



**UNIVERSIDAD SAN IGNACIO DE LOYOLA**

**DELY MUSSE**

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

**GERALD LUCIO CASTRO**  
**Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**ROBERTO JESÚS MACHUCA POLO**  
**Administración de Empresas**

**CARMEN CRISTINA JULIA OSORIO VILLAVICENCIO**  
**Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**JENNIFER YANIRA PUJAY LOPEZ**  
**Administración de Empresas**

**JENNY ROXANA QUISPE COLLANTES**  
**Ingeniería Empresarial y de Sistemas**

**Asesor:**  
**Luis Enrique Caveró Velaochaga**

**Lima – Perú**  
**2019**

## Índice

|   |    |
|---|----|
| Resumen Ejecutivo.....  | 8  |
| Capítulo I: Información General .....   | 19 |
| 1.1. Nombre de la empresa, Horizonte de evaluación.....   | 19 |
| 1.1.1. Nombre de la empresa.....  | 19 |
| 1.1.2. Nombre del Producto:.....  | 19 |
| 1.1.3. Horizonte de Evaluación.....   | 19 |
| 1.2. Actividad económica, código CIIU, partida arancelaria.....   | 19 |
| 1.2.1. Actividad Económica.....   | 19 |
| 1.2.2. CODIGO CIIU.....   | 20 |
| 1.2.3. Partida arancelaria.....   | 20 |
| 1.3. Definición del negocio y Modelo CANVAS.....  | 20 |
| 1.4. Descripción del producto o servicio.....   | 22 |
| 1.4.1. Características del producto.....  | 22 |
| 1.4.2. Usos y Beneficios.....   | 22 |
| 1.4.3. Análisis Nutricional.....  | 23 |
| 1.5. Oportunidad de negocio.....  | 24 |
| 1.6. Estrategia genérica del Negocio .....  | 24 |
| Capítulo II: Análisis del entorno.....  | 25 |
| 2.1. Análisis del macro entorno.....  | 25 |
| 2.1.1. Del país (últimos 5 años).....   | 25 |
| 2.1.1.1. <i>Capital, ciudades importantes, superficie, número de habitantes.</i> ....                           | 25 |
| 2.1.1.2. <i>Tasa de crecimiento de la población. Ingreso per cápita. Población económicamente activa.</i> ..... | 26 |
| 2.1.1.3. <i>Balanza comercial: Importaciones y exportaciones.</i> .....   | 29 |
| 2.1.1.4. <i>PBI, Tasa de inflación, Tasa de interés, Tipo de cambio, Riesgo país.</i><br>.....                  | 30 |
| 2.1.1.5. <i>Leyes o reglamentos generales vinculados al proyecto.</i> .....                                     | 34 |
| 2.1.2. Del Sector (últimos 5 años o último año según corresponda).....  | 35 |
| 2.1.2.1. <i>Mercado internacional.</i> .....  | 35 |
| 2.1.2.2. <i>Mercado del consumidor.</i> .....   | 37 |
| 2.1.2.3. <i>Mercado de proveedores.</i> .....   | 40 |
| 2.1.2.4. <i>Mercado competidor.</i> .....   | 40 |
| 2.1.2.5. <i>Mercado distribuidor.</i> .....   | 43 |
| 2.1.2.6. <i>Leyes o reglamentos del sector vinculados al proyecto.</i> .....                                    | 44 |
| 2.2. Análisis del micro entorno .....   | 44 |

|  |    |
|--|----|
| 2.2.1. Competidores actuales: nivel de competitividad..... | 44 |
| 2.2.2. Fuerza negociadora de los clientes.....             | 45 |
| 2.2.3. Fuerza negociadora de los proveedores.....          | 45 |
| 2.2.4. Amenaza de productos sustitutos.....                | 45 |
| 2.2.5. Competidores potenciales, barreras de entrada.....  | 45 |
| Capítulo III: Plan estratégico.....                        | 46 |
| 3.1. Visión y misión de la empresa.....                    | 46 |
| 3.1.1. Visión.....   | 46 |
| 3.1.2. Misión.....   | 46 |
| 3.2. Análisis FODA.....                                    | 46 |
| 3.2.1. FODA Cruzado.....                                   | 47 |
| 3.3. Objetivos.....  | 47 |
| 3.3.1. Objetivo General.....                               | 47 |
| 3.3.2. Objetivos Específicos.....                          | 47 |
| Capítulo IV: Estudio de mercado.....                       | 48 |
| 4.1. Investigación de mercado.....                         | 48 |
| 4.1.1. Criterios de segmentación.....                      | 48 |
| 4.1.1.1. Segmentación Geográfica.....                      | 48 |
| 4.1.1.2. Segmentación Demográfica.....                     | 48 |
| 4.1.1.3. Segmentación Socioeconómica.....                  | 49 |
| 4.1.1.4. Segmentación Psicográfica.....                    | 49 |
| 4.1.2. Marco muestral.....                                 | 49 |
| 4.1.3. Entrevistas a profundidad.....                      | 51 |
| 4.1.4. Focus Group.....                                    | 53 |
| 4.1.5. Encuestas.....                                      | 56 |
| 4.2. Demanda y oferta.....                                 | 67 |
| 4.2.1. Estimación del mercado potencial.....               | 67 |
| 4.2.2. Estimación del mercado disponible.....              | 69 |
| 4.2.3. Estimación del mercado efectivo.....                | 70 |
| 4.2.4. Estimación del mercado objetivo.....                | 71 |
| 4.2.5. Frecuencia de compra.....                           | 71 |
| 4.2.6. Cuantificación anual de la demanda.....             | 72 |
| 4.2.7. Estacionalidad.....                                 | 72 |
| 4.3. Mezcla de marketing.....                              | 73 |
| 4.3.1. Producto.....                                       | 73 |
| 4.3.2. Precio.....   | 77 |

|   |     |
|---|-----|
| 4.3.3. Plaza .....  | 78  |
| 4.3.4. Promoción .....  | 79  |
| 4.3.4.1. Campaña de lanzamiento .....                                 | 79  |
| 4.3.4.2. Promoción para todos los años .....                          | 83  |
| Capítulo V. Estudio Legal y Organizacional .....                      | 84  |
| 5.1. Estudio legal .....  | 84  |
| 5.1.1. Forma societaria .....   | 84  |
| 5.1.2. Registro de marcas y patentes .....                            | 86  |
| 5.1.3. Licencias y autorizaciones .....                               | 86  |
| 5.1.4. Legislación laboral .....                                      | 88  |
| 5.1.5. Legislación tributaria .....                                   | 89  |
| 5.1.6. Otros aspectos legales .....                                   | 91  |
| 5.1.7. Resumen del Capítulo .....                                     | 92  |
| 5.2. Estudio organizacional .....                                     | 92  |
| 5.2.1. Organigrama funcional .....                                    | 92  |
| 5.2.2. Servicios Tercerizados .....                                   | 94  |
| 5.2.3. Descripción de puestos de trabajo .....                        | 94  |
| 5.2.4. Descripción de actividades de los servicios tercerizados ..... | 104 |
| 5.2.5. Aspectos Laborales .....                                       | 104 |
| Capítulo VI. Estudio Técnico .....                                    | 108 |
| 6.1. Tamaño del Proyecto .....  | 108 |
| 6.1.1. Capacidad instalada .....                                      | 108 |
| 6.1.2. Capacidad utilizada .....                                      | 108 |
| 6.1.3. Capacidad máxima .....   | 109 |
| 6.2. Procesos .....   | 109 |
| 6.2.1. Diagrama de flujo de proceso de producción .....               | 109 |
| 6.2.2. Programa de producción .....                                   | 111 |
| 6.2.3. Necesidad de materias primas e insumos .....                   | 111 |
| 6.2.4. Programa de compras de materias primas e insumos .....         | 113 |
| 6.2.5. Requerimiento de mano de obra directa .....                    | 114 |
| 6.3. Tecnología para el proceso .....                                 | 115 |
| 6.3.1. Maquinarias .....  | 115 |
| 6.3.2. Equipos .....  | 116 |
| 6.3.3. Herramientas .....   | 117 |
| 6.3.4. Utensilios .....   | 118 |
| 6.3.5. Mobiliario .....   | 118 |

|  |     |
|--|-----|
| 6.3.6. Útiles de oficina. ....   | 119 |
| 6.3.7. Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos.....   | 120 |
| 6.3.8. Programa de reposición de herramientas y utensilios por uso. ....   | 120 |
| 6.3.9. Programa de compras posteriores (durante los años de operación) de<br>maquinarias, equipos, herramientas, utensilios, mobiliario por incremento de ventas.<br>..... | 121 |
| 6.4. Localización .....  | 121 |
| 6.4.1. Macro localización. ....  | 121 |
| 6.4.2. Micro localización. ....  | 122 |
| 6.4.3. Gastos de adecuación. ....  | 124 |
| 6.4.4. Gastos de servicios. ....   | 124 |
| 6.4.5. Plano del centro de operaciones.....  | 128 |
| 6.4.6. Descripción del centro de operaciones. ....   | 129 |
| 6.5. Responsabilidad social frente al entorno .....  | 130 |
| 6.5.1. Impacto ambiental. ....   | 130 |
| 6.5.2. Con los trabajadores.....   | 131 |
| 6.5.3. Con la comunidad.....   | 131 |
| Capítulo VII. Estudio Económico y Financiero.....  | 132 |
| 7.1. Inversiones .....   | 132 |
| 7.1.1. Inversión en activo fijo depreciable. ....  | 132 |
| 7.1.2. Inversión en Activo Intangible. ....  | 133 |
| 7.1.3. Inversión en Gastos Pre-Operativos. ....  | 133 |
| 7.1.4. Inversión en Inventarios Iniciales. ....  | 134 |
| 7.1.5. Inversión en capital de trabajo .....   | 134 |
| 7.1.6. Liquidación del IGV.....  | 135 |
| 7.1.7. Resumen de estructura de inversiones.....   | 137 |
| 7.2. Financiamiento.....   | 137 |
| 7.2.1. Estructura de financiamiento. ....  | 137 |
| 7.2.2. Financiamiento del activo fijo.....   | 138 |
| 7.2.3. Financiamiento del capital de trabajo.....  | 140 |
| 7.3. Ingresos anuales.....   | 141 |
| 7.3.1. Ingresos por ventas. ....   | 141 |
| 7.3.2. Recuperación de capital de trabajo.....   | 142 |
| 7.3.3. Valor de Desecho Neto del activo fijo. ....   | 143 |
| 7.4. Costos y gastos anuales .....   | 145 |
| 7.4.1. Egresos desembolsables.....   | 145 |

|                |  |     |
|----------------|--|-----|
| 7.4.1.1.       | <i>Presupuesto de materias primas e insumos</i> .....                      | 145 |
| 7.4.1.2.       | <i>Presupuesto de Mano de Obra Directa</i> .....                           | 148 |
| 7.4.1.3.       | <i>Presupuesto de costos indirectos</i> .....                              | 149 |
| 7.4.1.4.       | <i>Presupuesto de gastos de administración</i> .....                       | 150 |
| 7.4.1.5.       | <i>Presupuesto de gastos de ventas</i> .....                               | 151 |
| 7.4.2.         | Egresos no desembolsables.....   | 154 |
| 7.4.2.1.       | <i>Depreciación</i> .....  | 154 |
| 7.4.2.2.       | <i>Amortización de intangibles</i> .....                                   | 155 |
| 7.4.2.3.       | <i>Gasto por activos fijos no depreciables</i> .....                       | 156 |
| 7.4.3.         | Costo de producción unitario y costo total unitario.....                   | 157 |
| 7.4.4.         | Costos fijos y variables unitarios.....                                    | 158 |
| Capítulo VIII. | Estados Financieros Proyectados.....                                       | 159 |
| 8.1.           | Premisas del estado de ganancias y pérdidas y del flujo de caja.....       | 159 |
| 8.2.           | Estado de Ganancias y Pérdidas sin gastos financieros.....                 | 159 |
| 8.3.           | Estado de Ganancias y Pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal..... | 160 |
| 8.4.           | Flujo de Caja Operativo.....   | 160 |
| 8.5.           | Flujo de Capital.....  | 161 |
| 8.6.           | Flujo de Caja Económico.....   | 161 |
| 8.7.           | Flujo del Servicio de la deuda.....  | 162 |
| 8.8.           | Flujo de Caja Financiero.....  | 162 |
| Capítulo IX.   | Evaluación Económica Financiera.....                                       | 163 |
| 9.1.           | Cálculo de la tasa de descuento.....                                       | 163 |
| 9.1.1.         | Costos de oportunidad ( $K_e$ ).....                                       | 163 |
| 9.1.1.1.       | <i>Cálculo del CAPM</i> .....  | 164 |
| 9.1.1.2.       | <i>COK propio</i> .....  | 164 |
| 9.1.2.         | Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).....                            | 164 |
| 9.2.           | Evaluación económica financiera.....                                       | 165 |
| 9.2.1.         | Indicadores de rentabilidad.....   | 165 |
| 9.2.1.1.       | <i>VANE y VANF</i> .....   | 165 |
| 9.2.1.2.       | <i>TIRE y TIRF</i> .....   | 166 |
| 9.2.1.3.       | <i>Período de recuperación descontado</i> .....                            | 166 |
| 9.2.1.4.       | <i>Análisis Beneficio / Costo (B/C)</i> .....                              | 167 |
| 9.1.1          | Análisis del punto de equilibrio.....                                      | 168 |
| 9.1.1.1        | <i>Costos variables y costos fijos</i> .....                               | 168 |
| 9.1.1.2.       | <i>Estado de resultados (costeo directo)</i> .....                         | 168 |
| 9.1.1.3.       | <i>Estimación y análisis del punto de equilibrio en unidades</i> .....     | 169 |

|  |     |
|--|-----|
| 9.1.1.4. <i>Estimación y análisis del punto de equilibrio en nuevos soles.</i> | 169 |
| 9.3. Análisis de sensibilidad y riesgo.....                                    | 170 |
| 9.3.1. Variables de entrada.....   | 170 |
| 9.3.2. Variables de salida. ....   | 170 |
| 9.3.3. Análisis unidimensional.....  | 170 |
| 9.3.4. Análisis multidimensional.....  | 174 |
| 9.3.5. Variables críticas del proyecto. ....                                   | 175 |
| 9.3.6. Perfil de riesgo.....   | 175 |
| Conclusiones .....   | 176 |
| Recomendaciones .....  | 177 |
| Bibliografía.....  | 178 |

## Índice de figuras

|  |    |
|--|----|
| Figura 1. Logo Delymusse .....   | 19 |
| Figura 2. Comparativa de porcentaje de Hierro en alimentos.....                  | 23 |
| Figura 3. Diferenciación de Hierro por alimento en Mg. ....                      | 24 |
| Figura 4. Perú en cifras.....  | 25 |
| Figura 5. Tasa de Crecimiento de la Población.....                               | 26 |
| Figura 6. Estadística Poblacional en el Perú 2018 .....                          | 27 |
| Figura 7. Ingreso Per Cápita .....   | 28 |
| Figura 8. Población Económicamente Activa .....                                  | 29 |
| Figura 9. Balanza Comercial.....   | 30 |
| Figura 10. Producto Bruto Interno .....  | 30 |
| Figura 11. Inflación en el Perú – últimos doce meses .....                       | 31 |
| Figura 12. Inflación en el Perú .....  | 31 |
| Figura 13. Tipo de cambio .....  | 32 |
| Figura 14. Riesgo País 2018.....   | 33 |
| Figura 15. Comparativa de Riesgo País.....                                       | 34 |
| Figura 16. Consumo anual de chocolate por habitante en países seleccionados..... | 35 |
| Figura 17. Prevalencia de anemia a nivel mundial. ....                           | 37 |
| Figura 18. Exportación de chocolates (2018).....                                 | 38 |
| Figura 19. Porcentaje de exportación de chocolates hasta el año 2018.....        | 39 |
| Figura 20. Exportación de chocolates por Empresa hasta el año 2018 .....         | 39 |
| Figura 21. Chocolate Sublime.....  | 41 |
| Figura 22. Chocolate Cañonazo.....   | 41 |
| Figura 23. Cua Cua.....  | 41 |
| Figura 24. Triangulo D'Onofrio .....   | 42 |
| Figura 25. Chocolate Princesa .....  | 42 |
| Figura 26. Canales de Distribución .....   | 43 |
| Figura 27. Segmentación Geográfica 2017 .....                                    | 48 |
| Figura 28. Segmentación nivel socioeconómico .....                               | 49 |
| Figura 29. Modelo de negocio B2B .....   | 49 |
| Figura 30. Desagregación de la Muestra .....                                     | 50 |
| Figura 31. Población Base de Zona 4 y 5 .....                                    | 50 |
| Figura 32. Población 2018 - 2023 .....   | 50 |
| Figura 33. Mercado Potencial 2018 .....  | 50 |
| Figura 34. Distribución de Niveles por zona APEIM 2017 – LIMA METROPOLITANA..... | 51 |
| Figura 35. Niños que formaron parte del focus group .....                        | 55 |

|   |    |
|---|----|
| Figura 36. Madres de familia degustando el producto.....  | 56 |
| Figura 37. Madres de familia que formaron parte del focus group.....  | 56 |
| Figura 38. Pregunta 1: Edad / Tabulación.....   | 56 |
| Figura 39. Pregunta 1: Edad.....  | 57 |
| Figura 40. Pregunta 2: Distrito de residencia / Tabulación.....   | 57 |
| Figura 41. Pregunta 2: Distrito de residencia.....  | 58 |
| Figura 42. Pregunta 3: Padres de familia / Tabulación.....  | 58 |
| Figura 43. Pregunta 3: Padres de familia con niños entre 3 a 12 años.....                                   | 58 |
| Figura 44. Pregunta 4: Rango de ingresos familiares mensuales / Tabulación.....                             | 59 |
| Figura 45. Pregunta 4: Rango de ingresos familiares mensuales.....  | 59 |
| Figura 46. Pregunta 5: Causa de la anemia mensuales / Tabulación.....                                       | 59 |
| Figura 47. Pregunta 5: Causa de la anemia.....  | 60 |
| Figura 48. Pregunta 6: Cuál de estos productos utilizaste para la anemia / Tabulación ...                   | 60 |
| Figura 49. Pregunta 6: Cuál de estos productos utilizaste para la anemia.....                               | 60 |
| Figura 50. Pregunta 7: Frecuencia de compra de sangrecita de pollo / Tabulación.....                        | 61 |
| Figura 51. Pregunta 7: Frecuencia de compra de sangrecita de pollo.....                                     | 61 |
| Figura 52. Pregunta 8: Estaría dispuesto a mandar el producto en la lonchera de sus hijos / Tabulación..... | 61 |
| Figura 53. Pregunta 8: Estaría dispuesto a mandar el producto en la lonchera de sus hijos.....              | 62 |
| Figura 54. Pregunta 9: Disposición de compra / Tabulación.....  | 62 |
| Figura 55. Pregunta 9: Disposición de compra.....   | 62 |
| Figura 56. Pregunta 10: Tamaño de la presentación del producto / Tabulación.....                            | 63 |
| Figura 57. Pregunta 10: Tamaño de la presentación del producto.....   | 63 |
| Figura 58. Pregunta 11: Frecuencia de compra / Tabulación.....  | 63 |
| Figura 59. Pregunta 11: Frecuencia de compra.....   | 64 |
| Figura 60. Pregunta 12: Disposición de pago de nuestro producto / Tabulación.....                           | 64 |
| Figura 61. Pregunta 12: Disposición de pago de nuestro producto.....  | 64 |
| Figura 62. Pregunta 13: Frecuencia de compra / Tabulación.....  | 65 |
| Figura 63. Pregunta 13: Frecuencia de compra.....   | 65 |
| Figura 64. Pregunta 14: Principales atributos para la compra de un musse / Tabulación.....                  | 65 |
| Figura 65. Pregunta 14: Principales atributos para la compra de un musse / Tabulación.....                  | 66 |
| Figura 66. Pregunta 15: Lugares de compra de preferencia / Tabulación.....                                  | 66 |
| Figura 67. Pregunta 15: Lugares de compra de preferencia.....   | 66 |
| Figura 68. Pregunta 16: Medio de comunicación por el cual se informe de nuestro producto / Tabulación.....  | 67 |

|   |     |
|---|-----|
| Figura 69. Pregunta 16: Medio de comunicación por el cual se informe de nuestro producto..... | 67  |
| Figura 70. Pregunta 9 - encuesta.....   | 69  |
| Figura 71. Pregunta 11 - encuesta.....  | 70  |
| Figura 72. Logotipo del producto.....   | 74  |
| Figura 73. Envase del producto .....  | 76  |
| Figura 74. Envase sellado del producto .....  | 76  |
| Figura 75. Tabla de Composición de sangre cocida de pollo. ....                               | 77  |
| Figura 76. Precios de competidores.....   | 78  |
| Figura 77. Fotografías de entidades mayoristas .....  | 79  |
| Figura 78. Portada de DelyMusse en Facebook. ....   | 80  |
| Figura 79. Publicación de DelyMusse en Facebook.....  | 81  |
| Figura 80. Fotografía de Stand del producto en Supermercados. ....                            | 81  |
| Figura 81. Menú Principal del Producto en la web. ....  | 82  |
| Figura 82. Producto auspiciador de programas muy sintonizados. ....                           | 82  |
| Figura 83. Comprobantes de Pago .....   | 90  |
| Figura 84. Libros Contables .....   | 90  |
| Figura 85. Organigrama funcional.....   | 93  |
| Figura 86. Gerente General .....  | 95  |
| Figura 87. Asistente de administración y finanzas .....                                       | 96  |
| Figura 88. Supervisor de producción .....   | 97  |
| Figura 89. Operador de almacén .....  | 98  |
| Figura 90. Operador de producción .....   | 99  |
| Figura 91. Operador de despacho .....   | 100 |
| Figura 92. Operador de producción y calidad.....  | 101 |
| Figura 93. Jefe de marketing y ventas .....   | 102 |
| Figura 94. Ejecutivo de ventas.....   | 103 |
| Figura 95. Actividades de Servicios Tercerizados.....   | 104 |
| Figura 96. Modalidad Laboral de los trabajadores.....   | 105 |
| Figura 97. Régimen laboral.....   | 105 |
| Figura 98. Horario de trabajo de puestos de Trabajo. ....                                     | 107 |
| Figura 99. Diagrama del Proceso de Flujo de Producción.....                                   | 110 |
| Figura 100. Maquinarias .....   | 115 |
| Figura 101. Marmita - descripción.....  | 115 |
| Figura 102. Llenadora y selladora - descripción.....  | 116 |
| Figura 103. Equipos de oficina.....   | 116 |

|  |     |
|--|-----|
| Figura 104. Equipos del área de ventas.....  | 117 |
| Figura 105. Equipos de operaciones y/o producción.....                             | 117 |
| Figura 106. Equipos de comedor.....  | 117 |
| Figura 107. Herramientas.....  | 117 |
| Figura 108. Utensilios.....  | 118 |
| Figura 109. Muebles.....   | 118 |
| Figura 110. Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos.....                | 120 |
| Figura 111. Reposición de herramientas.....  | 120 |
| Figura 112. Macro localización.....  | 122 |
| Figura 113. Variables de macro localización.....                                   | 122 |
| Figura 114. Lugares y zonas de la planta.....                                      | 123 |
| Figura 115. Puntajes de las zonas posibles para la ubicación de la planta.....     | 123 |
| Figura 116. Gastos de adecuación.....  | 124 |
| Figura 117. Gastos totales de los servicios.....                                   | 127 |
| Figura 118. Plano del centro de operaciones.....                                   | 128 |
| Figura 119. Cantidad de mt2 por cada área.....                                     | 129 |
| Figura 120. Normas básicas de higiene para manipular los alimentos en la boca..... | 130 |
| Figura 121. Tachos de reciclaje.....   | 130 |
| Figura 122. Inversiones.....   | 137 |
| Figura 123. Tipos de financiamiento.....   | 138 |
| Figura 124. Pago de la deuda.....  | 140 |
| Figura 125. Comparación de tasas de interés.....                                   | 140 |
| Figura 126. Aporte de los socios.....  | 140 |
| Figura 127. Ratio de capital de trabajo.....                                       | 142 |
| Figura 128. Cálculo del desecho neto.....  | 143 |
| Figura 129. CAPM.....  | 163 |
| Figura 130. Fórmula beta.....  | 163 |
| Figura 131. Calculo del periodo de recuperación.....                               | 167 |
| Figura 132. Calculo del periodo de recuperación del flujo de caja financiero.....  | 167 |
| Figura 133. Ratio PE.....  | 169 |
| Figura 134. Cálculo del punto de equilibrio en ventas.....                         | 169 |
| Figura 135. Variables de salida.....   | 170 |
| Figura 136. Indicadores financieros por escerario.....                             | 174 |

## Índice de tablas

|  |     |
|--|-----|
| Tabla 1. Modelo CANVAS del proyecto .....  | 21  |
| Tabla 2. Comparativa de alimentos en Hierro .....                                    | 23  |
| Tabla 3. Ventas en millones de Dólares por Marcas. ....                              | 36  |
| Tabla 4. FODA cruzado del proyecto .....   | 47  |
| Tabla 5. Datos de los integrantes de Focus Group. ....                               | 54  |
| Tabla 6. Mercado Potencial 2020 - 2024.....  | 69  |
| Tabla 7. Mercado disponible 2020 - 2024 .....  | 69  |
| Tabla 8. Pregunta 10 – encuesta .....  | 70  |
| Tabla 9. Mercado efectivo 2020 - 2024 .....  | 70  |
| Tabla 10. Mercado objetivo 2020 - 2024 .....   | 71  |
| Tabla 11. Pregunta 12 - Encuesta.....  | 72  |
| Tabla 12. Estimación de ventas 2020 - 2024 .....                                     | 72  |
| Tabla 13. Estacionalidad de ventas 2020 - 2024.....                                  | 73  |
| Tabla 14. Resultado de demanda del público 2020 - 2024.....                          | 73  |
| Tabla 15. Nutrientes por ración .....  | 76  |
| Tabla 16. Porcentaje de participación de Accionistas. ....                           | 84  |
| Tabla 17. Gastos para el registro legal de la empresa. ....                          | 85  |
| Tabla 18. Gastos para el registro de marca. ....                                     | 86  |
| Tabla 19. Gastos para la licencia de funcionamiento. ....                            | 87  |
| Tabla 20. Gastos para el control .....   | 88  |
| Tabla 21. Legislación tributaria .....   | 91  |
| Tabla 22. Costo de registro del producto.....  | 92  |
| Tabla 23. Cargos en la empresa.....  | 94  |
| Tabla 24. Gasto anual en planilla (importe en soles).....                            | 106 |
| Tabla 25. Gasto mensual en planilla (importe en soles).....                          | 106 |
| Tabla 26. Gasto anual en planilla 2020 – 2024 (importe en soles).....                | 107 |
| Tabla 27. Presupuesto de servicios tercerizados 2020 – 2024 (importe en soles) ..... | 107 |
| Tabla 28. Capacidad instalada.....   | 108 |
| Tabla 29. Capacidad deseada .....  | 108 |
| Tabla 30. % de utilización de la capacidad instalada .....                           | 109 |
| Tabla 31. Capacidad máxima .....   | 109 |
| Tabla 32. Producción mensual 2020.....   | 111 |
| Tabla 33. Producción 2020 - 2024 .....   | 111 |
| Tabla 34. Necesidad de insumo anual .....  | 112 |
| Tabla 35. Necesidad de insumo mensual .....  | 112 |

|  |     |
|--|-----|
| Tabla 36. Necesidad de compras de materia prima e insumos (importe en soles) ..... | 113 |
| Tabla 37. Requerimiento de mano de obra directa.....                               | 114 |
| Tabla 38. Útiles de oficina.....   | 119 |
| Tabla 39. Reposición de utensilios.....  | 120 |
| Tabla 40. Compras posteriores.....   | 121 |
| Tabla 41. Gastos por servicio eléctrico .....                                      | 124 |
| Tabla 42. Análisis del precio mensual del servicio eléctrico .....                 | 125 |
| Tabla 43. Gastos de energía eléctrica por área .....                               | 125 |
| Tabla 44. Calculo del servicio de agua mensual en el distrito .....                | 125 |
| Tabla 45. Importe a pagar por el servicio de agua .....                            | 125 |
| Tabla 46. Cálculo de pago en porcentaje para consumo de agua.....                  | 126 |
| Tabla 47. Cálculo de pago para alquiler de local.....                              | 126 |
| Tabla 48. Cálculo de pago del servicio de internet y telefonía.....                | 126 |
| Tabla 49. Activos fijos depreciables .....   | 132 |
| Tabla 50. Activo intangible .....  | 133 |
| Tabla 51. Gastos pre-operativos.....   | 133 |
| Tabla 52. Inversión en inventarios iniciales.....                                  | 134 |
| Tabla 53. Inversión en capital de trabajo.....                                     | 135 |
| Tabla 54. Capital de trabajo necesario.....  | 135 |
| Tabla 55. Liquidación del IGV .....  | 136 |
| Tabla 56. Liquidación del IGV 2020 - 2024 .....                                    | 136 |
| Tabla 57. Inversión en activos fijos .....   | 137 |
| Tabla 58. Inversión en activos fijos .....   | 138 |
| Tabla 59. Financiamiento del activo fijo .....                                     | 138 |
| Tabla 60. Cronograma de pagos del activo fijo .....                                | 139 |
| Tabla 61. Servicio de deuda .....  | 140 |
| Tabla 62. Ingreso por ventas mensuales .....                                       | 141 |
| Tabla 63. Ingreso por ventas anuales .....   | 141 |
| Tabla 64. Capital de trabajo .....   | 142 |
| Tabla 65. Capital de trabajo .....   | 143 |
| Tabla 66. Depreciación .....   | 144 |
| Tabla 67. Insumos .....  | 145 |
| Tabla 68. Insumos anuales.....   | 146 |
| Tabla 69. Necesidad de compra en soles .....                                       | 147 |
| Tabla 70. Presupuesto de mano de obra 2020 - 2024 .....                            | 148 |
| Tabla 71. Desglose de mano de obra .....   | 148 |

|   |       |
|---|-------|
| Tabla 72. Planilla anualizada .....   | 149   |
| Tabla 73. Gastos administrativos .....  | 1501  |
| Tabla 74. Desglose de gastos administrativos .....                                    | 1501  |
| Tabla 75. Gastos administrativos anualizados .....                                    | 1512  |
| Tabla 76. Gastos de ventas anualizadas .....  | 1512  |
| Tabla 77. Gastos de ventas por lanzamiento .....                                      | 1523  |
| Tabla 78. Desglose de gastos de ventas .....  | 1523  |
| Tabla 79. Gastos comerciales (ventas) .....   | 1534  |
| Tabla 80. Gastos Depreciación .....   | 1545  |
| Tabla 81. Amortización de intangibles.....  | 1556  |
| Tabla 82. Amortización de gastos pre-operativos .....                                 | 155   |
| Tabla 83. Resumen de egresos no desembolsables.....                                   | 1567  |
| Tabla 84. Gastos por activos fijos no depreciables .....                              | 1567  |
| Tabla 85. Costos unitarios de producción total.....                                   | 1578  |
| Tabla 86. Costos fijos y variables.....   | 1589  |
| Tabla 87. Estado de ganancias y pérdidas sin gastos financieros.....                  | 15960 |
| Tabla 88. Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal ..... | 1601  |
| Tabla 89. Flujo de caja operativa .....   | 1601  |
| Tabla 90. Flujo de capital.....   | 1612  |
| Tabla 91. Flujo Económico.....  | 1612  |
| Tabla 92. Flujo del servicio de la deuda .....  | 1623  |
| Tabla 93. Flujo de caja financiera .....  | 1623  |
| Tabla 94. Flujo de caja financiera .....  | 1645  |
| Tabla 95. Costo de oportunidad por accionista .....                                   | 1645  |
| Tabla 96. Costo promedio ponderado de capital.....                                    | 1656  |
| Tabla 97. Costo promedio ponderado de capital.....                                    | 1656  |
| Tabla 98. Periodo de recuperación descontado (flujo de caja económico) .....          | 1667  |
| Tabla 99. Periodo de recuperación descontado (flujo de caja financiero).....          | 1678  |
| Tabla 100. Costo económico .....  | 1678  |
| Tabla 101. Costos Variables y fijos (importe en soles) .....                          | 1689  |
| Tabla 102. Estado de resultados.....  | 1689  |
| Tabla 103. Punto de equilibrio (cantidad).....  | 16970 |
| Tabla 104. Punto de equilibrio (soles).....   | 16970 |
| Tabla 105. Demanda (soles).....   | 1701  |
| Tabla 106. Indicadores financieros de demanda .....                                   | 1712  |
| Tabla 107. Variación de ventas.....   | 1723  |

|  |      |
|--|------|
| Tabla 108. Indicadores financieros de variación de ventas .....  | 1734 |
| Tabla 109. Variación de insumos .....                            | 1734 |
| Tabla 110. Indicadores financieros de variación de insumos ..... | 1745 |

## Resumen Ejecutivo

En el Perú y en el mundo una de las enfermedades más críticas es la anemia, a nivel mundial 146 millones de niños padecen de esta enfermedad, y en el Perú 1 de cada 2 niños tiene anemia.

Ante la lucha contra esta enfermedad por parte del gobierno, vimos una oportunidad de negocio en donde no solo sacaremos utilidad como inversionistas sino también estaríamos aportando nuestro granito de arena ante esta lucha nacional.

El insumo que usaremos en nuestro producto que hemos llamado DELYMUSSE es la sangrecita de pollo que es un alimento rico en hierro ofreciendo 15 gramos de proteínas de alta calidad por cada 100 gramos de alimentos, esto combinado con nuestro musse hace una golosina que no solo será de buen sabor al paladar de los niños sino también que los nutrirá.

Nuestro objetivo es que DELYMUSSE sea la golosina que nutre al Perú, teniendo a la sangrecita como la aliada perfecta ante este objetivo, nuestro producto está dirigido a niños de 3 a 12 años de edad que según estudios médicos es la edad donde se puede revertir las consecuencias de la anemia tales como bajo rendimiento escolar, fatiga, sistema inmunológico bajo, entre otros.

Nuestro producto está dirigido a los niños de 3 a 12 años, del nivel socio económico B, C y D, ya que son una población más vulneradas y con mayor alto índice de anemia, entrando en este mercado con un precio accesible.

Este proyecto lo hemos dividido en 3 informes, en el informe I definimos la razón social de nuestra empresa denominada Postres Peruanos SAC, que se dedicara a la elaboración y comercialización de musse para niños con alto nivel de hierro, teniendo como horizonte de inversión de 5 años iniciando el 2019 como el año 0 y culminando el 2024.

Definimos el negocio en nuestro modelo CANVAS donde tuvimos en cuenta las siguientes variables: socios clave, actividades clave, propuesta de valor, relación con clientes, segmentos de clientes, recursos clave, canales de distribución y fuentes de ingreso.

La estrategia de venta que usaremos es la diferenciación ya que a diferencia de otras golosinas la nuestra esta enfocada en la nutrición teniendo como aliada a la

sangrecita de pollo y el costo ya que por estar dirigido al sector B, C y D el precio de nuestro DELYMUSSE será accesible.

Para el análisis del macro entorno consideramos la tasa del crecimiento poblacional, la balanza comercial, las leyes asociadas a nuestro giro de negocio, el PBI, tipo de cambio, riesgo país, etc. Y para el análisis del micro entorno utilizamos las 5 fuerzas de porter.

Asimismo, realizamos nuestro FODA del negocio y sentamos las bases para nuestra misión y visión respaldadas con nuestros objetivos generales y específicos.

Aplicando los criterios de segmentación ya mencionados hicimos nuestro estudio de mercado, para la cual hicimos 3 entrevistas con especialistas en el tema, un focus group con padres de familia de niños de 3 a 12 años de edad y una encuesta.

La encuesta nos ayudó a conocer nuestro Mercado potencial, disponible, efectivo y objetivo, así como la frecuencia de compra, con la cual pudimos estimar nuestra proyección de ventas.

También trabajamos nuestras 4P, para definir nuestro producto, el precio, la plaza y la promoción que utilizaremos con nuestro producto.

