monto que la empresa podrá recuperar después de la liquidar los activos fijos, posterior a la evaluación del proyecto.

El porcentaje de depreciación es indicado por la SUNAT de acuerdo con el artículo 22 de la Ley del impuesto a la renta y corresponde de la siguiente manera:

Tabla 249

Porcentaje de depreciación.

	DEPRECIACION HASTA UN MAXIMO DE:
1 Ganado de trabajo y reproducción; redes de pesca	25%
2 Vehículos de Transporte terrestre (excepto ferrocarriles); hornos en general	20%
Maquinaria y equipo utilizado por las actividades minera, petrolera y de	
3 construcción: excepto muebles, enseres y equipos de oficina	20%
4 Equipos de procesamiento de datos	25%
5 Maquinaria y equipo adquirido a partir del 1.1.91	10%
6 Otros bienes del activo fijo	10%

Nota: SUNAT (10 de abril 2006). Impuesto a la renta – porcentaje de depreciación de activos

materia de arrendamiento. Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria.

Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2006/oficios/i1962006.htm>

Tabla 250

Valor del Desecho Neto del Activo Fijo (importe en soles)

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Total, Precio	Vida Útil (años)	Deprec. (3años)	V. Libros (5º año)	V. Mercado (Soles)	Utilidad/Pérdida)	Ir 29.5%	Valor de Desecho
Operaciones			32,161.02	5,788.98	37,950.00		32,161.02	0.00	12,864.41	12,864.41	3,795.00	9,069.41
Procesadora de alimentos	2	8,050.85	16,101.69	2,898.31	19,000.00	3	16,101.69	0.00	6,440.68	6,440.68	1,900.00	4,540.68
Conservadora	1	13,559.32	13,559.32	2,440.68	16,000.00	3	13,559.32	0.00	5,423.73	5,423.73	1,600.00	3,823.73
Computadora	1	1,228.81	1,228.81	221.19	1,450.00	3	1,228.81	0.00	491.53	491.53	145.00	346.53
Aire Acondicionado	1	1,271.19	1,271.19	228.81	1,500.00	3	1,271.19	0.00	508.47	508.47	150.00	358.47
Administración			11,355.93	2,044.07	13,400.00		11,355.93	0.00	2,838.98	2,838.98	837.50	2,001.48
Computadora	7	1,228.81	8,601.69	1,548.31	10,150.00	3	8,601.69	0.00	2,150.42	2,150.42	634.38	1,516.05
Aire Acondicionado	1	1,271.19	1,271.19	228.81	1,500.00	3	1,271.19	0.00	317.80	317.80	93.75	224.05
Televisor	1	1,483.05	1,483.05	266.95	1,750.00	3	1,483.05	0.00	370.76	370.76	109.38	261.39
Ventas			5,805.08	1,044.92	6,850.00		5,805.08	0.00	1,451.27	1,451.27	428.13	1,023.15
Computadora	2	1,525.42	3,050.85	549.15	3,600.00	3	3,050.85	0.00	762.71	762.71	225.00	537.71
Aire Acondicionado	1	1,271.19	1,271.19	228.81	1,500.00	3	1,271.19	0.00	317.80	317.80	93.75	224.05
Televisor	1	1,483.05	1,483.05	266.95	1,750.00	3	1,483.05	0.00	370.76	370.76	109.38	261.39
Total, Activo fijo			49,322.03	8,877.97	58,200.00		49,322.03	0.00	17,154.66	17,154.66	5,060.63	12,094.04
											IGV (Valor mercado)	3,087.84
											Valor de desecho con IGV	15,181.88

Nota: Elaboración propia.

Valor de Desecho (VD) = VL + [(VM - VL) * (1 - TIR)]

Donde:

- VM = Valor de Mercado (estimado)
- VL = Valor en Libros

TIR = Tasa de impuesto a la renta (29.5%)

7.4. Costos y gastos Anuales

7.4.1. Egresos desembolsables.

7.4.1.1. Presupuesto de materias primas e insumos.

El presupuesto destinado a la materia prima e insumos involucra todos a todos los insumos necesarios para la producción del Nopal Butter. En el capítulo 6 se desarrollaron los programas de compras de las unidades.

A continuación, se presenta el presupuesto de materia prima e insumos por año según componente del Nopal Butter.

Tabla 251

Presupuesto de materia prima e insumos 2020 - 2024 (importe en soles)

Insumos	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Aceite de coco	2,966.10	3,686.44	4,322.03	4,364.41	5,084.75	3,474.58	6,398.31	5,254.24	4,618.64	6,864.41	7,288.14	7,881.36	62,203.39	64,788.14	69,237.29	73,516.95	77,627.12
Harina de nopal	9,406.78	11,779.66	13,728.81	13,983.05	16,186.44	11,101.69	20,423.73	16,694.92	14,745.76	21,949.15	23,220.34	25,169.49	198,389.83	206,610.17	220,847.46	234,576.27	247,627.12
Harina de almendras	13,220.34	16,525.42	19,322.03	19,576.27	22,881.36	15,762.71	28,728.81	23,644.07	20,847.46	31,016.95	32,796.61	35,593.22	279,915.25	291,355.93	311,440.68	331,016.95	349,322.03
Total, sin IGV	25,593.22	31,991.53	37,372.88	37,923.73	44,152.54	30,338.98	55,550.85	45,593.22	40,211.86	59,830.51	63,305.08	68,644.07	540,508.47	562,754.24	601,525.42	639,110.17	674,576.27
IGV	4,606.78	5,758.47	6,727.12	6,826.27	7,947.46	5,461.02	9,999.15	8,206.78	7,238.14	10,769.49	11,394.92	12,355.93	97,291.53	101,295.76	108,274.58	115,039.83	121,423.73
Total, con IGV	30,200.00	37,750.00	44,100.00	44,750.00	52,100.00	35,800.00	65,550.00	53,800.00	47,450.00	70,600.00	74,700.00	81,000.00	637,800.00	664,050.00	709,800.00	754,150.00	796,000.00

Nota: Elaboración propia

Tabla 252

Presupuesto de materiales 2020 - 2024(importe en soles).

Materiales	Ene-20	Abr-20	Jul-20	Oct-20	2020	2021	2022	2023	2024
Stick de 90Gr	7,966.10	9,322.03	11,694.92	15,932.20	44,915.25	46,610.17	49,830.51	52,881.36	55,932.20
Tapa rosca para Stick	3,983.05	4,661.02	5,847.46	7,966.10	22,457.63	23,305.08	24,915.25	26,440.68	27,966.10
Cajas de 30cm*10cm (12 unidades)	1,950.00	2,300.00	2,900.00	3,900.00	11,050.00	11,450.00	12,250.00	13,000.00	13,750.00
Total, sin IGV	13,899.15	16,283.05	20,442.37	27,798.31	78,422.88	81,365.25	86,995.76	92,322.03	97,648.31
IGV	2,501.85	2,930.95	3,679.63	5,003.69	14,116.12	14,645.75	15,659.24	16,617.97	17,576.69
Total, con IGV	16,401.00	19,214.00	24,122.00	32,802.00	92,539.00	96,011.00	102,655.00	108,940.00	115,225.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 253

Resumen de materia prima 2020 - 2024 (importe en soles).

Total, resumen 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	2020	2021	2022	2023	2024
Materia prima directa	25,593.22	31,991.53	37,372.88	37,923.73	44,152.54	30,338.98	55,550.85	45,593.22	40,211.86	59,830.51	63,305.08	68,644.07	540,508.47	562,754.24	601,525.42	639,110.17	674,576.27
Materia prima indirecta	13,899.15	0.00	0.00	16,283.05	0.00	0.00	20,442.37	0.00	0.00	27,798.31	0.00	0.00	78,422.88	81,365.25	86,995.76	92,322.03	97,648.31
Total, valor de venta	39,492.37	31,991.53	37,372.88	54,206.78	44,152.54	30,338.98	75,993.22	45,593.22	40,211.86	87,628.81	63,305.08	68,644.07	618,931.36	644,119.49	688,521.19	731,432.20	772,224.58
IGV	7,108.63	5,758.47	6,727.12	9,757.22	7,947.46	5,461.02	13,678.78	8,206.78	7,238.14	15,773.19	11,394.92	12,355.93	111,407.64	115,941.51	123,933.81	131,657.80	139,000.42
Precio	46,601.00	37,750.00	44,100.00	63,964.00	52,100.00	35,800.00	89,672.00	53,800.00	47,450.00	103,402.00	74,700.00	81,000.00	730,339.00	760,061.00	812,455.00	863,090.00	911,225.00

Nota: Elaboración propia.

7.4.1.2.Presupuesto de mano de obra directa.

La mano de obra directa está conformada por los operarios encargados de elaborar el Nopal Butter, se está considerando tres operarios los tres primeros años del proyecto y los consecuentes dos años, cuatro operarios.

Tabla 254

Mano de Obra – operarios.

Área	Puestos	Cantidad de trabajadores					Remuneración Mensual				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	2020	2021	2022	2023	2024
Operaciones y producción Operario		3	3	3	4	4	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Nota: Elaboración propia.

Tabla 255

Cuadro de provisiones de Mano de Obra Directa (importe en soles).

Cuadro de provisiones	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Operario	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	48,000.00	48,000.00
Total, Sueldo Bruto	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	48,000.00	48,000.00
Gratificación (1/12)	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	4,000.00	4,000.00
Total, Sueldo	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	39,000.00	39,000.00	39,000.00	52,000.00	52,000.00
CTS (1/24)	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	135.42	1,625.00	1,625.00	1,625.00	2,166.67	2,166.67
Es Salud (9%)	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	4,320.00	4,320.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	22.50	270.00	270.00	270.00	360.00	360.00
SCTR (1.23%)	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	442.80	442.80	442.80	590.40	590.40
Costo MOD	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	3,714.82	44,577.80	44,577.80	44,577.80	59,437.07	59,437.07

Nota: Elaboración propia.

Tabla 256

Cuadro de pagos de Mano de Obra Directa (importe en soles).

Cuadro de pagos	Dic-19	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Jul-20	Ago-20	Set-20	Oct-20	Nov-20	Dic-20	2020	2021	2022	2023	2024
Sueldo Bruto	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	48,000.00	48,000.00
Gratificación	250.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,500.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,500.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	4,000.00	4,000.00
Pago de CTS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	677.08	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	812.50	0.00	1,489.58	1,625.00	1,625.00	2,166.67	2,166.67
Es Salud	0.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	270.00	3,240.00	3,240.00	3,240.00	4,320.00	4,320.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)	22.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	135.00	0.00	0.00	0.00	0.00	135.00	270.00	270.00	270.00	360.00	360.00
SCTR (1.23%)	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	36.90	442.80	442.80	442.80	590.40	590.40
Pago planilla MOD	3,309.40	3,306.90	3,306.90	3,306.90	3,306.90	3,983.98	3,306.90	4,941.90	3,306.90	3,306.90	3,306.90	4,119.40	4,941.90	44,442.38	44,577.80	44,577.80	59,437.07	59,437.07

Nota: Elaboración propia.

7.4.1.3.Presupuesto de costos indirectos.