Para el informe II se realizó el estudio legal en donde determinamos la forma societaria, incluyendo los gastos de registro de nuestra empresa, la inscripción de nuestras marcas y patentes y demás documentación para formalizar Postres Peruanos y nuestro producto DELYMUSSE. Decidimos también el tipo de legislación laboral rigiéndonos en el régimen laboral MYPE.

Estructuramos nuestro organigrama con los puestos de trabajo requeridos tanto en planillas como tercerizados. Calculamos la capacidad instalada que nos arrojó una producción de 5400 DELYMUSSE diarios, la capacidad deseada con una producción de 4058 DELYMUSSE diarios y la capacidad máxima de 10800 DELYMUSSE diarios.

En este punto realizamos el estudio para nuestro macro y micro localización, dando como resultado la ubicación de Chosica.

Para el informe III realizamos el estudio económico y financiero de nuestro proyecto, concluyendo que el monto total para invertir en este proyecto es de S/ 261,897.00, divididos en 75% capital propio y 25% financiado mediante préstamo.

Calculamos una tasa de descuento, encontrado el costo de oportunidad (COK) de 31%, costo promedio ponderado (WACC) de 28.1%. Estos resultados nos permiten calcular el VAN que nos resulta S/ 143,689.00 y un VANF de S/ 131, 174.00, ambos indicando que el proyecto es viable.

El tiempo de recuperación del proyecto es de 1 año, 7 meses y 29 días.

Para finalizar hemos colocado nuestras conclusiones y recomendaciones que hacemos para el proyecto.

## Capítulo I: Información General

### 1.1. Nombre de la empresa, Horizonte de evaluación

#### 1.1.1. Nombre de la empresa.

Nuestra empresa llevara como razón social Postres Peruanos SAC

#### 1.1.2. Nombre del Producto:

El nombre del producto será *DELYMUSSE*, formado por las palabras dely que da entender de agradable sabor y musse, que es el producto en sí.



Figura 1. Logo Delymusse

Nota: Elaboración propia

Delymusse, es un producto innovador en el mercado, porque brindaremos a las personas un producto golosinario de agradable sabor, con altos contenidos de hierro que va contribuir a la disminución y prevención de la anemia en los niños y adultos del país, para ellos utilizaremos las diferentes estrategias para lograr los objetivos planteados en este proyecto.

#### 1.1.3. Horizonte de Evaluación.

El horizonte de evaluación del proyecto es de 5 años, teniendo como año base el 2019, donde se realizará los estudios de prefactibilidad y posteriormente en el año 2020 se iniciará el proyecto hasta el 2023, donde se realizarán las inversiones, aportes de los socios, para la compra de maquinarias que se deben utilizar en el tiempo del proyecto, con el fin de conseguir resultados positivos de la inversión.

### 1.2. Actividad económica, código CIU, partida arancelaria.

#### 1.2.1. Actividad Económica.

Nuestra empresa Postres Peruanos SAC, se dedicará a la elaboración y comercialización de musse para niños y adultos con alto nivel de vitaminas necesarios hoy en día.

### **1.2.2. CODIGO CIU.**

Código CIU 1079 – Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p

### **1.2.3. Partida arancelaria.**

- Sección IV: Productos de las industrias alimentarias
- Mercancía: Cacao y sus preparaciones
- Información de la Mercancía:
- Mercancía: Nombre común
- Grado de Elaboración: Crudo, refinado, rellenos.
- Forma de Presentación: Polvo, liquido, tableta, bloque, etc.
- La partida arancelaria es 1806.10.00.00

### **1.3. Definición del negocio y Modelo CANVAS.**

DelyMusse es un producto rico en hierro elaborado a base de sangrecita, con la finalidad de crear una alternativa nutritiva que ayude a prevenir la desnutrición y anemia en niños y adultos.

El producto será fabricado en la planta de la empresa, cuyos ingredientes pasaran por diversos procesos, desde la preparación hasta el envasado, sellado y etiquetado en la cual se garantizará la inocuidad y estrictos controles que permitirá entregar un producto de calidad a nuestros clientes.

El negocio está enfocado a padre de familia con hijos de 3 a 12 años de la zona 4 y 5 de Lima, comprendiendo los siguientes lugares:

- Cercado de Lima
- Rímac
- Breña
- La victoria
- Ate Vitarte
- Chaclacayo
- Chosica
- Santa Anita
- San Luis
- El Agustino

Tabla 1.

Modelo CANVAS del proyecto

| Socios Clave   | Actividades claves   | Propuesta de Valor:   | Relación con clientes  | Segmento de mercado   |
|--|--|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Proveedores de materia prima (Avícola).</li> <li>Nidos.</li> <li>Colegios.</li> <li>Bancos.</li> <li>Convenios comerciales con proveedores de etiquetado y equipamiento requerido para la producción del producto.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Compra de insumos</li> <li>Preparación de mousse de sangrecita.</li> <li>Control de calidad</li> <li>Empaquetado del producto.</li> <li>Venta y Distribución a los canales.</li> <li>Promoción del producto en centros educativos</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Producto Innovador en el mercado, de agradable sabor y nutritivo por el aporte en hierro.</li> <li>Un producto con alto contenido de hierro que contribuya a la disminución y prevención de la anemia en los niños y adultos del país.</li> <li>Por cada 100 gramos de sangrecita, se ofrece 15 g de proteínas, 29,5 de mg de hierro, 14 mg de calcio. A diferencia de la carne roja que aporta menos de 4 mg de hierro.</li> <li>Es de fácil digestión, de bajo costo, versátil en la preparación. Ideal para la lonchera escolar.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Campañas de degustaciones en colegios y nidos.</li> <li>Publicidad informativa sobre nutrición y bienestar infantil.</li> <li>Información de los beneficios de nuestro producto a través de campañas de ferias Naturales.</li> </ul>                | <ul style="list-style-type: none"> <li>Perfil: Niños desde los 3 hasta los 12 años, de un entorno urbano, que residen en las zonas 4 y 5 del NSE B, C Y D.</li> <li>Consumidores del producto: Mayoristas de mercado en la zona Lima Este.</li> <li>Comportamiento: Niños en etapa escolar que necesitan de una buena alimentación para poder ayudar en su desarrollo coeficiente.</li> </ul> |
|  | <p style="text-align: center;"><b>Recursos claves</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Personal: <ul style="list-style-type: none"> <li>Operarios de Producción.</li> <li>Asesoría Especializada en la industria alimentaria y nutrición infantil.</li> </ul> </li> <li>Infraestructura: <ul style="list-style-type: none"> <li>Local.</li> <li>Maquinaria.</li> </ul> </li> <li>Capital: <ul style="list-style-type: none"> <li>Aportes de los Socios.</li> <li>Préstamo bancario.</li> </ul> </li> <li>Tecnología <ul style="list-style-type: none"> <li>Página web.</li> <li>Marketing Publicitario Virtual.</li> </ul> </li> </ul> |   | <p style="text-align: center;"><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Distribuidores o Mayoristas de golosinas con buen prestigio en el mercado local.</li> <li>Página WEB, redes sociales.</li> </ul>  |   |
|  | <p style="text-align: center;"><b>Estructura de costos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Costos Variables: <ul style="list-style-type: none"> <li>Materia Prima Directa.</li> <li>MOD, empaques</li> </ul> </li> <li>Costos Fijos: <ul style="list-style-type: none"> <li>Alquiler de local, servicios.</li> <li>Transporte a los puntos de venta.</li> <li>Planilla.</li> <li>Impuestos de 3era categoría.</li> </ul> </li> </ul>  |   | <p style="text-align: center;"><b>Nota de ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ingreso por las ventas al por mayor y menor.</li> <li>Efectivo</li> <li>transferencias bancarias</li> <li>Venta indirecta a través de los diferentes canales de distribución.</li> </ul> |   |

Nota: Elaboración propia

#### **1.4. Descripción del producto o servicio**

Es un Producto golosinario, único e innovador en el mercado, de agradable sabor con altos contenidos en hierro que ayudarán a disminuir y prevenir la anemia tanto en niños y adultos del país.

##### **a. Ingredientes:**

- Sangrecita de Pollo.
- Galleta Vainilla.
- Esencia de Vainilla.
- Chocolate Winter.
- Azúcar.
- Sorbato de Potasio (Conservante Natural o Sintético).

##### **b. Envase y Contenido:**

- Diseño especial para niños.
- Cantidad 20 g. de mousse.
- Flexible al despegar la cubierta (Sellado).
- Cucharita.
- Galleta de acompañamiento.

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

- Es de textura Firme y pegajosa.
- Tiene un sabor dulce similar al del chocolate.
- Es de color marrón claro.
- El sabor de la sangrecita es poco perceptible.
- Tiene un empaque amigable y práctico.
- Viene acompañado de una galleta para poder untar.

##### **1.4.2. Usos y Beneficios.**

- Aumento de los glóbulos rojos durante la infancia y desarrollo de los niños con el fin de prevenir severas secuelas en el crecimiento.
- Ayuda a mejorar la habilidad de aprendizaje y desempeño que resulta útil en futuros emprendimientos para el desarrollo de nuestro país.
- Buena disponibilidad de los padres de familia en adquirirlo porque consideran que es un producto delicioso, práctico e ideal para las loncheras de los niños, además de nutritivo.
- Propicio para las mujeres gestantes, ya que tienden a la baja de hemoglobina durante el embarazo, debido a que el feto absorbe el hierro como defensa.

- Es una alternativa nutritiva, saludable y económica en la lucha contra la anemia en nuestro país, debido a su fácil ingesta, digestión, aporte de hierro y bajo costo, reemplazando a otras fuentes de hierro de origen animal.
- Tiene hierro hemínico, es decir no necesita vitamina C o cítricos para una mejor absorción.

#### 1.4.3. Análisis Nutricional.

- Es altamente nutritivo en Hierro y Proteínas.
- Los clientes podrán entender los beneficios del valor nutricional y la dosis a consumir.
- Asimismo, se detalla el gran valor nutricional de este producto (Sangrecita de Pollo), de cada 100 gramos se obtiene lo siguiente:

Tabla 2.

#### *Comparativa de alimentos en Hierro*

| Nutrientes | Cantidad |
|------------|----------|
| Energía    | 69 g     |
| Proteína   | 16 g     |
| Calcio     | 14 mg    |
| Hierro     | 29,5 mg  |

*Nota:* Elaboración propia

La sangrecita de pollo es la más destacada entre otros alimentos como fuente de hierro.

| Alimento            | Mg.  |
|---------------------|------|
| Sangrecita de Pollo | 29.5 |
| Habas secas         | 8.5  |
| Hígado              | 8    |
| Pistachos           | 7.3  |
| lentejas            | 7.1  |
| espinacas           | 4    |
| carne de vacuno     | 2    |

*Figura 2.* Comparativa de porcentaje de Hierro en alimentos

*Nota:* Elaboración propia

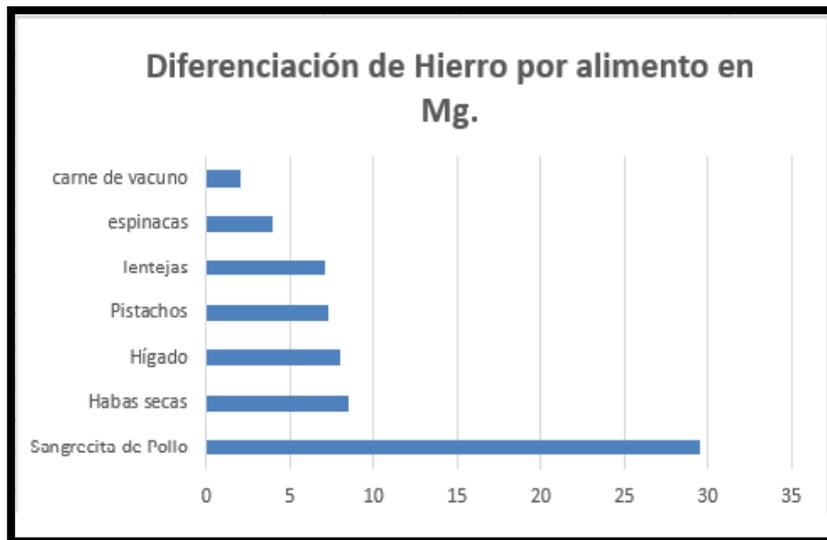


Figura 3. Diferenciación de Hierro por alimento en Mg.

Nota: Elaboración propia

### 1.5. Oportunidad de negocio

La oportunidad de nuestro negocio está en el incremento de un mercado que busca prevenir la desnutrición y anemia con una alimentación rica en hierro, para ello ofrecemos un producto golosinario nutricional elaborado a base de sangrecita de pollo que es rica en hierro y sirve para combatir y prevenir la anemia.

En la actualidad el estado, como los ciudadanos busca bajar la tasa de anemia y desnutrición a nivel nacional creando conciencia en la población sobre los alimentos que se deben consumir. Ante esta necesidad, elaboramos un mousse de agradable sabor para niños y adultos.

### 1.6. Estrategia genérica del Negocio

Dely musse ingresará al mercado con una estrategia de diferenciación.

Nuestro producto es nuevo en el mercado peruano ya que tiene como insumo principal la sangrecita de pollo destinada a prevenir la anemia.

La propuesta de valor es brindar al cliente un producto golosinario nutricional, accesible, de fácil digestión, de agradable sabor y presentación novedosa. Garantizando los estándares solicitados por la normativa peruana.

También se usará la estrategia de liderazgo en costos, ya que será vendido a un precio accesible al alcance de todos llegando a los sectores B, C Y D.

## Capítulo II: Análisis del entorno

### 2.1. Análisis del macro entorno

#### 2.1.1. Del país (últimos 5 años).

##### 2.1.1.1. Capital, ciudades importantes, superficie, número de habitantes.

Resaltando la información obtenida por INEI, según censo nacional realizado en el 2017, el número de habitantes peruanos es de 31 millones 237 mil 385, analizando población tanto censada como omitida. De dicha cifra el 50.8% representa a las mujeres y el 49.2% a los hombres. Con una superficie de 1'285,215.6 km<sup>2</sup>, dividido en 24 departamentos y una Provincia Constitucional (Callao).

### PERÚ EN CIFRAS



Figura 4. Perú en cifras

Nota: INEI, 2017

La capital del Perú es Lima y fue fundado 18 de enero de 1535, es el departamento con mayor población, con un total de 9'485,405 habitantes, donde la provincia de lima tiene 8'574,974 habitantes.

Perú tiene 8 regiones con 24 departamentos donde se encuentran las ciudades importantes como Lima, Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Piura, Iquitos, Cusco, Chimbote Huancayo y Pucallpa entre otras más. Siendo las más pobladas lima, Arequipa, Chiclayo, Trujillo, Piura e Iquitos. El Perú tiene como países vecinos a Ecuador, Colombia, Brasil, Bolivia y Chile.

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

#### Tasa de Crecimiento de la Población:

La tasa de crecimiento anual de población peruana es de 1.01%. Lima Metropolitana representa el 41.2% del Perú urbano. Las mujeres hace unos 50 años tenían en promedio más de 6 hijos en promedio ahora tienen en promedio 2.5 hijos en periodo fértil.

Uno de los factores sería, según el jefe del INEI (Sánchez, A.), a menores tasas de fecundidad, menor mortalidad infantil y un aumento de la población adulta.

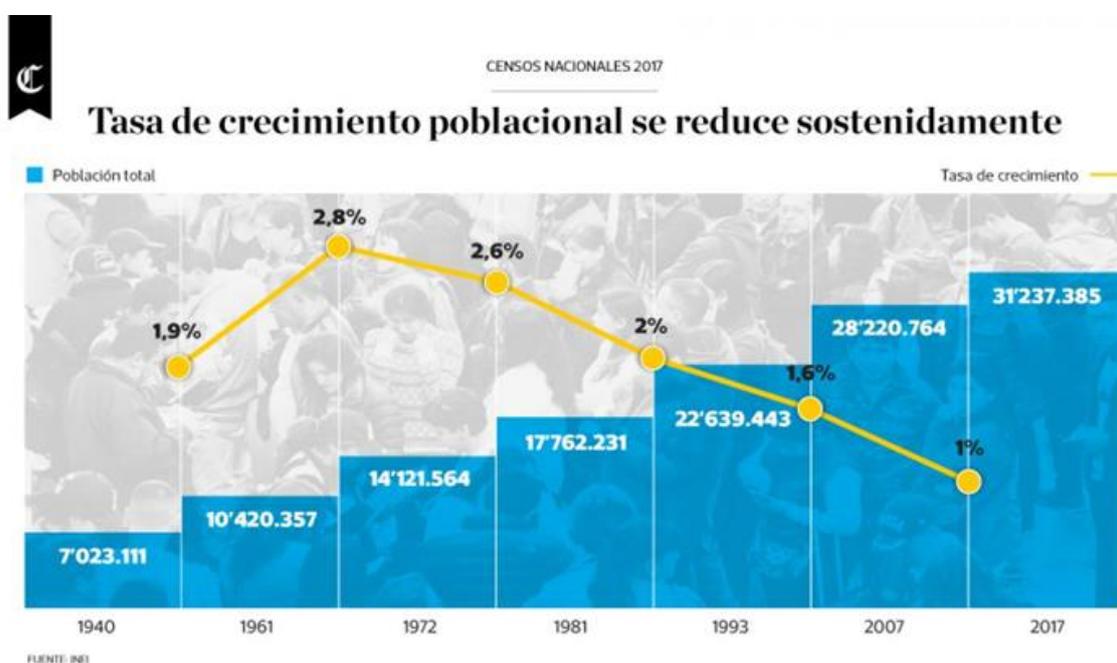


Figura 5. Tasa de Crecimiento de la Población

Nota: INEI, 2017

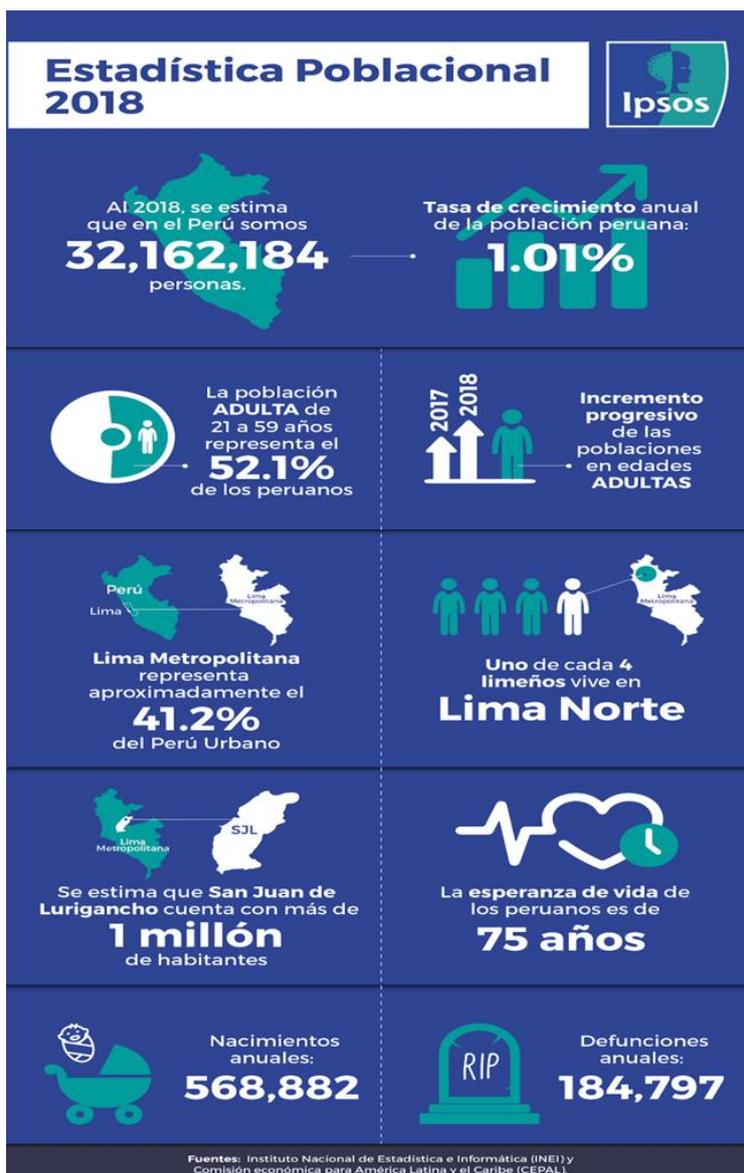


Figura 6. Estadística Poblacional en el Perú 2018

Nota: IPSOS

### Ingreso Per Cápita:

El ingreso per cápita se puntualiza el ingreso que recibe en promedio cada habitante del país, es decir cuánto percibe en promedio una persona para subsistir.

Según cálculo es en dividir el ingreso total del país entre el total del número de habitantes, el PBI per cápita para el año (2017) es de 17 852.69 según datos del INEI.

Cabe señalar, Perú se ubica en el puesto más bajo a nivel de las economías más grandes de Latinoamérica.

Los países de Colombia y Chile han reportado una variación similar de 5.1% y 5%. Brasil y Argentina registraron un equivalente al 3,7% Seguido del País de México con un 2.9%, y el país de Venezuela registro una variación del 2.6%.

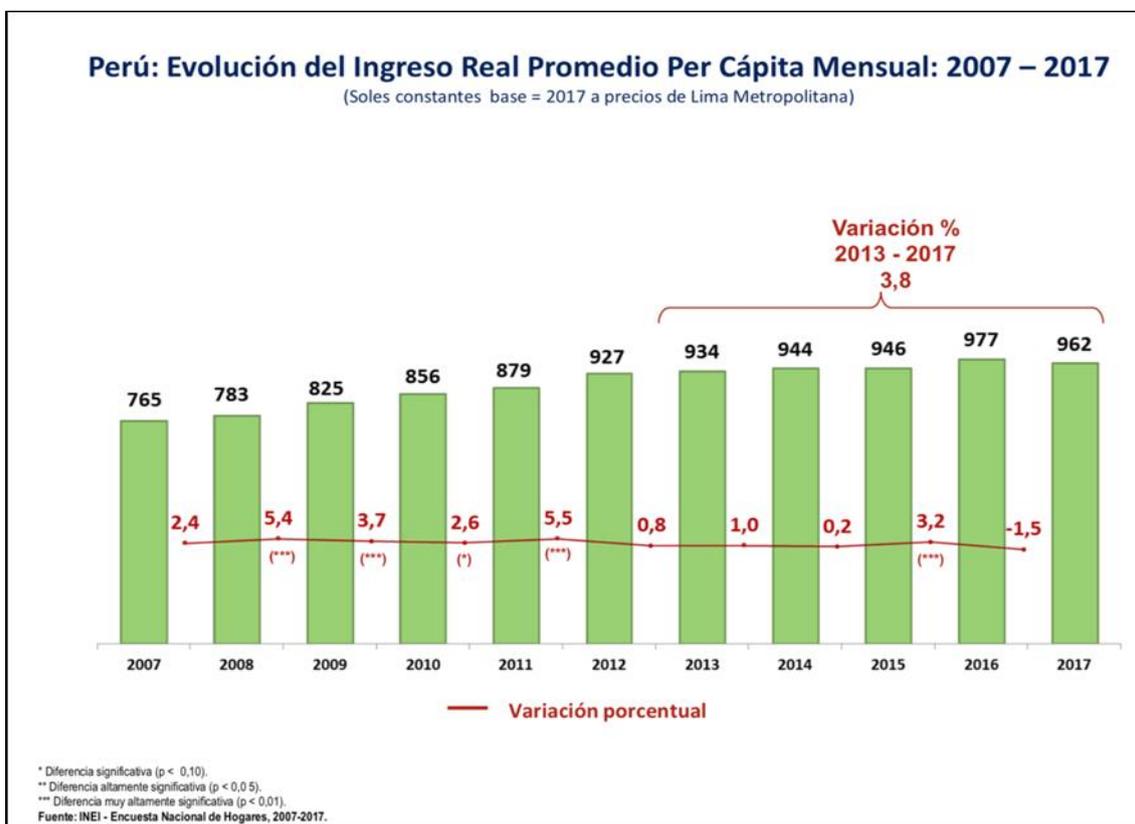


Figura 7. Ingreso Per Cápita

Nota: INEI, 2017

### Población Económicamente Activa:

Según informe del INEI, la población económicamente activa (PEA) creció en 2.9% en el último trimestre del 2018 en comparación con el periodo del 2017, lo que representan 467 mil 200 peruanos más en actividad laboral.

A pesar de que el formal llegó a tener un déficit de 0.5% a nivel nacional, el crecimiento de la población ocupada en el periodo de julio 2017 y junio 2018, creció en 2.4%, lo que demuestra 382 mil 200 peruanos más en actividad laboral, respecto al periodo anterior.

En Lima Metropolitana la población ocupada aumentó el 1% en el segundo trimestre del 2018, lo que representa a 46 mil peruanos más con situación de

empleo laboral. Cabe resaltar en promedio hay 4 millones 856 mil 100 peruanos con empleo formal, según informe técnico del INEI.

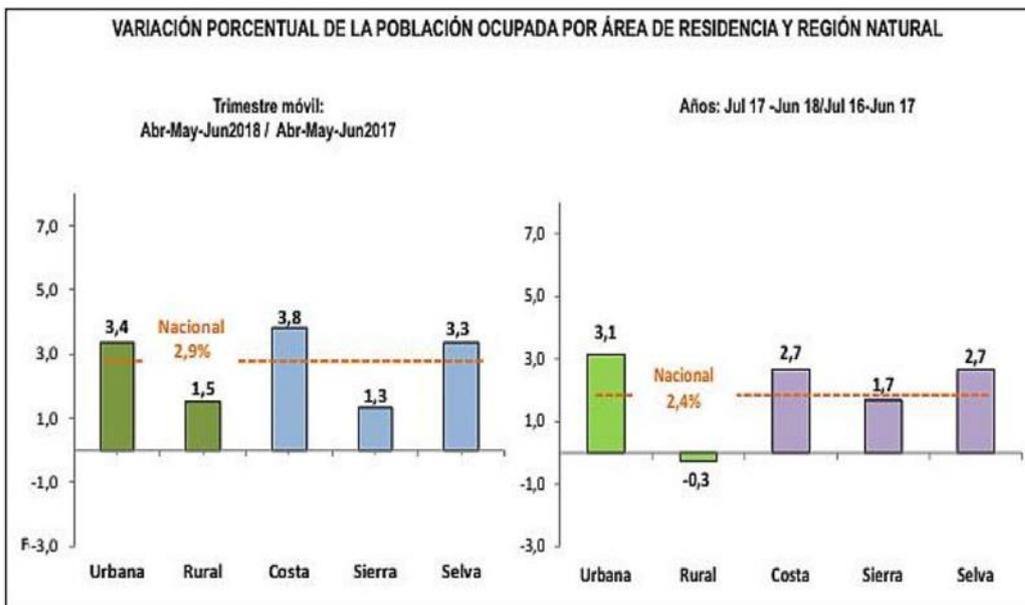


Figura 8. Población Económicamente Activa

Nota: INEI, 2017

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

La balanza comercial demostró un superávit de US\$ 6,266 millones durante el 2017, su nivel más elevado en los últimos 5 años, según las cifras del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Se estima que para este año aumentaría en US\$ 10,102 millones. Se espera que el financiamiento a largo plazo para el sector privado siga siendo la fuente principal de financiamiento de la balanza de pagos.

Cabe señalar de acuerdo con el informe técnico emitido por el INEI, las exportaciones de bienes y servicios se ampliaron en 6,3% por las mayores ventas de productos tradicionales se encuentra entre ellos: productos mineros (7,4%), Petróleo y gas natural (15,7%) y productos agrícolas (4,5%).

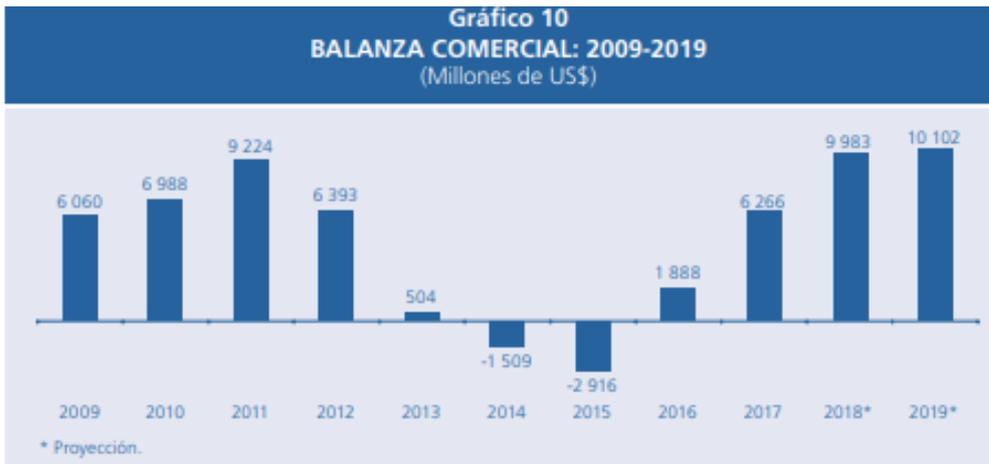


Figura 9. Balanza Comercial

Nota: BCRP, 2018

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

##### **Producto Bruto Interno:**

En Perú, el Producto Bruto Interno (PBI), en acuerdo del informe técnico emitido por el INEI, durante el cuarto trimestre del año 2018 se incrementó en 4.8% explicado por la evolución favorable de la demanda interna y se proyecta que el PBI se mantenga en el presente año sobre el 4%, esto significaría que la producción de bienes producidos en el país va en aumento.

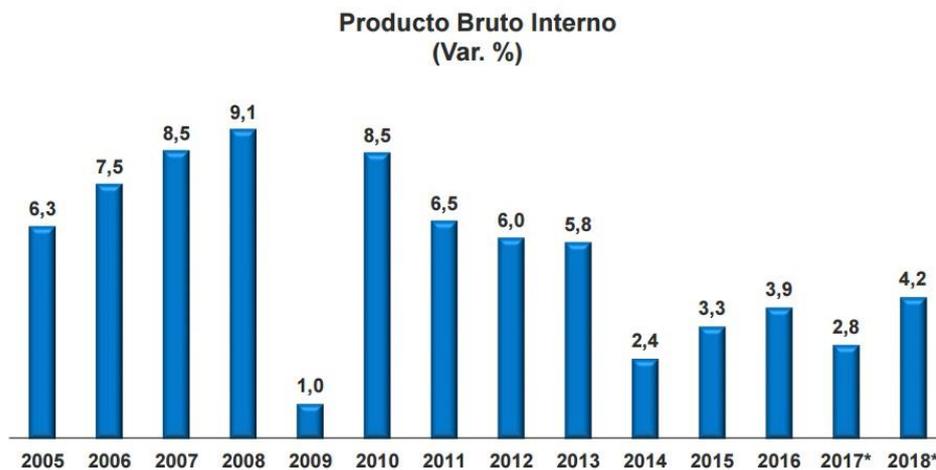


Figura 10. Producto Bruto Interno

Nota: BCRP, 2018

### Tasa de inflación:

De acuerdo con el informe emitido por el Banco Central de Reserva del Perú, la inflación en los últimos 12 meses obtuvo una variación de 1,4% a diciembre 2017 a 0.9% a mayo 2018, como resultado nos da una tasa negativa de -0.3% por grupos de alimentos y energía, 2% en el grupo de no alimentos y energía. Así la propensión de la inflación se posiciona en el centro del rango meta de la política monetaria.



Figura 11. Inflación en el Perú – últimos doce meses

Nota: BCRP, 2018

El grupo de alimentos y bebidas tienen como precios un peso de 38% en la canasta del consumidor, registrando una disminución debido a la situación por el desastre del Niño Costero que se aconteció en el 2017, por ello el grupo de alimentos y bebidas bajo un 0.3% en mayo 2018.

**Cuadro 41  
INFLACIÓN**  
(Variaciones porcentuales)

|                                       | Peso         | 2013        | 2014        | 2015        | 2016        | 2017        | 2018        |              |
|---------------------------------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
|                                       |              |             |             |             |             |             | Ene.-May.   | 12 meses     |
| <b>IPC</b>                            | <b>100,0</b> | <b>2,86</b> | <b>3,22</b> | <b>4,40</b> | <b>3,23</b> | <b>1,36</b> | <b>0,75</b> | <b>0,93</b>  |
| <b>1. IPC sin alimentos y energía</b> | <b>56,4</b>  | <b>2,97</b> | <b>2,51</b> | <b>3,49</b> | <b>2,87</b> | <b>2,15</b> | <b>1,04</b> | <b>2,00</b>  |
| a. Bienes                             | 21,7         | 2,62        | 2,43        | 3,57        | 3,41        | 1,24        | 0,70        | 1,24         |
| b. Servicios                          | 34,8         | 3,18        | 2,55        | 3,44        | 2,54        | 2,70        | 1,25        | 2,46         |
| <b>2. Alimentos y energía</b>         | <b>43,6</b>  | <b>2,73</b> | <b>4,08</b> | <b>5,47</b> | <b>3,66</b> | <b>0,46</b> | <b>0,40</b> | <b>-0,30</b> |
| a. Alimentos y bebidas                | 37,8         | 2,24        | 4,83        | 5,37        | 3,54        | 0,31        | 0,12        | -1,37        |
| b. Combustibles y electricidad        | 5,7          | 6,09        | -0,85       | 6,20        | 4,48        | 1,55        | 2,31        | 7,44         |
| Combustibles                          | 2,8          | 5,95        | -5,59       | -6,33       | 0,61        | 3,95        | 3,83        | 6,78         |
| Electricidad                          | 2,9          | 6,23        | 4,37        | 18,71       | 7,53        | -0,21       | 1,14        | 7,97         |

Figura 12. Inflación en el Perú

Nota: BCRP, 2018

### Tipo de cambio:

De acuerdo con el Banco Central de Reserva (BCR), se demuestra según proyecciones de tipo de cambio para el cierre del presente año y el 2020 de los diferentes agentes económicos del mercado peruano. El dato que resaltó fue que se disminuyó en el rango de las expectativas de tipo de cambio para el año 2018 a un precio de entre S/3,23 y S/3,28 por dólar.

Se resalta según fuente de El comercio, BCR, identificamos que la evolución del tipo de cambio para el presente año, analizado y estudiado por analistas financieros es de S/ 3.250; asimismo para el año entrante (2019) se espera que dicho precio oscile entre un rango de S/ 3.30 a S/ 3.350. En tanto las proyecciones para el año 2020 respecto a la moneda extranjera se encuentre rondando los S/ 3.35.

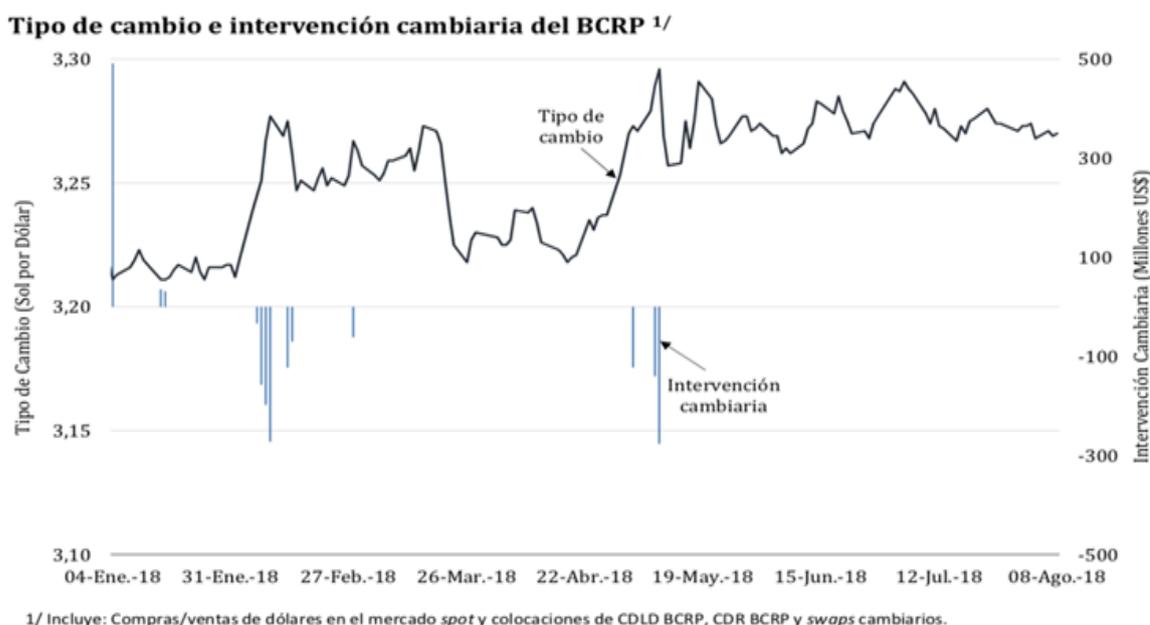


Figura 13. Tipo de cambio

Nota: BCRP, 2018

### Riesgo País:

Es aquel indicador que mide la probabilidad de que un país no llegue a cumplir con el pago de su deuda externa. Cuanto más riesgoso y alto sea este indicador, mayor es la probabilidad de ingresar a moratoria de pagos o default.