Los costos indirectos del proyecto están considerados los gastos de obra indirecta (jefe de operaciones y Logística, Supervisor de control de calidad y almaceneros) así como también los utensilios, útiles de limpieza y servicios (agua, energía eléctrica, teléfono, etc.)

Todos estos gastos están explicados en los siguientes cuadros a continuación:

Tabla 257

Presupuesto de Costos Indirectos (importe en soles).

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Jefe de Operaciones y Logística					
Supervisor de Control de Calidad					
Almacenero					
Básicos	55,800.00	55,800.00	55,800.00	55,800.00	55,800.00
Gratificación	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00	4,650.00
Sub Total	60,450.00	60,450.00	60,450.00	60,450.00	60,450.00
Pago de CTS	2,308.85	2,518.75	2,518.75	2,518.75	2,518.75
Es Salud	5,022.00	5,022.00	5,022.00	5,022.00	5,022.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)	418.50	418.50	418.50	418.50	418.50
SCTR (1.23%)	686.34	686.34	686.34	686.34	686.34
Total, gasto	68,885.69	69,095.59	69,095.59	69,095.59	69,095.59
Utensilios y herramientas	7,677.12	8,312.71	7,677.12	8,312.71	7,677.12
Balanza Electrónica	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Dispensador de Agua	1,016.95	1,016.95	1,016.95	1,016.95	1,016.95
Parihuelas	0.00	635.59	0.00	635.59	0.00
Micrómetro	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Balanza de plataforma	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Draminski	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Uniformes	406.78	406.78	406.78	406.78	406.78
Equipo de seguridad	406.78	406.78	406.78	406.78	406.78
Total, herramientas	1,830.51	2,466.10	1,830.51	2,466.10	1,830.51
Papel Toalla	1,220.34	1,220.34	1,220.34	1,220.34	1,220.34
Papel Higiénico	244.07	244.07	244.07	244.07	244.07
Lejía	203.39	203.39	203.39	203.39	203.39
Trapeador	42.37	42.37	42.37	42.37	42.37
Mopa	16.95	16.95	16.95	16.95	16.95
Escoba	42.37	42.37	42.37	42.37	42.37
Lavavajillas de 500gr	122.03	122.03	122.03	122.03	122.03
Bolsas de basura	1,830.51	1,830.51	1,830.51	1,830.51	1,830.51
Tachos de basura Plásticos, papeles, orgánicos	101.69	101.69	101.69	101.69	101.69
Espátula plástica	50.85	50.85	50.85	50.85	50.85
Cucharon de Acero	39.83	39.83	39.83	39.83	39.83
Contenedores de Basura	271.19	271.19	271.19	271.19	271.19
Baldes	50.85	50.85	50.85	50.85	50.85
Jabas	1,610.17	1,610.17	1,610.17	1,610.17	1,610.17
Total, Utensilios y útiles de limpieza	5,846.61	5,846.61	5,846.61	5,846.61	5,846.61
IGV Utensilios y herramientas	1,381.88	1,496.29	1,381.88	1,496.29	1,381.88
Servicios	35,667.14	36,021.58	37,499.73	37,560.56	37,222.87
Luz 70%	5,694.92	6,049.36	6,425.82	6,825.80	7,250.65
Agua 70%	4,627.12	4,627.12	4,627.12	4,627.12	4,627.12
Teléfono 70%	1,416.61	1,416.61	1,416.61	1,416.61	1,416.61
Cámaras de vigilancia 70%	1,423.73	1,423.73	1,423.73	1,423.73	1,423.73
Seguro antirrobo 70%	1,067.80	1,067.80	1,067.80	1,067.80	1,067.80
Recarga de extintores 70%	142.37	142.37	142.37	142.37	142.37
Mantenimiento de maquinaria y equipos de producción	4,359.00	4,359.00	4,359.00	4,359.00	4,359.00
Reposición de útiles de oficina	255.59	255.59	255.59	255.59	255.59
Servicio de limpieza 70%	5,040.00	5,040.00	5,040.00	5,040.00	5,040.00
Servicio de vigilancia 70%	7,140.00	7,140.00	7,140.00	7,140.00	7,140.00
Servicio Técnico y Reparación de Máquinas	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Outsourcing operario	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00
Reposición de equipos área operaciones y producción no depreciable	0.00	0.00	593.22	0.00	0.00
Reposición mobiliario área operaciones y producción no depreciable	0.00	0.00	508.47	762.54	0.00
IGV. Serv.	3,417.68	3,481.48	3,747.55	3,758.50	3,697.72
alquiler local 70%	43,138.98	43,138.98	43,138.98	43,138.98	43,138.98
IGV alquiler	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total, Gasto sin IGV	155,368.93	156,568.86	157,411.42	158,107.85	157,134.56
Total, Gasto con IGV	160,168.50	161,546.64	162,540.86	163,362.63	162,214.16
IGV de Costos indirectos de fabricación - CIF	4,799.57	4,977.77	5,129.43	5,254.79	5,079.60

Nota: Elaboración propia.

Tabla 258

Presupuesto de Costos Indirectos para el estado de resultados 2020 - 2024 (importe en soles)

	2020	2021	2022	2023	2024
Total, Gasto sin IGV	155,368.93	156,568.86	157,411.42	158,107.85	157,134.56
Depreciación CIF	10,720.34	10,720.34	10,720.34	0.00	0.00
Amortización de intangibles CIF	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización de gastos pre-operativos CIF	4,185.14	4,185.14	4,185.14	4,185.14	4,185.14
Gasto por activos fijos no depreciables CIF	5,923.56	0.00	0.00	0.00	0.00
Total, CIF para el Estado de resultados	176,197.97	171,474.34	172,316.90	162,292.99	161,319.70

Nota: Elaboración propia.

7.4.1.4. Presupuesto de gastos de administración.

Los gastos administrativos aplicamos el mismo concepto de los gastos, dentro de estos gastos están el sueldo del gerente general y administrador y los servicios implicados en las instalaciones administrativas.

Tabla 259

Presupuestos de Gastos de Administración (importe en soles)

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Gerente General					
Administrador					
Básicos	78,000.00	78,000.00	78,000.00	78,000.00	78,000.00
Gratificación	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00	6,500.00
Sub Total	84,500.00	84,500.00	84,500.00	84,500.00	84,500.00
Pago de CTS	3,227.43	3,520.83	3,520.83	3,520.83	3,520.83
Es Salud	7,020.00	7,020.00	7,020.00	7,020.00	7,020.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)	585.00	585.00	585.00	585.00	585.00
SCTR 1.23% del sueldo	959.40	959.40	959.40	959.40	959.40
Total, Gasto	96,291.83	96,585.23	96,585.23	96,585.23	96,585.23
Servicios	14,729.64	14,830.91	16,040.16	16,153.94	15,174.14
Luz 20%	1,627.12	1,728.39	1,835.95	1,950.23	2,071.61
Agua 20%	1,322.03	1,322.03	1,322.03	1,322.03	1,322.03
Teléfono 20%	404.75	404.75	404.75	404.75	404.75
Cámaras de vigilancia 20%	406.78	406.78	406.78	406.78	406.78
Seguro antirrobo 20%	305.08	305.08	305.08	305.08	305.08
Recarga de extintores 20%	40.68	40.68	40.68	40.68	40.68
Mantenimiento de equipos de administración	810.00	810.00	810.00	810.00	810.00
Reposición de útiles de oficina	333.20	333.20	333.20	333.20	333.20
Servicio contable	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Servicio de limpieza 20%	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00
Servicio de vigilancia 20%	2,040.00	2,040.00	2,040.00	2,040.00	2,040.00
Reposición de equipos área administrativa no depreciable			593.22	0.00	0.00
Reposición mobiliario área administrativa no depreciable			508.47	1,101.19	0.00
IGV Servicios	944.94	963.16	1,180.83	1,201.31	1,024.94
Alquiler local 20%	12,325.42	12,325.42	12,325.42	12,325.42	12,325.42
IGV alquiler	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Actividades Respons. Social	9,202.00	6,984.00	6,984.00	6,984.00	6,984.00
IGV Activ. Respons. Social	1,656.36	1,257.12	1,257.12	1,257.12	1,257.12
Total, Gasto sin IGV	132,548.89	130,725.57	131,934.82	132,048.59	131,068.79
Total, Gasto con IGV	135,150.19	132,945.85	134,372.77	134,507.02	133,350.86
IGV Gastos administrativos	2,601.30	2,220.28	2,437.95	2,458.43	2,282.06

Nota: Elaboración propia.

Tabla 260

Total, Gastos de Administrativos para el estado de resultados (importe en soles).

	2020	2021	2022	2023	2024
Total, Gasto sin IGV	132,548.89	130,725.57	131,934.82	132,048.59	131,068.79
Depreciación administrativa	3,785.31	3,785.31	3,785.31	0.00	0.00
Amortización de intangibles administrativa	721.06	721.06	721.06	721.06	721.06
Amortización de gastos pre-operativos administrativa	2,141.26	2,141.26	2,141.26	2,141.26	2,141.26
Gasto por activos fijos no depreciables	2,202.88				
Total, Gastos administrativos para el Estado de resultados	141,399.41	137,373.20	138,582.45	134,910.91	133,931.11

Nota: Elaboración propia.

7.4.1.5.Presupuesto de gastos de ventas.

Los gastos de ventas se detallarán a continuación y sigue el mismo criterio de los gastos y tabla de distribución de áreas:

Tabla 261

Total, Gastos de Ventas para el estado de resultados (importe en soles)

	2020	2021	2022	2023	2024
Total, Gasto sin IGV	174,685.09	161,285.13	163,632.19	176,204.51	173,507.23
Depreciación área ventas	1,935.03	1,935.03	1,935.03	0.00	0.00
Amortización de intangibles área ventas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización de gastos pre-operativos área ventas	4,798.71	4,798.71	4,798.71	4,798.71	4,798.71
Gasto por activos fijos no depreciables área ventas	2,287.97				
Total, Gastos ventas para el Estado de resultados	183,706.79	168,018.87	170,365.93	181,003.22	178,305.94

Nota: Elaboración propia.

Tabla 262

Gastos de Ventas (importe en soles).

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Jefe de Marketing y Comercial					
Vendedor					
Básicos	49,200.00	49,200.00	49,200.00	60,600.00	60,600.00
Gratificación	4,100.00	4,100.00	4,100.00	5,050.00	5,050.00
Sub Total	53,300.00	53,300.00	53,300.00	65,650.00	65,650.00
Pago de CTS	1,480.56	2,220.83	2,220.83	2,735.42	2,735.42
Es Salud	4,059.00	4,428.00	4,428.00	5,454.00	5,454.00
Bono ley (9% de las gratificaciones)	369.00	369.00	369.00	454.50	454.50
SCTR 1.23% del sueldo	605.16	605.16	605.16	745.38	745.38
Comisión ventas 2%	25,671.99	27,269.78	28,966.80	30,769.87	32,685.06
Total, Gasto	85,485.71	88,192.77	89,889.80	105,809.17	107,724.36
Serv.	9,430.51	9,779.89	11,676.39	11,307.78	10,964.02
Luz 10%	813.56	864.19	917.97	975.11	1,035.81
Agua 10%	661.02	661.02	661.02	661.02	661.02
Teléfono 10%	202.37	202.37	202.37	202.37	202.37
Cámaras de vigilancia10%	203.39	203.39	203.39	203.39	203.39
Seguro antirrobo 10%	152.54	152.54	152.54	152.54	152.54
Recarga de extintores 10%	20.34	20.34	20.34	20.34	20.34
Mantenimiento de equipos de área de ventas	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00
Reposición de útiles de oficina	357.29	357.29	357.29	357.29	357.29
Servicio de transporte	4,800.00	5,098.74	5,416.04	5,753.17	6,111.26
Servicio de limpieza 10%	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00
Servicio de vigilancia 10%	1,020.00	1,020.00	1,020.00	1,020.00	1,020.00
Reposición de equipos área ventas no depreciable	0.00	0.00	1,016.95	0.00	0.00
Reposición mobiliario área ventas no depreciable	0.00	0.00	508.47	762.54	0.00
IGV Serv.	1,384.29	1,447.18	1,788.55	1,722.20	1,660.32
Alquiler local 10%	6,162.71	6,162.71	6,162.71	6,162.71	6,162.71
IGV alquiler	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Publicidad y Marketing	73,606.16	57,149.76	55,903.29	52,924.85	48,656.14
Promoción	61,980.00	44,800.00	42,785.00	38,990.00	38,640.00
Sampling	11,626.16	12,349.76	13,118.29	13,934.85	10,016.14
IGV Publicidad y Marketing	11,156.40	8,064.00	7,701.30	7,018.20	6,955.20
Total, Gasto sin IGV	174,685.09	161,285.13	163,632.19	176,204.51	173,507.23
IGV gastos de ventas	12,540.69	9,511.18	9,489.85	8,740.40	8,615.52
Pago área de ventas sin sampling (para el flujo de caja)	175,599.62	158,446.55	160,003.75	171,010.06	172,106.61

Nota: Elaboración propia.

7.4.2. Egresos no desembolsables.

7.4.2.1. Depreciación.

La depreciación se detalla en los capítulos anteriores, sin embargo, detallamos por áreas de operaciones, administración y ventas. La depreciación para nuestra empresa solo se realizará en el periodo de los tres primeros años ya que por nuestro régimen MYPE nos corresponde solo hasta ese periodo.

Tabla 263

Depreciación.

Concepto	Cant.	Valor de compra unitario	Valor de compra total	Tasa de depreciación según Sunat	2020	2021	2022	2023	2024
Operaciones			32,161.02		10,720.34	10,720.34	10,720.34	0	0
Procesadora de alimentos	2	8,050.85	16,101.69	33.33%	5,367.23	5,367.23	5,367.23		
Conservadora	1	13,559.32	13,559.32	33.33%	4,519.77	4,519.77	4,519.77		
Computadora	1	1,228.81	1,228.81	33.33%	409.60	409.60	409.60		
Aire Acondicionado	1	1,271.19	1,271.19	33.33%	423.73	423.73	423.73		
Administración			11,355.93		3,785.31	3,785.31	3,785.31	0	0
Computadora	7	1,228.81	8,601.69	33.33%	2,867.23	2,867.23	2,867.23		
Aire Acondicionado	1	1,271.19	1,271.19	33.33%	423.73	423.73	423.73		
Televisor	1	1,483.05	1,483.05	33.33%	494.35	494.35	494.35		
Ventas			5,805.08		1,935.03	1,935.03	1,935.03	0	0
Computadora	2	1,525.42	3,050.85	33.33%	1,016.95	1,016.95	1,016.95		
Aire Acondicionado	1	1,271.19	1,271.19	33.33%	423.73	423.73	423.73		
Televisor	1	1,483.05	1,483.05	33.33%	494.35	494.35	494.35		
Total			49,322.03		16,440.68	16,440.68	16,440.68	0	0

Nota: Elaboración propia.

Tabla 264

Depreciación 2020 – 2024.

	2020	2021	2022	2023	2024
Operaciones	10,720.34	10,720.34	10,720.34		
Administración	3,785.31	3,785.31	3,785.31		
Ventas	1,935.03	1,935.03	1,935.03		
Total, depreciación	16,440.68	16,440.68	16,440.68		

Nota: Elaboración propia.

7.4.2.2.Amortización.

Se distribuirá la inversión de los intangibles para los siguientes cinco años según cuadros a detallar:

Tabla 265

Amortización de intangibles.

Descripción	Cant.	Costo unitario S/. Sin IGV	Total, Valor Venta	IGV 18 %	Total, Precio de Venta
Constitución de la empresa			747.59	114.41	862.00
Búsqueda de nombre	1	4.00	4.00	0.00	4.00
Reserva de nombre (valido 30 días)	1	18.00	18.00	0.00	18.00
Elaboración de la minuta de la constitución	1	296.61	296.61	53.39	350.00
Elaboración de la escritura publica	1	338.98	338.98	61.02	400.00
Inscripción en el registro de personas jurídicas	1	90.00	90.00	0.00	90.00
obtener el número de ruc	1	0.00	0.00	0.00	0.00
Autorización y legalización de libro en planilla	1	0.00	0.00	0.00	0.00
Otorgamiento de licencia de funcionamiento	1	0.00	0.00	0.00	0.00
Legalización de los libros contable	1	0.00	0.00	0.00	0.00
Trámite e impresión de facturas y boletas	1	0.00	0.00	0.00	0.00
Marcas y patentes			734.84	13.12	747.96
Búsqueda fonética	1	35.28	35.28	0.00	35.28
Búsqueda Figurativa	1	43.68	43.68	0.00	43.68
Registro de marca	1	583.00	583.00	0.00	583.00
Publicación en el diario peruano	1	72.88	72.88	13.12	86.00
Licencias y autorizaciones			2,122.08	322.92	2,445.00
Licencia de funcionamiento	1	651.00	651.00	0.00	651.00
Inspección defensa civil	1				
Licencia de sanidad	1	1,471.08	1,471.08	322.92	1,794.00
Total, Intangibles			3,605.31	437.33	4,042.64

Nota: Elaboración propia.

La norma permite amortizar los intangibles tanto en el primer año hasta en 10 años, ninguno es incorrecto

Para evitar pérdidas el primer año procederemos a amortizar en 5 años.

Tabla 266

Amortización de intangibles y administrativa 2020 – 2024.

	2020	2021	2022	2023	2024
Amortización de Intangibles	721.06	721.06	721.06	721.06	721.06
Amortización administrativa 100%	721.06	721.06	721.06	721.06	721.06

Nota: Elaboración propia.

Tabla 267

Total, gasto pre-operativos amortizable.

	Operaciones	Administración	Ventas	Total
Utensilios, Enseres	4,685.08	128.30	89.32	4,902.71
Acondicionamiento de Local	1,773.80	506.80	253.40	2,534.00
Marketing de Lanzamiento (etapa preoperativa)	0.00	0.00	22,875.42	22,875.42
Remuneraciones diciembre	8,438.97	7,170.37	0.00	15,609.34
Servicios básicos y diverso diciembre	1,785.85	1,688.81	169.41	3,644.07
Alquiler Adelantado (diciembre)	4,242.00	1,212.00	606.00	6,060.00
Total, gasto preoperativo amortizables	20,925.70	10,706.28	23,993.55	55,625.53

Nota: Elaboración propia.

La norma permite amortizar los intangibles tanto en el primer año hasta en 10 años, ninguno es incorrecto.

Como empresa hemos decidido amortizar en 5 años para evitar pérdidas el primer año.

Tabla 268

Amortización de gastos pre-operativos 2020 – 2024.

	2020	2021	2022	2023	2024
Amortización de Gasto pre-operativos	11,125.11	11,125.11	11,125.11	11,125.11	11,125.11
Amortización operaciones	4,185.14	4,185.14	4,185.14	4,185.14	4,185.14
Amortización administrativa	2,141.26	2,141.26	2,141.26	2,141.26	2,141.26
Amortización ventas	4,798.71	4,798.71	4,798.71	4,798.71	4,798.71

Nota: Elaboración propia.

7.4.2.3. Gasto por activo fijo no depreciable.

Los activos fijos no despreciables son los que tienen un valor monetario menor a ¼ de UIT se detalla a continuación por área.

Tabla 269

Activos fijos no depreciables (importe en soles).

Concepto	Cant.	Costo Unitario	Valor Total	I.G.V.	Importe Total
Activos fijos no depreciables			10,414.41	1,874.59	12,289.00
Operaciones y producción			5,923.56	1,066.24	6,989.80
Bandejas de reposo	3	381.36	1,144.07	205.93	1,350.00
Bandejas de llenado	2	338.98	677.97	122.03	800.00
Mesa de trabajo	4	338.98	1,355.93	244.07	1,600.00
Riel porta bandejas	2	440.68	881.36	158.64	1,040.00
Impresora	1	593.22	593.22	106.78	700.00
Escritorio	2	254.24	508.47	91.53	600.00
Sillas	2	84.66	169.32	30.48	199.80
Repisas	1	593.22	593.22	106.78	700.00
Administración			2,202.88	396.52	2,599.40
Impresora	1	593.22	593.22	106.78	700.00
Escritorio	2	254.24	508.47	91.53	600.00
Sillas	6	84.66	507.97	91.43	599.40
Repisas	1	593.22	593.22	106.78	700.00
Ventas			2,287.97	411.83	2,699.80
Impresora y escáner	1	1,016.95	1,016.95	183.05	1,200.00
Escritorio	2	254.24	508.47	91.53	600.00
Sillas	2	84.66	169.32	30.48	199.80
Repisas	1	593.22	593.22	106.78	700.00

Nota: Elaboración propia.

Tabla 270

Amortización de activos fijos no depreciables (importe en soles).

	2020	2021	2022	2023	2024
Operaciones y producción	5,923.56				
Administración	2,202.88				
Ventas	2,287.97				
Total, gasto por activo fijo no depreciable	10,414.41				

Nota: Elaboración propia.

7.4.3. Costo de producción unitario y costo total unitario.

El costo de producción unitario se refiere al costo que representa la producción de un Nopal Butter Stick 90 gr. Se detalla a continuación y junto con los gastos operativos, se determina el costo total unitario que asciende a los S/. 4.46 para el primer año.

Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr

Tabla 271

Costo de producción unitario de Nopal Butter de 90 gr (importe en soles).

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
unidades vendidas	252,753	268,484	285,192	302,944	321,800
Materia Prima	2.30	2.30	2.30	2.30	2.30
Mano de Obra Directa	0.18	0.17	0.16	0.20	0.18
Costos Indirectos	0.63	0.60	0.57	0.54	0.50
costo unitario de producción	3.11	3.07	3.02	3.03	2.99
Unidades vendidas	252,753	268,484	285,192	302,944	321,800
Gastos Administrativos	0.51	0.47	0.45	0.42	0.40
Gastos de Venta	0.68	0.59	0.57	0.58	0.53
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.06	0.00	0.00
Amortización de Intangibles	0.0029	0.0027	0.0025	0.0024	0.0022
Amortiz. Gasto Pre Operativo	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03
Gasto por activo fijo no depreciable	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos operativos	1.348	1.174	1.117	1.039	0.967
Costo total unitario	4.46	4.24	4.14	4.07	3.95

Nota: Elaboración propia.