Según la casa de inversión, el riesgo país de Latinoamérica para el mismo periodo fue de 4.19%, creciendo unos 9 puntos básicos respecto a la sesión anterior.

JP Morgan resumió el riesgo país de los países de la región, el cual nos da a conocer en un informe del primer semestre del 2018, donde Perú ocupa el tercer lugar con 1.68%, es decir solo 168 puntos básicos más que los tesoros de EEUU, situándose en los primeros lugares Chile y Panamá.

En el actual periodo cabe notar que según el spread del EMBIG Perú, el riesgo país bajo a 123 puntos básicos, permaneciendo además por debajo del promedio regional según menciono el BCRP.

Resumiendo, el país presenta estabilidad en la variación porcentual de este indicador, concluyendo que el país presenta condiciones favorables para afrontar su deuda externa.



Figura 14. Riesgo País 2018

Nota: Banco de Inversión J.P Morgan

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

Figura 15. Comparativa de Riesgo País

Nota: Desarrollo Peruano del BCRD.

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

- **Ley N° 26887 – Ley General de Sociedades:**

Promueve el ordenamiento y formalización comercial, ayudando a identificar el tipo de sociedad a conformar.

- **Ley N°26842 – Ley General de la Salud.**

La presente Ley general de salud, establece que la salud es condición indispensable del desarrollo humano y medio fundamental para alcanzar el bienestar individual y colectivo

- **Ley N° 30021 – Ley de Promoción de la alimentación saludable para niños, niñas y adolescentes.**

Promueve e impulsa la educación nutricional y promoción de quioscos saludables.

- **Resolución Ministerial 908-2012/MINSA**

Aprueba la lista de alimentos recomendados para ser vendidos en los diferentes quioscos escolares.

- **Decreto supremo 009-2006-SA Reglamento de Alimentación Infantil.**

Tiene como objetivo lograr una eficiente atención y cuidado en la alimentación de niños.

- **Decreto supremo 007-98-SA Reglamento de la vigilancia Sanitaria de alimentos y bebidas.**

Resolución ministerial 945-2012/MINSA. Establece la suplementación preventiva de hierro en las niñas y niños.

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

### 2.1.2.1. Mercado internacional.

El sector en el cual nos encontramos, es un mercado de competencia perfecta puesto que el producto sustituto al que daremos frente, se direcciona a los Chocolates y tipos de Musse para todos los sectores socioeconómicos.

Sin embargo, nuestro producto es nuevo y único en el mercado, ya que es innovador con gran valor nutricional. Existen muchas marcas nacionales e internacionales en el mercado Peruano, pero esto no es ningún problema para lanzar al mercado Internacional nuestro producto ya que tenemos la gran diferencia, no por el gusto al paladar del consumidor sino por el componente nutritivo que contiene.

El Syndicat du Chocolat realizo un estudio del consumo de chocolate en cada país. Las cifras nos indican que los alemanes son grandes aficionados, donde consumen el equivalente a 11 kilos por año por cada persona. Seguidamente los de Bélgica con 10,9 kg y los suizos con 10,8 kg, estos países son conocidos por su chocolate.

Esta infografía muestra lo siguiente:

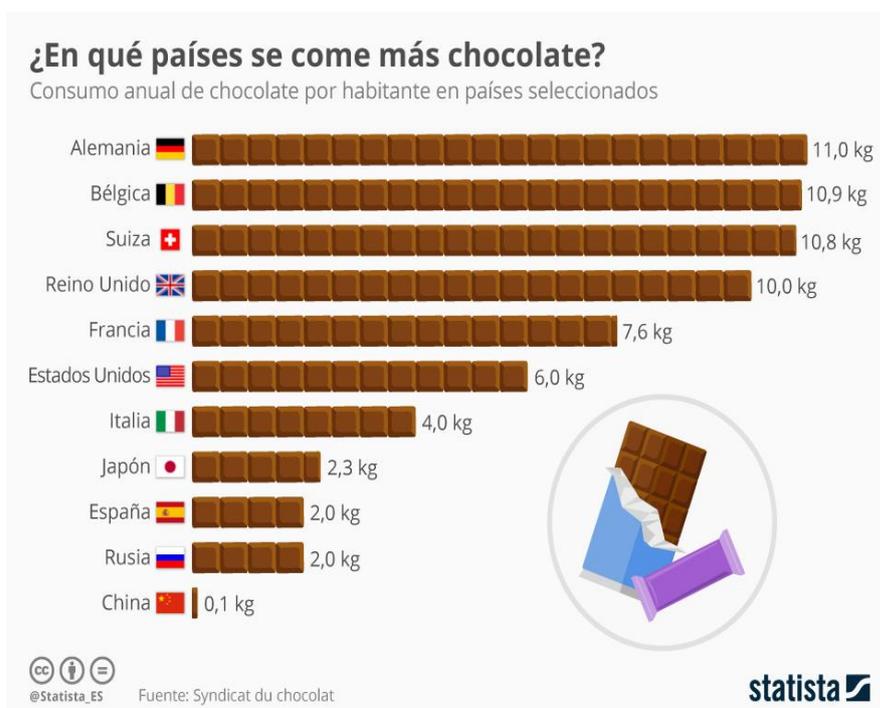


Figura 16. Consumo anual de chocolate por habitante en países seleccionados.

Nota: Desarrollo Peruano del BCRD.

Existen diferentes Marcas comerciales que comercializan este producto golosinario nutricional, donde sólo algunas logran sobresalir por sus ingresos en ganancia de ventas. Obteniendo información de Grocery Headquarters, del portal de Statista, se revela que la marca que lidera en ventas de chocolate es M&M's con 688.7 mil millones de dólares.

Tabla 3.

*Ventas en millones de Dólares por Marcas.*

| <b>MARCAS</b> | <b>VENTAS<br/>(Millones de Dólares)</b> |
|---------------|---|
| Lindt Lindor  | 161.2                                   |
| Kisses        | 205.7                                   |
| Reese's       | 262.6                                   |
| Hershey's     | 383                                     |
| M&M's         | 688.7                                   |

*Nota:* Grocery Headquarters del portal de Statista.

En el Año 2017 como productor de cacao orgánico, Perú obtuvo el segundo lugar en el mundo, considerando que nuestro país ofrece una diversificada oferta de cacao con el que se puede elaborar los más exquisitos chocolates, para el mercado interno y externo.

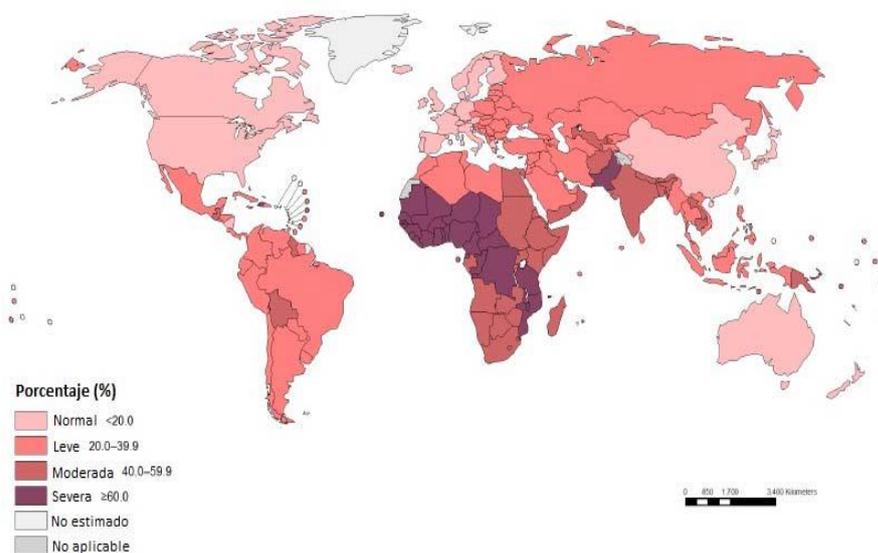
Asimismo, en el 2015 la marca local Cacaosuyo (Perú) se llevó a casa el premio al mejor chocolatero en los International Chocolate Awards, venciendo a otros países con gran margen jerárquico, en su apuesta por los productos orgánicos.

Esto nos ayuda que nuestro producto tenga la gran oportunidad de ingresar al mercado internacional a un corto y/o largo plazo ya que nuestro Producto obtiene un excelente valor nutritivo que es la sangrecita de pollo considerado como un superalimento.

En este sentido, nuestro proyecto es una propuesta comercial atractiva para las instituciones públicas, ONGs nacionales e Internacionales que buscan contribuir en la reducción de la anemia y brindar mejores oportunidades de desarrollo a los sectores más vulnerables.

Es importante manejar una óptima relación con los proveedores a nivel nacional e internacional para que obtener los insumos en el tiempo estimado, a precios competitivos, aplicando la economía a escala.

La Prevalencia de Anemia en la población mundial es de Dos billones de personas, equivale al 30% de la población mundial.



Source: WHO. The global anaemia prevalence in 2011. Geneva: World Health Organization; 2015.

Figura 17. Prevalencia de anemia a nivel mundial.

Nota: Organización de la salud Mundial 2015.

### 2.1.2.2. Mercado del consumidor.

De acuerdo al reciente estudio del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en Lima Metropolitana la anemia en niños menores de tres años pasó de 43.5 % en el primer semestre del 2018, es decir uno de cada dos niños peruanos tiene anemia. Cabe resaltar que las regiones con mayor índice de niños y niñas anémicas en el país son Puno, Loreto, Huancavelica, Ucayali que sobrepasan el 50%.

La última encuesta demográfica y de salud familiar en el 2016 nos revela una cifra de escándalo 948 mil niñas y niños menores de 5 años sufren de anemia en el Perú. En Lima Metropolitana aumentó en dos puntos porcentuales y llegó al 35% es decir cerca de 170 mil niños viven con esta enfermedad en la capital. Por otro lado, la ciudad con más tasa elevada es pachacútec con el 45% menores de los 3 años tiene a anemia, más de 35 mil niños padecen de esta enfermedad. Seguidamente los distritos de San Juan de Lurigancho, San Juan de Miraflores, Villa María del Triunfo y Carabayllo.

Estableceremos como mercado consumidor a los niños en edad escolar, de 3 a 11 años, que pertenezcan al nivel primaria, en la Zona de Lima, de un

entorno urbano, que residen en las zonas 4 y 5 del NSE B, C Y D. Comprendiendo los distritos de Chaclacayo, Cieneguilla, El Agustino, San Juan Lurigancho, Santa Anita, Lurigancho-Chosica, Los Olivos, San Martín de Porres, entre otros.

Por otro lado, si nos enfocamos a la mayor presencia de este producto se encuentra en el mercado internacional, siendo como principal importador EE.UU. Los más demandados en ese periodo fueron los chocolates con 55% y 70% de cacao.

Según informe con mayor demanda son 26 países a los que Perú exporta CACAO, pero el 70 % de nuestros envíos se dirigen a Estados Unidos y este tuvo un crecimiento de 18% al sumar US\$ 5 millones 922 mil. Le siguen Canadá (US\$ 1 millón 603 mil), que creció 49% y Chile (US\$ 239 mil), que obtuvo un notable incremento del 114%.

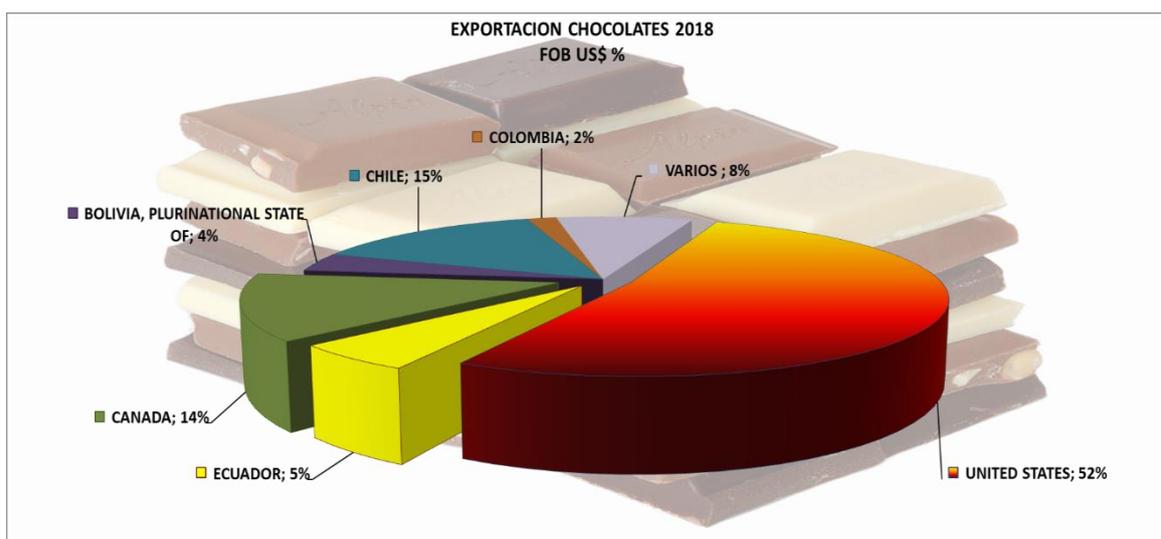


Figura 18. Exportación de chocolates (2018)

Nota: Agro data Perú, Wilfredo Koo.

“Se hace de gran conocimiento que nuestro país, aumenta sus exportaciones de chocolate, llegando a ocasionar que las exportaciones de este producto logren un aumento de 20% entre enero y noviembre del 2017, reportó la Gerencia de Agroexportaciones de la Asociación de Exportadores”. (Adex).

| EXPORTACION DE CHOCOLATE |                  |                | 3           |                   |                  |             |                   |                  |             |
|--------------------------|------------------|----------------|-------------|-------------------|------------------|-------------|-------------------|------------------|-------------|
| MES                      | 2018             |                |             | 2017              |                  |             | 2016              |                  |             |
|                          | FOB              | KILOS          | PREC. PROM. | FOB               | KILOS            | PREC. PROM. | FOB               | KILOS            | PREC. PROM. |
| ENERO                    | 1,453,557        | 225,903        | 6.43        | 491,276           | 116,212          | 4.23        | 1,051,431         | 148,067          | 7.10        |
| FEBRERO                  | 806,560          | 141,635        | 5.69        | 523,048           | 84,297           | 6.20        | 469,909           | 95,210           | 4.94        |
| MARZO                    | 1,272,517        | 221,063        | 5.76        | 684,956           | 132,691          | 5.16        | 859,563           | 151,288          | 5.68        |
| ABRIL                    |                  |                |             | 995,976           | 216,187          | 4.61        | 536,662           | 98,288           | 5.46        |
| MAYO                     |                  |                |             | 1,017,746         | 197,450          | 5.15        | 465,552           | 87,050           | 5.35        |
| JUNIO                    |                  |                |             | 614,078           | 163,926          | 3.75        | 735,283           | 146,572          | 5.02        |
| JULIO                    |                  |                |             | 1,224,660         | 214,994          | 5.70        | 937,859           | 190,339          | 4.93        |
| AGOSTO                   |                  |                |             | 1,203,604         | 210,667          | 5.71        | 1,185,012         | 188,004          | 6.30        |
| SEPTIEMBRE               |                  |                |             | 1,612,215         | 312,862          | 5.15        | 1,025,801         | 183,790          | 5.58        |
| OCTUBRE                  |                  |                |             | 1,684,106         | 342,359          | 4.92        | 1,673,320         | 321,618          | 5.20        |
| NOVIEMBRE                |                  |                |             | 1,774,271         | 294,460          | 6.03        | 745,698           | 138,365          | 5.39        |
| DICIEMBRE                |                  |                |             | 1,716,939         | 290,361          | 5.91        | 1,210,478         | 194,407          | 6.23        |
| <b>TOTALES</b>           | <b>3,532,634</b> | <b>588,601</b> | <b>6.00</b> | <b>13,542,875</b> | <b>2,576,466</b> | <b>5.26</b> | <b>10,896,568</b> | <b>1,942,998</b> | <b>5.61</b> |
| <b>PROMEDIO MES</b>      | <b>1,177,545</b> | <b>196,200</b> |             | <b>1,128,573</b>  | <b>214,706</b>   |             | <b>908,047</b>    | <b>161,917</b>   |             |
| <b>% CREC. ANUAL</b>     | <b>4%</b>        | <b>-9%</b>     | <b>14%</b>  | <b>24%</b>        | <b>33%</b>       | <b>-6%</b>  | <b>-7%</b>        | <b>-15%</b>      | <b>10%</b>  |

Figura 19. Porcentaje de exportación de chocolates hasta el año 2018

Nota: Adex

Las compañías peruanas que lideraron durante ese periodo y se posicionan cada vez más a nivel internacional por sus envíos de chocolate en distintas presentaciones, son Machu Picchu Foods S.A.C., Cooperativa Agraria Industrial Naranjill, Industrias Alimenticias Cusco S.A. e Importadora y Exportadora Doña Isabel E.I.R.L.

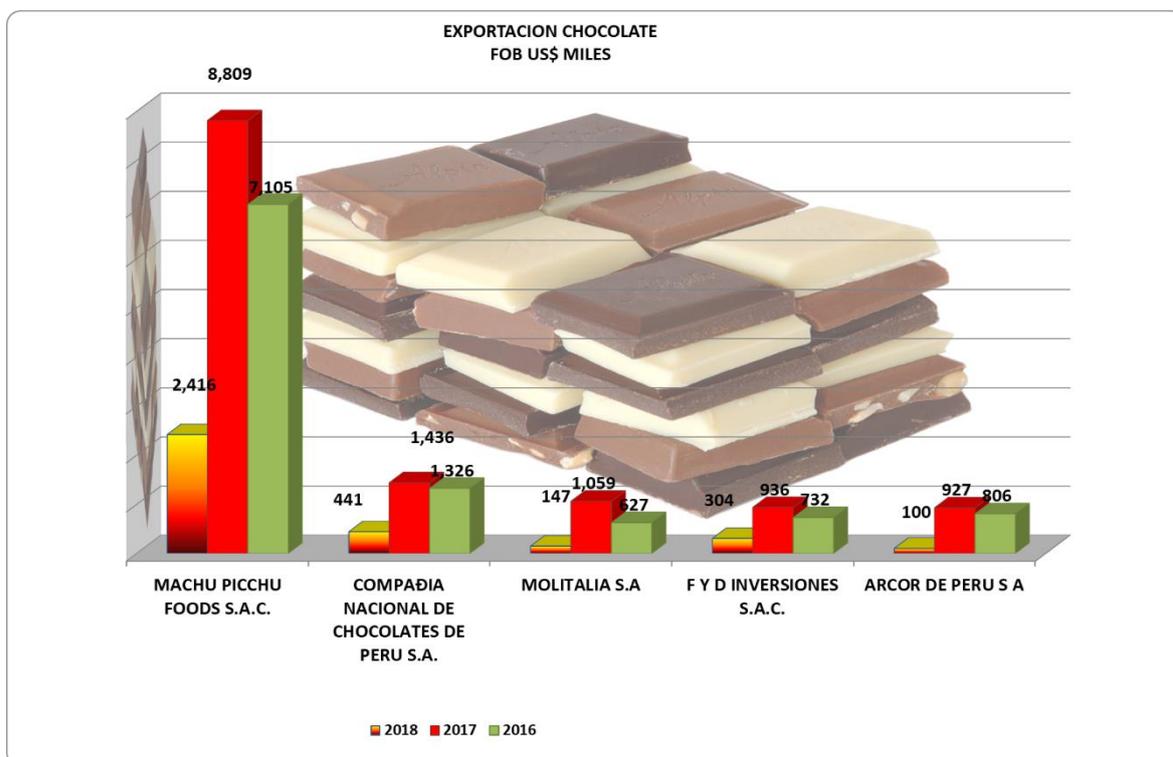


Figura 20. Exportación de chocolates por Empresa hasta el año 2018

Nota: Agro data Perú, Wilfredo Koo.

La sangrecita de pollo, no es tan reconocido en el mercado nacional e internacional, quizás por la poca información de su valor nutritivo, esto nos permitiría brindar a las personas una nueva opción de nutrición saludable.

### **2.1.2.3. Mercado de proveedores.**

Nuestro insumo principal es la sangre de pollo. En la gran mayoría de lugares donde se sacrifica el pollo, la sangre se desecha. Sin embargo, existen algunos sitios donde expenden la sangre de pollo cuidando siempre las buenas prácticas de manipulación de alimentos que garanticen la inocuidad del producto.

Nuestros principales proveedores serán:

- Avícola Pio Pio: Esta Avícola nos garantizara la calidad de la sangrecita de pollo cocida. Esta empresa tiene varios años de experiencia en el mercado y preparará la sangre en coordinación y de acuerdo a nuestras indicaciones, garantizando el riesgo de peligro de la sangre de pollo.
- Envases y Envolturas S.A.: Es aquella empresa que realizara el empaquetado y/o envoltura de nuestro producto, con los detalles y contenido específicos.

### **2.1.2.4. Mercado competidor.**

En la Actualidad en el Perú no hay ninguna empresa dedicada a producir productos por concepto de mousse de sangrecita, que es muy versátil en la preparación y de baja economía en sus ingredientes, rápido de consumir y de sabor agradable para los niños. Existen otros tipos de productos a base de sangre de res cocida y/o entre otros, pero nuestro producto se caracteriza por ser innovador y práctico.

El mercado peruano está dominado por cinco grandes marcas de chocolates que gozan de la preferencia del público peruano. Esto nos hace tener más competitividad en el giro golosinario, los cuales son 5 chocolates que dominan el 55% del mercado, para ello nuestros competidores indirectos o productos sustitutos son:

### 1. Sublime Nestlé S.A.:



Figura 21. Chocolate Sublime.

Nota: Nestlé S.A.

### 2. Cañonazo – Empresas Carozzi SA



Figura 22. Chocolate Cañonazo.

Nota: Empresas Carozzi SA.

### 3. Cua Cua – Mondelez Internacional Inc



Figura 23. Cua Cua

Nota: Mondelez Internacional Inc

#### 4. Triangulo D'Onofrio – Nestlé SA.



Figura 24. Triangulo D'Onofrio

Nota: Nestlé S.A.

#### 5. Princesa – Nestlé S.A.:



Figura 25. Chocolate Princesa

Nota: Nestlé S.A.

En primer lugar, se encuentra **'Sublime'** de Nestlé que, a pesar de la polémica por su contenido, concentra el 27.2 % de la preferencia del mercado de chocolates (Cada segundo se consumen cinco Sublimes en el Perú).

Por otro lado, el popular **'Cañonazo'** también está dentro de los preferidos, pero con menos porcentaje de dominio: 8.5 % al igual que **'Cua Cua'** que también ostenta dicha cifra.

Finalmente, **'Triángulo'** y **'Princesa'**, ambas marcas de Nestlé, también están en el ranking de ventas con 5,7% y 4,7 %, respectivamente.

Corresponde a las diferentes marcas que compiten en el mercado, donde el mercado de competencia es bajo.

### 2.1.2.5. Mercado distribuidor.

Se resalta para el desarrollo de nuestro proyecto es necesario conocer los diferentes canales de distribución que se encuentran en el mercado nacional, para atender a la población en el Perú existen 450,000 establecimientos comerciales entre bodegas, puestos de mercado, cafeterías y quioscos de colegios, restaurantes locales, Supermercados, tiendas Retails, entre otros.

Desde el año 2010 hasta el 2017 se abrieron alrededor de 240 tiendas en el país lo que demuestra un crecimiento en dicho sector. La comercialización minorista continúa liderada por las tiendas Retail.

Para el desarrollo de nuestro proyecto hemos decidido utilizar Distribuidores y Mayoristas de mercado, empresas que distribuirán en la zona de Lima Este, algunos de ellos son:

- Mayorsa
- Inversiones Dower
- Quinto Hermanos
- Makro,etc



Figura 26. Canales de Distribución

Nota: César Díaz, Consultor en Marketing de Hablemos de Marketing.

#### **2.1.2.6. Leyes o reglamentos del sector vinculados al proyecto.**

- **Ley N° 29196 - Ley de la Producción Orgánica o Ecológica:**

Se busca regular, promover y fortalecer sosteniblemente el desarrollo de la Producción Agropecuaria Ecológica en el Perú.

- **RM 495-2008/MINSA:**

Es una norma Sanitaria aplicable a la fabricación de alimentos envasados de baja acidez y acidificados

- **RM 591-2008/MINSA 29 agosto de 2008 (actualización de la RM 615-2003/MINSA):**

Norma Sanitaria que ayuda a establecer los criterios microbiológicos de calidad sanitaria e inocuidad para todos los alimentos y bebidas para el consumo humano.

- **Ley de inocuidad de los alimentos - “ Decreto Legislativo N° 1062”:**

Esta ley concede al SENASA autoridad única, en el aspecto técnico, normativo y de atención respecto a la inocuidad de los alimentos agropecuarios, de producción y procesamiento primario, destinados al consumo humano; cuidando la salud de los consumidores e incentivando la competitividad de la agricultura nacional, a través de la inocuidad de la producción agropecuaria.

- **Ley del Código De Protección Y Defensa Del Consumidor - N° 29571:**

Esta ley ha sido creada en beneficio del consumidor, con el fin de proteger sus derechos, dándole la mayor protección, actuando de manera preventiva y proactiva, coordinada con diferentes instituciones estatales, ciudadanos y empresas; bajo la rectoría de la Autoridad Nacional.

- **Ley N° 26887 – Ley General de Sociedades:**

En la actualidad, Perú cuenta con una norma importante con respecto a los lineamientos jurídicos de sociedades, vigente desde 1998, teniendo en adelante modificaciones en beneficio del Estado Peruano.

Teniendo como principal función: la constitución de sociedades, mediante el aporte de bienes o servicios de sus socios y/o accionistas.

## **2.2. Análisis del micro entorno**

### **2.2.1. Competidores actuales: nivel de competitividad.**

Por tratarse de un producto innovador en el mercado peruano, no encontramos un producto parecido al nuestro hecho a base de sangrecita, si bien podemos encontrar preparaciones similares impulsadas por el gobierno central a través del Ministerio de

Salud hacia la población no está enfocado a nivel de producto para venta sino como alternativa de lucha contra la anemia.

Por lo que podríamos decir que el riesgo en este punto es bajo.

### **2.2.2. Fuerza negociadora de los clientes.**

La fuerza negociadora con los clientes es alta ya que al ser un producto innovador no hay otros competidores que ofrezcan el mismo producto, a pesar que hay otras golosinas en el mercado como el sublime, choco- punch, etc. Nuestro producto tiene un valor agregado que es su ingrediente de sangrecita que ofrece no solo un dulce que le gustara a todos los niños, sino que también los nutrirá y ayudara en la lucha contra la anemia al aumentar su hemoglobina.

### **2.2.3. Fuerza negociadora de los proveedores.**

Nuestra fuerza en proveedores también consideramos que es alta ya que al ser nuestro insumo principal la sangrecita, este insumo lo podemos encontrar en diversas avícolas por lo cual nos permite tener una gama importante de proveedores para seleccionar en los cuales tenemos a los siguientes proveedores:

- Avícola Pio Pio.
- Avícola Tello.
- Avícola Aracarí.

Todos estos proveedores cerca de la zona donde se encontrara ubicado nuestra fábrica de producción.

### **2.2.4. Amenaza de productos sustitutos.**

En este punto si contamos con productos sustitutos que a largo plazo también ofrecerían el valor agregado de no solo endulzar el paladar de los niños sino también fortalecerlos contra la anemia, los cuales serían:

- Chizito de Cañihua, proyecto que se encuentra en su etapa exploratoria por estudiantes de Puno.
- Galletas que curan la anemia, proyecto realizado por el Ing. Julio Garay – Ayacucho.

### **2.2.5. Competidores potenciales, barreras de entrada.**

La amenaza de nuevos competidores en nuestro producto es baja ya que al ser un producto innovador y enfocado no solo en ser una golosina sino también ayudar a la nutrición de los niños, hay pocas empresas compitiendo o buscando una línea de negocio similar a la nuestra. El único riesgo son los productos enfocados a combatir la anemia, como los ya mencionados, chizito de cañihua, etc. Pero los cuales no generan una competencia directa.

## **Capítulo III: Plan estratégico**

### **3.1. Visión y misión de la empresa**

#### **3.1.1. Visión.**

Llegar a ser un referente en el mercado nacional en la elaboración de diversos productos nutritivos e innovadores, abastecer los requerimientos del mercado nacional con la finalidad de contribuir la reducción de la desnutrición del país.

#### **3.1.2. Misión.**

Somos una empresa que brinda productos innovadores de alto valor nutricional y con buen aporte de hierro para niños. Permitiendo ayudar a la disminución y prevención de la anemia; además es de fácil accesibilidad para nuestros segmentos claves.

### **3.2. Análisis FODA**

### 3.2.1. FODA Cruzado.

Tabla 4.  
FODA cruzado del proyecto

| OPORTUNIDADES  |  | AMENAZAS  |
|--|--|---|
| "O1: Alta tendencia de consumo de productos nutritivos   |  | <b>A1:</b> Rechazo del producto por parte de niños y adultos que no les guste el consumo de la sangrecita de pollo e influya en la decisión de compra.  |
| O2: Alto porcentaje de Niños con anemia en el país   |  |   |
| O3: El estado promueve el consumo de productos nutritivos con altos contenidos de hierro   |  | <b>A2:</b> Mejoras de la competencia para producir productos parecidos a Dely musse.  |
| O4: conocimiento de la población de los beneficios de la sangrecita de pollo para prevención y tratamiento de la anemia  |  | <b>A3:</b> Incremento del precio de la Sangrecita de pollo, por factores diversos.  |
| O5: Los niños prefieren productos golosinaros en presentación sencilla y de fácil consumo"   |  |   |
| FORTALEZAS   | ESTRATEGIA FO  | ESTRATEGIA FA   |
| "F1: Producto innovador en el mercado y de agradable presentación.<br>F2: Producto Accesible y de bajo costo para el cliente<br>F3: Producto altamente nutritivo que ayuda a disminuir y prevenir la anemia<br>F4: La empresa cuenta con Nutricionistas colegiados y altamente calificados que validan la venta de un producto altamente nutritivo.<br>F5: Producto con registro sanitario otorgado por DIGESA.<br>F6: Contamos con capital para financiar el producto<br>F7: Investigación y conocimiento del mercado objetivo" | "1- Realizar campañas publicitarias promoviendo ""DelyMusse"" aprovechando el alza en las tendencias de consumo de productos nutritivos y el alto índice de niños con anemia en el país. (F1-F3-O1-O2-O4)<br>2- Potenciar los canales de distribución de ventas para hacer que nuestro producto sea accesible al mercado. (F2-O5)<br>3- Aprovechar el respaldo de los Nutricionistas y que el producto cuente con registro sanitario para pretender tener al estado como cliente. (F4-F5-O3)"  | 1- Realizar campañas publicitarias que concienticen la importancia del consumo de productos de origen animal que aportan alta cantidad de hierro, incluso, desde los primeros años de vida. (A1-A3-F1-F3)<br>2- Desarrollar planes de fidelización del cliente mediante el neuromarketing. (A2-F2-F4-F5)" |
| DEBILIDADES  | ESTRATEGIA DO  | ESTRATEGIA DA   |
| "D1: Ser una empresa nueva en el mercado<br>D2: Poca diversidad de productos<br>D3: Equipo de trabajo con poca experiencia en el rubro.  | "1- Difundir la marca ""DelyMusse"" a través de campañas de responsabilidad social en el sector de mayor índice de anemia y desnutrición para dar a conocer nuestro producto y el buen resultado de su consumo. (D1-O2-O4)<br>2- Buscar el financiamiento de inversionistas, con planes de negocio en donde se muestre la existencia de un gran público en busca de la disminución y prevención la anemia. (D1-O2-O3)<br>3- Realizar asesorías y/o capacitaciones al personal que les permitan desarrollar sus competencias de administración y marketing en productos de consumo masivo. (D2-O1-O5) | 1- Reforzar la idea de negocio con nuevas tendencias y así ser un negocio tentativo para nuevos inversionistas. (D1-D2-D3-A1-A2-A3)"  |

Nota: Elaboración propia

### 3.3. Objetivos

#### 3.3.1. Objetivo General.

Lograr la penetración en el mercado en un 6% del producto "DelyMusse" durante los tres primeros años en el NSE B, C y D de las zonas 4 y 5.

#### 3.3.2. Objetivos Específicos.

- Lograr en un 80% la satisfacción de nuestros clientes en base a la calidad de nuestro producto.
- Optimizar los costos de distribución del producto.
- Identificar nuevos proveedores de materia prima para conseguir mejores precios, calidad y disponibilidad.
- Realizar control de calidad al proceso de producción para asegurar la confiabilidad del producto.
- Capacitar como mínimo 5 veces al año al personal con relación a herramientas que le permitan crear o mejorar productos con el enfoque nutricional que tiene la empresa.
- Entregar el 100% de productos dentro del plazo acordado con el cliente, teniendo así una buena capacidad de recepción de la demanda.

## Capítulo IV: Estudio de mercado

### 4.1. Investigación de mercado

El objetivo general de esta investigación es analizar la información obtenida del estudio de mercado con respecto a nuestro producto “DELY MUSSE”, a fin de tener conocimiento sobre la viabilidad del proyecto.

Los criterios que tomaremos en cuenta en la segmentación serán: geográficos, demográficos, nivel socioeconómico y pictográfico.

#### 4.1.1. Criterios de segmentación.

##### 4.1.1.1. Segmentación Geográfica.

Hemos segmentado nuestro producto por las siguientes zonas:

- ZONA 4, que pertenecen los siguientes distritos: Cercado de Lima, Rímac, La victoria, Breña.
- ZONA 5, que pertenecen a los siguientes distritos Ate Vitarte, Chaclacayo, Chosica, Santa Anita, San Luis, El Agustino.

| ZONA | DISTRITOS       | POBLACIÓN 2017 |
|------|-----------------|----------------|
| 4    | Cercado de Lima | 282800         |
|      | Rímac           | 170600         |
|      | Breña           | 78900          |
|      | La Victoria     | 17770          |
| 5    | Ate Vitarte     | 646900         |
|      | Chaclacayo      | 44900          |
|      | Chosica         | 224900         |
|      | Santa Anita     | 234800         |
|      | San Luis        | 59600          |
|      | El Agustino     | 196900         |

Figura 27. Segmentación Geográfica 2017

Nota: Elaboración propia

##### 4.1.1.2. Segmentación Demográfica.

Dentro de la segmentación demográfica tenemos niños de género femenino y masculino que están entre los 3 y 12 años de edad quienes consumen el producto comprado por sus padres para fortalecer su alimentación y nutrición. Ya que los padres tienen conocimiento por medio de noticias, páginas *web* y redes sociales la importancia del consumo de alimentos ricos en hierro.