Tabla 272

Precio de venta al canal de Nopal Butter de 90 gr.

Valor de venta al canal	S/. 5.08
IGV	S/. 0.91
Precio de venta al canal	S/. 5.99

Nota: Elaboración propia.

7.4.4. Costos fijos y variables unitarios.

Los costos variables considerados para el proyecto serán los costos de materia prima y de insumos.

Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr

Tabla 273

Costo variable unitario y costo fijo unitario de Nopal Butter de 90 gr.

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Materia prima	2.30	2.30	2.30	2.30	2.30
Costos Indirectos Variables	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
Comisión ventas 2%	0.10	0.10	0.10	0.10	0.10
Sampling	0.05	0.05	0.05	0.05	0.03
Servicio de transporte	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Costos Variable unitario	2.50	2.50	2.50	2.50	2.48
Mano de Obra Directa	0.18	0.17	0.16	0.20	0.18
Costos Indirectos Fijo	0.61	0.58	0.54	0.51	0.48
Gastos Administrativos Fijo	0.50	0.47	0.44	0.42	0.39
Gastos de Venta Fijo	0.51	0.42	0.40	0.41	0.38
Depreciación Activo Fijo	0.07	0.06	0.06	0.00	0.00
Amortización de Intangibles	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Amortización de Pre Operativos	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03
Activos fijos no depreciables	0.04	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo fijo unitario	1.96	1.74	1.64	1.57	1.47
Costo total unitario	4.46	4.24	4.14	4.07	3.95

Nota: Elaboración propia.

Tabla 274

Margen de contribución unitario de Nopal Butter de 90 gr en %.

	2020	2021	2022	2023	2024
Valor venta propuesto a los canales	S/. 5.08	S/. 5.08	S/. 5.08	S/. 5.08	S/. 5.08
Costo variable unitario	S/. 2.50	S/. 2.50	S/. 2.50	S/. 2.50	S/. 2.48
Margen de contribución unitario	S/. 2.58	S/. 2.58	S/. 2.58	S/. 2.58	S/. 2.59
Margen de contribución unitario en %	50.799%	50.799%	50.799%	50.799%	51.092%

Nota: Elaboración propia.

Capítulo VIII. Estados Financieros Proyectados

8.1. Premisas del estado de ganancias y pérdidas y del flujo de caja

- Los montos y valores están expresados en Soles.
- El horizonte de evaluación del proyecto es de 5 años
- Los montos incluidos en el EGP no incluyen IGV. Realizado con las normas tributarias vigentes.
- Se presentan dos (02) EGP, uno con gastos financieros y otro que sin considerar el calcular del escudo fiscal aplicable en cada ejercicio.
- Para la asignación de costos se ha considerado las áreas de administración y ventas.
- Los flujos de caja económicos y financieros incluyen IGV.
- En cumplimiento de las normas tributarias vigentes se considera, para el cálculo de IR, el 10% para las primeras 15 UITs y el 29.5% para las siguientes.
- Se aplican dos tasas de interés, una aplicable a activos fijos y otra aplicable al capital de trabajo, ofertadas por Mibanco y por la Caja Rural de Huancayo.

8.2. Estado de ganancias y pérdidas sin gastos financieros

El EGP de Complementos Saludables S.A.C. se basa en el resultado de cada ejercicio en el horizonte de tiempo de evaluación del proyecto.

Los resultados están expresados en Soles y muestran un resultado positivo al final de cada ejercicio como utilidad NETA.

Tabla 275

Estado de ganancias y pérdidas sin gastos financieros (importe en soles).

Rubro	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Ventas	1,283,599.57	1,363,488.83	1,448,340.15	1,538,493.63	1,634,253.12	
(-) Costo de Ventas	839,571.71	860,171.63	905,415.89	953,162.26	992,981.35	
(-) Materia Prima	618,931.36	644,119.49	688,521.19	731,432.20	772,224.58	
(-) Mano de Obra	44,442.38	44,577.80	44,577.80	59,437.07	59,437.07	
(-) Costos Indirectos	176,197.97	171,474.34	172,316.90	162,292.99	161,319.70	
Utilidad Bruta	444,027.86	503,317.20	542,924.26	585,331.37	641,271.77	
(-) Gastos Operativos	325,106.20	305,392.06	308,948.38	315,914.13	312,237.05	
(-) Gastos Administrativos	141,399.41	137,373.20	138,582.45	134,910.91	133,931.11	
(-) Gastos de Venta	183,706.79	168,018.87	170,365.93	181,003.22	178,305.94	
EBIT o Resultado Operativo	118,921.66	197,925.13	233,975.88	269,417.24	329,034.72	
(+) Ingresos Financieros						
(-) Gastos Financieros						
(+) Otros Ingresos (Valor salvamento)						17,154.66
(-) Pérdida Venta Activo Fijo (Valor en libros)						
Resultado antes de I. Renta	118,921.66	197,925.13	233,975.88	269,417.24	329,034.72	17,154.66
Pérdida del año anterior						
Base imponible	118,921.66	197,925.13	233,975.88	269,417.24	329,034.72	17,154.66
Impuesto a la renta 29.5%	22,796.89	46,102.91	56,737.88	67,193.08	84,780.24	5,060.63
Resultado Neto	96,124.77	151,822.22	177,238.00	202,224.15	244,254.48	12,094.04

Nota: Elaboración propia.

8.3. Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal

El escudo fiscal generado por los gastos de financiamiento de activo fijo y capital de trabajo permiten a la empresa contar con un beneficio tangible aplicable en los años 1, 2 y 3 de la proyección en el horizonte a 5 años.

Tabla 276

Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal (importe en soles).

Rubro	2020	2021	2022	2023	2024	Liqui.	análisis vertical				
Ventas	1,283,599.57	1,363,488.83	1,448,340.15	1,538,493.63	1,634,253.12		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
(-) Costo de Ventas	839,571.71	860,171.63	905,415.89	953,162.26	992,981.35		65.41%	63.09%	62.51%	61.95%	60.76%
(-) Materia Prima	618,931.36	644,119.49	688,521.19	731,432.20	772,224.58		48.22%	47.24%	47.54%	47.54%	47.25%
(-) Mano de Obra	44,442.38	44,577.80	44,577.80	59,437.07	59,437.07		3.46%	3.27%	3.08%	3.86%	3.64%
(-) Costos Indirectos	176,197.97	171,474.34	172,316.90	162,292.99	161,319.70		13.73%	12.58%	11.90%	10.55%	9.87%
Utilidad Bruta	444,027.86	503,317.20	542,924.26	585,331.37	641,271.77		34.59%	36.91%	37.49%	38.05%	39.24%
(-) Gastos Operativos	325,106.20	305,392.06	308,948.38	315,914.13	312,237.05		25.33%	22.40%	21.33%	20.53%	19.11%
(-) Gastos Administrativos	141,399.41	137,373.20	138,582.45	134,910.91	133,931.11		11.02%	10.08%	9.57%	8.77%	8.20%
(-) Gastos de Venta	183,706.79	168,018.87	170,365.93	181,003.22	178,305.94		14.31%	12.32%	11.76%	11.76%	10.91%
EBIT o Resultado Operativo	118,921.66	197,925.13	233,975.88	269,417.24	329,034.72		9.26%	14.52%	16.15%	17.51%	20.13%
(+) Ingresos Financieros							0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
(-) Gastos Financieros	16,302.98	6,282.99	1,873.68	0.00	0.00		1.27%	0.46%	0.13%	0.00%	0.00%
(+) Otros Ingresos (Valor salvamento)						17,154.66	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
(-) Pérdida Venta Activo Fijo (Valor en libros)						0.00	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Resultado antes de I. Renta	102,618.68	191,642.14	232,102.20	269,417.24	329,034.72	17,154.66	7.99%	14.06%	16.03%	17.51%	20.13%
Pérdida del año anterior											
Base imponible	102,618.68	191,642.14	232,102.20	269,417.24	329,034.72	17,154.66					
Impuesto a la renta 29.5%	17,987.51	44,249.43	56,185.15	67,193.08	84,780.24	5,060.63	1.40%	3.25%	3.88%	4.37%	5.19%
Resultado Neto	84,631.17	147,392.71	175,917.05	202,224.15	244,254.48	12,094.04	6.59%	10.81%	12.15%	13.14%	14.95%
Escudo Fiscal	4,809.38	1,853.48	552.74	0.00	0.00	0.00					

Nota: Elaboración propia.

8.4. Flujo de caja operativo

Tabla 277

Flujo de Caja Operativo (importe en soles).

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Ingresos por Ventas	1,514,647.50	1,608,916.82	1,709,041.38	1,815,422.48	1,928,418.68	
(-) Costos operativos	1,348,966.44	1,416,458.00	1,490,398.24	1,587,417.31	1,662,301.90	8,148.47
(-) Materia Prima	730,339.00	760,061.00	812,455.00	863,090.00	911,225.00	
(-) Mano de Obra Directa	44,442.38	44,577.80	44,577.80	59,437.07	59,437.07	
(-) Costos Indirectos	160,168.50	161,546.64	162,540.86	163,362.63	162,214.16	
(-) Gastos Administrativos	135,150.19	132,945.85	134,372.77	134,507.02	133,350.86	
(-) Gastos de Venta	175,599.62	158,446.55	160,003.75	171,010.06	172,106.61	
(-) Impuesto a la Renta	22,796.89	46,102.91	56,737.88	67,193.08	84,780.24	5,060.63
(-) Pago de IGV	80,469.86	112,777.25	119,710.18	128,817.44	139,187.95	3,087.84
Flujo de caja operativo	165,681.06	192,458.82	218,643.14	228,005.17	266,116.78	-8,148.47

Nota: Elaboración propia

Tabla 278

Liquidación del IGV anual (importe en soles).

Liquidación de IGV Anual	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024	Liquid.
IGV ventas		231,047.92	245,427.99	260,701.23	276,928.85	294,165.56	
IGV venta de activo fijo							3,087.84
IGV materia prima		-111,407.64	-115,941.51	-123,933.81	-131,657.80	-139,000.42	
IGV DIF		-4,799.57	-4,977.77	-5,129.43	-5,254.79	-5,079.60	
IGV gastos administrativo		-2,601.30	-2,220.28	-2,437.95	-2,458.43	-2,282.06	
IGV gasto de ventas		-12,540.69	-9,511.18	-9,489.85	-8,740.40	-8,615.52	
IGV inversiones	-19,228.87						
IGV neto	-19,228.87	99,698.73	112,777.25	119,710.18	128,817.44	139,187.95	3,087.84
Crédito fiscal	-19,228.87	-19,228.87					
neto a pagar		80,469.86	112,777.25	119,710.18	128,817.44	139,187.95	3,087.84

Nota: Elaboración propia.

8.5. Flujo de capital

Tabla 279

Flujo de capital (importe en soles).