#### 4.1.1.3. Segmentación Socioeconómica.

Nuestro estudio será dentro de la segmentación de nivel socioeconómico B, C y D

| ZONA | DISTRITOS       | POBLACIÓN 2017 | POBLACIÓN |        |        |                    | NIÑOS 3-12 AÑOS |        |        |                |
|------|-----------------|----------------|-----------|--------|--------|--------------------|-----------------|--------|--------|----------------|
|      |                 |                | NSE B     | NSE C  | NSE D  | TOTAL DE POBLACIÓN | NSE B           | NSE C  | NSE D  | TOTAL DE NIÑOS |
| 4    | Cercado de Lima | 282800         | 27,10%    | 44,60% | 20,20% | 259893,2           | 16,50%          | 20,10% | 23,10% | 155156,2404    |
|      | Rimac           | 170600         | 27,10%    | 44,60% | 20,20% | 156781,4           | 16,50%          | 20,10% | 23,10% | 93598,4958     |
|      | Breña           | 78900          | 27,10%    | 44,60% | 20,20% | 72509,1            | 16,50%          | 20,10% | 23,10% | 43287,9327     |
|      | La Victoria     | 17770          | 27,10%    | 44,60% | 20,20% | 16330,63           | 16,50%          | 20,10% | 23,10% | 9749,38611     |
| 5    | Ate Vitarte     | 646900         | 12,30%    | 42,60% | 34,00% | 575094,1           | 16,50%          | 20,10% | 23,10% | 343331,1777    |
|      | Chaclacayo      | 44900          | 12,30%    | 42,60% | 34,00% | 39916,1            | 16,50%          | 20,10% | 23,10% | 23829,9117     |
|      | Chosica         | 224900         | 12,30%    | 42,60% | 34,00% | 199936,1           | 16,50%          | 20,10% | 23,10% | 119361,8517    |
|      | Santa Anita     | 234800         | 12,30%    | 42,60% | 34,00% | 208737,2           | 16,50%          | 20,10% | 23,10% | 124616,1084    |
|      | San Luis        | 59600          | 12,30%    | 42,60% | 34,00% | 52984,4            | 16,50%          | 20,10% | 23,10% | 31631,6868     |
|      | El Agustino     | 196900         | 12,30%    | 42,60% | 34,00% | 175044,1           | 16,50%          | 20,10% | 23,10% | 104501,3277    |

Figura 28. Segmentación nivel socioeconómico

Nota: Elaboración propia

#### 4.1.1.4. Segmentación Psicográfica.

- Niños con alta tendencia a tener anemia.
- Niños en etapa escolar que necesitan de una buena alimentación para tener buen rendimiento.

#### 4.1.2. Marco muestral.

Nuestro modelo de negocio B2B:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 N p q}{e^2 (N - 1) + Z_{\alpha}^2 p q}$$

$$385 = \frac{(1.96)^2 \times 0.50 \times 0.50}{0.05^2}$$

Z: 95% = 1.96    E: 5% = 0.05    P: 50% = 0.50    Q: 50% = 0.50

- q = 1 - p (en este caso 1-0.50 = 0.50)

Figura 29. Modelo de negocio B2B

Nota: Elaboración propia

Según los últimos 10 años se calcula la tasa de crecimiento promedio para así poder realizar la proyección de 5 años hasta el año 2023.

|                              | 2006      | 2007      | 2008      | 2009      | 2010      | 2011      | 2012      | 2013      | 2014      | 2015      |
|------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Población Lima metropolitana | 7,744,537 | 7,861,745 | 7,977,709 | 8,095,747 | 8,219,116 | 8,348,403 | 8,481,415 | 8,617,314 | 8,751,741 | 8,890,792 |
| Tasa de crecimiento          |           | 1.51%     | 1.48%     | 1.48%     | 1.52%     | 1.57%     | 1.59%     | 1.60%     | 1.56%     | 1.59%     |
| Tasa de crecimiento promedio | 1.55%     |           |           |           |           |           |           |           |           |           |

Figura 30. Desagregación de la Muestra

Nota: Elaboración propia

| ZONA | DISTRITO        | POBLACION BASE |
|------|-----------------|----------------|
| 4    | Cercado de Lima | 282,800        |
|      | Rimac           | 170,600        |
|      | Breña           | 78,900         |
|      | La Victoria     | 17,770         |
| 5    | Ate Vitarte     | 646,900        |
|      | Chaclacayo      | 44,900         |
|      | Chosica         | 224,900        |
|      | Santa Anita     | 234,800        |
|      | San Luis        | 59,600         |
|      | El Agustino     | 196,900        |

Figura 31. Población Base de Zona 4 y 5

Nota: Elaboración propia

| POBLACIÓN PROYECTADA DEL 2018-2023 |                |                |                |                |                |                |                |
|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| TASA DE CRECIMIENTO:               |                |                | 1.01%          |                |                |                |                |
| DISTRITOS                          | POBLACIÓN 2017 | POBLACIÓN 2018 | POBLACIÓN 2019 | POBLACIÓN 2020 | POBLACIÓN 2021 | POBLACIÓN 2022 | POBLACIÓN 2023 |
| Cercado de Lima                    | 282800         | 285656         | 288541         | 291456         | 294399         | 297373         | 300376         |
| Rimac                              | 170600         | 172323         | 174064         | 175822         | 177597         | 179391         | 181203         |
| Breña                              | 78900          | 79697          | 80502          | 81315          | 82136          | 82966          | 83804          |
| La Victoria                        | 17770          | 17949          | 18131          | 18314          | 18499          | 18686          | 18874          |
| Ate Vitarte                        | 646900         | 653434         | 660033         | 666700         | 673433         | 680235         | 687105         |
| Chaclacayo                         | 44900          | 45353          | 45812          | 46274          | 46742          | 47214          | 47691          |
| Chosica                            | 224900         | 227171         | 229466         | 231784         | 234125         | 236489         | 238878         |
| Santa Anita                        | 234800         | 237171         | 239567         | 241987         | 244431         | 246899         | 249393         |
| San Luis                           | 59600          | 60202          | 60810          | 61424          | 62045          | 62671          | 63304          |
| El Agustino                        | 196900         | 198889         | 200897         | 202927         | 204976         | 207046         | 209138         |
| TOTAL                              | 1958070        | 1977847        | 1997823        | 2018001        | 2038383        | 2058970        | 2079766        |

Figura 32. Población 2018 - 2023

Nota: Elaboración propia

Luego de proyectar la población se desagregó la muestra en base al factor sociodemográfico B, C y D.

| ZONA  | DISTRITO        | POBLACION | FACTOR NSE | % NIÑOS 03 A 12 AÑOS | AÑO BASE (2018) | 2019      | 2020      | 2021      | 2022      | 2023    |
|-------|-----------------|-----------|------------|----------------------|-----------------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|
| 4     | Cercado de Lima | 282,800   | 91.90%     | 59.70%               | 155,156         | 156,723   | 158,306   | 159,905   | 161,520   | 163,152 |
|       | Rimac           | 170,600   | 91.90%     | 59.70%               | 93,598          | 94,544    | 95,499    | 96,463    | 97,438    | 98,422  |
|       | Breña           | 78,900    | 91.90%     | 59.70%               | 43,288          | 43,725    | 44,167    | 44,613    | 45,063    | 45,519  |
|       | La Victoria     | 17,770    | 91.90%     | 59.70%               | 9,749           | 9,848     | 9,947     | 10,048    | 10,149    | 10,252  |
| 5     | Ate Vitarte     | 646,900   | 88.90%     | 59.70%               | 343,331         | 346,799   | 350,301   | 353,840   | 357,413   | 361,023 |
|       | Chaclacayo      | 44,900    | 88.90%     | 59.70%               | 23,830          | 24,071    | 24,314    | 24,559    | 24,807    | 25,058  |
|       | Chosica         | 224,900   | 88.90%     | 59.70%               | 119,362         | 120,567   | 121,785   | 123,015   | 124,258   | 125,513 |
|       | Santa Anita     | 234,800   | 88.90%     | 59.70%               | 124,616         | 125,875   | 127,146   | 128,430   | 129,727   | 131,038 |
|       | San Luis        | 59,600    | 88.90%     | 59.70%               | 31,632          | 31,951    | 32,274    | 32,600    | 32,929    | 33,262  |
|       | El Agustino     | 196,900   | 88.90%     | 59.70%               | 104,501         | 105,557   | 106,623   | 107,700   | 108,788   | 109,886 |
| TOTAL | 1,958,070       |           |            | 1,049,064            | 1,059,660       | 1,070,362 | 1,081,173 | 1,092,093 | 1,103,123 |         |

Figura 33. Mercado Potencial 2018

Nota: Elaboración propia

## DISTRIBUCIÓN 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  | 100                     | 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, Rimac, 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  | 22.9  | 9.8   | 1015    | 3.1        |
| Otros  | 100                     | 0.0   | 12.8  | 31.9  | 34.0  | 21.3  | 47      | 14.3       |

APEIM 2017: Data ENAHO 2016  
\* Nivel de confianza al 95% p=0.5

Figura 34. Distribución de Niveles por zona APEIM 2017 – LIMA METROPOLITANA

Nota: APEIM, 2017

### 4.1.3. Entrevistas a profundidad.

#### Entrevistas a profundidad 1

#### Entrevista Experto en Nutrición

**Objetivo:** Tener conocimiento sobre la alimentación saludable en los niños

NOMBRE : Maribel Pérez Mendoza  
 PROFESIÓN : Nutricionista  
 EXPERIENCIA : 5 años  
 FECHA DE LA ENTREVISTA: 13 de abril del 2019



#### Sobre la alimentación en niños:

Se mencionó que actualmente la alimentación de los niños se está viendo afectado por la comida rápida o chatarra que no ofrece los nutrientes necesarios para el pequeño, por ello dentro de los nutrientes que se debe consumir diario es el hierro, porque este facilita la fabricación de hemoglobina y responsable también de transportar oxígeno a las células, por ello si un niño carece de hierro en su cuerpo esto podría traer consecuencias como la anemia, fatiga, debilidad entre otros síntomas.

### **Sobre el Producto:**

Añadirle sangrecita de pollo a un musse para los niños me parece un producto interesante, porque en la mayoría de veces las madres de familia intentan nutrir a sus hijos con alimentos que aporten hierro, y le dan menestras y vegetales a los niños y pocas veces son aceptados por ellos, pero crear un musse con un valor nutritivo alto por su ingrediente que es la sangrecita, ayudara a que el niño se encuentre alimentado y mejor pensando que está disfrutando de un rico dulce.

### **Recomendaciones o sugerencias:**

Algo que ayudaría al producto es que se pueda ampliar a más mercados contando con otras presentaciones, como para la familia, teniendo en cuenta que ahora los consumidores exigen productos más nutritivos.

## Entrevistas a profundidad 2

### Entrevista Experto en Medicina

---

**Objetivo:** Conocer la importancia de una buena y adecuada alimentación para los niños y además poder analizar nuestro proyecto.

NOMBRE : Martin Polo Rodríguez  
PROFESIÓN : Médico Pediatra  
EXPERIENCIA : 3 años  
FECHA DE LA ENTREVISTA: 14 de abril del 2019



### **Sobre el consumo de hierro en los niños:**

La nutrición es un punto importante en crecimiento de los niños, porque de acuerdo a como se estén alimentando, dependerá el funcionamiento del sistema del cuerpo, por ello es necesario que puedan ingerir diferentes minerales, como el hierro, calcio y vitaminas que es importante para el desarrollo del niño.

### **Sobre la desnutrición y Anemia:**

Entendemos por anemia por tener bajos valores de hemoglobina en el cuerpo, esto es frecuente en los niveles socioeconómicos bajos, incluso se ve de manera preocupante en los niños después de los primeros 6 meses, porque después de ese tiempo la leche materna ya no aporta la misma cantidad de nutrientes que el niño necesita para un buen desarrollo y necesitan usar un suplemento de hierro.

### **Recomendaciones o sugerencias:**

Menciono que el producto presentado va a ser de gran ayuda a la población, porque con una unidad de Delymusse va a aportar al niño la cantidad de hierro que necesita su organismo para el día y lo mejor que el niño lo consumiera de manera agradable por ser un musse. Además, dijo que debemos mantener el contenido nutricional para que los padres se mantengan informados del producto que van a comprar.

### Entrevistas a profundidad 3

#### Entrevista Experto en Alimentos

---

**Objetivo:** Conocer sobre el programa de Qali Warma

NOMBRE : Lorena Castro  
PROFESIÓN : Ingeniera Alimentaria  
EXPERIENCIA : 5 años  
FECHA DE LA ENTREVISTA: 14 de abril del 2019



#### **Sobre Qali Warma:**

Este programa tiene varios objetivos los cuales son: asegurar el servicio de alimentación a los usuarios del programa durante el tiempo escolar, contribuir a la salud de los beneficiarios para que así puedan asistir a sus clases e incentivar el hábito de alimentos saludables para ellos. Las personas que se benefician de este programa son los niños de inicial y primaria de escuelas públicas del país.

#### **Sobre Proceso de selección del producto:**

Lo que se busca con este programa es que los niños puedan estar bien alimentados y así poder disminuir los altos índices de anemia que afecta nuestro país. Para poder acceder al programa solo se pide acercarse a las oficinas administrativas con el producto y ficha técnica, para que pase a una primera revisión del producto, luego es enviado a área de supervisión de planta donde se estudia los componentes del producto y luego derivado al área de coordinación de supervisión y monitoreo que se encarga de inspeccionar la planta que cumpla los requisitos para el funcionamiento del procesos.

#### **4.1.4. Focus Group.**

Nos enfocamos en nuestro público objetivo en base a los siguientes puntos:

- Los asistentes deben de ser personas de las zonas 4 y 5 del NSE B,C y D.

- Padres de familia con niños de 3 a 12 años de edad.
- Padres de familia que se preocupen por la prevención o la disminución de la anemia en sus hijos.

**Objetivo Principal:**

Nuestro objetivo es saber es la impresión que se llevan los asistentes al mostrarle un producto nuevo, el cual es un musse nutritivo llamado Dely Musse, y de esta manera escuchar su opinión, mejoras y recomendaciones sobre nuestro empaque que contiene 20gr de volumen de musse, cuatro galletas de forma circular y una mini cucharita.

**Desarrollo del focus Group de DelyMusse:**

El moderador se presenta a los asistentes informándoles el motivo de la reunión dándoles la presentación y componentes de nuestro producto.

- Lugar : Los crisantemos 340, Santa María - Chosica
- Lima Fecha : 13/04/2019
- Hora : 16:00 – 16:30
- Nombre del Moderador: Jenny Quispe Collantes
- Participantes : 10

Tabla 5.

*Datos de los integrantes de Focus Group.*

| N° | Nombre y apellido | Edad    | Edad del niño | Distrito   |
|----|-------------------|---------|---------------|------------|
| 1  | Berta Cubas       | 40 años | 9 – 11 años   | Breña      |
| 2  | Hugo Granilla     | 41 años | 10 años       | Breña      |
| 3  | Miguel Castillo   | 38 años | 5 años        | Ate        |
| 4  | Flor Sipan        | 45 años | 11 años       | Ate        |
| 5  | Juliana Quispe    | 37 años | 7 años        | Ate        |
| 6  | María condory     | 40 años | 6 años        | Chosica    |
| 7  | Karen Collntes    | 30 años | 3 años        | Chosica    |
| 8  | Alonso Castillo   |         | 9 años        | Chosica    |
| 9  | Ivanna Elescano   |         | 3 años        | Chaclacayo |
| 10 | José Ríos         |         | 8 años        | Chaclacayo |

*Nota:* Elaboración Propia.

**Resultados:**

- Los padres encuestados muestran mucha preocupación por la alimentación de sus hijos.
- Los padres de familia, se preocupan y relacionan a la anemia con problemas del

desarrollo intelectual de sus hijos.

- Todos los padres conocen los beneficios de la sangrecita de pollo y el gran contenido de Hierro que tiene, comentan que la forma de consumo es de forma guisada o pan con sangrecita.
- La frecuencia no es tanta ya que sus niños en esa forma de preparación no es muy agradable, por ello lo compran mensual o semestral.
- Los padres están dispuestos a pagar hasta 2.50, por el motivo de que conocen el beneficio que les traerá en la alimentación de sus hijos.
- Todos los asistentes probaron el musse y fue muy agradable para ellos; especialmente para los tres niños asistentes.
- A los asistentes les interesaría comprar el producto en los kioscos más cercanos y en los concesionarios de los colegios a los que asisten sus hijos.

**Recomendaciones:**

- Uno de los asistentes nos recomendó que el musse debería ser más espesito para sus gustos pero que en el sabor y dulce estaba muy agradable.
- Todos los asistentes nos recomendaron que el producto se auspiciado por los programas de reality ya que tiene mucha acogida por los niños.



*Figura 35.* Niños que formaron parte del focus group

*Nota:* Elaboración propia



Figura 36. Madres de familia degustando el producto.

Nota: Elaboración propia



Figura 37. Madres de familia que formaron parte del focus group.

Nota: Elaboración propia

#### 4.1.5. Encuestas.

Encuesta para ver la viabilidad de la venta de mousse

##### Filtros Generales:

##### 1. Edad:

| 1. ¿Cual es tu rango de edad? |            |
|-------------------------------|------------|
| 18 a 25                       | 46.2       |
| 26 a 35                       | 216        |
| 36 a 40                       | 69         |
| mas de 40                     | 54         |
| <b>Total</b>                  | <b>385</b> |

Figura 38. Pregunta 1: Edad / Tabulación

Nota: Elaboración propia

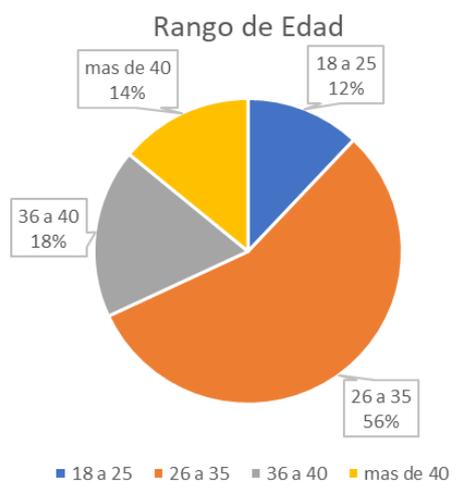


Figura 39. Pregunta 1: Edad

Nota: Elaboración propia - Encuesta de investigación realizada por DELYMUSSE

**Análisis:** Según el gráfico, vemos el rango de edad en la muestra es de 18 a 40 años, siendo en su mayoría con un 56% el rango de 26 a 35.

## 2. Zona donde vive

| 2. ¿En qué distrito vives? |            |
|----------------------------|------------|
| Rimac                      | 39         |
| Cercado de Lima            | 108        |
| Chosica                    | 35         |
| Ate Vitarte                | 73         |
| La Victoria                | 31         |
| Breña                      | 39         |
| San Luis                   | 15         |
| El Agustino                | 19         |
| Chaclacayo                 | 7          |
| Santa Anita                | 19         |
| <b>Total</b>               | <b>385</b> |

Figura 40. Pregunta 2: Distrito de residencia / Tabulación

Nota: Elaboración propia

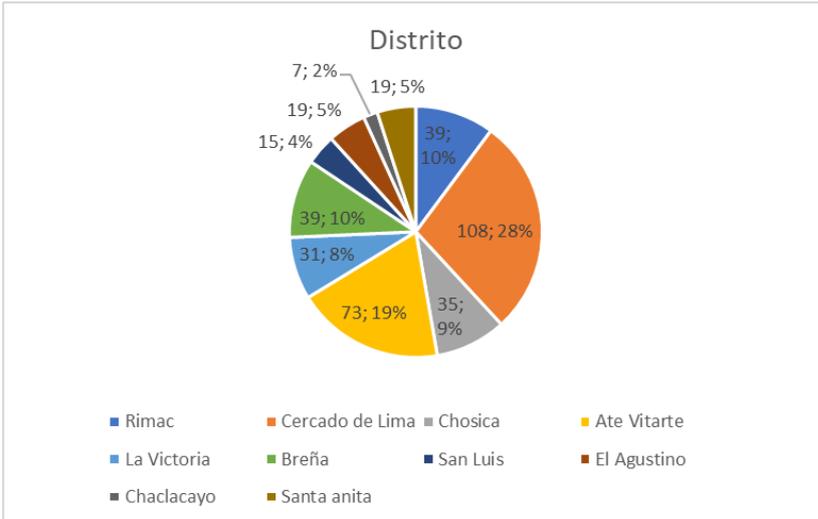


Figura 41. Pregunta 2: Distrito de residencia

Nota: Elaboración propia - Encuesta de investigación realizada por DELYMUSSE

**Análisis:** En el gráfico que se tiene, concluimos que de los encuestados del NSE 4 y 5, tienen una mayor representación de los habitantes del Cercado de Lima con un 28%.

### 3. Padres de Familia con niños entre 3 a 12 años.

|              |            |
|--------------|------------|
| Si           | 304        |
| No           | 81         |
| <b>Total</b> | <b>385</b> |

Figura 42. Pregunta 3: Padres de familia / Tabulación

Nota: Elaboración propia

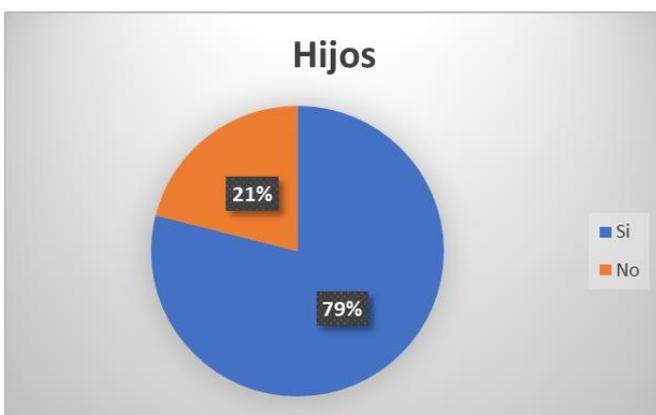


Figura 43. Pregunta 3: Padres de familia con niños entre 3 a 12 años

Nota: Elaboración propia - Encuesta de investigación realizada por DELYMUSSE

**Análisis:** De acuerdo al gráfico, el 79% de nuestros encuestados son padres de Familia.

#### 4. ¿Cuál es el rango de tus ingresos familiares mensuales?

|                      |            |
|----------------------|------------|
| De 2000 a 2500 soles | 200        |
| De 2500 a 3200 soles | 54         |
| De 3200 a más        | 131        |
| <b>Total</b>         | <b>385</b> |

Figura 44. Pregunta 4: Rango de ingresos familiares mensuales / Tabulación

Nota: Elaboración propia

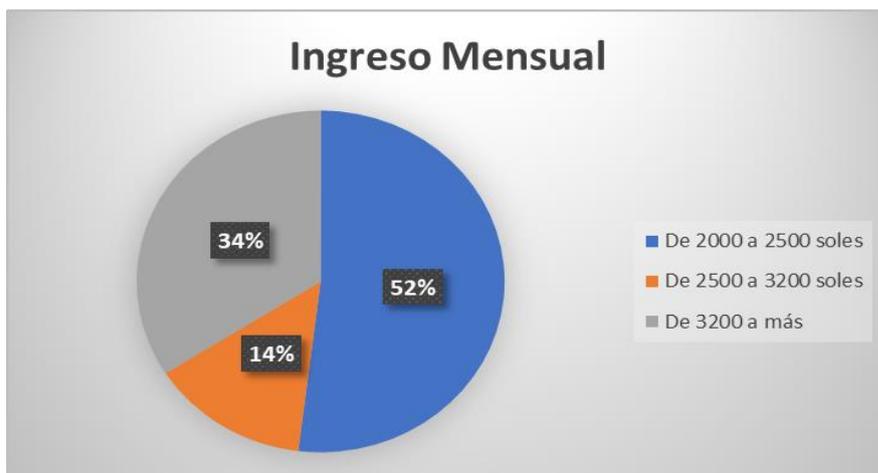


Figura 45. Pregunta 4: Rango de ingresos familiares mensuales

Nota: Elaboración propia - Encuesta de investigación realizada por DELYMUSSE

**Análisis:** El gráfico nos muestra que el 52% de nuestros encuestados tiene un ingreso familiar de 2000 a 2500 soles mensuales.

#### Perfil del consumidor:

#### 5. ¿Cuál crees que es la causa de la anemia?

|                   |            |
|-------------------|------------|
| Mala Alimentacion | 362        |
| Contagio          | 0          |
| Parásitos         | 15         |
| Consumo de limón  | 0          |
| <b>Total</b>      | <b>377</b> |

Figura 46. Pregunta 5: Causa de la anemia mensuales / Tabulación

Nota: Elaboración propia

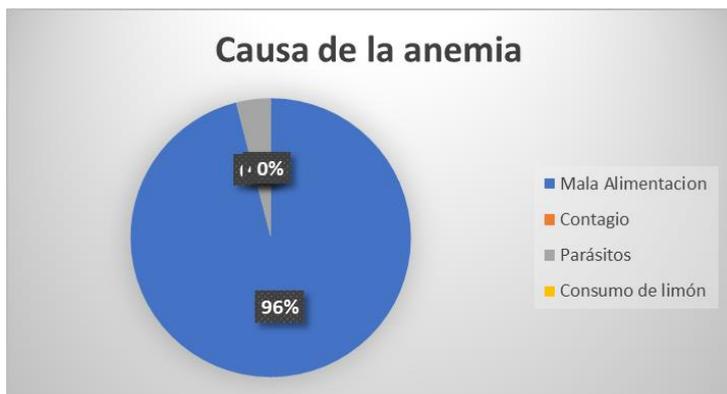


Figura 47. Pregunta 5: Causa de la anemia

Nota: Elaboración propia - Encuesta de investigación realizada por DELYMUSSE

**Análisis:** El gráfico nos muestra que el 96% de las personas encuestadas opina que la anemia es causada por la mala alimentación.

#### 6. ¿Cuál de estos productos utilizaste para la anemia?

|                     |            |
|---------------------|------------|
| Sangrecita de pollo | 146        |
| Sulfato ferroso     | 77         |
| Menestras           | 154        |
| <b>Total</b>        | <b>377</b> |

Figura 48. Pregunta 6: Cuál de estos productos utilizaste para la anemia / Tabulación

Nota: Elaboración propia



Figura 49. Pregunta 6: Cuál de estos productos utilizaste para la anemia

Nota: Elaboración propia - Encuesta de investigación realizada por DELYMUSSE

**Análisis:** Podemos identificar en el siguiente cuadro que el 41% de los encuestados recurre a las menestras para combatir la anemia y que en un 39% la sangrecita de pollo, siendo estas dos alternativas las más usadas por nuestros encuestados.

**7. ¿Con qué frecuencia compras la sangrecita de pollo?**

|              |            |
|--------------|------------|
| Diario       | 12         |
| Semanal      | 46         |
| Quincenal    | 58         |
| Mensual      | 200        |
| <b>Total</b> | <b>316</b> |

Figura 50. Pregunta 7: Frecuencia de compra de sangrecita de pollo / Tabulación

Nota: Elaboración propia

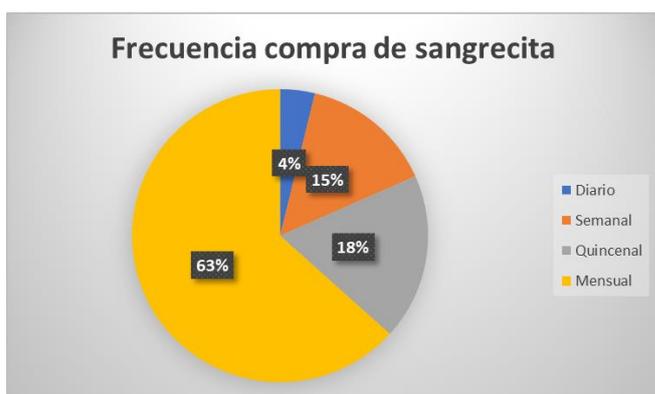


Figura 51. Pregunta 7: Frecuencia de compra de sangrecita de pollo

Nota: Elaboración propia - Encuesta de investigación realizada por DELYMUSSE

**Análisis:** En el siguiente gráfico podemos visualizar que la mayoría de nuestros encuestados con un 63% prefiere comprar sangrecita mensualmente.

**8. ¿Estaría dispuesto a mandar en la lonchera de sus hijos un producto que ayude a prevenir y tratar la anemia a base de sangrecita de pollo?**

|              |            |
|--------------|------------|
| Si           | 343        |
| No           | 42         |
| <b>Total</b> | <b>385</b> |

Figura 52. Pregunta 8: Estaría dispuesto a mandar el producto en la lonchera de sus hijos / Tabulación

Nota: Elaboración propia



Figura 53. Pregunta 8: Estaría dispuesto a mandar el producto en la lonchera de sus hijos

Nota: Elaboración propia

**Análisis:** El siguiente gráfico nos muestra que nuestro producto será bien aceptado dentro del mercado ya que un 89% respondió que si consumiría nuestro musse a base de sangrecita de pollo.

**Preguntas de validación de producto:**

9. ¿Estaría dispuesta a comprar un musse que sea de buen agrado ya a la vez nutritivo para tu hijo?

|       |     |
|-------|-----|
| Si    | 373 |
| No    | 12  |
| Total | 385 |

Figura 54. Pregunta 9: Disposición de compra / Tabulación

Nota: Elaboración propia

**Análisis:** Este gráfico nos permite ver que no solo están interesados en nuestro producto, sino también existe la disponibilidad de comprar ya que un 97% de encuestados respondió que sí está dispuesto a comprar un producto con las características del nuestro.

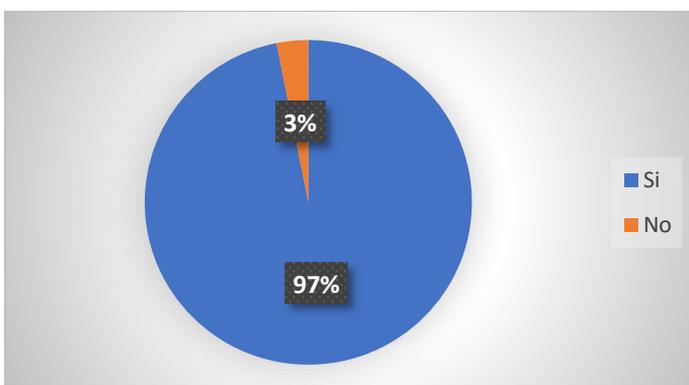


Figura 55. Pregunta 9: Disposición de compra

Nota: Elaboración propia

### 10. Tamaño de la presentación del producto

|              |            |
|--------------|------------|
| De 20 gramos | 158        |
| De 40 gramos | 162        |
| De 60 gramos | 62         |
| <b>Total</b> | <b>382</b> |

Figura 56. Pregunta 10: Tamaño de la presentación del producto / Tabulación

Nota: Elaboración propia

**Análisis:** La presentación recomendada por los encuestados es de 20 o 40 gramos ya que ambas tuvieron mayor porcentaje de aceptación con 41 y 43% respectivamente.

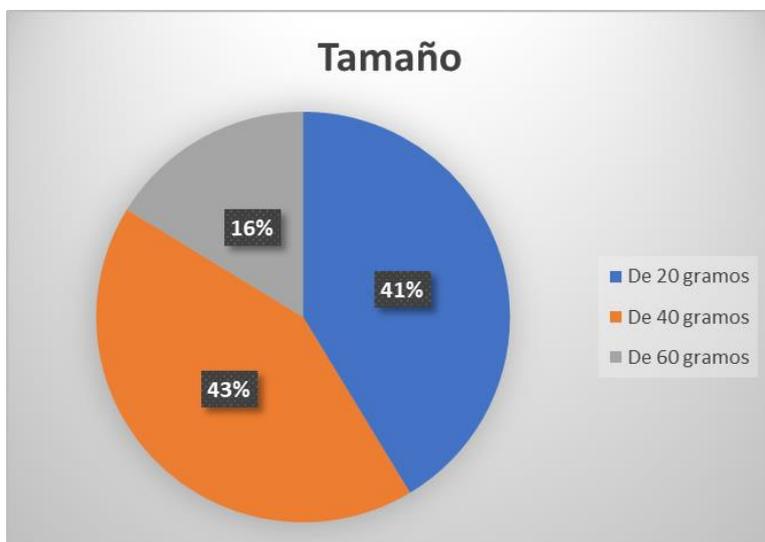


Figura 57. Pregunta 10: Tamaño de la presentación del producto

Nota: Elaboración propia

### 11. Frecuencia de compra

| Frecuencia de compra |            |
|----------------------|------------|
| 1 a 3                | 33         |
| 4 a 6                | 82         |
| 7 a 9                | 116        |
| 10 a 13              | 127        |
| 13 a mas             | 27         |
| <b>Total</b>         | <b>385</b> |

Figura 58. Pregunta 11: Frecuencia de compra / Tabulación

Nota: Elaboración propia

**Análisis:** Según esta gráfica podemos ver que la mayoría de nuestros encuestados compraría 10 a 13 presentaciones mensual de nuestro producto.

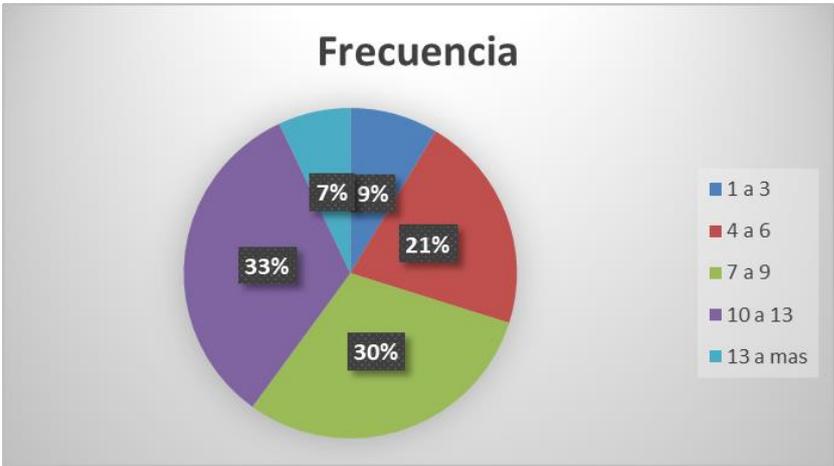


Figura 59. Pregunta 11: Frecuencia de compra

Nota: Elaboración propia

## 12. Cuanto pagaría por nuestro producto

|                      |            |
|----------------------|------------|
| De 0.5 a 1 soles     | 46         |
| De 1 a 1.20 soles    | 68         |
| De 1.20 a 1.50 soles | 109        |
| De 2.00 a mas        | 71         |
| <b>Total</b>         | <b>385</b> |

Figura 60. Pregunta 12: Disposición de pago de nuestro producto / Tabulación

Nota: Elaboración propia

**Análisis:** El gráfico nos muestra que los encuestados estarían dispuestos a pagar de 1.20 a 1.50 por el producto.

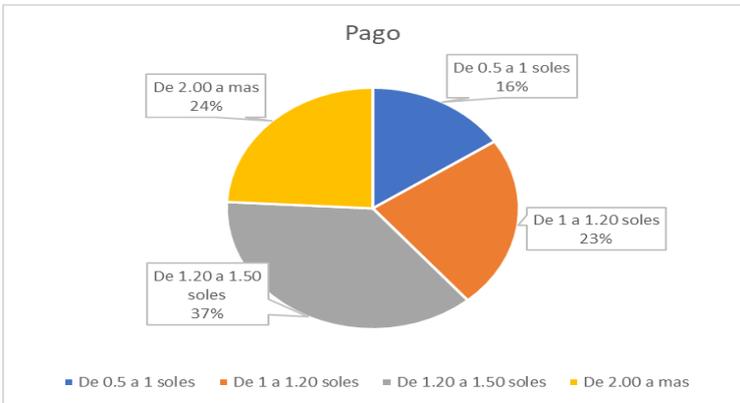


Figura 61. Pregunta 12: Disposición de pago de nuestro producto

Nota: Elaboración propia

### 13. ¿Cuál sería tu frecuencia de compra?

|              |            |
|--------------|------------|
| Diario       | 35         |
| Interdiario  | 127        |
| Semanal      | 173        |
| Quincenal    | 23         |
| Mensual      | 23         |
| <b>Total</b> | <b>381</b> |

Figura 62. Pregunta 13: Frecuencia de compra / Tabulación

Nota: Elaboración propia

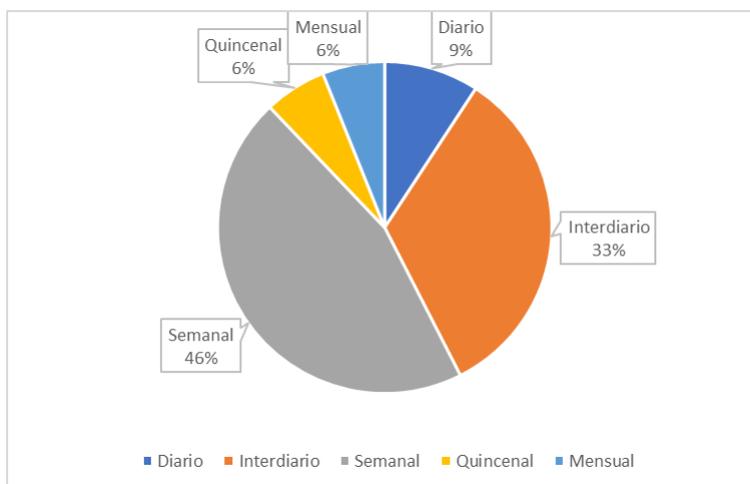


Figura 63. Pregunta 13: Frecuencia de compra

Nota: Elaboración propia

**Análisis:** De los resultados anteriormente obtenidos, concluimos que la frecuencia de compra sería semanal e Inter diario.

### 14. ¿Cuáles serían los principales atributos para la compra de un musse?

|                   |     |
|-------------------|-----|
| Calidad           | 196 |
| Precio            | 112 |
| Sabor             | 185 |
| Marca             | 27  |
| Valor Nutricional | 304 |

Figura 64. Pregunta 14: Principales atributos para la compra de un musse / Tabulación

Nota: Elaboración propia

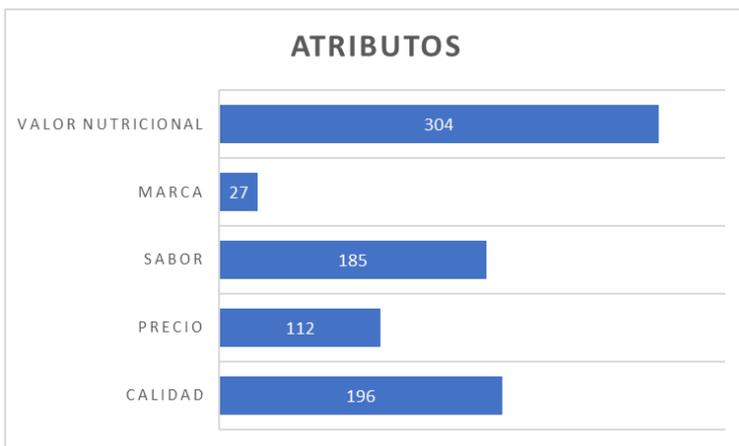


Figura 65. Pregunta 14: Principales atributos para la compra de un musse / Tabulación

Nota: Elaboración propia

**Análisis:** El gráfico muestra que los encuestados consideran como atributos importantes en el producto el Valor nutricional, que es el enfoque de nuestro producto.

### 15. ¿En qué lugares preferirías comprar nuestro producto?

|                        |            |
|------------------------|------------|
| Bodegas                | 200        |
| Tienda de Conveniencia | 42         |
| Minimarket             | 131        |
| Autoservicio           | 8          |
| <b>Total</b>           | <b>381</b> |

Figura 66. Pregunta 15: Lugares de compra de preferencia / Tabulación

Nota: Elaboración propia

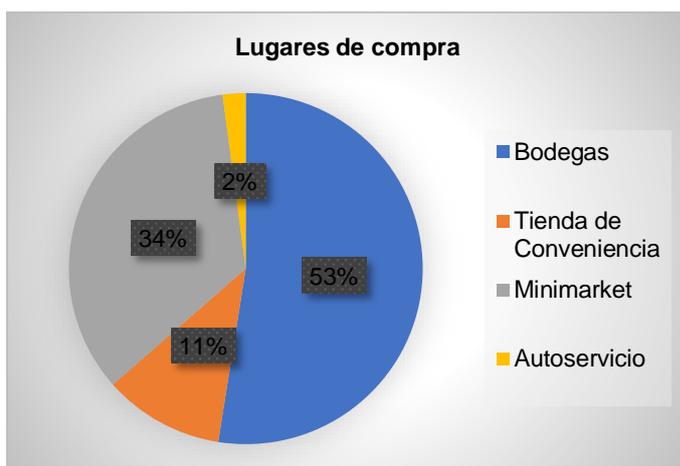


Figura 67. Pregunta 15: Lugares de compra de preferencia

Nota: Elaboración propia

**Análisis:** El siguiente gráfico muestra que nuestros encuestados desearían adquirir su producto en bodegas con un 53% y minimarket en 34%

**16. ¿Por qué medio de comunicación te gustaría informarte de nuestro producto?**

|                |     |
|----------------|-----|
| Redes Sociales | 266 |
| Paginas Web    | 89  |
| Facebook       | 135 |
| TV             | 139 |
| Radio          | 85  |

Figura 68. Pregunta 16: Medio de comunicación por el cual se informe de nuestro producto / Tabulación

Nota: Elaboración propia

**Análisis:** La siguiente gráfica muestra que la mayoría de nuestros encuestados desean recibir información de nuestro producto a través de las redes sociales.

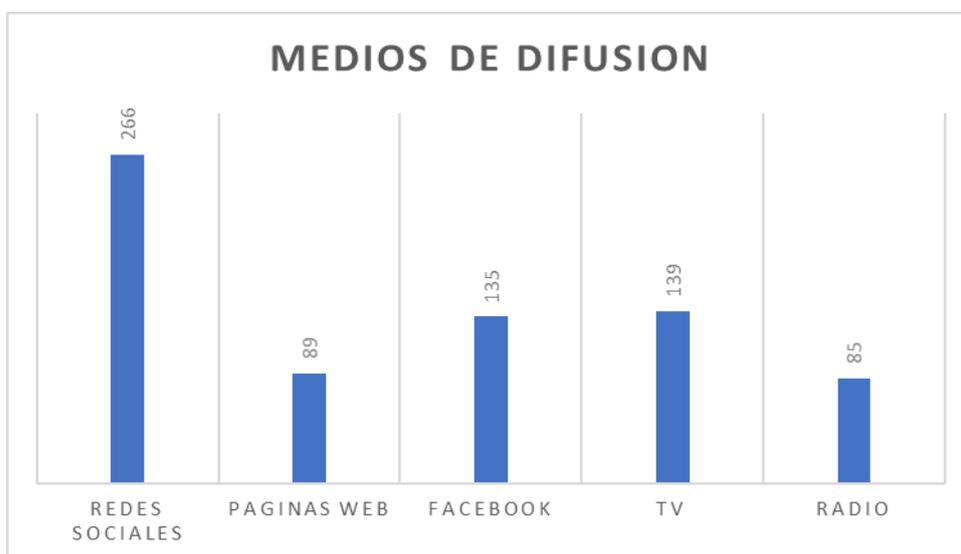


Figura 69. Pregunta 16: Medio de comunicación por el cual se informe de nuestro producto

Nota: Elaboración propia

**4.2. Demanda y oferta**

**4.2.1. Estimación del mercado potencial.**

Este mercado nos va mostrar la totalidad de la población que podría estar dispuesto a comprar DelyMusse, aplicando una proyección de 5 años. Tendremos en cuenta el NSE B, C y D, así también un rango de edad de 3 a 12 años. Para la zona 4 y 5 de lima metropolitana se decidió que la tasa de crecimiento de la población es de 1.01%

$$\text{Mercado Potencial} = \text{Población Proyectada} * \text{Factores Sociodemográficos}$$

Para calcular el mercado potencial se procede a multiplicar la población proyectada 2019 – 2023 por cada factor socio demográfico.

Tabla 6.

*Mercado Potencial 2020 - 2024*

| ZONA         | DISTRITO        | POBLACION        | FACTOR NSE | % NIÑOS 03 A 12 AÑOS | AÑO BASE (2018)  | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5            |
|--------------|-----------------|------------------|------------|----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 4            | Cercado de Lima | 282,800          | 91.90%     | 59.70%               | 155,156          | 156,723          | 158,306          | 159,905          | 161,520          | 163,152          |
|              | Rímac           | 170,600          | 91.90%     | 59.70%               | 93,598           | 94,544           | 95,499           | 96,463           | 97,438           | 98,422           |
|              | Breña           | 78,900           | 91.90%     | 59.70%               | 43,288           | 43,725           | 44,167           | 44,613           | 45,063           | 45,519           |
|              | La Victoria     | 17,770           | 91.90%     | 59.70%               | 9,749            | 9,848            | 9,947            | 10,048           | 10,149           | 10,252           |
|              | Ate Vitarte     | 646,900          | 91.90%     | 59.70%               | 354,917          | 358,502          | 362,123          | 365,780          | 369,475          | 373,206          |
| 5            | Chaclacayo      | 44,900           | 91.90%     | 59.70%               | 24,634           | 24,883           | 25,134           | 25,388           | 25,644           | 25,903           |
|              | Chosica         | 224,900          | 91.90%     | 59.70%               | 123,390          | 124,636          | 125,895          | 127,166          | 128,451          | 129,748          |
|              | Santa Anita     | 234,800          | 91.90%     | 59.70%               | 128,821          | 130,122          | 131,437          | 132,764          | 134,105          | 135,460          |
|              | San Luis        | 59,600           | 91.90%     | 59.70%               | 32,699           | 33,029           | 33,363           | 33,700           | 34,040           | 34,384           |
|              | El Agustino     | 196,900          | 91.90%     | 59.70%               | 108,028          | 109,119          | 110,221          | 111,334          | 112,459          | 113,595          |
| <b>TOTAL</b> |                 | <b>1,958,070</b> |            |                      | <b>1,074,281</b> | <b>1,085,132</b> | <b>1,096,091</b> | <b>1,107,162</b> | <b>1,118,344</b> | <b>1,129,640</b> |

*Nota:* Elaboración propia

#### 4.2.2. Estimación del mercado disponible.

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

$$\text{Mercado Disponible} = \text{Mercado Potencial} * \text{Factor Mercado Disponible}$$

#### Perfil del consumidor

#### 9. ¿Usted estaría dispuesto a mandar en la lonchera de sus hijos un producto que ayude a prevenir y tratar la anemia, a base de sangrecita de pollo?

|       | Ctd. Personas | %    |
|-------|---------------|------|
| Si    | 343           | 89%  |
| No    | 42            | 11%  |
| Total | 385           | 100% |

Figura 70. Pregunta 9 - encuesta

Nota: Elaboración propia

Tabla 7.

#### Mercado disponible 2020 - 2024

| Distrito        | Año 1          | Año 2          | Año 3          | Año 4          | Año 5          |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Cercado de Lima | 137,917        | 139,309        | 140,717        | 142,138        | 143,573.33     |
| Rímac           | 83,199         | 84,039         | 84,888         | 85,745         | 86,611.07      |
| Breña           | 38,478         | 38,867         | 39,259         | 39,656         | 40,056.35      |
| La Victoria     | 8,666          | 8,754          | 8,842          | 8,931          | 9,021.56       |
| Ate Vitarte     | 315,482        | 318,668        | 321,887        | 325,138        | 328,421.46     |
| Chaclacayo      | 21,897         | 22,118         | 22,341         | 22,567         | 22,795.06      |
| Chosica         | 109,680        | 110,787        | 111,906        | 113,037        | 114,178.37     |
| Santa Anita     | 114,508        | 115,664        | 116,833        | 118,013        | 119,204.45     |
| San Luis        | 29,066         | 29,359         | 29,656         | 29,955         | 30,258.03      |
| El Agustino     | 96,025         | 96,994         | 97,974         | 98,964         | 99,963.19      |
| <b>TOTAL</b>    | <b>954,916</b> | <b>964,560</b> | <b>974,303</b> | <b>984,143</b> | <b>994,083</b> |

Nota: Elaboración propia

### 4.2.3. Estimación del mercado efectivo.

$$\text{Mercado Efectivo General} = \text{Mercado Disponible} * \text{Factor Disposición de compra}$$

Para hallar nuestro mercado efectivo tenemos en cuenta 5 preguntas:

#### Sección: Validación del producto

#### 10. ¿Estarías dispuesta a comprar un musse con valor nutritivo que sea de buen agrado y a la vez nutritivo para tu hijo?

Tabla 8.

Pregunta 10 – encuesta

|       | Cantidad<br>Personas | %    |
|-------|----------------------|------|
| Si    | 373                  | 97%  |
| No    | 12                   | 3%   |
| Total | 385                  | 100% |

Nota: Elaboración propia

#### 11. En base a la pregunta anterior, ¿Cuánto estarías dispuesta a pagar?

|                   | Ctd. Personas | %    |
|-------------------|---------------|------|
| De 0.5 a 1 soles  | 46            | 16%  |
| De 1 a 1.20 soles | 68            | 23%  |
| De 1.20 a 1.50 s  | 109           | 37%  |
| De 2.00 a mas     | 71            | 24%  |
| Total             | 385           | 100% |

Figura 71. Pregunta 11 - encuesta

Nota: Elaboración propia

Tabla 9.

Mercado efectivo 2020 - 2024

| Distrito        | Año 1   | Año 2   | Año 3   | Año 4   | Año 5   |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Cercado de Lima | 92,404  | 93,337  | 94,280  | 95,232  | 96,194  |
| Rímac           | 55,743  | 56,306  | 56,875  | 57,449  | 58,029  |
| Breña           | 25,780  | 26,041  | 26,304  | 26,569  | 26,838  |
| La Victoria     | 5,806   | 5,865   | 5,924   | 5,984   | 6,044   |
| Ate Vitarte     | 211,373 | 213,508 | 215,664 | 217,842 | 220,042 |
| Chaclacayo      | 14,671  | 14,819  | 14,969  | 15,120  | 15,273  |
| Chosica         | 73,485  | 74,228  | 74,977  | 75,735  | 76,500  |
| Santa Anita     | 76,720  | 77,495  | 78,278  | 79,068  | 79,867  |
| San Luis        | 19,474  | 19,671  | 19,869  | 20,070  | 20,273  |

|              |                |                |                |                |                |
|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| El Agustino  | 64,336         | 64,986         | 65,643         | 66,306         | 66,975         |
| <b>TOTAL</b> | <b>639,794</b> | <b>646,256</b> | <b>652,783</b> | <b>659,376</b> | <b>666,036</b> |

Nota: Elaboración propia

#### 4.2.4. Estimación del mercado objetivo.

Usaremos la metodología de Pareto, el cual menciona que el 80% del mercado ya estaría copado por productos sustitutos más la competencia y del 20% restante tomaremos el 30%.

En el primer año se determinó que la tasa de crecimiento es de un 6%, en el segundo año crecería el 36% de la tasa de variación del mercado efectivo, y en el tercer, cuarto y quinto año se dará de la misma forma.

$$\text{Mercado Objetivo} = \text{Mercado Efectivo} * \text{Tasas de Mercado objetivo}$$

Tabla 10.

*Mercado objetivo 2020 - 2024*

| <b>Distrito</b> | <b>Año 1</b>  | <b>Año 2</b>  | <b>Año 3</b>  | <b>Año 4</b>  | <b>Año 5</b>  |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Cercado de Lima | 3,881         | 3,920         | 3,960         | 4,000         | 4,040         |
| Rímac           | 2,341         | 2,365         | 2,389         | 2,413         | 2,437         |
| Breña           | 1,083         | 1,094         | 1,105         | 1,116         | 1,127         |
| La Victoria     | 244           | 246           | 249           | 251           | 254           |
| Ate Vitarte     | 8,878         | 8,967         | 9,058         | 9,149         | 9,242         |
| Chaclacayo      | 616           | 622           | 629           | 635           | 641           |
| Chosica         | 3,086         | 3,118         | 3,149         | 3,181         | 3,213         |
| Santa Anita     | 3,222         | 3,255         | 3,288         | 3,321         | 3,354         |
| San Luis        | 818           | 826           | 835           | 843           | 851           |
| El Agustino     | 2,702         | 2,729         | 2,757         | 2,785         | 2,813         |
| <b>TOTAL</b>    | <b>26,871</b> | <b>27,143</b> | <b>27,417</b> | <b>27,694</b> | <b>27,973</b> |

Nota: Elaboración propia

#### 4.2.5. Frecuencia de compra.

Para determinar la frecuencia de compra y cuantas unidades comprarían en cada ocasión de compra, hemos seleccionado la siguiente pregunta de nuestra encuesta.

**12. Mensualmente, Indique Ud. Cuántas unidades estaría dispuesto a comprar al mes.**

Tabla 11.

*Pregunta 12 - Encuesta*

| Veces al mes | N° Personas | %           | P. mensual | P. anual |
|--------------|-------------|-------------|------------|----------|
| 1 a 2        | 208         | 54%         | 1.5        | 18       |
| 3 a 4        | 156         | 41%         | 3.5        | 42       |
| 5 a 7        | 21          | 5%          | 6.0        | 72       |
|              | <b>385</b>  | <b>100%</b> |            |          |

*Nota:* Elaboración propia

De acuerdo al análisis se obtuvo que un 54% de nuestros encuestados compraría de 1 a 2 presentaciones al mes, y un 41% de 3 a 4 veces mensuales.

**4.2.6. Cuantificación anual de la demanda.**

Determinamos la cuantificación según la siguiente fórmula:

$$\text{Demanda del producto por año} = \text{Mercado objetivo} * \text{Frecuencia de compra}$$

Tabla 12.

*Estimación de ventas 2020 - 2024*

| Distrito        | Año 1          | Año 2          | Año 3          | Año 4          | Año 5          |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Cercado de Lima | 112,983        | 114,124        | 115,277        | 116,441        | 117,617        |
| Rímac           | 71,805         | 72,530         | 73,263         | 74,003         | 74,750         |
| Breña           | 33,209         | 33,544         | 33,883         | 34,225         | 34,571         |
| La Victoria     | 7,479          | 7,555          | 7,631          | 7,708          | 7,786          |
| Ate Vitarte     | 272,279        | 275,029        | 277,807        | 280,612        | 283,447        |
| Chaclacayo      | 18,898         | 19,089         | 19,282         | 19,477         | 19,673         |
| Chosica         | 94,660         | 95,616         | 96,582         | 97,557         | 98,542         |
| Santa Anita     | 98,827         | 99,825         | 100,833        | 101,852        | 102,880        |
| San Luis        | 25,086         | 25,339         | 25,595         | 25,853         | 26,114         |
| El Agustino     | 82,875         | 83,712         | 84,557         | 85,411         | 86,274         |
| <b>TOTAL</b>    | <b>818,100</b> | <b>826,363</b> | <b>834,709</b> | <b>843,140</b> | <b>851,656</b> |

*Nota:* Elaboración propia

**4.2.7. Estacionalidad.**

Debido a la no existencia de estacionalidad tomaremos como referencia los

periodos de clases y vacaciones dentro de las instituciones educativas.

Tabla 13.

*Estacionalidad de ventas 2020 - 2024*

| Estación               | Cant.      |             | Año 1          | Año 2          | Año 3          | Año 4          | Año 5          |
|------------------------|------------|-------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| VACACIONES (DIC - FEB) | 94         | 24%         | 199,226        | 201,239        | 203,271        | 205,324        | 207,398        |
| VACACIONES (JUL - AGO) | 65         | 17%         | 137,763        | 139,154        | 140,560        | 141,980        | 143,413        |
| EPOCA ESCOLAR          | 227        | 59%         | 481,111        | 485,970        | 490,878        | 495,836        | 500,844        |
| <b>TOTAL</b>           | <b>386</b> | <b>100%</b> | <b>818,100</b> | <b>826,363</b> | <b>834,709</b> | <b>843,140</b> | <b>851,656</b> |

*Nota:* Elaboración propia

#### 4.3. Mezcla de marketing

Gracias a las diferentes técnicas de recolección de información que se utilizaron, se identificó más a fondo las necesidades y requisitos mínimos que demanda nuestro público objetivo. Es con estos resultados que realizamos nuestro Marketing Mix.

Tabla 14.

*Resultado de demanda del público 2020 - 2024*

| Mes          | Año 1          | Año 2          | Año 3          | Año 4          | Año 5          |
|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Enero        | 66,409         | 67,080         | 67,757         | 68,441         | 69,133         |
| Febrero      | 66,409         | 67,080         | 67,757         | 68,441         | 69,133         |
| Marzo        | 68,730         | 80,995         | 81,813         | 82,639         | 83,474         |
| Abril        | 68,730         | 80,995         | 81,813         | 82,639         | 83,474         |
| Mayo         | 68,730         | 80,995         | 81,813         | 82,639         | 83,474         |
| Junio        | 68,730         | 80,995         | 81,813         | 82,639         | 83,474         |
| Julio        | 68,881         | 69,577         | 70,280         | 70,990         | 71,707         |
| Agosto       | 68,881         | 69,577         | 70,280         | 70,990         | 71,707         |
| Setiembre    | 68,730         | 80,995         | 81,813         | 82,639         | 83,474         |
| Octubre      | 68,730         | 80,995         | 81,813         | 82,639         | 83,474         |
| Noviembre    | 68,730         | 80,995         | 81,813         | 82,639         | 83,474         |
| Diciembre    | 66,409         | 67,080         | 67,757         | 68,441         | 69,133         |
| <b>TOTAL</b> | <b>818,100</b> | <b>907,358</b> | <b>916,522</b> | <b>925,779</b> | <b>935,130</b> |

*Nota:* Elaboración propia

##### 4.3.1. Producto.

DelyMusse es un producto innovador pensado en disminuir y prevenir los altos índices de anemia y desnutrición en el Perú. Por ello con este producto buscamos poder incluir en la lonchera de los niños un musse de alto valor nutricional porque contendrá

como ingrediente esencial la sangrecita de pollo, la cual aportará hierro, zinc y proteínas en los niños del Perú.

**a. Atributos del Producto:**

• **Marca y Logo:**

En relación a la marca nuestra principal fortaleza será de contar con un etiquetado en respecto a libre de sellos, sin colorantes ni perseverantes añadidos, ya que esta oportunidad nace de preparación doméstica y que llegará a permitir ingresar a todas las bodegas y tiendas con el cumplimiento de la nueva reglamentación de etiquetado promulgado por el gobierno de nuestro país. Esta facultad nos ayudará a posicionar nuestra marca como gran opción saludable, basándose en la preocupación por el desarrollo y el crecimiento de los niños en nuestra sociedad.

Nuestra marca Dely Musse demuestra las siguientes características:

- ✓ SEMÁNTICA: Nuestra marca viene de la combinación de dos palabras, donde la primera Dely, hace referencia a nuestra materia prima principal (Sangrecita de Pollo) y Musse, para el llamativo del gusto a los niños.
- ✓ FONÉTICA. – Dely Musse, tiene un sonido atractivo e impactante para los niños.
- ✓ LOGOTIPO: Para elegir el logo se tomó una decisión como equipo de resaltar el color marrón y la forma del Musse.



Figura 72. Logotipo del producto

Nota: Elaboración propia

• **Elementos del logo:**

Para nuestro diseño del logo se realizó con el uso de colores llamativos y el diseño de un osito por ser los preferidos por el público infantil (3 a 12 años), Se muestra el prototipo del logo y etiqueta para la presentación.

- Simplicidad: Porque nuestro logo y marca es de fácil reconocimiento para el consumidor, además de ser amigable para la vista de los niños.
- Memorable: El logo que estamos mostrando es fácil de recordar y de reconocer en el mercado.
- Color: el color Marrón se asemeja al giro golosinario nutricional, como el chocolate, haciendo una sinergia de color involucrados con la vainilla y galletas.

- **Sabor:**

De acuerdo con los resultados del focus group el producto tiene un agradable sabor porque el chocolate, esencia de vainilla y la galleta hace menos perceptible el sabor de la sangrecita.

- **Empaque:**

El producto será presentado en un empaque de plástico de tamaño de 12 centímetros de largo y 6 de ancho. Además, el empaque cuenta con tres divisiones, una para el Musse (20 gramos), otro para la galleta de acompañamiento y por último la cucharita.

Cabe resaltar las consultas realizadas a través de encuestas y entrevistas se llegó a determinar que un niño tiende a consumir todo el contenido del producto, por lo general el contenido de la misma no se desperdicia debido a que termina de consumirla.

El empaquetado contará con una etiqueta atractiva dirigida al público infantil, con su tabla de composición de nutricional, con el fin que los consumidores puedan informarse acerca de las propiedades del producto que están adquiriendo.

Finalmente, para un tema de rápido consumo y fácil para digerir se ha optado por el forro desplegable, obteniendo como resultado el llamado “**La Golosina Portátil del Perú**”.

Duración: 3 meses



Figura 73. Envase del producto

Nota: Elaboración propia

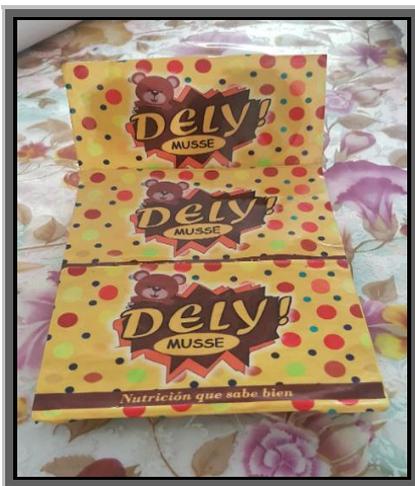


Figura 74. Envase sellado del producto

Nota: Elaboración propia

- **Características:**

Este musse de sangrecita “Delymuse” rinde 300 gramos de volumen (Preparado para 15 raciones) aporta hierro, energía y proteínas. De las cuales se utiliza 150 gramos de sangrecita de pollo cocida.

Tabla 15.

*Nutrientes por ración*

| <b>Nutrientes</b>      | <b>1 Ración</b> |
|------------------------|-----------------|
| Energía (kilocalorías) | 26              |
| Proteínas (gramos)     | 1.6             |
| Hierro(miligramos)     | 1.3             |

Nota: Elaboración propia

- **Calidad:**

Postres Peruanos SAC garantiza la inocuidad del producto Delymusse ya que cuenta con un registro sanitario otorgado por la dirección general de salud Ambiental (DIGESA) validando que así nuestro producto cumpla las normativas vigentes en la elaboración del producto, envase y comercialización. Por otro lado, en nuestra empresa promovemos el compromiso del personal en toda la cadena de elaboración del producto.

- **Etiqueta Normativa:**

La presentación mencionada tendrá en la parte posterior su etiqueta informativa nutricional.

### Base de Datos Internacional de Composición de Alimentos

#### POLLO, SANGRE COCIDA

Perú

Por 100 gramos:

| Nutrientes      | Cantidad | Nutrientes               | Cantidad | Nutrientes                    | Cantidad |
|-----------------|----------|--------------------------|----------|-------------------------------|----------|
| Energía         | 69       | Fibra (g)                | -        | Vitamina C (mg)               | 4        |
| Proteína        | 16       | Calcio (mg)              | 14       | Vitamina D (i $\frac{1}{2}$ ) | -        |
| Grasa Total (g) | 0.10     | Hierro (mg)              | 29.50    | Vitamina E (mg)               | -        |
| Colesterol (mg) | -        | Yodo (i $\frac{1}{2}$ g) | -        | Vitam. B12 (i $\frac{1}{2}$ ) | -        |
| Glúcidos        | -        | Vitamina A (mg)          | -        | Folato (i $\frac{1}{2}$ g)    | -        |

Figura 75. Tabla de Composición de sangre cocida de pollo.

Nota: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.

#### 4.3.2. Precio.

De acuerdo a los resultados que se consiguieron mediante las encuestas, focus group y entrevistas, se puede conocer que el consumidor final puede pagar entre s/1.00, s/ 1.20, s/ 1.50 y s/ 2.00, para ello introduciremos el producto a un precio venta de S/ 1.20 en una presentación de 20gr. De volumen de musse, más galleta de acompañamiento con su cucharita respectiva. Nuestro producto va enfocado para las zonas 4 y 5 NSE B,C y D, dirigido entre 3 a 12 años.

Nuestra estrategia de precios elegida nos ayudará a contemplarnos en el foco de los nuevos clientes y ampliar nuestra participación en el mercado, esta estrategia nos da a conocer que Dely Musse nos permite prevenir la anemia en los niños a través de hierro y aporta nutrientes para su desarrollo.

Nuestro precio indicado orientado al estudio de mercado es de referencial. Según

estudio de mercado, nuestro producto Dely Musse es aquel producto aun no comercializado en el mercado de Lima, ya que los consumidores del distrito (Lima) aún nos tengan como opción. Ambos factores son de gran ayuda para dar a conocer nuestro producto por su valor nutricional y se de buen sabor.

#### Análisis del precio de los Competidores.

5 chocolates dominan el 55% del mercado local.

| Competidores             | Sublime                            | Cañonazo                                      | Cua Cua  | Triangulo                | Princesa                              | Dely Musse |
|--------------------------|------------------------------------|---|--|--------------------------|---------------------------------------|------------|
| Preferencia de Mercado % | 27,2                               | 8,5   | 8,5  | 5,7                      | 4,7                                   |            |
| Producto                 | chocolate de leche relleno de maní | barrita bañada rellena con crema de chocolate | barra de wafer con maní confitado cubierto con sabor a chocolate | Chocolate puro de leche. | chocolate relleno o con crema de maní | Musse      |
| Presentacion             | Tableta                            | Barra   | Tableta  | Bolsa                    | Barra                                 | Recipiente |
| Contenido en gramos      | 44                                 | 26  | 42   | 40                       | 30                                    | 20         |
| Precio S/.               | 1,6                                | 1,2   | 1,4  | 2,5                      | 1,4                                   | 1,2        |

Figura 76. Precios de competidores

Nota: Gestión, 2019

#### 4.3.3. Plaza.

De acuerdo al rubro y producto que estamos desarrollando en el presente proyecto, los canales de distribución serán a través de mayorista y distribuidores.

El canal de distribución mayorista se dará en el sector seis (06) y siete (07) de Lima, el cual se encargará de colocar nuestros productos para el consumo de nuestros clientes. Para reforzar este canal, se contará con un equipo en fuerza de ventas que potencialice la entrada de nuestros productos al mercado limeño.

- Distribuidor: intermediario entre la empresa productora mantienen acuerdos exclusivos de compra que limitan el número de participantes o permiten a los distribuidores cubrir un determinado territorio.
- Mayorista: entidad que asume la comercialización entre el fabricante y la entidad minorista muy poco tiene una relación directa con el comprador final.



Figura 77. Fotografías de entidades mayoristas

Nota: Elaboración propia

#### 4.3.4. Promoción.

##### 4.3.4.1. Campaña de lanzamiento.

- Promocionar los mejores atributos del producto, en este caso el gran aporte de hierro hemínico, resaltando su sabor agradable, práctico y precio accesible.
- Realizar degustaciones y presentación del producto con impulsadoras de ventas en los Supermercados Tottus y Precio Uno.
- Participar en los aniversarios y en Octubre en el Día Mundial de la Alimentación en los colegios emblemáticos como Hipólito Unanue (Lima), Mariano Melgar (Breña), Isabel La Católica (La Victoria), Nuestra Señora de Guadalupe (Lima), Rosa de Santa María (Breña), General Felipe Santiago Salaverry (La Victoria), César Vallejo (La Victoria), Pedro Labarthe (La Victoria).
- Fortalecer las estrategias con promociones y descuentos, por ejemplo: “Lleva 3, paga 2”.
- Construir una relación fuerte con los clientes, utilizando un embajador o embajadora que represente la marca frente al cliente objetivo (madres de familia).

Dely Musse buscará crecer en los mercados del momento en donde participe, apostando por la innovación y publicidad por medios digitales para generar nuevos clientes y establecer objetivos. Por ello las redes sociales, radio, televisión, entre otros. Se utilizarán como parte de las estrategias definidas para posicionar el producto mencionado en el mercado. Estas estrategias servirán para interactuar de forma constante con nuestros posibles clientes.

Se publicarán flyers de semanalmente través de las redes sociales más conocidas o se realizarán campañas informando los beneficios de nuestro producto y promociones de compra.

- **Facebook:**

La red social es bastante utilizada, es por eso que se aprovechará este medio para mostrar todas las actividades programadas como degustaciones, campañas e información nutricional del producto. Así como también la ubicación de los canales de distribución disponibles y las ofertas para nuestros compradores finales.



Figura 78. Portada de DelyMusse en Facebook.

Nota: Elaboración propia



Figura 79. Publicación de DelyMusse en Facebook

Nota: Elaboración propia

- **Activaciones presenciales:**

**DelyMusse** realizará la presentación del producto a los posibles consumidores, en establecimientos donde exista más concurrencia; realizando degustaciones de nuestro producto explicando los beneficios de nuestro para la alimentación de sus niños.



Figura 80. Fotografía de Stand del producto en Supermercados.

Nota: Elaboración propia

- **Página Web:**

A través de este medio se enviará la información de nuestro musse nutricional a los interesados en el producto. Dicha página servirá para interactuar de manera frecuente y directa hacia los clientes y del mismo modo atraer a nuevo público consumidor.

La estructura del Menú principal será de la siguiente manera:



Figura 81. Menú Principal del Producto en la web.

Nota: Elaboración propia

- **Auspicios:**

Se realizarán auspicios en programas sintonizados por niños que tengan alto rating para promocionar DelyMusse.



Figura 82. Producto auspiciador de programas muy sintonizados.

Nota: Elaboración propia

#### **4.3.4.2. Promoción para todos los años.**

##### **Objetivos:**

- La planificación de la promoción partirá del segundo año en adelante, teniendo ya un año de reconocimiento en el mercado con el sector objetivo, se implementará y reforzará el concepto del valor nutricional, enfocando a Delymusse como la golosina nutricional portátil de lima.
- Promocionar nuestro producto con diversos sorteos y promociones (packs escolares, cuadernos con nuestro logo, lápices, etc.) en febrero y marzo aprovechando el regreso a clases, incentivando no solo al consumo de nuestro producto, sino que convertir el mismo en la lonchera preferida por los padres.
- Ofrecer ferias y charlas sobre la anemia en los colegios ya mencionados como Hipólito Unanue (Lima), Mariano Melgar (Breña), Isabel La Católica (La Victoria), Nuestra Señora de Guadalupe (Lima), Rosa de Santa María (Breña), General Felipe Santiago Salaverry (La Victoria), César Vallejo (La Victoria), Pedro Labarthe (La Victoria), fomentando una cultura de prevención contra la anemia y lanzando nuestro producto como una gran herramienta contra la anemia.
- En nuestra encuesta pudimos observar que los encuestados prefieren recibir información por página web, redes sociales. Los primeros dos años se utilizará actividades presenciales con frecuencia y en redes sociales, se busca que los potenciales clientes conozcan la Marca Delymusse, y los beneficios de éste, y lo haremos a través de la página web y redes sociales, para tener un contacto permanente con nuestros clientes, creando un vínculo más personal como la experiencia de consumir nuestro producto y los cambios que este genera en los niños protegiéndolos de la anemia.
- Tener promociones diversas dependiendo la estacionalidad y celebraciones tales como:
  - ✓ Febrero y Marzo – Regreso a clases.
  - ✓ 7 abril – Día del Niño.
  - ✓ 14 de Abril – Día de la salud y prevención de la Anemia.
  - ✓ 06 de Julio – Día del Maestro.
  - ✓ 31 de Octubre – Halloween
  - ✓ 24 de Diciembre – Navidad

## Capítulo V. Estudio Legal y Organizacional

### 5.1. Estudio legal

#### 5.1.1. Forma societaria.

Postres Peruanos SAC, es la razón social de la empresa la cual forma parte de la Sociedad Anónima Cerrada, que se encuentra registrada en la Ley General de Sociedades (Ley 26887). Actualmente nuestra empresa está conformada por 5 accionistas

Características de la Sociedad Anónima Cerrada

- El número de Accionistas es de 2 a 20 accionistas.
- Los órganos de la empresa son la junta general de Accionistas, Gerente, Directorio (no es obligatorio).
- La denominación que se debe incluir “Sociedad Anónima Cerrada” con la abreviatura S.A.C.
- La capital Social, se puede aportar dinero en efectivo o bienes, mediante una declaración jurada.
- En caso de transferencias de acciones, es importante que se anoten en el Registro de Matricula de acciones.