Concepto	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Activo fijo depreciable	-58,200.00						
Activo Intangible	-4,042.64						
Gastos pre-operativos	-85,795.65						
Inventarios	-23,328.95						
Capital de trabajo	-148,114.17	-9,218.40	-9,790.97	-10,402.78	-11,049.66		188,575.98
Recuperación de garantía							12,120.00
Valor salvamento activo fijo + IGV							20,242.50
Flujo de capital	-319,481.41	-9,218.40	-9,790.97	-10,402.78	-11,049.66	0.00	220,938.48

Nota: Elaboración propia.

8.6. Flujo de caja económico

Tabla 280

Flujo de caja económico (importe en soles).

Concepto	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Flujo de caja operativo		165,681.06	192,458.82	218,643.14	228,005.17	266,116.78	-8,148.47
Flujo de capital	-319,481.41	-9,218.40	-9,790.97	-10,402.78	-11,049.66	0.00	220,938.48
Flujo de caja económico	-319,481.41	156,462.66	182,667.86	208,240.36	216,955.52	266,116.78	212,790.01

Nota: Elaboración propia.

8.7. Flujo del servicio de la deuda

Tabla 281

Flujo del servicio de la deuda (importe en soles).

Concepto	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Préstamo	94,481.41						
Amortización sin interés		-42,711.34	-33,363.93	-18,405.84			
Interés de deuda		-16,302.98	-6,282.99	-1,873.68			
Escudo Fiscal		4,809.38	1,853.48	552.74			
Flujo del servicio de la deuda	94,481.41	-54,204.94	-37,793.44	-19,726.78			

Nota: Elaboración propia.

8.8. Flujo de caja financiero

Tabla 282

Flujo de caja financiero (importe en soles).

Concepto	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Flujo de caja económico	-319,481.41	156,462.66	182,667.86	208,240.36	216,955.52	266,116.78	212,790.01
Flujo del servicio de la deuda	94,481.41	-54,204.94	-37,793.44	-19,726.78	0.00	0.00	0.00
Flujo de caja financiero	-225,000.00	102,257.72	144,874.42	188,513.57	216,955.52	266,116.78	212,790.01

Nota: Elaboración propia.

Capítulo IX. Evaluación Económica Financiera

9.1. Cálculo de la tasa de descuento

9.1.1. Costos de oportunidad (Ke).

9.1.1.1. Cálculo del CAPM.

El Capital Asset Pricing Model (CAPM) es una de las herramientas más utilizadas en el área financiera para definir la tasa de retorno requerida para un activo.

Fórmula del CAMP:

Donde:

- Ke: costo de oportunidad o rentabilidad del activo
- Rf: Tasa libre de riesgo.
- Rm: Rendimiento esperado del mercado.
- β : Riesgo del mercado (beta del sector)

Tabla 283

Cálculo de CAPM.

Descripción	Fuente	Sigla	Dato
Rendimiento del Mercado	Rendimiento USA (S&P 500) - Damodaran 2009-2018	RM	13.49%
Tasa Libre de Riesgo	Tasa USA (T-Bonds) - Damodaran 2009-2018	RF	2.28%
% Capital Propio	Estructura de financiamiento del proyecto	E	70.43%
% Financiamiento	Estructura de financiamiento del proyecto	D	29.57%
Tasa Impuesto a la Renta	Legislación Vigente	I	29.50%
Beta Desapalancada	Food Processing	BD	0.61
Riesgo País mayo 2019	BCR	RP	1.13%
Beta Apalancado	$BA = BD \cdot \{1 + (D/E) \cdot (1 - I)\}$	BA	0.79
Costo Capital Propio $\underline{a/}$	$KP = RF + [BA \cdot (RM - RF)] + RP$	KP	12.3%

Nota: Elaboración propia.

En el Rendimiento del mercado (Rm) se empleó el promedio aritmético de la tasa de retorno de inversión del mercado de acciones (Stocks) de Estados Unidos del periodo de 2009 al 2018 así como el promedio aritmético de la tasa de retorno de inversión de los bonos de tesoro (T. Bonds) de Estados Unidos para hallar la tasa libre de riesgo (Rf) usando el mismo período. Para el riesgo país a mayo 2019 con un porcentaje de 1.13% y para la beta Desapalancada se usó el sector “food processing” del 2018.

9.1.1.2. Cálculo del COK propio.

Para determinar el COK PROPIO, se utilizó el costo de oportunidad de cada socio del proyecto, el cual presentamos a continuación:

Tabla 284

Cálculo COK Propio.

Cok propio	
Financiera Crediscotia	6.00%
Crac Los Andes	5.90%
Banco pichincha	4.80%
Banco Ripley	5.00%
Financ Proempresa	5.30%
Cok promedio	5.40%
Factor de riesgo	6.3
Cok propio	33.9%

Nota: Elaboración propia.

Interpretamos que el promedio del COK de los socios es de 5.40%, ahora el factor de riesgo es de 6.3 que se definió a través de la suma de la tasa de financiamiento del préstamo (Kd) 28.50% más el cok promedio de rentabilidad entre el cok promedio 5.40%.

Factor riesgo= (TCEA más alta+ cok promedio) /cok promedio

Factor riesgo = (28.50%+5.40%) /5.40%= 6.3

El COK propio, es la suma del promedio de rentabilidad con el factor de riesgo resultando 33.9%.

La tasa obtenida 33.9% de la tabla anterior servirá para calcular el VAN financiero del plan.

9.1.1.3.Costo de la deuda.

Tabla 285

Costo de la deuda.

	TCEA	TCEA neta (TCEA*(1-ir)
Deuda activo fijo	19.90%	14.03%
Deuda capital de trabajo	28.50%	20.09%

Nota: Elaboración propia.

9.1.2. Costo promedio ponderado del capital (WACC).

“El Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPK), también conocido por su acrónimo en inglés de WACC por Weighted Average Cost of Capital, es una herramienta financiera que se utiliza para hallar el valor promedio de capital del proyecto, que será utilizado para financiar los activos estructurales (permanentes o de largo plazo) de la firma. Entendiéndose estas fuentes en su forma más amplia posible, esto es como deuda y patrimonio”. (Gestión, 2016)

A continuación, presentamos la fórmula del WACC:

$$\text{WACC} = K_d (1-t_x) * (D/E+D) + K_e (E/E+D)$$

Donde:

- Ke: Costo del patrimonio
- E: Razón del patrimonio
- D: Razón de endeudamiento
- Kd: Costo de la deuda
- IR: Impuesto a la Renta

Tabla 286

Costo promedio ponderado de capital (WACC).

Concepto	Monto s/.	%	Costo	Costo neto	WACC
Deuda activo fijo	46,560.00	14.57%	19.90%	14.03%	2.04%
Deuda capital de trabajo	47,921.41	15.00%	28.50%	20.09%	3.01%
Capital propio	225,000.00	70.43%	33.90%	33.90%	23.87%
Total	319,481.41				28.93%

Nota: Elaboración propia.

El valor obtenido del WACC nos servirá para hallar el VAN económico del proyecto.

9.2. Evaluación económica financiera

9.2.1. Indicadores de rentabilidad.

Tabla 287

Indicadores de rentabilidad (importe en soles)

Concepto	Año 0	2020	2021	2022	2023	2024	Liquidación
Flujo de caja económico	-319,481.41	156,462.66	182,667.86	208,240.36	216,955.52	266,116.78	212,790.01
Flujo de caja financiero	-225,000.00	102,257.72	144,874.42	188,513.57	216,955.52	266,116.78	212,790.01

Nota: Elaboración propia.

9.2.1.1. VANE y VANF.

“El valor actual neto (VAN) es un indicador financiero que sirve para determinar la viabilidad de un proyecto. Si tras medir los flujos de los futuros ingresos y egresos y descontar la inversión inicial queda alguna ganancia, el proyecto es viable”.

Para medir la rentabilidad de proyecto según el VAN se debe cumplir las siguientes condiciones:

Si el VAN < 0; rechazar el proyecto.

Si el VAN = 0; indiferente

Si el VAN > 0, aceptar el proyecto

El Valor Actual Neto Económico (VANE) es un indicador que analiza la rentabilidad del proyecto cuando su financiamiento es con capital propio, se descuentan los flujos de caja económicos con el WACC, y en teoría es la ganancia neta para la empresa o proyecto después de inversiones, si es mayor a 0 es viable, para su cálculo utiliza el WACC y el movimiento de caja económico.

El Valor Actual Neto Financiero (VANF) determina la rentabilidad del proyecto cuando la inversión es financiada por terceros, descuentan los flujos de caja financieros con el COK propio, y en teoría es la ganancia neta para los accionistas después de la inversión propia, si es mayor a 0 es viable, para su cálculo utiliza la tasa COK y el movimiento de caja financiero (FCF).

Tabla 288

VANE y VANF.

VANE y VANF	
VANE	S/.208,426
VANF	S/.176,933

Nota: Elaboración propia.

El VANE como VANF salen positivos como se muestra en la tabla anterior, lo cual indica que el proyecto es rentable bajo el escenario planteado.

9.2.1.2.TIRE, TIRF, TIRME y TIRMF.

La TIR (Tasa Interna de Retorno), la tasa de interés o rentabilidad que genera un proyecto. Se encarga de medir la rentabilidad de una inversión.

Para su análisis de rentabilidad debe de cumplir las siguientes condiciones:

- $TIR < \text{tasa de descuento}$; rechazar el proyecto
- $TIR = \text{tasa de descuento}$; indiferente
- $TIR > \text{tasa de descuento}$; aceptar proyecto.

La TIRE (Tasa Interna de Retorno Económica), es la tasa de rendimiento anual en base a los flujos económicos en el horizonte del proyecto. Para la TIRE se utiliza como comparativo la tasa de tasa de descuento WACC.

La TIRF (Tasa Interna de Retorno Financiera) está definida como la tasa de rendimiento anual que genera un proyecto según el flujo de caja financiero en el horizonte del proyecto. Para la TIRF se utiliza como comparativo la tasa COK.

La TIRM (Tasa Interna de Retorno Modificada) es un método de valoración de inversiones que mide la rentabilidad de una inversión en términos relativos (en porcentaje), cuya principal cualidad es que elimina el problema de la inconsistencia que puede surgir al aplicar la TIR.

Tabla 289

TIRE, TIRF, TIRME y TIRMF.

TIRE	54.262%
TIRF	63.268%
TIRME	40.19%
TIRMF	47.49%

Nota: Elaboración propia.

Como se observa en la tabla anterior, la TIR económica es mayor al WACC y la TIR financiera mayor al COK, lo que indica que el proyecto es rentable. Asimismo, se observa que la TIR modificada es positiva, dicho resultado es mayor a la tasa de descuento (WACC).

9.2.1.3.Etapa de recuperación descontada.

La etapa de restablecimiento descontado es un método que determina cuándo se logrará recuperar la inversión inicial del proyecto.

Para el cálculo del periodo de recuperación se hallará los flujos futuros del proyecto utilizando el flujo descontado con la tasa WACC.

Tabla 290

Periodo de Recuperación descontado Económico (importe en soles).