Nuestra empresa está conformada por 5 accionistas, donde cada socio dará un aporte para el capital social y de esta manera participar en las decisiones que se tomen en la empresa.

Tabla 16.

*Porcentaje de participación de Accionistas.*

| CAPITAL SOCIAL                        |                 |
|---------------------------------------|-----------------|
| ACCIONISTAS                           | % PARTICIPACIÓN |
| Lucio Castro, Gerald                  | 20%             |
| Machuca Polo, Roberto Jesús           | 20%             |
| Osorio Villavicencio, Carmen Cristina | 20%             |
| Pujay López, Jennifer Yanira          | 20%             |
| Quispe Collantes, Jenny Roxana        | 20%             |

*Nota:* Elaboración propia

#### a) Actividades:

Primero tenemos que buscar y reservar el nombre de la empresa, para ello debemos verificar que no exista ninguna otra empresa con la misma razón social, luego debemos reservar el nombre de manera online por la página de Sunarp, esto tiene un costo de 20 soles la cual se puede efectuar el pago en la oficina registral.

Segundo paso es la elaboración de la minuta, donde se requiere 2 copias de DNI de cada socio y cónyuges, 2 copias del registro de búsqueda de reserva con respecto al nombre, archivo con la información referente al giro del negocio, la lista de activos que se tiene en cuenta para el capital, junto a ello llevar el documento del formato de la declaración jurada y la ficha solicitando el proceso de constitución de la empresa.

Luego ir a la notaría llevando los requisitos ya mencionados para que lo revise y pedir el servicio de Elaboración de Acta Constitutiva.

Tercer paso es el abono del capital y los bienes, para este trámite debemos ir a un banco y solicitar la apertura de cuenta, el cual permita depositar el dinero de cada socio. Además, se debe realizar un inventario de bienes que cuenta la empresa.

Cuarto paso es la elaboración de la escritura pública, acercarnos al notario con el DNI, formato de acta constitutivo, voucher del abono al banco y solicitar la Elaboración de Escritura Pública para que posteriormente se puede elevar a Escritura Pública.

Quinto paso es la Inscripción en registros Públicos y luego la Inscripción al Ruc para Persona Jurídica, que se tramitará en la SUNAT, donde se obtendrá un RUC de 11 dígitos que permitirá realizar los trámites y declaraciones ante la SUNAT.

**b) Valorización:**

Tabla 17.

*Gastos para el registro legal de la empresa.*

| ACTIVIDADES                                  | DETALLES   | TIEMPO DE DURACIÓN | PRECIO S/     |
|--|--|--------------------|---------------|
| Búsqueda de nombre                           | Se realiza en la de SUNARP o de manera online por su página web. | 1 día              | 5.00          |
| Separación del registro de nombre            | Se tramita en la SUNARP o vía online por medio de su página web. | 30 días            | 20.00         |
| Elaboración de la Minuta y Escritura Pública | Elaboración de la minuta ante notario                            | 2 días hábiles     | 530.00        |
| Inscripción en registros Públicos            | Inscripción en SUNARP  | 30 días            | 374.00        |
| Obtención del RUC                            | Inscripción en SUNAT   | 1 día              | Gratis        |
| <b>MONTO TOTAL</b>                           |  |                    | <b>929.00</b> |

*Nota:* Elaboración propia

### 5.1.2. Registro de marcas y patentes.

#### a) Actividades:

El registro de la marca se realiza en INDECOPI, por eso la marca debe estar representada gráficamente y se diferencie de las demás marcas ya registradas.

Es importante llenar los formularios que brinda Indecopi y firmarlo por los representantes de la empresa.

#### b) Valorización:

Tabla 18.

*Gastos para el registro de marca.*

| Descripción                      | Detalles  | Tiempo | PRECIO S/     |
|----------------------------------|---|--------|---------------|
| Búsqueda de fonética             | Buscar en INDECOPI que no exista otro nombre comercial igual. | 1 día  | 31.00         |
| Búsqueda figurativa para el logo | Información sobre el logo                                     | 1 día  | 38.50         |
| Registro de Marca                | Se solicita el registro de la marca, logotipo.                | 1 día  | 535.00        |
| <b>MONTO TOTAL</b>               |   |        | <b>604.50</b> |

*Nota:* Elaboración propia

### 5.1.3. Licencias y autorizaciones.

#### a) Actividades:

La planta de producción de nuestra empresa estará ubicada en Chosica, por lo cual realizaremos los trámites para la licencia de funcionamiento, autorización de avisos publicitarios y el Registro Sanitario de Alimentos de Consumo Humano.

- **Licencia de Funcionamiento:**

Es la autorización que brindan las municipalidades para el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento, según la Ley 28976- Ley Marco de Licencia de funcionamiento. Los requisitos a cumplir son los siguientes:

- Solicitud para tener Licencia de Funcionamiento junto con la declaración jurada, la cual deberá contener los siguientes datos:
- Documentos de identidad de representantes legales tanto Número de R.U.C como D.N.I.
- Vigencia de poder de representante legal, en caso de personas jurídicas.
- Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad o Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil.
- Dependiendo del tamaño del local si es hasta 1000m<sup>2</sup> se tramita la declaración Jurada de Observaciones de condiciones de seguridad.

- En caso el local sea de 101m<sup>2</sup> hasta 500 m<sup>2</sup>, se debe realizar la inspección de seguridad por parte de Defensa Civil.

- **Autorización DIGESA:**

Como nuestra empresa se dedicará a la fabricación de un producto destinado al consumo humano, es necesario contar con el registro sanitario el cual está regulado por la Dirección General de Salud Ambiental. El trámite que se realizara es el siguiente:

El procedimiento se inicia en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)

1. El código de Pago Bancario (CPB) que cuenta con carácter de declaración jurada se tramitará junto a la solicitud única de Comercio Exterior- SUCE.
2. Resultados de los análisis físico, químico y microbiológico del producto final, donde se confirme su aptitud de acuerdo a la normatividad sanitaria vigente, otorgado por un laboratorio acreditado.
3. Certificado de Libre Comercialización.
4. Información que contendrá la etiqueta.
5. Análisis bromatológicos practicados por laboratorio acreditado por INDECOPI para alimentos.
6. Numero de Resolución Directoral de Certificación de Validación Técnica Oficial de Plan HACCP
7. Comprobante de Pago de Derecho de Trámite

- **Autorizaciones:**

Se debe presentar una solicitud a la Municipalidad para realizar los avisos publicitarios de nuestra marca, teniendo como requisitos:

- DNI del Representante Legal.
- Formato donde se indique el tipo de anuncio, materiales, dimensiones y ubicación.
- Pagar la tasa Municipal.
- Mostrar el documento que acredite la vigencia de poder del representante legal.

Tabla 19.

*Gastos para la licencia de funcionamiento.*

| Descripción                              | Detalle                          | Tiempo  | Precio S/     |
|--|----------------------------------|---------|---------------|
| Licencia de Funcionamiento y Declaración | Se tramitará en la Municipalidad | 15 días | 479.00        |
| Jurada de Condiciones de Seguridad       | donde estará ubicado la empresa. |         |               |
| <b>TOTAL</b>                             |                                  |         | <b>479.00</b> |

*Nota:* Elaboración propia

Tabla 20.

*Gastos para el control*

| Descripción  | Tiempo  | Precio S/      |
|--|---------|----------------|
| Pago Solicitud única de Comercio exterior(10% UIT) | 7 días  | 420.00         |
| Análisis químico y microbiológico                  | 15 días | 500.00         |
| Análisis bromatológico                             | 15 días | 680.00         |
| Autorización para Publicidad                       | 5 días  | 140.00         |
| <b>TOTAL</b>                                       |         | <b>1740.00</b> |

*Nota:* Elaboración propia

#### 5.1.4. Legislación laboral.

Es importante mencionar que todos nuestros trabajadores tienen un contrato de trabajo bajo la Legislación Laboral de Pequeñas Empresas teniendo la siguiente cantidad de ventas anuales.

$$* 1700 \text{ UIT} = 4,200 * 1700 = 7'140.000.$$

Cabe resaltar que para que una empresa califique como micro o pequeña empresa debe estar inscrita en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (Remype). La inscripción se realiza a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y únicamente se requiere el número RUC del empleador y su clave SOL para tal efecto.

El Régimen de una MYPE establece las siguientes características:

- Beneficios Sociales.
- El derecho a recibir como monto mínimo vital de (S/.930.00 nuevos soles).
- El derecho a laboral como máximo en el rango de 08 horas o 48 horas durante la semana.
- El derecho a tener 15 días de vacaciones, fecha calendario por cada periodo anual de trabajo o la parte proporcional de esta.
- El derecho a que el trabajador de una pequeña empresa deba estar asegurado en el seguro social ESSALUD, en donde el empleador contribuirá con el 9% del salario que perciba el trabajador.
- Se cuenta con una cobertura Previsional.
- El derecho a recibir una indemnización de 20 remuneraciones diarias por cada año trabajado teniendo como tope 120 remuneraciones diarias. Esta indemnización aplicaría en caso de despido arbitrario.

- El derecho a contar con un Seguro de Vida y Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo (SCTR) para que cubra cualquier tipo de accidente que el trabajador pueda tener dentro de nuestras instalaciones.
- El derecho a recibir como sueldo ½ remuneración mensual en julio y diciembre.
- El derecho a gozar de la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) que resulta de los 15 días de remuneración en el año laborado teniendo como máximo 90 días de salario.
- Los trabajadores de pequeña empresa tienen derecho a ser asegurados al Sistema Nacional de Pensiones (SNP / ONP), o al Sistema Privado de Pensiones (AFP).
- El derecho a participar de las utilidades siempre y cuando los trabajadores superen a los 20 trabajadores.

#### **5.1.5. Legislación tributaria.**

Nuestra empresa, estará sujeta a las obligaciones del régimen general – RG de las cuales tiene las siguientes ventajas:

- Puedes desarrollar cualquier actividad sin límite de ingresos.
- Puedes emitir todo tipo de comprobantes de pago.
- En caso se tengan pérdidas económicas en un año, se pueden descontar de las utilidades de los años posteriores, pudiendo llegar al caso de no pagar Impuesto a la Renta de Regularización.

#### **Impuestos a pagar:**

- Impuesto a la Renta (IR): Es un porcentaje del 29.5% que se tiene que pagar y se obtiene de la ganancia del periodo anterior, el cual está gravada en el sueldo de las personas naturales y empresas.
- El porcentaje del 18 % de las ventas mensuales es el pago del Impuesto General a las Ventas.

#### **Comprobantes de pago:**

Los siguientes comprobantes de pago cumplen con el régimen anteriormente mencionado para su emisión:

| <b>Comprobantes de Pago</b>   |
|---|
| Facturas / Facturas Electrónicas  |
| Boletas de Venta.   |
| Liquidaciones de compra   |
| Tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras  |
| Documentos complementarios a los comprobantes de pago,tales como Notas de Crédito   |
| Guías de Remisión para sustentar el traslado de mercaderías o Guías de Remisión como transportista , siendo la actividad transporte de mercaderías. |

Figura 83. Comprobantes de Pago

Nota: Elaboración propia

| <b>Los Ingresos mayores a los 150 UIT deben llevar contabilidad completa que incluye</b>   |
|--|
| Libros, Caja y Bancos  |
| Inventarios y Balances   |
| Libro Diario   |
| Libro Mayor  |
| Registro de Compras  |
| Registro de Ventas   |
| Libro de Registro de Activos Fijos   |
| Registro de Costos   |
| Registro de Inventario Permanente en unidades físicas  |
| Registro de Inventario Permanente Valorizado (en caso se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo con la Ley del impuesto a la Renta) |
| Libro de Actas   |
| Libro de Matricula de Acciones (si fuese el caso)  |

Figura 84. Libros Contables

Nota: Elaboración propia

**Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF):** Es un porcentaje que grava transacciones tanto en moneda nacional como extranjera por cualquier movimiento de dinero que equivale al porcentaje de la alícuota (0,005%), este entro en vigencia desde el 01 de Abril del 2011, conforme a la publicación de la ley 29667 el 20 de febrero de ese mismo año.

b) **Valorización:**

Tabla 21.

*Legislación tributaria*

| <b>Legislación Tributaria</b>               | <b>2019</b> |
|---|-------------|
| Impuesto General a las ventas (IGV)         | 18%         |
| Impuesto a la Renta (IR)                    | 29.5%       |
| Impuesto de Transacciones Financieras (ITF) | 0.05%       |
| Unidad Impositiva Tributaria (UIT)          | s/ 4200     |

*Nota:* Elaboración propia

**5.1.6. Otros aspectos legales.**

• **Licencia Sanitaria:**

Este permiso se obtiene emitiendo una solicitud dirigida al Ministerio de Salud, quien realizara las coordinaciones necesarias para hacer una inspección a la empresa y corroborar si cumplen las condiciones sanitarias y de seguridad en el área de producción, que los trabajadores estén con los implementos necesarios, del mismo modo verificar que los insumos se encuentren en óptimas condiciones.

• **Seguridad y Salud en el Trabajo (SST) Ley 29783(Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo) y su D.S.005-2012TR**

Debe existir un programa Anual donde se den como mínimo 4 capacitaciones, informando y otorgando a sus colaboradores los implementos de seguridad. También los miembros del comité de SST y /o supervisor de SST, están en su derecho a tener 30 días de licencia con goce de haberes con el fin de cumplir con sus respectivas funciones. Es necesario que el empleador realice análisis ocupacionales antes, durante y después del ingreso de sus trabajadores para velar por la salud de estos.

• **Las Buenas Prácticas De Manufactura (BPM)**

Constituyen las condiciones operacionales mínimas para la elaboración de alimentos inocuos. Un adecuado programa de BPM debe incluir procedimientos relativos a los siguientes aspectos:

- Diseño y mantenimiento de las instalaciones, los utensilios y los equipos.
- Recepción y almacenamiento.
- Capacitación, concientización, entrenamiento e higiene del personal.
- Limpieza y desinfección.
- Control de plagas.
- Abastecimiento de agua potable.

Las buenas prácticas de manufactura son, a su vez, la base donde se sustenta el sistema HACCP, por esto, comúnmente son llamadas, también, programa de prerrequisitos del sistema HACCP.

### 5.1.7. Resumen del Capítulo.

Tabla 22.

*Costo de Registro de Producto*

| <b>ACTIVIDADES</b>  | <b>TIEMPO</b>   | <b>PRECIO</b>      |
|---|-----------------|--------------------|
| Búsqueda de nombre  | 1 día           | S/ 5.00            |
| Reserva del nombre  | 30 días         | S/ 20.00           |
| Elaboración de la Minuta y Escritura Publica                                | 2 días hábiles  | S/ 530.00          |
| Inscripción en registros Públicos   | 30 días         | S/ 374.00          |
| Obtención del RUC   | 1 día           | S/ - -             |
| Búsqueda de fonética  | 1 día           | S/ 31.00           |
| Registro de Marca   | 1 día           | S/ 535.00          |
| Licencia de Funcionamiento y Declaración Jurada de Condiciones de Seguridad | 15 días hábiles | S/ 479.00          |
| Pago Solicitud única de Comercio exterior (10% UIT)                         | 7 días          | S/ 420.00          |
| Análisis químico y microbiológico   | 15 días         | S/ 500.00          |
| Análisis bromatológico  | 15 días         | S/ 680.00          |
| Autorización para publicidad  | 5 días          | S/ 140.00          |
| <b>TOTAL</b>  |                 | <b>S/ 3,714.00</b> |

*Nota:* Elaboración propia

## 5.2. Estudio organizacional

### 5.2.1. Organigrama funcional.

Con la finalidad de conocer los principales roles que asumen los colaboradores en la empresa, se ha considerado crear un organigrama funcional que agrupe todas las actividades para formar departamentos o áreas y responsables establecidos que están involucrados en los procesos de nuestra actividad.

Los colaboradores están debidamente asegurados en planilla con los beneficios de Ley según Decreto Supremo 001-98-TR, 007-2001-TR y 018-2007-TR, laborando 8 horas diarias a tiempo completo.

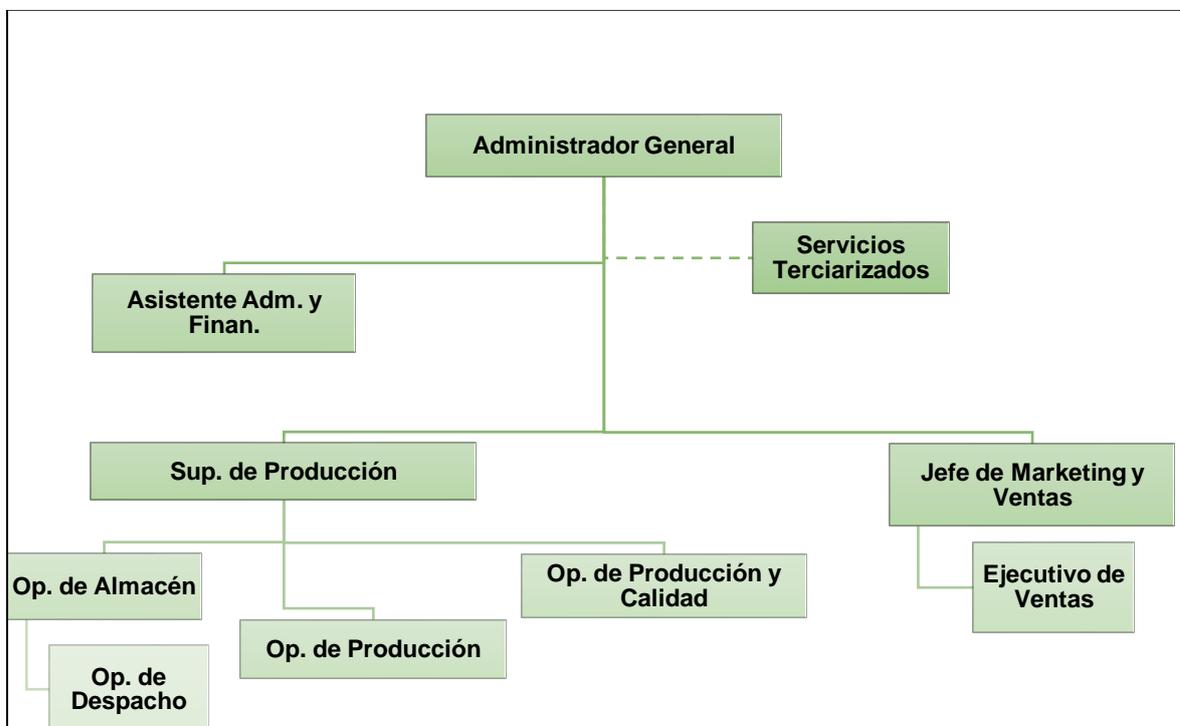


Figura 855. Organigrama funcional

Nota: Elaboración propia

Tabla 22.  
Cargos en la empresa

| Cargo                               | Tipo de Contrato | Cantidad | Sueldo mensual | Total de Sueldo | Jornada |
|-------------------------------------|------------------|----------|----------------|-----------------|---------|
| Administrador General               | Indeterminado    | 1        | S/ 3,200       | S/ 3,200        | Diurna  |
| Asistente Administrativa y Finanzas | Determinado      | 1        | S/ 1,500       | S/ 1,500        | Diurna  |
| Jefe de Marketing y Ventas          | Determinado      | 1        | S/ 2,000       | S/ 2,000        | Diurna  |
| Ejecutivo de ventas                 | Determinado      | 1        | S/ 1,500       | S/ 1,500        | Diurna  |
| Supervisor de Producción            | Determinado      | 1        | S/ 2,600       | S/ 2,600        | Diurna  |
| Operario de Producción              | Determinado      | 2        | S/ 2,000       | S/ 2,000        | Diurna  |
| Operario de Producción y Calidad    | Determinado      | 1        | S/ 2,200       | S/ 2,200        | Diurna  |
| Operario de Almacén                 | Determinado      | 1        | S/ 1,800       | S/ 1,800        | Diurna  |
| Operario de Despacho                | Determinado      | 1        | S/ 1,500       | S/ 1,500        | Diurna  |

Nota: Elaboración propia

### 5.2.2. Servicios Tercerizados.

Se ha establecido tercerizar los siguientes servicios:

- Asesoría Legal
- Contabilidad
- Mantenimiento
- Limpieza
- Seguridad
- Transporte

### 5.2.3. Descripción de puestos de trabajo

A continuación, se detalla la descripción de cada puesto.

✓ Gerente General:

| Descripción y Perfil del Puesto |   |            |                           |
|---------------------------------|---|------------|---------------------------|
| Nombre del Puesto:              | Administrador General   |            |                           |
| Competencias                    |   |            |                           |
|                                 | Grado de Instrucción  | Título     | Profesión                 |
| Educación                       | Superior  | Licenciado | Administrador de Empresas |
| Experiencia                     | Tener en el puesto o puestos similares más de 4 años. Experiencia comprobada.   |            |                           |
| Otros                           | Experiencia en Microfinanzas y empresas del sector alimenticio.   |            |                           |
| Habilidades                     | Alto liderazgo hacia los colaboradores de la empresa.   |            |                           |
|                                 | Generar confianza y tiene alto nivel de Comunicación.   |            |                           |
|                                 | Tener Conocimiento de Operaciones bancarias y de finanzas empresariales.  |            |                           |
|                                 | Buscar mejorar los niveles de rentabilidad y abarcar más espacio en el mercado.   |            |                           |
|                                 | Tener buen manejo en planificación, administración y representar en las obligaciones que sea requerido por la sociedad. |            |                           |
| Acciones y Resultados Esperados | De preferencia contar con inglés de nivel intermedio.   |            |                           |
|                                 | Representar legalmente a la empresa.  |            |                           |
|                                 | Elaborar el Plan de Estrategia y de Ventas.   |            |                           |
|                                 | Tramitar contratos y/o convenios (celebrar, firmar, negociar, rescindir y resolver)                                     |            |                           |
|                                 | Manejo de las cuentas bancarias de la empresa.  |            |                           |
| Condiciones de Puesto           |   |            |                           |
| Tipo de Contrato                | Contrato de Naturaleza Inmediata  |            |                           |
| Remuneración                    | S/. 3,200.00  |            |                           |
| Ubicación                       | Gerencia  |            |                           |
| Beneficios Sociales             | Si  |            |                           |
| Jornada                         | Diurna  |            |                           |
| Horario                         | Lunes a Viernes de 09:00 a 18:00  |            |                           |
| Tipo Sueldo                     | Pago Fijo Mensual   |            |                           |

Figura 866. Gerente General

Nota: Elaboración propia

✓ **Asistente de Administración y Finanzas:**

| Descripción y Perfil del Puesto        |   |               |                           |
|--|---|---------------|---------------------------|
| <b>Nombre del Puesto:</b>              | Asistente de Administración y Finanzas  |               |                           |
| Competencias                           |   |               |                           |
|  | <b>Grado de instrucción</b>   | <b>Título</b> | <b>Profesión</b>          |
| <b>Educación</b>                       | Superior  | Licenciado    | Administrador de Empresas |
| <b>Experiencia</b>                     | Tener en el puesto o puestos similares 2 años en dirección administrativa de procesos de producción alimentarios. |               |                           |
| <b>Otros</b>                           |   |               |                           |
| <b>Habilidades</b>                     | Planificación y Organización  |               |                           |
|  | Facilidad para resolución de Problemas.   |               |                           |
|  | Tener buen manejo de Conflictos.  |               |                           |
|  | Toma de decisiones.   |               |                           |
|  | De preferencia tener manejo de Office a nivel intermedio.   |               |                           |
| <b>Acciones y Resultados Esperados</b> | Recepción y gestión de guías y facturas de proveedores.   |               |                           |
|  | Pago de Planillas.  |               |                           |
|  | Control y gestión de los contratos del personal en planilla y por locación.                                       |               |                           |
|  | Coordinación constante con Proveedores de Servicios.  |               |                           |
|  | Reportar actividades al Gerente General.  |               |                           |
|  | Cobros al Cliente   |               |                           |
| Condiciones de Puesto                  |   |               |                           |
| <b>Tipo de Contrato</b>                | Contrato de Naturaleza Inmediata  |               |                           |
| <b>Remuneración</b>                    | S/. 1,500.00  |               |                           |
| <b>Ubicación</b>                       | Administración  |               |                           |
| <b>Beneficios Sociales</b>             | Si  |               |                           |
| <b>Jornada</b>                         | Diurna  |               |                           |
| <b>Horario</b>                         | Lunes a Viernes de 09:00 a 18:00  |               |                           |
| <b>Tipo Sueldo</b>                     | Pago Fijo Mensual   |               |                           |

Figura 877. Asistente de administración y finanzas

Nota: Elaboración propia

✓ **Supervisor de Producción:**

| Descripción y Perfil del Puesto |  |           |  |
|---------------------------------|--|-----------|--|
| Nombre del Puesto:              | Supervisor de Producción   |           |  |
| Competencias                    |  |           |  |
|                                 | Grado de instrucción   | Título    | Profesión  |
| Educación                       | Superior   | Ingeniero | Ingeniero industrial/Ingeniero de la Industria Alimentaria |
| Experiencia                     | Tener en el puesto o puestos similares de 2 años a más.                            |           |  |
| Otros                           | Manejo de Office a nivel avanzado.   |           |  |
| Habilidades                     | Planeamiento, control y programación de la producción                              |           |  |
|                                 | Conocimiento de técnicas de mejora en el proceso productivo                        |           |  |
|                                 | Excelente manejo de trabajo en equipo  |           |  |
|                                 | Toma de decisiones.  |           |  |
| Acciones y Resultados Esperados | Cumplimiento de las metas y entrega oportuna de la producción.                     |           |  |
|                                 | Administración, control, supervisión de todos los procesos productivos.            |           |  |
|                                 | Garantizar la condición de calidad y seguridad del proceso productivo              |           |  |
|                                 | Diseñar estrategias para aumentar la eficiencia y eficacia del proceso productivo. |           |  |
| Condiciones de Puesto           |  |           |  |
| Tipo de Contrato                | Contrato de Naturaleza Inmediata   |           |  |
| Remuneración                    | S/. 2,600.00   |           |  |
| Ubicación                       | Planta   |           |  |
| Beneficios Sociales             | Si   |           |  |
| Jornada                         | Diurna   |           |  |
| Horario                         | Lunes a Viernes de 09:00 a 18:00   |           |  |
| Tipo Sueldo                     | Pago Fijo Mensual  |           |  |

Figura 88. Supervisor de producción

Nota: Elaboración propia

✓ **Operador de Almacén:**

| Descripción y Perfil del Puesto |  |         |  |
|---------------------------------|--|---------|--|
| Nombre del Puesto:              | Operador de Almacén  |         |  |
| Competencias                    |  |         |  |
|                                 | Grado de instrucción   | Título  | Profesión  |
| Educación                       | Instituto  | Técnico | Ingeniero industrial/Ingeniero de la Industria Alimentaria |
| Experiencia                     | Tener en el puesto o puestos similares de 2 años a más.                                  |         |  |
| Otros                           | Manejo de Office a nivel avanzado.   |         |  |
| Habilidades                     | Asertividad  |         |  |
|                                 | Habilidades Sociales   |         |  |
|                                 | Habilidades de Escucha   |         |  |
|                                 | Manejo del Tiempo  |         |  |
| Acciones y Resultados Esperados | Realizar solicitudes, registro de compras de materia prima e insumos                     |         |  |
|                                 | Ejecutar la recepción, identificación y devoluciones de materia prima e insumos          |         |  |
|                                 | Registrar ingresos de materia prima y empaques en el sistema de información              |         |  |
|                                 | Organizar y ejecutar las actividades de transporte interno de materia prima              |         |  |
|                                 | Hacer seguimiento y control a los reportes de materia prima y empaque                    |         |  |
|                                 | Generar reportes del estado de inventario de materia prima al departamento de producción |         |  |
|                                 | Realizar el inventario físico de Materia Prima   |         |  |
| Condiciones de Puesto           |  |         |  |
| Tipo de Contrato                | Contrato de Naturaleza Inmediata   |         |  |
| Remuneración                    | S/. 1,800.00   |         |  |
| Ubicación                       | Planta   |         |  |
| Beneficios Sociales             | Si   |         |  |
| Jornada                         | Diurna   |         |  |
| Horario                         | Lunes a Viernes de 09:00 a 18:00   |         |  |
| Tipo Sueldo                     | Pago Fijo Mensual  |         |  |

Figura 888. Operador de almacén

Nota: Elaboración propia

✓ **Operador de Producción:**

| Descripción y Perfil del Puesto |   |         |  |
|---------------------------------|---|---------|--|
| Nombre del Puesto:              | Operador de Producción  |         |  |
| Competencias                    |   |         |  |
|                                 | Grado de instrucción  | Título  | Profesión  |
| Educación                       | Instituto   | Técnico | Ingeniero industrial/Ingeniero de la Industria Alimentaria |
| Experiencia                     | Tener en el puesto o puestos similares de 1 años a más.                 |         |  |
| Otros                           | Conocimiento de las normas relativas de Seguridad y Salud en el Trabajo |         |  |
| Habilidades                     | Proactividad  |         |  |
|                                 | Responsabilidad   |         |  |
|                                 | Trabajo en Equipo   |         |  |
| Acciones y Resultados Esperados | Capacitación en el manejo de maquinaria                                 |         |  |
|                                 | Reporte de incidencias en el proceso productivo                         |         |  |
|                                 | Cumplimiento de las políticas de Seguridad definidas por la empresa     |         |  |
| Condiciones de Puesto           |   |         |  |
| Tipo de Contrato                | Contrato de Naturaleza Inmediata  |         |  |
| Remuneración                    | S/. 2,000.00  |         |  |
| Ubicación                       | Planta  |         |  |
| Beneficios Sociales             | Si  |         |  |
| Jornada                         | Diurna  |         |  |
| Horario                         | Lunes a Viernes de 09:00 a 18:00  |         |  |
| Tipo Sueldo                     | Pago Fijo Mensual   |         |  |

Figura 890. Operador de producción

Nota: Elaboración propia

✓ **Operador de Despacho:**

| Descripción y Perfil del Puesto                  |   |             |             |
|--|---|-------------|-------------|
| Nombre del Puesto:                               | Operador de Despacho  |             |             |
| Competencias                                     |   |             |             |
|  | Grado de instrucción  | Título      | Profesión   |
| Educación  | Secundaria completa   | No requiere | No definido |
| Experiencia                                      | Deseable experiencia en el área de despacho   |             |             |
| Otros  | Conocimientos en manejo y control documentario  |             |             |
|  | Conocimientos de computación a nivel usuario intermedio   |             |             |
|  | Conocimientos de almacenaje y despacho de mercadería  |             |             |
| Habilidades                                      | Proactividad  |             |             |
|  | Trabajo a presión   |             |             |
| Acciones y Resultados Esperados                  | Cumplir con las normas y procedimientos del departamento: Fletes, servicio de retiro posterior, devoluciones, transferencias, servicios técnicos, mermas, |             |             |
|  | Manipular correctamente la mercadería en el proceso de carga y entrega  |             |             |
|  | Realizar en forma rápida y ordenada la carga de mercadería en los vehículos de transportes  |             |             |
|  | Manejar correctamente el flujo documentario   |             |             |
|  | Entregar semanalmente el informe de mercadería pendiente de entrega a los ejecutivos de venta   |             |             |
| Mantener el orden y la limpieza del departamento |   |             |             |
| Condiciones de Puesto                            |   |             |             |
| Tipo de Contrato                                 | Contrato de Naturaleza Inmediata  |             |             |
| Remuneración                                     | S/. 1,500.00  |             |             |
| Ubicación  | Planta  |             |             |
| Beneficios Sociales                              | Si  |             |             |
| Jornada  | Diurna  |             |             |
| Horario  | Lunes a Viernes de 09:00 a 18:00  |             |             |
| Tipo Sueldo                                      | Pago Fijo Mensual   |             |             |

Figura 901. Operador de despacho

Nota: Elaboración propia

✓ **Operador de Producción y Calidad:**

| Descripción y Perfil del Puesto |   |            |   |
|---------------------------------|---|------------|---|
| Nombre del Puesto:              | Operador de Producción y Calidad  |            |   |
| Competencias                    |   |            |   |
|                                 | Grado de instrucción  | Título     | Profesión   |
| Educación                       | Superior  | Licenciado | Ingeniero industrial/Ingeniero de la Industria Alimentaria/Ingeniero de Calidad |
| Experiencia                     | Tener en el puesto o puestos similares de 2 años a más.   |            |   |
| Otros                           | Manejo de Office a nivel avanzado.  |            |   |
| Habilidades                     | Asertividad   |            |   |
|                                 | Habilidades sociales  |            |   |
|                                 | Habilidades de escucha  |            |   |
|                                 | Trabajo en equipo   |            |   |
|                                 | Iniciativa  |            |   |
|                                 | Creatividad   |            |   |
|                                 | Manejo del Tiempo   |            |   |
| Acciones y Resultados Esperados | Realizar actividades periódicas de inspección y control de atributos físicos en las fuentes de producto terminado   |            |   |
|                                 | Realizar diferentes análisis y pruebas a distintas muestras extraídas de las líneas de producción                   |            |   |
|                                 | Coordinar la implementación de medidas correctivas ante eventuales fallos en la calidad de los productos terminados |            |   |
|                                 | Realizar inspecciones a la materia prima e insumos defectuosos, identificarlos y presentar el respectivo informe    |            |   |
|                                 | Verificar el correcto diligenciamiento de rótulos de producto terminado e imponer sellos de calidad                 |            |   |
|                                 | Supervisar las condiciones de empaque y almacenamiento  |            |   |
|                                 | Llenar el formato de especificaciones y reportarlo al sistema   |            |   |
|                                 | Realizar reporte de novedades al finalizar jornada de trabajo   |            |   |
| Condiciones de Puesto           |   |            |   |
| Tipo de Contrato                | Contrato de Naturaleza Inmediata  |            |   |
| Remuneración                    | S/. 2,200.00  |            |   |
| Ubicación                       | Planta  |            |   |
| Beneficios Sociales             | Si  |            |   |
| Jornada                         | Diurna  |            |   |
| Horario                         | Lunes a Viernes de 09:00 a 18:00  |            |   |
| Tipo Sueldo                     | Pago Fijo Mensual   |            |   |

Figura 912. Operador de producción y calidad

Nota: Elaboración propia

✓ Jefe de Marketing y Ventas:

| Descripción y Perfil del Puesto                           |   |               |   |
|---|---|---------------|---|
| <b>Nombre del Puesto:</b>                                 | Jefe de Marketing y Ventas  |               |   |
| <b>Competencias</b>                                       |   |               |   |
|   | <b>Grado de instrucción</b>   | <b>Título</b> | <b>Profesión</b>                              |
| <b>Educación</b>  | Superior  | Licenciado    | Profesional en publicidad y mercadeo o afines |
| <b>Experiencia</b>  | Tener en el puesto o puestos similares de mínimo un año   |               |   |
| <b>Otros</b>  | Manejo de Office a nivel avanzado.  |               |   |
|   | Manejo de software de diseño y edición grafica  |               |   |
|   | Manejo del idioma Inglés  |               |   |
| <b>Habilidades</b>  | Asertividad   |               |   |
|   | Habilidades Sociales  |               |   |
|   | Habilidades de Escucha  |               |   |
|   | Negociación   |               |   |
|   | Iniciativa  |               |   |
|   | Creatividad   |               |   |
|   | Manejo del Tiempo   |               |   |
| <b>Acciones y Resultados Esperados</b>                    | Trabajo en equipo   |               |   |
|   | Elaborar la publicidad de la empresa, regido por los estándares de la misma   |               |   |
|   | Ser el estratega, creativo grafico y visual de la empresa   |               |   |
|   | Implementar estrategias que permitan conocer lo que los clientes desean   |               |   |
|   | Disponer de las herramientas necesarias para garantizar en cualquier instancia, que los procesos se efectuaran de forma segura y eficaz |               |   |
|   | Construir una identidad única para la organización dentro de los consumidores   |               |   |
| Realizar un informe semanal de las actividades realizadas |   |               |   |
| <b>Condiciones de Puesto</b>                              |   |               |   |
| <b>Tipo de Contrato</b>                                   | Contrato de Naturaleza Inmediata  |               |   |
| <b>Remuneración</b>                                       | S/. 2,000.00  |               |   |
| <b>Ubicación</b>  | Marketing   |               |   |
| <b>Beneficios Sociales</b>                                | Si  |               |   |
| <b>Jornada</b>  | Diurna  |               |   |
| <b>Horario</b>  | Lunes a Viernes de 09:00 a 18:00  |               |   |
| <b>Tipo Sueldo</b>  | Pago Fijo Mensual   |               |   |

Figura 923. Jefe de marketing y ventas

Nota: Elaboración propia

✓ Ejecutivo de Ventas:

| Descripción y Perfil del Puesto |   |           |   |
|---------------------------------|---|-----------|---|
| Nombre del Puesto:              | Ejecutivo de Ventas   |           |   |
| Competencias                    |   |           |   |
|                                 | Grado de instrucción  | Título    | Profesión   |
| Educación                       | Superior  | Bachiller | Profesional con orientación comercial y/o ciencias económicas |
| Experiencia                     | Tener en el puesto o puestos similares de mínimo un año   |           |   |
| Otros                           | Manejo de Office a nivel avanzado.<br>Manejo de software de diseño y edición grafica<br>Manejo del idioma Inglés  |           |   |
| Habilidades                     | Excelente capacidad de negociación<br>Desarrollo de técnicas de ventas<br>Habilidades de Escucha<br>Buena memoria y rapidez en cálculos matemáticos<br>Vocabulario amplio y fluido<br>Buenas relaciones interpersonales<br>Proactivo y dinámico<br>Trabajo en equipo<br>Flexibilidad y adaptación a los continuos cambios<br>Enfocado a resultados<br>Tolerancia a la presión |           |   |
| Acciones y Resultados Esperados | Ventas del catalogo de productos<br>Seguimiento de ventas<br>Armado de reportes de gestión comercial y ventas<br>Preparación y desarrollo de elementos y acciones promocionales<br>Administración de bases de datos y cuentas corrientes de clientes<br>Facturación a clientes y cobranzas  |           |   |
| Condiciones de Puesto           |   |           |   |
| Tipo de Contrato                | Primeros 3 meses, contrato determinado a prueba. Luego contratación por tiempo indeterminado.   |           |   |
| Remuneración                    | S/. 1,500.00  |           |   |
| Ubicación                       | Marketing   |           |   |
| Beneficios Sociales             | Si  |           |   |
| Jornada                         | Completa - Diurna   |           |   |
| Horario                         | Lunes a Viernes de 09:00 a 18:00  |           |   |
| Tipo Sueldo                     | Pago Fijo Mensual + Bonificación por meta de ventas   |           |   |

Figura 934. Ejecutivo de ventas

Nota: Elaboración propia

#### 5.2.4. Descripción de actividades de los servicios tercerizados.

Se ha considerado tercerizar los servicios de Asesoría Legal y Contable, Limpieza, seguridad, mantenimiento y transporte debido a que estas funciones / actividades no corresponden al giro del negocio.

| Servicios Terciarizados  | Actividad   |
|--------------------------|---|
| <b>Asesoría Legal</b>    | -Brindar asesoría Legal acorde con las necesidades del Gerente de la empresa.<br>-Preparar y Analizar las modalidades de los contratos por cada trabajador.<br>-Elaboración de Contratos y/o convenios relacionados con la empresa.   |
| <b>Asesoría Contable</b> | -Elaborar la declaración jurada mensual PDT-621, Plame y DJ anual de la empresa.<br>-Impresión de Libros Contables Sistema Mecanizado.<br>-Presentación de Libros Electrónicos Compra y Venta (PLE).<br>-Cierre diario de Caja.<br>-Elaboración de Estados Financieros.<br>-Presentar informe situacional económico y financiero de la empresa.   |
| <b>Limpieza</b>          | -Limpieza y sacudido de mobiliario en general.<br>-Limpieza y Desinfección de los servicios Higiénicos.<br>-Limpieza general de puertas, ventanas, paredes y lunas.<br>-Lavado de implementos de limpieza y retiro de basura.   |
| <b>Seguridad</b>         | -Sistema de video vigilancia en puntos estratégicos de la empresa.<br>-1 persona que brinda seguridad a la empresa.<br>-Control de identificación de las personas que ingresan a las instalaciones.<br>-Controlar el ingreso de vehículos al estacionamiento.<br>-Guiar a los visitantes la ubicación de las personas con quienes se reunirán.  |
| <b>Mantenimiento</b>     | -Establecer los procedimientos necesarios para ejecutar los trabajos.<br>-Definir el presupuesto y costos de los repuestos que forman parte del mantenimiento.<br>-Asegurarse de que los repuestos a utilizar sean de calidad y de acuerdo a la marca de cada equipo y/o maquinaria.<br>- Informar de acuerdo a un cronograma Trimestral el mantenimiento preventivo y correctivo de la maquinaria de la empresa. |
| <b>Transporte</b>        | -1 camión de carga.<br>-1 encargado de reparto de productos a los distribuidores.   |

Figura 945. Actividades de Servicios Tercerizados.

Nota: Elaboración Propia.

#### 5.2.5. Aspectos Laborales

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

El personal reclutado será registrado en planilla desde el primer día que inicie sus labores, teniendo una jornada completa diurna, donde se le reconocerá todos los beneficios de Ley Peruana. Tomando en cuenta a los operarios y personal administrativo, la planilla estará conformada por 10 personas.

Con respecto al personal tercerizados tendrá un contrato de Prestación de Servicios de Tipo Outsourcing, el cual estará conformado por 6 personas.

| Cargo                            | Modalidad       | Tipo de Contrato                                  |
|----------------------------------|-----------------|---|
| Administrador General            | Personal Propio | Contrato de Naturaleza Inmediata                  |
| Asistente Adm. y Finanzas        | Personal Propio | Contrato de Naturaleza Inmediata                  |
| Supervisor de Producción         | Personal Propio | Contrato de Naturaleza Inmediata                  |
| Jefe de Marketing y Ventas       | Personal Propio | Contrato de Naturaleza Inmediata                  |
| Operador de Almacén              | Personal Propio | Contrato de Naturaleza Inmediata                  |
| Operador de Producción           | Personal Propio | Contrato de Naturaleza Inmediata                  |
| Operador de Despacho             | Personal Propio | Contrato de Naturaleza Inmediata                  |
| Operador de Producción y Calidad | Personal Propio | Contrato de Naturaleza Inmediata                  |
| Ejecutivo de Ventas              | Personal Propio | Contrato de Naturaleza Inmediata                  |
| Contabilidad y Asesoría Legal    | Tercerizado     | Contrato de Prestación de Servicios (Outsourcing) |
| Limpieza                         | Tercerizado     | Contrato de Prestación de Servicios (Outsourcing) |
| Seguridad                        | Tercerizado     | Contrato de Prestación de Servicios (Outsourcing) |
| Mantenimiento                    | Tercerizado     | Contrato de Prestación de Servicios (Outsourcing) |
| Transporte                       | Tercerizado     | Contrato de Prestación de Servicios (Outsourcing) |

Figura 956. Modalidad Laboral de los trabajadores.

Nota: Elaboración Propia.

#### b. Régimen laboral de puestos de trabajo.

Nuestra empresa está constituida bajo el régimen General para pequeñas empresas. Esta modalidad brindará los siguientes beneficios a cada trabajador.

| Régimen Laboral           |  |
|---------------------------|--|
| Remuneración Mínima       | S/.930.00  |
| Horas por Jornada Laboral | 8 Horas Diarias  |
| Vacaciones Pagadas        | 15 días  |
| Seguro Social             | Si   |
| ESSALUD                   | 9%   |
| Medias Gratificaciones    | Julio y Diciembre  |
| Compensación de Servicio  | 50% en Mayo y Noviembre  |
| Retención de Pensiones    | Sistema nacional de Pensiones (ONP) o Sistema Privado de Pensiones (AFP) |

Figura 967. Régimen laboral

Nota: Elaboración Propia.

#### c. Planilla para todos los años del proyecto.

A continuación, se muestra los gastos laborales mensuales por 5 años a partir del presente año en adelante.

Tabla 24.

*Gasto anual en planilla (importe en soles)*

| Cargo                      | Área           | Cant. | Sueldo Mensual | Asig. Familiar Mensual | Sub Total Mensual | Sub Total Anual | Gratificación (Jul - Dic) | ESSALUD (9%) | CTS   | Sub Total Anual | Total Gasto Anual |
|----------------------------|----------------|-------|----------------|------------------------|-------------------|-----------------|---------------------------|--------------|-------|-----------------|-------------------|
| Administrador general      | Administrativa | 1     | 2,500          | -                      | 2,500             | 30,000          | 2,725                     | 2,700        | 1,364 | 36,789          | 36,789            |
| Asistente adm y finanzas   | Administrativa | 1     | 1,800          | -                      | 1,800             | 21,600          | 1,962                     | 1,944        | 982   | 26,488          | 26,488            |
| Jefe de marketing y ventas | Comercial      | 1     | 2,200          | -                      | 2,200             | 26,400          | 2,398                     | 2,376        | 1,200 | 32,374          | 32,374            |
| Ejecutivo de ventas        | Comercial      | 1     | 1,800          | -                      | 1,800             | 21,600          | 1,962                     | 1,944        | 982   | 26,488          | 26,488            |
| Supervisor de producción   | Producción     | 1     | 2,200          | -                      | 2,200             | 26,400          | 2,398                     | 2,376        | 1,200 | 32,374          | 32,374            |
| Operario de producción     | Producción     | 2     | 1,800          | -                      | 1,800             | 21,600          | 1,962                     | 1,944        | 982   | 26,488          | 52,976            |
| Operario de almacén        | Producción     | 1     | 1,800          | -                      | 1,800             | 21,600          | 1,962                     | 1,944        | 982   | 26,488          | 26,488            |
| Operario de despacho       | Producción     | 1     | 1,800          | -                      | 1,800             | 21,600          | 1,962                     | 1,944        | 982   | 26,488          | 26,488            |
| <b>Total</b>               |                |       |                |                        |                   |                 |                           |              |       |                 | <b>260,463</b>    |

Nota: Elaboración Propia

Tabla 23.

*Gasto mensual en planilla (importe en soles)*

| Cargo                      | Área           | Cant. | Enero  | Febrero | Marzo  | Abril  | Mayo   | Junio  | Julio  | Agosto | Setiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|----------------------------|----------------|-------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|---------|-----------|-----------|
| Administrador general      | Administrativa | 1     | 2,725  | 2,725   | 2,725  | 2,725  | 3,407  | 2,725  | 4,088  | 2,725  | 2,725     | 2,725   | 3,407     | 4,088     |
| Asistente adm y finanzas   | Administrativa | 1     | 1,962  | 1,962   | 1,962  | 1,962  | 2,453  | 1,962  | 2,943  | 1,962  | 1,962     | 1,962   | 2,453     | 2,943     |
| Jefe de marketing y ventas | Comercial      | 1     | 2,398  | 2,398   | 2,398  | 2,398  | 2,998  | 2,398  | 3,597  | 2,398  | 2,398     | 2,398   | 2,998     | 3,597     |
| Ejecutivo de ventas        | Comercial      | 1     | 1,962  | 1,962   | 1,962  | 1,962  | 2,453  | 1,962  | 2,943  | 1,962  | 1,962     | 1,962   | 2,453     | 2,943     |
| Supervisor de producción   | Producción     | 1     | 2,398  | 2,398   | 2,398  | 2,398  | 2,998  | 2,398  | 3,597  | 2,398  | 2,398     | 2,398   | 2,998     | 3,597     |
| Operario de producción     | Producción     | 2     | 3,924  | 3,924   | 3,924  | 3,924  | 4,906  | 3,924  | 5,886  | 3,924  | 3,924     | 3,924   | 4,906     | 5,886     |
| Operario de almacén        | Producción     | 1     | 1,962  | 1,962   | 1,962  | 1,962  | 2,453  | 1,962  | 2,943  | 1,962  | 1,962     | 1,962   | 2,453     | 2,943     |
| Operario de despacho       | Producción     | 1     | 1,962  | 1,962   | 1,962  | 1,962  | 2,453  | 1,962  | 2,943  | 1,962  | 1,962     | 1,962   | 2,453     | 2,943     |
| <b>TOTAL</b>               |                |       | 19,293 | 19,293  | 19,293 | 19,293 | 24,120 | 19,293 | 28,940 | 19,293 | 19,293    | 19,293  | 24,120    | 28,940    |

Nota: Elaboración Propia

Tabla 26.

*Gasto anual en planilla 2020 – 2024 (importe en soles)*

| <b>Año 1</b> | <b>Año 2</b> | <b>Año 3</b> | <b>Año 4</b> | <b>Año 5</b> |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 260,463      | 260,463      | 260,463      | 260,463      | 260,463      |

Nota: Elaboración Propia

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

Los servicios tercerizados (**Limpieza, seguridad, Transporte, Mantenimiento, Contabilidad y Asesoría Legal**), se cotizarán a las respectivas empresas y los aspectos que se tendrán en cuenta para la contratación serán los años de experiencia ofreciendo el servicio y de acuerdo al presupuesto planificado.

Para los servicios en mención se realizarán como máximo los siguientes gastos.

Tabla 247.

*Presupuesto de servicios tercerizados 2020 – 2024 (importe en soles)*

|                         | <b>Mensual soles</b> |    | <b>Año 1</b> | <b>Año 2</b> | <b>Año 3</b> | <b>Año 4</b> | <b>Año 5</b> |
|-------------------------|----------------------|----|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Limpieza                | 900                  | 12 | 10,800       | 10,800       | 10,800       | 10,800       | 10,800       |
| Seguridad               | 1,200                | 12 | 14,400       | 14,400       | 14,400       | 14,400       | 14,400       |
| Transporte              | 950                  | 12 | 11,400       | 11,400       | 11,400       | 11,400       | 11,400       |
| Mantenimiento           | 700                  | 3  | 2,100        | 2,100        | 2,100        | 2,100        | 2,100        |
| Conta. y asesoría legal | 2,000                | 12 | 24,000       | 24,000       | 24,000       | 24,000       | 24,000       |
| <b>TOTAL TERCEROS</b>   |                      |    | 62,700       | 62,700       | 62,700       | 62,700       | 62,700       |

Nota: Elaboración Propia

**e. Horario de trabajo de puestos de trabajo.**

Nuestros colaboradores tendrán una jornada diaria de lunes a viernes de 8 horas diarias en el horario de lunes a viernes de 9:00 a.m. a 18:00 y referente a los días sábado será de 9:00 am a 13:00.

| <b>Puesto</b>                    | <b>Lunes- Viernes</b> | <b>Sábados</b> |
|----------------------------------|-----------------------|----------------|
| Administrador General            | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Asistente Adm. y Finanzas        | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Supervisor de Producción         | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Jefe de Marketing y Ventas       | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Operador de Almacén              | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Operador de Producción           | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Operador de Despacho             | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Operador de Producción y Calidad | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Ejecutivo de Ventas              | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Contabilidad y Asesoría Legal    | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Limpieza                         | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Seguridad                        | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Mantenimiento                    | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |
| Transporte                       | 09:00- 18:00          | 09:00-13:00    |

Figura 98. Horario de trabajo de puestos de Trabajo.

Nota: Elaboración Propia.

## Capítulo VI. Estudio Técnico

### 6.1. Tamaño del Proyecto

#### 6.1.1. Capacidad instalada.

##### a) Criterios:

Tiene por capacidad de producción las máquinas y/o equipos que se utilizarán, así como el tiempo estimado para la elaboración del Musse en presentación de 20 gr. Algunos criterios para que se tomó en cuenta:

- **Envasado, Sellado y almacenado del producto.**

Nuestro proceso se procederá con la producción diaria de 5400 unidades, Asimismo, indicamos un 100% que viene hacer la capacidad referencial en horas efectivas máquina y hora laboral para la producción diaria.

##### b) Cálculos:

El cálculo se realizará en función de tiempos requeridos para la elaboración del Musse, durante la jornada laboral establecida.

Tabla 258.

#### Capacidad instalada

| Capacidad instalada   | Año 1        | %           | Año 2        | %           | Año 3        | %           | Año 4        | %           | Año 5        | %           |
|-----------------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|
| Máquina unid x min    | 15           |             | 15           |             | 15           |             | 15           |             | 15           |             |
| Horas al día          | 6            |             | 6            |             | 6            |             | 6            |             | 6            |             |
| Minutos al día        | 360          |             | 360          |             | 360          |             | 360          |             | 360          |             |
| Producción diaria (u) | <b>5,400</b> | <b>100%</b> |

Nota: Elaboración Propia

#### 6.1.2. Capacidad utilizada.

##### a) Criterios:

Viene a estar representada por la demanda anual y mensual de las ganancias de ventas.

##### b) Cálculos:

De acuerdo a la demanda proyectada por el proyecto se tiene:

Tabla 269.

#### Capacidad deseada

| CAPACIDAD DESEADA     | Año 1          | %            | Año 2        | %            | Año 3        | %            | Año 4        | %            | Año 5        | %            |
|-----------------------|----------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Producción anual      | <u>818,100</u> |              | 907,358      |              | 916,522      |              | 925,779      |              | 935,130      |              |
| Producción mensual    | 68,175         |              | 75,613       |              | 76,377       |              | 77,148       |              | 77,927       |              |
| Producción diaria (u) | <b>2,841</b>   | <b>52.6%</b> | <b>3,151</b> | <b>58.3%</b> | <b>3,182</b> | <b>58.9%</b> | <b>3,215</b> | <b>59.5%</b> | <b>3,247</b> | <b>60.1%</b> |

Nota: Elaboración Propia

**c) Porcentaje de utilización de la capacidad instalada:**

Tabla 30.

*% de utilización de la capacidad instalada*

| <b>CAPACIAD DESEADA</b> | <b>Año 1</b> | <b>Año 2</b> | <b>Año 3</b> | <b>Año 4</b> | <b>Año 5</b> |
|-------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Producción diaria (u)   | 75,1%        | 83,3%        | 84,2%        | 85,0%        | 85,9%        |

*Nota:* Elaboración Propia

**6.1.3. Capacidad máxima.**

**a) Criterios:**

Se tiene un turno de 12 horas.

**b) Cálculos:**

Con las consideraciones anteriores se tiene lo siguiente:

Tabla 31.

*Capacidad máxima*

| <b>CAPACIAD MÁXIMA</b> | <b>Año 1</b>  | <b>Año 2</b>  | <b>Año 3</b>  | <b>Año 4</b>  | <b>Año 5</b>  |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Máquina unid x min     | 15            | 15            | 15            | 15            | 15            |
| Horas de trabajo       | 12            | 12            | 12            | 12            | 12            |
| Minutos al día         | 720           | 720           | 720           | 720           | 720           |
| Producción x día (u)   | <b>10,800</b> | <b>10,800</b> | <b>10,800</b> | <b>10,800</b> | <b>10,800</b> |

*Nota:* Elaboración Propia

**6.2. Procesos**

**6.2.1. Diagrama de flujo de proceso de producción.**

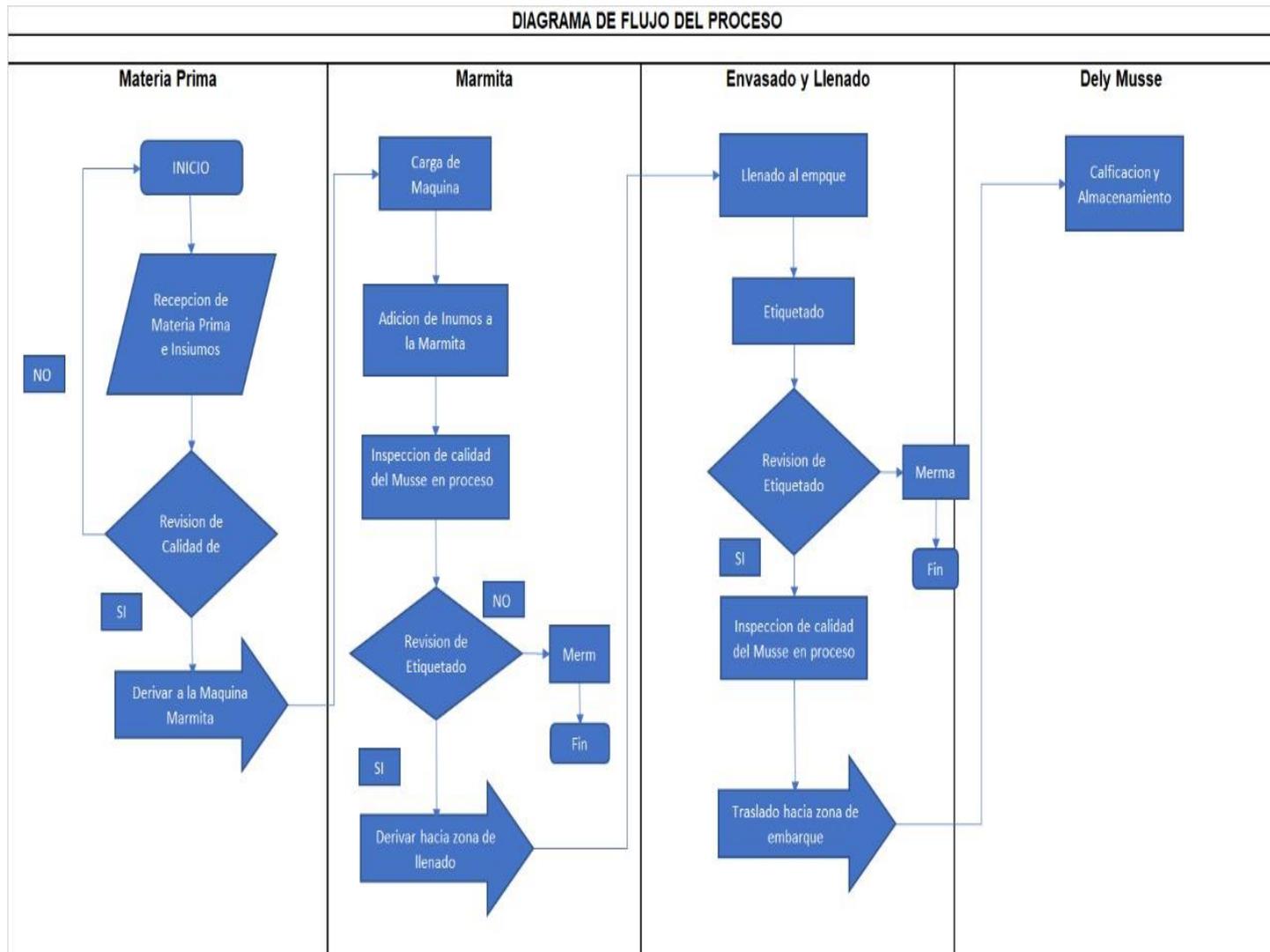


Figura 9997. Diagrama del Proceso de Flujo de Producción.

Nota: Elaboración Propia.

### 6.2.2. Programa de producción.

Teniendo como base el volumen de ventas proyectadas, las degustaciones (sampling), se detalla en dos tipos de cuadros sea mensual y anual.

Tabla 272.

#### *Producción mensual 2020*

|                  | Enero  | Febrero | Marzo  | Abril  | Mayo   | Junio  | Julio  | Agosto | Setiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|------------------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|---------|-----------|-----------|
| Total unidades   | 66,409 | 66,409  | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,881 | 68,881 | 68,730    | 68,730  | 68,730    | 66,409    |
| Sampling         | 1,000  | 1,000   | 1,000  |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Total producción | 67,409 | 67,409  | 69,730 | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,881 | 68,881 | 68,730    | 68,730  | 68,730    | 66,409    |

*Nota:* Elaboración Propia

Tabla 283.

#### *Producción 2020 - 2024*

|                  | Año1    | Año2    | Año3    | Año4    | Año5    |
|------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Total unidades   | 818,100 | 907,358 | 916,522 | 925,779 | 935,130 |
| sampling         | 3,000   |         |         |         |         |
| Total producción | 821,100 | 907,358 | 916,522 | 925,779 | 935,130 |

*Nota:* Elaboración Propia

### 6.2.3. Necesidad de materias primas e insumos.

Evaluando la composición y el proceso de elaboración de nuestro Musse, detallamos nuestros Ingredientes y la utilización de nuestros materiales, detallándose a continuación:

Tabla 294.

*Necesidad de insumo anual*

| Ingredientes          | Cantidad  | KG    | Medida | Precio S/. | IGV    | Costo S/. |
|-----------------------|-----------|-------|--------|------------|--------|-----------|
| Sangrecita de pollo   | 4,926,601 | 4,927 | gr     | 9,853      | 1,774  | 8,080     |
| Galleta de vainilla   | 3,284,401 | 3,284 | gr     | 82,110     | 14,780 | 67,330    |
| Esencia de Vainilla   | 164,220   | 164   | ml     | 3,284      | 591    | 2,693     |
| Chocolate Winter      | 6,568,801 | 6,569 | gr     | 16,422     | 2,956  | 13,466    |
| Azúcar rubia          | 1,642,200 | 1,642 | gr     | 4,270      | 769    | 3,501     |
| Galleta de acompañan. | 2,627,521 | 2,628 | gr     | 75,541     | 13,597 | 61,944    |
| Sorbato de potasio    | 164,220   | 164   | gr     | 3,284      | 591    | 2,693     |
| <b>Materiales</b>     |           |       |        |            |        |           |
| envase                | 821,100   |       | unid   | 18,885     | 3,399  | 15,486    |
| etiqueta              | 821,100   |       | unid   | 10,674     | 1,921  | 8,753     |
| cucharita             | 821,100   |       | unid   | 16,422     | 2,956  | 13,466    |
| <b>Total</b>          |           |       |        | 240,747    | 43,334 | 197,412   |

Nota: Elaboración Propia

Tabla 305.

*Necesidad de insumo mensual*

|                               | Enero  | Febrero | Marzo  | Abril  | Mayo   | Junio  | Julio  | Agosto | Setiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------------------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|---------|-----------|-----------|
| <b>Total unidades mensual</b> | 66,409 | 66,409  | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,881 | 68,881 | 68,730    | 68,730  | 68,730    | 66,409    |
| Sangrecita de pollo - KG      | 398    | 398     | 412    | 412    | 412    | 412    | 413    | 413    | 412       | 412     | 412       | 398       |
| Galleta de vainilla - KG      | 266    | 266     | 275    | 275    | 275    | 275    | 276    | 276    | 275       | 275     | 275       | 266       |
| Esencia de Vainilla - LT      | 13     | 13      | 14     | 14     | 14     | 14     | 14     | 14     | 14        | 14      | 14        | 13        |
| Chocolate Winter - KG         | 531    | 531     | 550    | 550    | 550    | 550    | 551    | 551    | 550       | 550     | 550       | 531       |
| Azúcar rubia - KG             | 133    | 133     | 137    | 137    | 137    | 137    | 138    | 138    | 137       | 137     | 137       | 133       |
| Galleta de acompañan - KG     | 213    | 213     | 220    | 220    | 220    | 220    | 220    | 220    | 220       | 220     | 220       | 213       |
| Sorbato de potasio - KG       | 13     | 13      | 14     | 14     | 14     | 14     | 14     | 14     | 14        | 14      | 14        | 13        |
| <b>Materiales</b>             |        |         |        |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| envase - UNID                 | 66,409 | 66,409  | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,881 | 68,881 | 68,730    | 68,730  | 68,730    | 66,409    |
| etiqueta - UNID               | 66,409 | 66,409  | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,881 | 68,881 | 68,730    | 68,730  | 68,730    | 66,409    |
| cucharita - UNID              | 66,409 | 66,409  | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,881 | 68,881 | 68,730    | 68,730  | 68,730    | 66,409    |
| <b>sampling</b>               | 1,000  | 1,000   | 1,000  |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Sangrecita de pollo - KG      | 6.0    | 6.0     | 6.0    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Galleta de vainilla - KG      | 4.0    | 4.0     | 4.0    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Esencia de Vainilla - LT      | 0.2    | 0.2     | 0.2    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Chocolate Winter - KG         | 8.0    | 8.0     | 8.0    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Azúcar rubia - KG             | 2.0    | 2.0     | 2.0    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Galleta de acompañan - KG     | 3.2    | 3.2     | 3.2    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Sorbato de potasio - KG       | 0.2    | 0.2     | 0.2    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| <b>Materiales</b>             |        |         |        |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| envase - UNID                 | 1,000  | 1,000   | 1,000  |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| etiqueta - UNID               | 1,000  | 1,000   | 1,000  |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| cucharita - UNI               | 1,000  | 1,000   | 1,000  |        |        |        |        |        |           |         |           |           |

Nota: Elaboración Propia

#### 6.2.4. Programa de compras de materias primas e insumos.

Se realiza la producción estimada y en necesidad de compras en soles sea por unidades propias de los proveedores.

Tabla 316.

*Necesidad de compras de materia prima e insumos (importe en soles)*

|                               | Enero  | Febrero | Marzo  | Abril  | Mayo   | Junio  | Julio  | Agosto | Setiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------------------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|---------|-----------|-----------|
| <b>Total unidades mensual</b> | 66,409 | 66,409  | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,881 | 68,881 | 68,730    | 68,730  | 68,730    | 66,409    |
| Sangrecita de pollo           | 797    | 797     | 825    | 825    | 825    | 825    | 827    | 827    | 825       | 825     | 825       | 797       |
| Galleta de vainilla           | 6,641  | 6,641   | 6,873  | 6,873  | 6,873  | 6,873  | 6,888  | 6,888  | 6,873     | 6,873   | 6,873     | 6,641     |
| Esencia de Vainilla           | 266    | 266     | 275    | 275    | 275    | 275    | 276    | 276    | 275       | 275     | 275       | 266       |
| Chocolate Winter              | 1,328  | 1,328   | 1,375  | 1,375  | 1,375  | 1,375  | 1,378  | 1,378  | 1,375     | 1,375   | 1,375     | 1,328     |
| Azúcar rubia                  | 345    | 345     | 357    | 357    | 357    | 357    | 358    | 358    | 357       | 357     | 357       | 345       |
| Galleta de acompañan          | 6,110  | 6,110   | 6,323  | 6,323  | 6,323  | 6,323  | 6,337  | 6,337  | 6,323     | 6,323   | 6,323     | 6,110     |
| Sorbato de potasio            | 266    | 266     | 275    | 275    | 275    | 275    | 276    | 276    | 275       | 275     | 275       | 266       |
| <b>Materiales</b>             |        |         |        |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| envase                        | 1,527  | 1,527   | 1,581  | 1,581  | 1,581  | 1,581  | 1,584  | 1,584  | 1,581     | 1,581   | 1,581     | 1,527     |
| etiqueta                      | 863    | 863     | 893    | 893    | 893    | 893    | 895    | 895    | 893       | 893     | 893       | 863       |
| cucharita                     | 1,328  | 1,328   | 1,375  | 1,375  | 1,375  | 1,375  | 1,378  | 1,378  | 1,375     | 1,375   | 1,375     | 1,328     |
| <b>TOTAL SOLES</b>            | 19,471 | 19,471  | 20,152 | 20,152 | 20,152 | 20,152 | 20,196 | 20,196 | 20,152    | 20,152  | 20,152    | 19,471    |
| <b>SAMPLING</b>               | 1,000  | 1,000   | 1,000  |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Sangrecita de pollo           | 2      | 2       | 2      |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Galleta de vainilla           | 100    | 100     | 100    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Esencia de Vainilla           | 4      | 4       | 4      |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Chocolate Winter              | 20     | 20      | 20     |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Azúcar rubia                  | 5      | 5       | 5      |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Galleta de acompañan          | 92     | 92      | 92     |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Sorbato de potasio            | 4      | 4       | 4      |        |        |        |        |        |           |         |           |           |

| <b>Materiales</b>  |            |            |            |
|--------------------|------------|------------|------------|
| envase - UNID      | 23         | 23         | 23         |
| etiqueta - UNID    | 13         | 13         | 13         |
| cucharita - UNI    | 20         | 20         | 20         |
| <b>TOTAL SOLES</b> | <b>283</b> | <b>283</b> | <b>283</b> |

*Nota:* Elaboración Propia

### 6.2.5. Requerimiento de mano de obra directa.

Dado el plan de producción, se ha de requerir el siguiente personal

Tabla 327.

*Requerimiento de mano de obra directa*

|                          |            |   | <b>Año 1</b>   | <b>Año 2</b>   | <b>Año 3</b>   | <b>Año 4</b>   | <b>Año 5</b>   |
|--------------------------|------------|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Supervisor de producción | Producción | 1 | 32,374         | 32,374         | 32,374         | 32,374         | 32,374         |
| Operario de producción   | Producción | 2 | 52,976         | 52,976         | 52,976         | 52,976         | 52,976         |
| Operario de almacén      | Producción | 1 | 26,488         | 26,488         | 26,488         | 26,488         | 26,488         |
| Operario de despacho     | Producción | 1 | 26,488         | 26,488         | 26,488         | 26,488         | 26,488         |
| <b>TOTAL MOD</b>         |            |   | <b>138,325</b> | <b>138,325</b> | <b>138,325</b> | <b>138,325</b> | <b>138,325</b> |

*Nota:* Elaboración Propia

### 6.3. Tecnología para el proceso

#### 6.3.1. Maquinarias.

Para nuestro proceso del producto del Musse, utilizaremos las maquinarias detallada a continuación:

| Descripción         | Cantidad | Costo total     | IGV 18%         | Precio Total    | Precio Unitario |
|---------------------|----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Marmita             | 1        | S/13,120        | S/2,880         | S/16,000        | S/16,000        |
| Llenadora Selladora | 1        | S/40,590        | S/8,910         | S/49,500        | S/49,500        |
| <b>TOTAL</b>        |          | <b>S/53,710</b> | <b>S/11,790</b> | <b>S/65,500</b> | <b>S/65,500</b> |

Figura 100. Maquinarias

Nota: Elaboración Propia.

| Máquina               | Maquina Marmita  |
|-----------------------|--|
| Imagen Representativa |   |
| Descripción           | <p>Maquina de acero inoxidable, diseñada para la preparacion y formulacion de alimentos.<br/>         Tiene un fondo semi bombeado y válvulas esfericas de paso para controlar el ingreso de agua y desfogue de chaqueta.<br/>         Además contiene un eje central como agitador con paletas abatibles.</p> |
| Capacidad Producción  | 60 litros por hora.  |
| Dimensiones           | Ancho : 1,25 m - Largo : 1,25 m - Altura : 2,40 m  |
| Precio de la Maquina  | S/. 16,000   |
| Marca / Modelo        | Vulcano Tech S.A.C.  |
| Potencia Motor        | 5,74 HP  |

Figura 981. Marmita - descripción

Nota: Elaboración Propia.

|                       |   |
|-----------------------|---|
| Maquina               | Llenadora y selladora   |
| Imagen Representativa |   |
| Descripción           | Esta maquina sirve para el llenado de paquetes , hechos de plasticos inoxidable. Preparada especialmente para productos como el Musse, por lo que se obtiene un producto casi terminado, despues de pasar este tramo, seguidamente realiza la selladora para su producto final. |
| Capacidad Producción  | 32 envases / min  |
| Dimensiones           | 180X60X145 cm   |
| Precio de la Maquina  | S/. 49,500  |
| Marca / Modelo        | CW Maquinaria / BG32  |
| Peso                  | 350 kg.   |

Figura 992. Llenadora y selladora - descripción

Nota: Elaboración Propia.

### 6.3.2. Equipos.

Se consideraron los siguientes equipos:

| Descripción              | Cantidad | Precio           | Precio total     | IGV total        | Costo total      |
|--------------------------|----------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Laptop Hp                | 2        | S/. 3.800        | S/. 7.600        | S/. 1.368        | S/. 6.232        |
| Impresora multifuncional | 1        | S/. 685          | S/. 685          | S/. 123          | S/. 562          |
| extintor                 | 1        | S/. 120          | S/. 120          | S/. 22           | S/. 98           |
| Estanteria               | 1        | S/. 239          | S/. 239          | S/. 43           | S/. 196          |
| Cooler para laptop       | 2        | S/. 90           | S/. 180          | S/. 32           | S/. 148          |
| Camaras de Seguridad     | 2        | S/. 250          | S/. 500          | S/. 90           | S/. 410          |
| Botiquin                 | 1        | S/. 90           | S/. 90           | S/. 16           | S/. 74           |
| <b>TOTAL</b>             |          | <b>S/. 5.184</b> | <b>S/. 9.324</b> | <b>S/. 1.678</b> | <b>S/. 7.646</b> |

Figura 1003. Equipos de oficina

Nota: Elaboración Propia.