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Flujo Económico Descontado	-319,481.41	121,351.86	109,883.77	97,156.54	78,507.93	74,688.00	46,319.68
Acumulado	-319,481.41	-198,129.55	-88,245.78	8,910.76	87,418.69	162,106.69	208,426.37
Período de Recupero Económico	2.91	años					
Equivalente a:	2.00	años	10.90	meses			

Nota: Elaboración propia.

Como se observa en la tabla los flujos del año 1 y 2 los flujos son negativos, lo que indica que se recupera la inversión a partir del año 3 del proyecto en el horizonte planteado (cinco años).

Tabla 291

Periodo de Recuperación descontado Financiero (importe en soles).

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Flujo Financiero Descontado	-225,000.00	76,368.72	80,803.57	78,523.72	67,491.39	61,825.75	36,920.52
Acumulado	-225,000.00	-148,631.28	-67,827.71	10,696.02	78,187.41	140,013.16	176,933.68
Período de Recupero Financiero	2.86	años					
Equivalente a:	2.00	año	10.37	meses			

Nota: Elaboración propia.

9.2.1.4. Análisis beneficio/Costo (B/C).

Es una herramienta financiera que mide la relación que existe entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión, tal como la creación de una nueva empresa o el lanzamiento de un nuevo producto, con el fin de conocer su rentabilidad.

Tabla 292

Relación Beneficio/Costo.

Relación B/C Económico:	S/.1.65
--------------------------------	----------------

Relación B/C Financiero:	S/.1.79
--------------------------	---------

Nota: Elaboración propia.

- ✓ Si se invierte un sol en el proyecto se recibe 1.65 soles y se gana 0.65 soles.
- ✓ Si el accionista invierte un sol 1.79 soles y se gana 0.79 soles.

9.2.2. Estudio del punto de equilibrio.

“El estudio del punto de equilibrio es proporcionar información adecuada y oportuna a los dueños o accionistas de las empresas para la correcta toma de decisiones, pues una vez que se conoce el punto de equilibrio, se podrá determinar el nivel de ventas que requiere la empresa para obtener una rentabilidad adecuada que le permita mantener la marcha financiera adecuada de la entidad económica”. (Merca20, 2018)

Por lo tanto, determina la cantidad de Nopal Butter Stick y en unidades monetarias (soles) que deberá venderse para cubrir los costos variables y fijos del proyecto.

9.2.2.1. Costos variables y fijos.

“Los costos variables, son aquellos gastos que varían en proporción a la actividad de la empresa, los costos fijos, son aquellos que siempre deberás pagar, independiente del nivel de producción de tu negocio o emprendimiento. Puedes tener meses que no produzcas o vendas, pero en los que de todas formas deberás pagar”. (Crecemujer, 2018)

A continuación, presentamos en el siguiente cuadro de costos fijos y variables.

Tabla 293

Costos Variables y fijos (importe en soles).

Descripción	2020	2021	2022	2023	2024
Ventas (en Soles)	1,283,599.57	1,363,488.83	1,448,340.15	1,538,493.63	1,634,253.12
Venta en Unidades	252,753.00	268,484.00	285,192.00	302,944.00	321,800.00
Valor de Venta Promedio	5.08	5.08	5.08	5.08	5.08
Materia prima directa	540,508.47	562,754.24	601,525.42	639,110.17	674,576.27
Materia prima indirecta	78,422.88	81,365.25	86,995.76	92,322.03	97,648.31
Costos Indirectos Variables	8,135.59	8,641.94	9,179.74	9,751.14	10,358.07
Mano de Obra Directa	44,442.38	44,577.80	44,577.80	59,437.07	59,437.07
Costos variables	671,509.33	697,339.23	742,278.72	800,620.41	842,019.72
Comisión ventas 2%	25,671.99	27,269.78	28,966.80	30,769.87	32,685.06
Sampling	11,626.16	12,349.76	13,118.29	13,934.85	10,016.14
Servicio de transporte	4,800.00	5,098.74	5,416.04	5,753.17	6,111.26
Gastos variables	42,098.15	44,718.28	47,501.14	50,457.90	48,812.46
Costos Variables totales	713,607.49	742,057.51	789,779.87	851,078.31	890,832.18
Costo Variable Unitario Promedio	2.82	2.76	2.77	2.81	2.77
Costos Indirectos Fijo	149,674.02	150,519.51	150,985.61	151,282.05	149,883.91
Gastos Administrativos Fijo	130,921.78	128,997.18	130,098.87	130,098.37	128,997.18
Gastos de Venta Fijo	131,773.38	115,702.65	115,213.08	124,771.50	123,658.96
Depreciación Activo Fijo	16,440.68	16,440.68	16,440.68	0.00	0.00
Amortización de Intangibles	721.06	721.06	721.06	721.06	721.06
Amortización de Pre Operativos	11,125.11	11,125.11	11,125.11	11,125.11	11,125.11
Activos fijos no depreciables	10,414.41	0.00	0.00	0.00	0.00
Costos Fijos	451,070.42	423,506.19	424,584.41	417,998.08	414,386.22

Nota: Elaboración propia.

9.2.2.2.Estado de resultados (costeo directo).

Es el reporte financiero en base a un periodo determinado mostrándonos de manera detallada los ingresos obtenidos; los gastos en el momento que se producen y como consecuencia el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo, el estado de resultado nos permite tomar decisiones de negocio.

Para realizar el Estado de resultados se utilizó el método de costo directo, en el cuadro siguiente se muestra el siguiente resultado:

Tabla 294

Estado de Resultados Costeo Directo 2020 - 2024 (importe en soles).

Resultados (Costeo Directo)	2020	2021	2022	2023	2024
Ventas	1,283,599.57	1,363,488.83	1,448,340.15	1,538,493.63	1,634,253.12
(-) Costos Variables	713,607.49	742,057.51	789,779.87	851,078.31	890,832.18
Margen de Contribución	569,992.09	621,431.32	658,560.29	687,415.32	743,420.94
(-) Costos Fijos	451,070.42	423,506.19	424,584.41	417,998.08	414,386.22
Utilidad Operativa	118,921.66	197,925.13	233,975.88	269,417.24	329,034.72
(+) Ingresos Financieros					
(-) Gastos Financieros	16,302.98	6,282.99	1,873.68	0.00	0.00
(-) Pérdida Venta Activo Fijo					
(+) Otros ingresos					
Resultado antes de I. Renta	102,618.68	191,642.14	232,102.20	269,417.24	329,034.72
(-) Impuesto a la Renta 29.5%	17,987.51	44,249.43	56,185.15	67,193.08	84,780.24
Resultado Neto	84,631.17	147,392.71	175,917.05	202,224.15	244,254.48

Nota: Elaboración propia.

9.2.2.3. Estimación y análisis del punto de equilibrio en unidades.

Para el análisis del punto de equilibrio se utiliza la fórmula siguiente:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \text{CF} / (\text{Pu} - \text{Cvu})$$

Donde:

- CF: Costos fijos
- Pu: Precio unitario
- Cvu: Costo variable unitario

Con los datos expuestos se calculará el punto de equilibrio anual requerido en el horizonte del proyecto.

Tabla 295

Punto de equilibrio (unidades).

	2020	2021	2022	2023	2024
Punto de Equilibrio en unidades =Costos fijos/ (valor de venta promedio-costo variable promedio)	200,019	182,972	183,868	184,212	179,373

Nota: Elaboración propia.

Como se observa en la tabla 295, para cubrir todos los costos del proyecto se debe vender 200.019 unidades de mantequilla de nopal para el año 1 mientras que para el año 5 se debe vender 179.3731 unidades.

9.2.2.4. Estimación y análisis del punto de equilibrio en soles.

El punto de equilibrio en soles ayuda a establecer cuánto se debe obtener en ingresos para no percibir pérdidas ni ganancias. Para su cálculo se multiplica el precio de venta del proyecto por la cantidad obtenida en el punto de equilibrio de cada año del proyecto.

Tabla 296

Punto de equilibrio (en soles).

	2020	2021	2022	2023	2024
Punto de equilibrio en soles	1,015,792.793	929,219	933,768	935,515	910,940

Nota: Elaboración propia.

Para cubrir los precios del primer año se debe vender en total S/. 1.015.793.

9.3. Análisis de sensibilidad y riesgo

9.3.1. Variables de entrada.

Son aquellos factores que nos ayudaran a poder identificar qué tan sensibles son algunos indicadores económicos como variables de demanda, materia prima y precio.

Nos muestra qué % podría variar el VANF para que este llegué a 0.

Nuestras variables identificadas para nuestro proyecto son los siguientes:

- Demanda.
- Precio.
- Costo de Materia prima.
- Nivel de sueldos.
- Alquiler.

Sin embargo, consideramos como principales factores de entrada a las siguientes:

- Demanda
- Precio

9.3.2. Variables de salida.

Son aquellas variables que irán cambiando en función a las variables de entrada del proyecto.

Por lo que estamos considerando las siguientes variables de salida:

Tabla 297

Variables de salida.

Variables de salida	
VANE	208,426.37
VANF	176,933.68
TIRE	54.26%
TIRF	63.27%
Cok	33.90%
Wacc	28.93%

Nota: Elaboración propia.

- ✓ VANE (Económico) Es un indicador que nos va a permitir conocer la viabilidad del proyecto, actualmente el monto es S/ 208,426.37 significando la ganancia neta para la empresa en los próximos 5 años.
- ✓ VANF (Financiera) Indicador que nos permitirá conocer la ganancia neta que van a recibir los accionistas en los próximos 5 años.
- ✓ TIRE (Económico) Es aquella tasa de interés cuyo valor corresponde a los méritos propios del proyecto, 54.26% equivalente a los ingresos generados durante la vida útil de Nopal Butter (periodo de 5 años)
- ✓ TIRF (Financiero) Es la tasa de retorno propuesto del financiamiento, donde nuestra TIRF debe ser mayor al COK y el VANF sea mayor a 0.
- ✓ COK (Costo de Oportunidad de Capital) evalúa el aporte propio nos muestra si existe alguna mejor alternativa con igual riesgo, en la que podríamos invertir.
- ✓ WACC, Indicador que nos ayudará a garantizar la estabilidad financiera de una empresa sí es viable o no; nuestro proyecto sí es viable.

9.3.3. Análisis unidimensional.

Para hallar el análisis unidimensional, primero iniciaremos con la medición de la sensibilidad de las variables de entrada identificaremos si es positivo o negativo dentro del proyecto, mientras que las demás variables permanecen de manera constante.

La demanda proyectada podría disminuir hasta un 15.91% y el proyecto aún podría ser viable.

Para que el Van baje hasta 0.

Tabla 298

Análisis de Sensibilidad a Variación de Demanda.

DATOS DE LA PROYECCIÓN INICIAL					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda de Bienes Proyectada	252,754	268,479	285,190	302,945	321,803
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	252,754	268,479	285,190	302,945	321,803
VANF					176,933.68
TIRF					63.27%
COK					33.90%
PORCENTAJE DE DISMINUCIÓN EN LA DEMANDA					-15.91%
Nueva Demanda de Bienes	212,541	225,764	239,816	254,746	270,604
Presentación de Nopal Butter - Stick 90 gr	212,541	225,764	239,816	254,746	270,604
NUEVO VANF					0
NUEVO TIRF					33.90%
COK					33.90%

Nota: Elaboración propia.

Conclusión: La Demanda proyectada podría disminuir hasta en 15.91 % y el Proyecto seguiría siendo viable.

Tabla 299

Análisis de Sensibilidad a Variación de Precio (importe en soles).

DATOS DE LA PROYECCIÓN INICIAL					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor de venta al canal actual					
Valor de venta al canal	5.08	5.08	5.08	5.08	5.08
VANF					176,934
TIRF					63.27%
COK					33.90%
PORCENTAJE DE DISMINUCIÓN EN EL PRECIO					-8.32%
Nuevo valor de venta al canal					
Valor de venta al canal	4.66	4.66	4.66	4.66	4.66
NUEVO VANF					0
NUEVO TIRF					33.90%
COK					33.90%

Nota: Elaboración propia.

Conclusión: el precio podría disminuir hasta en 8.32 % y el Proyecto seguiría siendo viable.

Tabla 300

Análisis de Sensibilidad a Costos de materia prima (importe en soles)

DATOS DE LA PROYECCIÓN INICIAL						
Concepto	Unidad de pedido	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Valor de compra materias primas actual						
Aceite de coco	Botellas de 1 LT	42	42	42	42	42
Harina de nopal	Saco de 10 kg	85	85	85	85	85
Harina de almendras	Saco de 10 kg	254	254	254	254	254
	VANF					176,934
	TIRF					63.27%
	COK					33.90%
PORCENTAJE DE AUMENTO DEL VALOR DE COMPRA DE MATERIAS PRIMAS						19.78%
	Unidad de pedido	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nuevo Valor de compra materias primas						
Aceite de coco	Botellas de 1 LT	51	51	51	51	51
Harina de nopal	Saco de 10 kg	102	102	102	102	102
Harina de almendras	Saco de 10 kg	305	305	305	305	305
	NUEVO VANF					0
	NUEVO TIRF					33.90%
	COK					33.90%

Nota: Elaboración propia.

Conclusión: valor de compra de las materias primas principales podría aumentar hasta en 19.78 % y el Proyecto seguiría siendo viable.

Tabla 301

Análisis de Sensibilidad a la variación del nivel de sueldos (importe en soles)

DATOS DE LA PROYECCIÓN INICIAL						
Concepto	sueldo bruto mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nivel de sueldos actual						
Gerente General	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
Administrador	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
Jefe de Marketing y Comercial	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
Vendedor	950	950	950	950	950	950
Jefe de Operaciones y Logística	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
Supervisor de Control de Calidad	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Operario	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
	VANF					176,934
	TIRF					63.27%
	COK					33.90%
PORCENTAJE DE AUMENTO DEL NIVEL DE SUELDOS						41.84%
	sueldo bruto mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nuevo Valor del nivel de sueldos						
Gerente General	5,674	5,674	5,674	5,674	5673.77181	5,674
Administrador	3,546	3,546	3,546	3,546	3546.10738	3,546
Jefe de Marketing y Comercial	3,121	3,121	3,121	3,121	3120.57449	3,121
Vendedor	1,348	1,348	1,348	1,348	1347.5208	1,348
Jefe de Operaciones y Logística	3,121	3,121	3,121	3,121	3120.57449	3,121
Supervisor de Control de Calidad	2,128	2,128	2,128	2,128	2127.66443	2,128
Operario	1,418	1,418	1,418	1,418	1418.44295	1,418
	NUEVO VANF					0
	NUEVO TIRF					33.90%
	COK					33.90%

Nota: Elaboración propia.

Conclusión: El nivel de sueldos podría aumentar hasta un 41.84 % y el Proyecto seguiría siendo viable.

Tabla 302

Análisis de Sensibilidad a la variación del costo de alquiler (importe en soles)

DATOS DE LA PROYECCIÓN INICIAL					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nivel del costo de alquiler actual	6,060	6,060	6,060	6,060	6,060
VANF					176,934
TIRF					63.27%
COK					33.90%
PORCENTAJE DE AUMENTO DEL COSTO DE ALQUILER					195.29%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Nuevo costo de alquiler	17,894	17,894	17,894	17,894	17,894
NUEVO VANF					0
NUEVO TIRF					33.90%
COK					33.90%

Nota: Elaboración propia.

Conclusión: El costo de alquiler podría aumentar en 195.29 % y el Proyecto seguiría siendo viable.

9.3.4. Análisis multidimensional.

A continuación, siguiendo con el Análisis multidimensional, en este punto nos interesa saber que tan resistente puede llegar hacer nuestro proyecto, para hallarlo vamos a utilizar las 3 variables de entrada y las colocaremos en diferentes escenarios asumiendo que fueron afectadas.

Tabla 303

Análisis multidimensional.

	Pesimista	Actual	Optimista
Demanda	-16%	0%	16%
Precio	-10%	0%	10%
Costo de Materia Prima	20%	0%	0
Nivel de sueldos	20%	0%	0%
Alquiler	20%	0%	0%
 VANE	 -561,544.86	 208,426	 697,473.54
VANF	-345,636.81	176,934	614,154.58
TIRE	-9.3%	54.3%	121%
TIRF	-4.6%	63.3%	139%
 Probabilidades de ocurrencia	 20%	 60%	 20%

Nota: Elaboración propia.

Tabla 304

Viabilidad del proyecto.

VANE esperado	152,241.56
VANF esperado	159,863.76

Nota: Elaboración propia.

Aun considerando escenarios del proyecto sigue siendo viable.

9.3.5. Variables críticas del proyecto.

Aquí encontraremos el resumen de nuestra respuesta ante cualquier problema que podamos ir teniendo en el camino de nuestro proyecto, hasta cuanto podríamos elevar o ajustar.

Tabla 305

Variables críticas del proyecto.

	Variación máxima permitida	Tipo de variable
Demanda	-15.91%	Variable sensible
Precio	-8.32%	Variable crítica
Costo de Materia Prima	19.78%	Variable sensible
Nivel de sueldos	41.84%	Variable indiferente
Alquiler	195.29%	Variable indiferente

Nota: Elaboración propia.

9.3.6. Perfil de riesgo.

Debido a la existencia de 1 variable crítica el perfil de riesgo del proyecto es moderado; Sin embargo, tenemos algunos planes de contingencia como explorar otros distritos con una buena concentración de NSE B y C.

Conclusiones

Dentro del desarrollo de la investigación se revelo que el producto Nopal Butter lo consideraron novedoso, por el Stick y los productos naturales que contiene la mantequilla como harina de almendras, aceite de coco y el producto principal el nopal, que contiene propiedades saludables para mejorar el bienestar y la salud en las personas.

Al realizar el proyecto se reveló la existencia de un segmento de mercado en la industria de mantequillas naturales atractivo para la venta de nuestro producto Nopal Butter, conformado por personas de los niveles socio- económicos A y B, con edades entre los 20 y 54 años, pertenecientes a los sectores 6 y 7 de Lima Metropolitana, constituyendo esta situación una oportunidad de negocio importante para Complementos Saludables S.A.C.

Dentro de los costos de M.O.I. hemos considerado una mano de obra directa variable a través del tiempo, esto por aumento de producción contaremos con 2 operarios los tres primeros años y a partir del cuarto año con 3 operarios.

Con respecto a la depreciación de nuestros bienes que superan el cuarto de UIT, nos acoplamos a la depreciación acelerada ya que por la parte tributaria reduce los impuestos en los primeros años de vida de un activo, cuanto mayor sea el cargo por depreciación menor será el pasivo real por impuestos., la depreciación se considera como una corriente de efectivo que se suma a los flujos de fondos generados por un proyecto de inversión.

Recomendaciones

Participar de manera periódica en las ferias naturales y otros eventos desarrollados en la ciudad, que nos permitan consolidar el posicionamiento del producto nopal Butter.

Diseñar un plan de incentivos a través de promociones o descuentos por volumen de compra a los canales de distribución actuales (tiendas por conveniencia) y (eco tiendas) para conseguir su lealtad, entendiéndose como uno de sus mejores socios de negocio a complementos saludables S.A.C.

Las campañas de marketing deben continuar siendo fortalecidas con el fin de que nuestra marca sea reconocida y posicionada en el mercado.

Debido que nuestro producto es nuevo en el mercado, se recomienda realizar alianzas estratégicas como empresas de panadería y galletería, para la promoción de nuestro producto.

Realizar alianzas con diferentes coach donde se promueva el consumo de comidas saludables, difundir a través de redes sociales que se puede comer bien sin la necesidad de mucho esfuerzo.

Como punto importante, realizar videos en YouTube, donde el usuario pueda tener información acerca de nuestro producto (modo de uso, como portarlo, donde conseguirlo, etc.)

Realizar campañas de marketing en las estaciones como navidad y el inicio de clases escolares donde más se consumiría nuestro producto.

Explotar nuestra plataforma de redes sociales a través de influencers que darán a conocer el producto a sus seguidores.

Realizar controles cada seis meses para determinar los nuevos cuellos de botella en nuestra producción y así optimizar los tiempos.

Referencias

- Alegría F. (29 de agosto 2018). MEF proyecta una mayor inflación que el BCR al 2022. [elcomercio.pe]. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/mef-proyecta-mayor-inflacion-bcr-2022-noticia-551682-noticia/>
- Andina agencia peruana de noticias (08 de abril 2019). Riesgo país de Perú es el más bajo en la región de América Latina. Recuperado de <https://andina.pe/agencia/noticia-riesgo-pais-peru-es-mas-bajo-la-region-america-latina-747931.aspx>
- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados APEIM (2017). Niveles socioeconómica 2017. Recuperado de: <http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2019/11/APEIM-NSE-2017-1.pdf>
- Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados APEIM (2018). Niveles socioeconómica 2018. Recuperado de: <http://apeim.com.pe/wp-content/uploads/2019/11/APEIM-NSE-2018.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú BCRP (2017). PBI PER CÁPITA-Variación porcentual. Recuperado de <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM04865AA/html>
- Banco Central de Reserva del Perú. BCRP (2017). Producto bruto interno per cápita. Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/CD10438DA/html>
- Banco Central de Reserva del Perú. BCRP (2017). Memoria 2017: IV Inflación. Banco Central de Reserva del Perú. Recuperado de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Memoria/2017/memoria-bcrp-2017-4.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú. BCRP (2017). Reporte de inflación: Panorama actual y proyecciones macroeconómicas. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/reporte-de-inflacion.html>
- Banco Central de Reserva del Perú BCRP (2019). Balanza Comercial 2013-2017. Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/balanza-comercial>
- Banco Central de Reserva del Perú. BCRP (2019). Series anuales. Recuperado de <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM06251MA/html>
- Banco Central de Reserva del Perú. BCRP (2019). Series anuales. Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/anuales/resultados/PM06251MA/html>
- Banco Central de Reserva del Perú. BCRP (17 de abril 2019). Resumen Informativo Semanal. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Nota-Semanal/2019/resumen-informativo-2019-04-17.pdf>
- Banco Central de Reserva del Perú. BCR (2019). Tipo de cambio Nominal. Recuperado de: <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/mensuales/tipo-de-cambio-nominal>
- Banco Central de Reserva del Perú BCR (2019). Diversificación de exportaciones agropecuarias. Recuperado de

- <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Transparencia/Notas-Informativas/2019/nota-informativa-2019-04-05-1.pdf>
- Caja Huancayo. (15 de septiembre 2019). Productos de crédito. Recuperado de: https://www.cajahuancayo.com.pe/PCM_ProdServicios/PCM_frmProCredito.aspx?cCodigo=42
- Centro peruano de estudios sociales CEPES (2017, 12 de junio). Ley de Alimentación Saludable: Situación actual de la Ley 30021 [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=eVFvZMayjOo>
- Cosmo (23 de octubre 2019). Catálogo de equipos. Recuperado de: <https://cosmoindustrial.com/>
- Conexión Esan (24 de enero 2017). Fundamentos financieros: el valor actual neto (VAN). Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>
- CreceMujer (02 de noviembre 2019) ¿Qué son los costos fijos y variables en mi emprendimiento? [crecemujer.cl]. Recuperado de <https://www.crecemujer.cl/capacitacion/ideas-de-negocio/que-son-los-costos-fijos-y-variables-en-mi-emprendimiento>
- Crespo W. (22 de diciembre 2018). Proyecciones para el PBI de Perú en los años 2018 y 2019. [larepublica.pe]. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/1381225-proyecciones-pbi-peru-anos-2018-2019/>
- Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria. DIGESA (2019). Costos de registro DIGESA. Recuperado de <http://www.digesa.minsa.gob.pe/Codex/CodexPeru.asp>
- El Comercio (16 de junio 2018). Ley de alimentación saludable: ¿Por qué lleva 5 años sin ser implementada? Recuperado de <https://elcomercio.pe/peru/ley-alimentacion-saludable-ley-lleva-5-anos-implementada-noticia-520185-noticia/?foto=2>
- El Comercio (05 de abril 2018). Perú tuvo superávit comercial de US\$461 millones en febrero. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/superavit-comercial-us-461-mlls-febrero-noticia-509938-noticia/>
- El Comercio. (2018). Balanza comercial: Superávit disminuiría en el primer trimestre de 2020, prevé Scotiabank. Recuperado de <https://elcomercio.pe/noticias/balanza-comercial/>
- El peruano (5 de marzo 2018). Juventud en el mercado laboral: Trabajo con el sudor de su frente. [elperuano.pe]. Recuperado de <https://elperuano.pe/suplementosflipping/economika/254/web/pagina03.html>
- Fundación Universitaria Iberoamericana. FUNIBER (2019). Base de Datos Internacional de Composición de Alimentos: Almendras. Recuperado de <https://www.composicionnutricional.com/alimentos/ALMENDRAS-4>
- Garván M. (9 de mayo 2019). Empleo en el Perú: Demanda laboral se dinamiza. [elcomercio.pe]. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/peru/30-crecimiento-pea-explicado-migracion-venezolana-noticia-633544-noticia/>
- Google Maps. (2019). Lince. Recuperado de: <https://www.google.com/maps/place/Lince/@-12.078072,-77.0706888,13z/data=!3m1!4b1!4m5!3m4!1s0x9105c88c1907bf77:0x190962f6e2177564!8m2!3d-12.0848154!4d-77.0356452>
- Harmonía. (24 de abril 2016). El nopal, un regalo de la madre tierra para tu salud. [Mensaje en un blog]. Recuperado de:

https://harmonia.la/nutricion/el_nopal_un_regalo_de_la_madre_tierra_para_tu_salud

- IPSOS (2018). Estadística poblacional 2018. Recuperado de: https://www.ipsos.com/sites/default/files/ct/publication/documents/2018-02/ipsos_estadistica_poblacional-vff.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI (2017). Población económicamente activa según ámbito geográfico. Recuperado de: <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economically-active-population/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI (2017). 11 de julio día mundial de la población. Recuperado de: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1095/libro.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI (2019). Población total, censada y omitida, según año censal. Recuperado de: <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/poblacion-y-vivienda/>
- JK Importación Perú. (2019). Catalogo maquinaria. Recuperado de: <https://jkimportacion.com/>
- Koo W. (4 de julio 2017). Coco Seco Perú Importación 2017 junio. [agrodataperu.com] Recuperado de: <https://www.agrodataperu.com/2017/07/coco-seco-peru-importacion-2017-junio.html>
- La República (06 de enero 2019). Comparación de tasas de interés. [larepublica.pe]. Recuperado de <https://larepublica.pe/economia/1389560-creditos-personales-solicitar-se-14-interes-comparabien-bbva-banco-continental-banco-falabella-scotiabank-acceso-banbif/>
- Luz del Sur S.A. (04 de julio 2019). Precios para la venta de energía eléctrica (incluye IGV). Recuperado de: <https://www.luzdelsur.com.pe/media/pdf/tarifas/TARIFAS.pdf>
- Mibanco (23 de agosto 2019). Opciones de financiamiento para tu negocio. Recuperado de <https://www.mibanco.com.pe/noticia/opciones-de-financiamiento-negocio>
- Ministerio de Salud. MINSA (2006). Guía para agentes comunitarios de salud: Sesión demostrativa para hacer demostraciones nutritivas. Recuperado de http://bvs.minsa.gob.pe/local/MINSA/1224_MINSA1499.pdf
- Ministerio de Economía y Finanzas MEF (28 de abril 2015). Marco macroeconómico multianual 2016-2018. Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/marco_macro/MMM_2016_2018.pdf
- Municipalidad de Lince (2019). Licencias de Funcionamiento. Recuperado de: <http://www.munilince.gob.pe/atencion-al-ciudadano/licencias-de-funcionamiento>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. FAO (2018). Ecología del cultivo, manejo y usos del nopal. Recuperado de <http://www.fao.org/3/i7628es/I7628ES.pdf>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. SBS (25 de julio 2019). Tasa de interés activa promedio de mercado efectiva. Recuperado de: https://www.sbs.gob.pe/app/stats/TasaDiaria_1.asp
- Superintendencia Nacional de Registros Públicos SUNARP (3 de agosto 2018). Constituye tu empresa en seis pasos. Recuperado de:

<https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2018/08/03/constituye-tu-empresa-en-seis-pasos>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria SUNAT (10 de abril 2006). Impuesto a la renta – porcentaje de depreciación de activos materia de arrendamiento. Recuperado de:

<http://www.sunat.gob.pe/legislacion/oficios/2006/oficios/i1962006.htm>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria SUNAT (2019). Régimen Mype tributario. Recuperado de:

<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria SUNAT (2019). Libros Contables del RMT. Recuperado de:

<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/6830-06-sdasdasd>

Wikipedia. (2019). Aceite de coco. Recuperado de:

https://es.wikipedia.org/wiki/Aceite_de_coco

Anexo

Anexo 1

Hoja técnica.

HOJA TÉCNICA												
												
FECHA 04 Nov. 2019	N° DE PÁGINAS 1 de 2	DIRECCIÓN: JR. PEDRO CONDE 574 - LINCE TELÉFONO: 01 - 3257894 CORREO ELECTRÓNICO: PRODUCCION@COMPLEMENTOSALUDABLE.COM.PE										
1. DESCRIPCIÓN: Es un producto graso obtenido a partir del nopal o tuna brindando alto valor nutricional para quien lo consume, ya que es rico en grasas naturales, es una fuente de proteínas y vitaminas, aportando antioxidantes naturales. 2. USO: Producto para el consumo directo que se unta sobre el pan, galletas, panetón, etc; así como también se puede emplear en repostería fina. 3. INGREDIENTE: Está a hecho a base de grasas saludables de aceite de coco y almendras, y el Nopal, 4. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO: 4.1. CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS: <table border="1"><thead><tr><th>REQUISITOS</th><th>DESCRIPCIÓN</th></tr></thead><tbody><tr><td>Color</td><td>Amarillo cremoso.</td></tr><tr><td>Olor</td><td>Característico a la mantequilla convencional, sin olor.</td></tr><tr><td>Sabor</td><td>Característico a la mantequilla sin sal.</td></tr><tr><td>Aspecto</td><td>Sólido pastoso, uniforme. Untable a temperatura ambiente, Ausencia de grumos Y/O partículas extrañas</td></tr></tbody></table>			REQUISITOS	DESCRIPCIÓN	Color	Amarillo cremoso.	Olor	Característico a la mantequilla convencional, sin olor.	Sabor	Característico a la mantequilla sin sal.	Aspecto	Sólido pastoso, uniforme. Untable a temperatura ambiente, Ausencia de grumos Y/O partículas extrañas
REQUISITOS	DESCRIPCIÓN											
Color	Amarillo cremoso.											
Olor	Característico a la mantequilla convencional, sin olor.											
Sabor	Característico a la mantequilla sin sal.											
Aspecto	Sólido pastoso, uniforme. Untable a temperatura ambiente, Ausencia de grumos Y/O partículas extrañas											

1

HOJA TÉCNICA



FECHA
04 Nov. 2019

N° DE PÁGINAS
1 de 2

DIRECCIÓN: JR. PEDRO CONDE 574 - LINCE
TELÉFONO: 01 - 3257894
CORREO ELECTRÓNICO:
PRODUCCION@COMPLEMENTOSALUDABLE.COM.PE

4.2. CARACTERÍSTICAS FÍSICO - QUÍMICAS

REQUISITOS	ESPECIFICACIÓN
Materia grasa	80 %
Humedad máxima	16 %
Densidad	0.911 g/cm ³
Tamaño de la porción	90 gr
Calorías	16 kcal
Sodio	21 mg
Fibra	2.2 gr
Carbohidratos	3.3 gr
Proteína	1.32 gr
Vitamina C	9.3mg

4.3. CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS:

REQUISITOS	ESPECIFICACIÓN
Mohos (ufc/g)	< a 10
Levaduras (ufc/g)	< a 10
Coliformes (ufc/g)	< a 10

HOJA TÉCNICA



FECHA
04 Nov. 2019

N° DE PÁGINAS
1 DE 2

DIRECCIÓN: JR. PEDRO CONDE 574 - LINCE
TELÉFONO: 01 - 3257894
CORREO ELECTRÓNICO:
PRODUCCION@COMPLEMENTOSALUDABLE.COM.PE

5. PRESENTACIÓN:

5.1. ENVASE:

Nuestro producto se presenta como el sustituto perfecto a la mantequilla tradicional, está a base de grasas saludables de aceite de coco y almendras, además se aporta a la fórmula el Nopal. El producto será vendido en un stick portátil de plástico para untar color blanco.

5.2. EMBALAJE:

El producto será embalado en cajas de cartón corrugado, conteniendo 24 unidades.

6. MODO DE CONSERVACIÓN Y VIDA ÚTIL:

El producto se debe mantener en refrigeración a una temperatura entre 2°C a 8°C para la situación del consumidor final.

Para el almacenamiento del producto en la planta se debe mantener a temperatura de -5°C y -15 °C, es importante que en ambos casos los ambientes deben ser libres de olores extraños, así como evitar la luz solar.

Se garantiza un tiempo de vida útil de 4 meses bajo las condiciones de embalaje y almacenamiento establecidas con un debido control de calidad.