Equipos de Ventas:

| Descripción              | Cantidad | Precio           | Precio total     | IGV total        | Costo total      |
|--------------------------|----------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Laptop Hp                | 2        | S/. 3.800        | S/. 7.600        | S/. 1.368        | S/. 6.232        |
| Impresora multifuncional | 1        | S/. 685          | S/. 685          | S/. 123          | S/. 562          |
| Extintor                 | 1        | S/. 120          | S/. 120          | S/. 22           | S/. 98           |
| Estanteria               | 2        | S/. 139          | S/. 278          | S/. 50           | S/. 228          |
| Cooler para laptop       | 2        | S/. 90           | S/. 180          | S/. 32           | S/. 148          |
| Camaras de Seguridad     | 2        | S/. 250          | S/. 500          | S/. 90           | S/. 410          |
| <b>TOTAL</b>             |          | <b>S/. 5.084</b> | <b>S/. 9.363</b> | <b>S/. 1.685</b> | <b>S/. 7.678</b> |

Figura 1014. Equipos del área de ventas

Nota: Elaboración Propia.

Equipos de Operaciones y/o Producción:

| Descripción                        | Cantidad | Precio           | Precio total      | IGV 18%          | Costo total       |
|------------------------------------|----------|------------------|-------------------|------------------|-------------------|
| Exintores                          | 2        | S/. 120          | S/. 240           | S/. 43           | S/. 197           |
| Camaras de Seguridad               | 2        | S/. 250          | S/. 500           | S/. 90           | S/. 410           |
| Mangera contra incendio industrial | 1        | S/. 592          | S/. 592           | S/. 107          | S/. 485           |
| Botiquin                           | 1        | S/. 90           | S/. 90            | S/. 16           | S/. 74            |
| Estanteria Metalica                | 3        | S/. 239          | S/. 717           | S/. 129          | S/. 588           |
| Stockas industrial                 | 2        | S/. 2.600        | S/. 5.200         | S/. 936          | S/. 4.264         |
| Mesas metálicas                    | 3        | S/. 800          | S/. 2.400         | S/. 432          | S/. 1.968         |
| Refactometro Industrial digital    | 3        | S/. 3.000        | S/. 9.000         | S/. 1.620        | S/. 7.380         |
| Parihuelas                         | 5        | S/. 85           | S/. 425           | S/. 77           | S/. 349           |
| <b>TOTAL</b>                       |          | <b>S/. 7.776</b> | <b>S/. 19.164</b> | <b>S/. 3.450</b> | <b>S/. 15.714</b> |

Figura 1025. Equipos de operaciones y/o producción

Nota: Elaboración Propia.

Equipos de Comedor:

| Descripción        | Cantidad | Precio           | Precio total     | IGV total      | Costo total      |
|--------------------|----------|------------------|------------------|----------------|------------------|
| Microondas         | 2        | S/. 429          | S/. 858          | S/. 154        | S/. 704          |
| refri pequeña      | 1        | S/. 1.050        | S/. 1.050        | S/. 189        | S/. 861          |
| Herbidor electrico | 2        | S/. 120          | S/. 240          | S/. 43         | S/. 197          |
| <b>TOTAL</b>       |          | <b>S/. 1.599</b> | <b>S/. 2.148</b> | <b>S/. 387</b> | <b>S/. 1.761</b> |

Figura 1036. Equipos de comedor

Nota: Elaboración Propia.

### 6.3.3. Herramientas.

Se considera las siguientes herramientas:

| Descripción                 | Cantidad | Precio Unitario | Precio total   | IGV total     | Costo total    |
|-----------------------------|----------|-----------------|----------------|---------------|----------------|
| Kit Paquete de herramientas | 2        | S/. 250         | S/. 500        | S/. 90        | S/. 410        |
| <b>TOTAL</b>                |          | <b>S/. 250</b>  | <b>S/. 500</b> | <b>S/. 90</b> | <b>S/. 410</b> |

Figura 1047. Herramientas

Nota: Elaboración Propia.

### 6.3.4. Utensilios.

Relación de utensilios necesarios:

| Detalle              | Cantidad | Tipo     | Precio Unitario | Precio Total | IGV 18%    | Costo Total |            |            |
|----------------------|----------|----------|-----------------|--------------|------------|-------------|------------|------------|
| Escoba               | 4        | unidades | S/. 11,00       | S/. 44,00    | S/. 7,92   | S/. 36,08   |            |            |
| Recogedor De metal   | 3        | unidades | S/. 8,00        | S/. 24,00    | S/. 4,32   | S/. 19,68   |            |            |
| Franela ( 10 mts)    | 10       | metros   | S/. 2,00        | S/. 20,00    | S/. 3,60   | S/. 16,40   |            |            |
| Trapeador            | 3        | unidades | S/. 7,00        | S/. 21,00    | S/. 3,78   | S/. 17,22   |            |            |
| Cera al Agua x 5 lts | 4        | galones  | S/. 30,00       | S/. 120,00   | S/. 21,60  | S/. 98,40   |            |            |
| Ambientadores        | 4        | galones  | S/. 10,00       | S/. 40,00    | S/. 7,20   | S/. 32,80   |            |            |
| Lava Vajillas        | 10       | unidades | S/. 5,00        | S/. 50,00    | S/. 9,00   | S/. 41,00   |            |            |
| Lejia                | 6        | galones  | S/. 11,00       | S/. 66,00    | S/. 11,88  | S/. 54,12   |            |            |
| Guantes de Limpieza  | 20       | unidades | S/. 5,00        | S/. 100,00   | S/. 18,00  | S/. 82,00   |            |            |
| Bolsa de Basura 10   | 20       | paquetes | S/. 1,00        | S/. 20,00    | S/. 3,60   | S/. 16,40   |            |            |
| <b>TOTALES</b>       |          |          | <b>S/.</b>      | <b>505</b>   | <b>S/.</b> | <b>91</b>   | <b>S/.</b> | <b>414</b> |

Figura 10508. Utensilios

Nota: Elaboración Propia.

### 6.3.5. Mobiliario.

Se muestra los requerimientos del mobiliario

| Administrativo    | Cantidad | Precio           | Precio Total     | IGV total      | Costo total      |
|-------------------|----------|------------------|------------------|----------------|------------------|
| Modulo de oficina | 2        | S/. 800          | S/. 1.600        | S/. 288        | S/. 1.312        |
| Silla de oficina  | 2        | S/. 80           | S/. 160          | S/. 29         | S/. 131          |
| Mesas de Oficina  | 2        | S/. 450          | S/. 900          | S/. 162        | S/. 738          |
| <b>TOTAL</b>      |          | <b>S/. 1.330</b> | <b>S/. 2.660</b> | <b>S/. 479</b> | <b>S/. 2.181</b> |
|                   |          |                  |                  |                |                  |
| Ventas            | Cantidad | Precio           | Precio Total     | IGV total      | Costo total      |
| Silla de oficina  | 2        | S/. 80           | S/. 160          | S/. 29         | S/. 131          |
| Modulo de oficina | 2        | S/. 800          | S/. 1.600        | S/. 288        | S/. 1.312        |
| Mesas de Oficina  | 2        | S/. 450          | S/. 900          | S/. 162        | S/. 738          |
| <b>TOTAL</b>      |          | <b>S/. 1.330</b> | <b>S/. 2.660</b> | <b>S/. 479</b> | <b>S/. 2.181</b> |
|                   |          |                  |                  |                |                  |
| Producción        | Cantidad | Precio           | Precio Total     | IGV total      | Costo total      |
| Modulo de oficina | 1        | S/. 800          | S/. 800          | S/. 144        | S/. 656          |
| Silla de oficina  | 2        | S/. 80           | S/. 160          | S/. 29         | S/. 131          |
| <b>TOTAL</b>      |          | <b>S/. 880</b>   | <b>S/. 960</b>   | <b>S/. 173</b> | <b>S/. 787</b>   |
|                   |          |                  |                  |                |                  |
| Comedor           | Cantidad | Precio           | Precio Total     | IGV total      | Costo total      |
| Mueble comedor    | 2        | S/. 900          | S/. 1.800        | S/. 324        | S/. 1.476        |
| Sillas comedor    | 12       | S/. 50           | S/. 600          | S/. 108        | S/. 492          |
| <b>TOTAL</b>      |          | <b>S/. 950</b>   | <b>S/. 2.400</b> | <b>S/. 432</b> | <b>S/. 1.968</b> |

Figura 10609. Muebles

Nota: Elaboración Propia.

### 6.3.6. Útiles de oficina.

Tabla 338.

*Útiles de oficina*

| UTILES DE OFICINA            | Cantidad    | Precio Unitario | Precio Total       | IGV 18%          | Costo Total        | Reposición |
|------------------------------|-------------|-----------------|--------------------|------------------|--------------------|------------|
| Plumones Tinta para Pizarra  | 9 unidades  | S/.5.00         | S/.45.00           | S/.8.10          | S/.36.90           | Trimestral |
| Limpiador de Pizarra (Mota)  | 3 unidades  | S/.4.00         | S/.12.00           | S/.2.16          | S/.9.84            | Trimestral |
| Lápiz 2B hexagonal           | 2 cajas     | S/.5.00         | S/.10.00           | S/.1.80          | S/.8.20            | Trimestral |
| Lapicero azul                | 2 cajas     | S/.6.00         | S/.12.00           | S/.2.16          | S/.9.84            | Trimestral |
| Resaltador                   | 6 unidades  | S/.2.00         | S/.12.00           | S/.2.16          | S/.9.84            | Trimestral |
| Corrector Liquido            | 6 unidades  | S/.1.50         | S/.9.00            | S/.1.62          | S/.7.38            | Trimestral |
| Clips (100 Unidades)         | 6 cajas     | S/.3.00         | S/.18.00           | S/.3.24          | S/.14.76           | Trimestral |
| Perforador                   | 6 unidades  | S/.4.50         | S/.27.00           | S/.4.86          | S/.22.14           | Trimestral |
| Grapas 9/4 (1000 unid)       | 4 cajas     | S/.4.50         | S/.18.00           | S/.3.24          | S/.14.76           | Trimestral |
| Engrapador                   | 6 unidades  | S/.4.50         | S/.27.00           | S/.4.86          | S/.22.14           | Trimestral |
| Tinta para Impresora negra   | 5 tóner     | S/.150.00       | S/.750.00          | S/.135.00        | S/.615.00          | Trimestral |
| Tinta para Impresora colores | 5 tóner     | S/.160.00       | S/.800.00          | S/.144.00        | S/.656.00          | Trimestral |
| Hojas Bond A4 (Millar)       | 10 paquetes | S/.15.00        | S/.150.00          | S/.27.00         | S/.123.00          | Trimestral |
| Archivadores                 | 8 unidades  | S/.3.50         | S/.28.00           | S/.5.04          | S/.22.96           | Trimestral |
| Sobre Manila A4 (50 Unid)    | 2 paquetes  | S/.15.00        | S/.30.00           | S/.5.40          | S/.24.60           | Trimestral |
| <b>TOTALES</b>               |             |                 | <b>S/.1,948.00</b> | <b>S/.350.64</b> | <b>S/.1,597.36</b> | Trimestral |

Nota: Elaboración Propia.

### 6.3.7. Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos.

Se toma como base los equipos para las producciones de abastecimiento al estado. El mantenimiento se hará en coordinación con las empresas según los equipos.

| Mantenimiento de Maquinarias | Cantidad | Precio Unitario   | Precio Total      | IGV 18 %          | Costo Total       | Frecuencia |
|------------------------------|----------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------|
| Marmita                      | 1        | S/. 16.000        | S/. 16.000        | S/. 2.880         | S/. 13.120        | TRIMESTRAL |
| Llenadora y selladora        | 1        | S/. 49.500        | S/. 49.500        | S/. 8.910         | S/. 40.590        | TRIMESTRAL |
| <b>TOTAL</b>                 |          | <b>S/. 65.500</b> | <b>S/. 65.500</b> | <b>S/. 11.790</b> | <b>S/. 53.710</b> |            |

Figura 1070. Programa de mantenimiento de maquinarias y equipos

Nota: Elaboración Propia.

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

| Reposición de Herramientas | Cantidad | Precio Unitario | Precio total   | IGV total     | Costo total    | Frecuencia |
|----------------------------|----------|-----------------|----------------|---------------|----------------|------------|
| Paquete de herramientas    | 2        | S/. 250         | S/. 500        | S/. 90        | S/. 410        | ANUAL      |
| <b>TOTAL</b>               |          | <b>S/. 250</b>  | <b>S/. 500</b> | <b>S/. 90</b> | <b>S/. 410</b> |            |

Figura 1081 Reposición de herramientas

Nota: Elaboración Propia.

Tabla 349.

#### Reposición de utensilios

| Útiles de Limpieza  | Cantidad       | Precio Unitario | Precio Total     | IGV 18%         | Costo Total      | Reposición |
|---------------------|----------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|------------|
| Escoba              | 4 unidades     | S/.11.00        | S/.44.00         | S/.7.92         | S/.36.08         | Trimestral |
| Recogedor De metal  | 3 unidades     | S/.8.00         | S/.24.00         | S/.4.32         | S/.19.68         | Trimestral |
| Franela ( 10 m)     | 10 metros      | S/.2.00         | S/.20.00         | S/.3.60         | S/.16.40         | Trimestral |
| Trapeador           | 3 unidades     | S/.7.00         | S/.21.00         | S/.3.78         | S/.17.22         | Trimestral |
| Cera al Agua x 5 L  | 4 galones      | S/.30.00        | S/.120.00        | S/.21.60        | S/.98.40         | Trimestral |
| Ambientadores       | 4 galones      | S/.10.00        | S/.40.00         | S/.7.20         | S/.32.80         | Trimestral |
| Lava Vajillas       | 10 unidades    | S/.5.00         | S/.50.00         | S/.9.00         | S/.41.00         | Trimestral |
| Lejía               | 6 galones      | S/.11.00        | S/.66.00         | S/.11.88        | S/.54.12         | Trimestral |
| Guantes de Limpieza | 20 unidades    | S/.5.00         | S/.100.00        | S/.18.00        | S/.82.00         | Trimestral |
| Bolsa de Basura 10  | 20 paquetes    | S/.1.00         | S/.20.00         | S/.3.60         | S/.16.40         | Trimestral |
|                     | <b>TOTALES</b> |                 | <b>S/.505.00</b> | <b>S/.90.90</b> | <b>S/.414.10</b> |            |

Nota: Elaboración Propia.

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

Reposición de útiles de oficina

Tabla 40.

#### Compras posteriores

| Útiles de Oficina            | Cantidad    | Precio Unitario | Precio Total       | IGV 18%          | Costo Total        | Reposición        |
|------------------------------|-------------|-----------------|--------------------|------------------|--------------------|-------------------|
| Plumones Tinta para Pizarra  | 9 unidades  | S/.5.00         | S/.45.00           | S/.8.10          | S/.36.90           | TRIMESTRAL        |
| Limpiador de Pizarra (Mota)  | 3 unidades  | S/.4.00         | S/.12.00           | S/.2.16          | S/.9.84            | TRIMESTRAL        |
| Lápiz 2B hexagonal           | 2 cajas     | S/.5.00         | S/.10.00           | S/.1.80          | S/.8.20            | TRIMESTRAL        |
| Lapicero azul                | 2 cajas     | S/.6.00         | S/.12.00           | S/.2.16          | S/.9.84            | TRIMESTRAL        |
| Resaltador                   | 6 unidades  | S/.2.00         | S/.12.00           | S/.2.16          | S/.9.84            | TRIMESTRAL        |
| Corrector Liquido            | 6 unidades  | S/.1.50         | S/.9.00            | S/.1.62          | S/.7.38            | TRIMESTRAL        |
| Clips (100 Unidades)         | 6 cajas     | S/.3.00         | S/.18.00           | S/.3.24          | S/.14.76           | TRIMESTRAL        |
| Perforador                   | 6 unidades  | S/.4.50         | S/.27.00           | S/.4.86          | S/.22.14           | TRIMESTRAL        |
| Grapas 9/4 (1000 unid)       | 4 cajas     | S/.4.50         | S/.18.00           | S/.3.24          | S/.14.76           | TRIMESTRAL        |
| Engrapador                   | 6 unidades  | S/.4.50         | S/.27.00           | S/.4.86          | S/.22.14           | TRIMESTRAL        |
| Tinta para Impresora negra   | 5 tóner     | S/.150.00       | S/.750.00          | S/.135.00        | S/.615.00          | TRIMESTRAL        |
| Tinta para Impresora colores | 5 tóner     | S/.160.00       | S/.800.00          | S/.144.00        | S/.656.00          | TRIMESTRAL        |
| Hojas Bond A4 (Millar)       | 10 paquetes | S/.15.00        | S/.150.00          | S/.27.00         | S/.123.00          | TRIMESTRAL        |
| Archivadores                 | 8 unidades  | S/.3.50         | S/.28.00           | S/.5.04          | S/.22.96           | TRIMESTRAL        |
| Sobre Manila A4 (50 Unid)    | 2 paquetes  | S/.15.00        | S/.30.00           | S/.5.40          | S/.24.60           | TRIMESTRAL        |
|                              |             | <b>TOTALES</b>  | <b>S/.1,948.00</b> | <b>S/.350.64</b> | <b>S/.1,597.36</b> | <b>TRIMESTRAL</b> |

Nota: Elaboración Propia.

## 6.4. Localización

### 6.4.1. Macro localización.

La sede central de Abastecimiento será el Distrito de Chosica, ya que el principal proveedor se encuentra ubicado en este distrito.

La ventaja de este distrito es que es uno de los sectores más económicos, debido a que existe una mayor demanda de locales industriales que cuentan con los ambientes necesarios garantizando la debida confianza para un buen funcionamiento.



Figura 1092. Macro localización

Nota: Google Mapas

| Variable                             | Peso        | Distritos Evaluados |             |             |            |         |             |
|--------------------------------------|-------------|---------------------|-------------|-------------|------------|---------|-------------|
|                                      |             | El Agustino         |             | Ate Vitarte |            | Chosica |             |
|                                      |             | Calif.              | Pond.       | Calif.      | Pond.      | Calif.  | Pond.       |
| Avenida Principales                  | 30%         | 7                   | 2,1         | 8           | 2,4        | 9       | 2,7         |
| Cercanía a Almacén (Materias Primas) | 15%         | 8                   | 1,2         | 8           | 1,2        | 8       | 1,2         |
| Vías de accesos anchas               | 10%         | 6                   | 0,6         | 3           | 0,3        | 6       | 0,6         |
| Cercano a Proveedores                | 20%         | 7                   | 1,4         | 8           | 1,6        | 9       | 1,8         |
| Cercano a clientes                   | 25%         | 5                   | 1,25        | 8           | 2          | 9       | 2,25        |
| <b>Puntaje</b>                       | <b>100%</b> |                     | <b>6,55</b> |             | <b>7,5</b> |         | <b>8,55</b> |

Figura 1103. Variables de macro localización

Nota: Elaboración propia

#### 6.4.2. Micro localización.

Con la finalidad de encontrar el lugar adecuado, donde pueda estar ubicada la planta se hizo una evaluación de diferentes lugares en las zonas que se muestran a continuación.

| Detalle de los Zonas y/o Lyugares para nuestra planta |   |
|---|---|
| Local 1   | Av. Circunvalación 300 Lurigancho   |
| Espacio de local Comercial                            | 350 mt2   |
| Imagen Representativa                                 |   |
| Local 2   | Jr. Arequipa 101  |
| Espacio de local Comercial                            | 800 mt2   |
| Imagen Representativa                                 |   |
| Local 3   | Calle 6 Manzana L, Lote 1, Asociación casa Huerta                                   |
| Espacio de local Comercial                            | 320 mt2   |
| Imagen Representativa                                 |  |

Figura 1114. Lugares y zonas de la planta

Nota: Elaboración propia

| Variable             | Peso        | Av. Circunvalación 300 Lurigancho |             | Jr. Arequipa 101 |            | Calle 6 Manzana L, Lote 1, Asociación casa Huerta |             |
|----------------------|-------------|-----------------------------------|-------------|------------------|------------|---|-------------|
|                      |             | Calif.                            | Pond.       | Calif.           | Pond.      | Calif.  | Pond.       |
| Pago de Servicios    | 30%         | 5                                 | 1,5         | 6                | 1,8        | 7   | 2,1         |
| Costo de Alquiler    | 40%         | 8                                 | 3,2         | 6                | 2,4        | 7   | 2,8         |
| Acceso para Descarga | 15%         | 8                                 | 1,2         | 7                | 1,05       | 8   | 1,2         |
| Adecuacion de local  | 15%         | 7                                 | 1,05        | 9                | 1,35       | 9   | 1,35        |
| <b>Puntaje</b>       | <b>100%</b> |                                   | <b>6,95</b> |                  | <b>6,6</b> |   | <b>7,45</b> |

Figura 1125. Puntajes de las zonas posibles para la ubicación de la planta

Nota: Elaboración propia

### 6.4.3. Gastos de adecuación.

Para la adecuación del local se ha presupuestado los siguientes requerimientos:

| Gastos de Adecuación             |                  |                |                  |  |
|----------------------------------|------------------|----------------|------------------|--|
| DESCRIPCION                      | Precio           | IGV%           | Costo            |  |
| Pintado de interior              | S/. 750          | S/. 135        | S/. 615          |  |
| Instalacion servicios Electricos | S/. 2.400        | S/. 432        | S/. 1.968        |  |
| Divicion de Oficina              | S/. 2.000        | S/. 360        | S/. 1.640        |  |
| <b>ACONDICINAMIENTO DE LOCAL</b> | <b>S/. 5.150</b> | <b>S/. 927</b> | <b>S/. 4.223</b> |  |

Figura 1136. Gastos de adecuación

Nota: Elaboración propia

### 6.4.4. Gastos de servicios.

- **ENERGÍA ELÉCTRICA:** La energía eléctrica la proveerá LUZ DEL SUR S.A.A. y por el tipo de consumo realizado se tendrá como resultado un costo diferenciado. En el siguiente cuadro se detallan los mismos.

TARIFARIO (S/.) 0.5115

Tabla 41.

Gastos por servicio eléctrico

|                        | Por Hora |       | KW   | Total KW | Horas al Dia | Días al mes | Horas al mes | KW al mes | TOTAL     |
|------------------------|----------|-------|------|----------|--------------|-------------|--------------|-----------|-----------|
| 4 Laptops              | 200      | Watts | 0.20 | 0.80     | 5            | 26          | 130          | 104       | S/.53.20  |
| 1 Router               | 6        | Watts | 0.01 | 0.01     | 8            | 26          | 208          | 1         | S/.0.64   |
| 1 Teléfono fijo        | 9.5      | Watts | 0.01 | 0.01     | 8            | 26          | 208          | 2         | S/.1.01   |
| 10 Fluorescente        | 36       | Watts | 0.04 | 0.36     | 8            | 26          | 208          | 75        | S/.38.30  |
| 1 Refrigeradora        | 184      | Watts | 0.18 | 0.18     | 24           | 26          | 624          | 115       | S/.58.73  |
| 2 Impresoras           | 150      | Watts | 0.15 | 0.30     | 6            | 26          | 156          | 47        | S/.23.94  |
| 1 Microondas           | 1100     | Watts | 1.10 | 1.10     | 1            | 26          | 26           | 29        | S/.14.63  |
| 1 Envasadora           | 2000     | Watts | 2.00 | 2.00     | 6            | 26          | 156          | 312       | S/.159.59 |
| 4 Cámaras de Seguridad | 40       | Watts | 0.04 | 0.16     | 24           | 26          | 624          | 100       | S/.51.07  |
| 1 Monitor de cámaras   | 20       | Watts | 0.02 | 0.02     | 24           | 26          | 624          | 12        | S/.6.38   |
| 1 Marmita              | 1100     | Watts | 1.10 | 1.10     | 6            | 26          | 156          | 172       | S/.87.77  |
|                        |          |       |      |          |              |             |              |           | S/.495.25 |

Nota: Elaboración propia

En el siguiente cuadro se analiza el precio mensual.

Tabla 42.

*Análisis del precio mensual del servicio eléctrico*

|                       |            |               |
|-----------------------|------------|---------------|
| <b>IGV</b>            | S/.        | 89.15         |
| Mantenimiento         | S/.        | 1.34          |
| Alumbrado             | S/.        | 7.23          |
| Electrificación Rural | S/.        | 1.30          |
| <b>TOTAL</b>          | <b>S/.</b> | <b>594.27</b> |

*Nota:* Elaboración propia

Calculando en porcentaje (%) por área:

Tabla 353.

*Gastos de energía eléctrica por área*

| <b>Área</b>    | <b>%</b>    | <b>Precio (S/.)</b> |            |
|----------------|-------------|---------------------|------------|
| Administrativo | 25%         | S/.                 | 149        |
| Comercial      | 25%         | S/.                 | 149        |
| Operaciones    | 50%         | S/.                 | 297        |
| <b>Total</b>   | <b>100%</b> | <b>S/.</b>          | <b>594</b> |

*Nota:* Elaboración propia

- **SERVICIO DE AGUA:** De acuerdo a lo considerado por la municipalidad, el costo del servicio sería:

Calculando valores del Servicio de Agua para consumo Mensual:

Tabla 364.

*Calculo del servicio de agua mensual en el distrito*

|                             |       |
|-----------------------------|-------|
| <b>TARIFARIO AGUA (S/.)</b> | 1.445 |
| Tarifario Alcant. (S/.)     | 0.853 |
| <b>CONSUMO (m3)</b>         | 50    |

*Nota:* Elaboración propia

Tabla 375.

*Importe a pagar por el servicio de agua*

| <b>SERVICIO DE AGUA</b> |                 |
|-------------------------|-----------------|
| Volumen de agua Potable | S/.72.25        |
| Servicio Alcantarillado | S/.42.65        |
| Cargo fijo              | S/.5.04         |
| <b>IGV</b>              | <b>S/.21.59</b> |

**Importe total a pagar S/.141.53**

*Nota:* Elaboración propia

Calculando en porcentaje (%) por área:

Tabla 386.

*Cálculo de pago en porcentaje para consumo de agua*

| Área           | %           | Precio (S/.) |
|----------------|-------------|--------------|
| Administrativo | 20%         | S/.28.31     |
| Comercial      | 20%         | S/.28.31     |
| Operaciones    | 60%         | S/.84.92     |
| Total          | <b>100%</b> | S/.141.53    |

*Nota:* Elaboración propia

- **ALQUILER DE LOCAL:** El local tiene un área de 500 m<sup>2</sup> la cual se encuentra ubicada en el distrito de Chosica. Las instalaciones cuentan con cochera para vehículos a disposición del personal quienes tendrán que realizar un pago por el alquiler. La distribución de estos pagos de realizaría como se muestra en el siguiente cuadro.

Tabla 397.

*Cálculo de pago para alquiler de local*

| Área           | %   | Precio       |
|----------------|-----|--------------|
| Administrativo | 25% | S/. 875.00   |
| Comercial      | 25% | S/. 875.00   |
| Operaciones    | 50% | S/. 1,750.00 |
| Total          |     | S/. 3,500.00 |

*Nota:* Elaboración propia

Cabe señalar que el contrato consta por el primer mes: Adelanto de alquiler + Garantía, teniendo como precio total la suma de S/. 7000.00

- **SERVICIO DE INTERNET Y TELEFONIA:**

Tabla 408.

*Cálculo de pago del servicio de internet y telefonía*

| Área           | %           | Precio (S/.) |
|----------------|-------------|--------------|
| Administrativo | 40%         | S/.84.00     |
| Comercial      | 40%         | S/.84.00     |
| Operaciones    | 20%         | S/.42.00     |
| Total          | <b>100%</b> | S/.210.00    |
|                |             | S/.172.20    |

*Nota:* Elaboración propia

- **SERVICIOS TERCERIZADOS: El presupuesto de servicios es de S/. 5225.00**

Se detalla en el siguiente cuadro global los siguientes gastos de servicios:

| <b>Descripción</b>                       | <b>Precio S/.</b> |
|--|-------------------|
| <b>Energía Eléctrica</b>                 | S/. 594           |
| <b>Agua</b>                              | S/. 142           |
| <b>Servicio de Internet</b>              | S/. 210           |
| <b>Servicio de Alquiler + (Garantía)</b> | S/. 7.000         |
| <b>Tercerizados</b>                      | S/. 5.225         |
| <b>Total</b>                             | S/. 13.171        |

*Figura 1147. Gastos totales de los servicios*

*Nota:* Elaboración propia

#### 6.4.5. Plano del centro de operaciones.

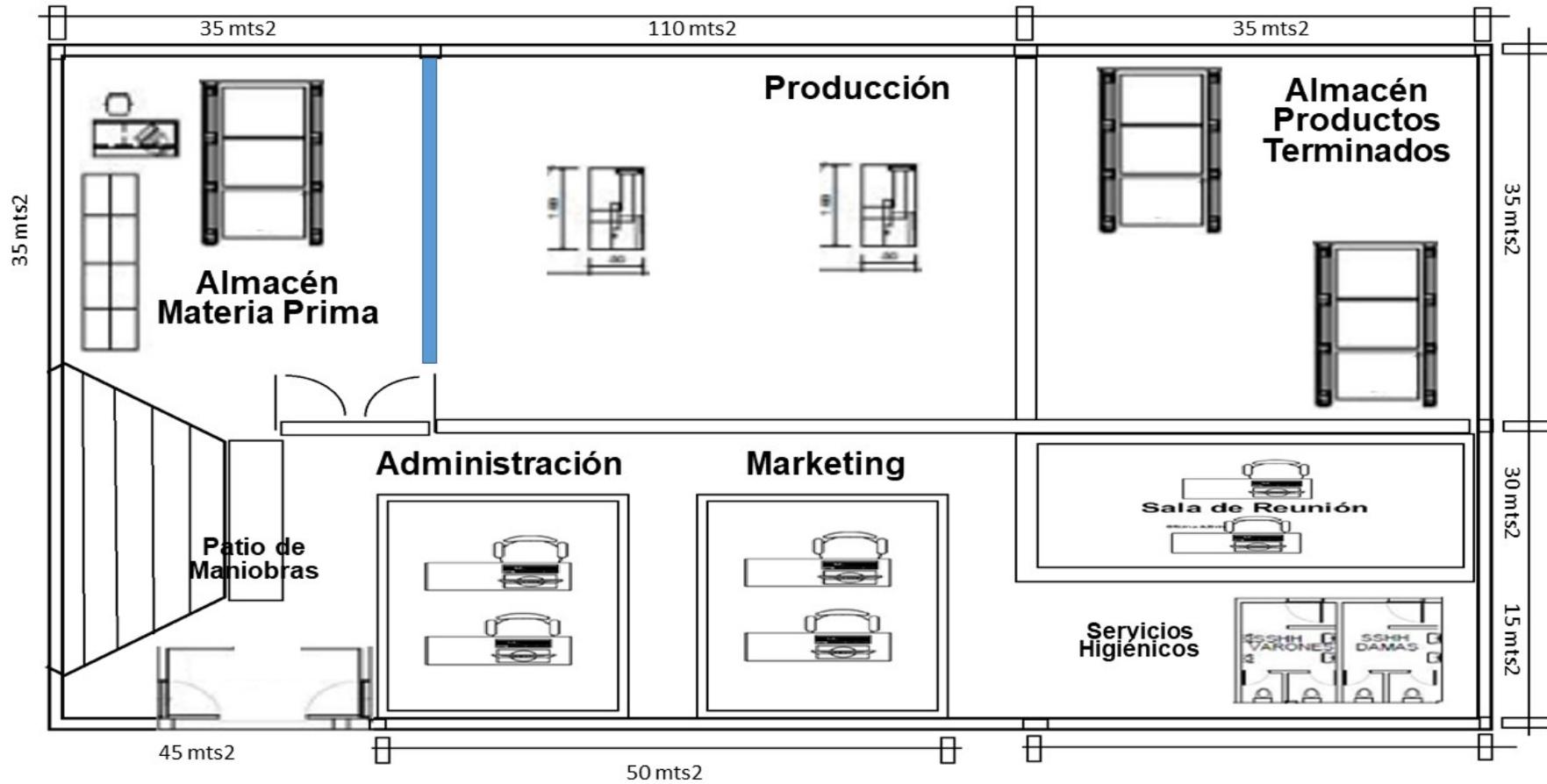


Figura 11518. Plano del centro de operaciones

Nota: Elaboración propia

#### 6.4.6. Descripción del centro de operaciones.

Nuestra planta estará contando con 320 m<sup>2</sup>, el cual se empleará en la distribución de las áreas y/o oficinas de acuerdo según la necesidad de espacio y capacidad de producción:

- **Almacén para materia prima:** Se dispone de un Área de 35 m<sup>2</sup>, para el debido control de movimientos de los insumos.
- **Área de Producción:** Se dispone de un Área de 110 m<sup>2</sup>, para realizar la elaboración industrial de nuestro Musse.
- **Oficinas para Áreas Administrativas:** Cuenta con 50 m<sup>2</sup> la para las diferentes departamentos como: Comercial (Ventas), operaciones y sala de reuniones. Cabe señalar que se realizara reuniones con los accionistas.
- **Patio de Maniobras:** Se dispone de un Área con 45 m<sup>2</sup> que servirá para la recepción, descarga y carga de los productos embalados.
- **Almacén de productos terminados:** Se dispone de un Área con 35 m<sup>2</sup>, habilitado para realizar la entrega del producto final a sus diferentes proveedores.
- **Sala de Comedor:** Para fines de reuniones o personal de la empresa.
- **Servicios Higiénicos:** Se dispone de un Área con 15 m<sup>2</sup>, con el único y solo concepto de servicios higiénicos.

| Descripción                     | Area mts2  |
|---------------------------------|------------|
| Almacén de materia prima        | 35         |
| Área de Producción              | 110        |
| Oficinas Administrativas        | 50         |
| Patio de Maniobras              | 45         |
| Almacén de productos terminados | 35         |
| Sala de Comedor                 | 30         |
| Servicios Higiénicos            | 15         |
| <b>Total</b>                    | <b>320</b> |

Figura 11619. Cantidad de mt<sup>2</sup> por cada área.

Fuente: Elaboración Propia

## 6.5. Responsabilidad social frente al entorno

### 6.5.1. Impacto ambiental.

Nuestra empresa está comprometida en colaborar con el medio ambiente, es por eso que tendrá el debido cuidado desde la recepción de materias primas, el proceso de elaboración industrial hasta el despacho del producto final que estará sujeto a ciertas normas de salud, exigiendo evaluaciones médicas como de laboratorio, así como también la debida limpieza de mano y la utilización de guantes durante la elaboración.



Figura 11720. Normas básicas de higiene para manipular los alimentos en la boca.

Fuente: Elaboración Propia

Se impulsará la práctica de reciclaje en nuestras instalaciones, tanto que se colocará tachos ecológicos para separar los desperdicios en diferentes contenedores que podría ser uno para plásticos, papel, cartón y vidrio. Para esto nuestros colaboradores serán capacitados de que este proceso será añadido a su rutina laboral.



Figura 1181. Tachos de reciclaje

Fuente: Elaboración Propia

En el tema de la energía eléctrica, hemos evaluado la eficiencia y capacidad de los equipos de nuestras plantas, para realizar un reordenamiento que les permita operar en su capacidad óptima. Ello nos permite plantearnos una meta de reducción de consumo de energía eléctrica al año.

#### **6.5.2. Con los trabajadores.**

Se respetará la jornada laboral de los trabajadores con respecto a los horarios que se establecieron en los contratos a fin de no perjudicar su rendimiento laboral, además de ello se les brindará la oportunidad de expandir sus conocimientos a través de capacitaciones gratuitas que se alineen a nuestros objetivos de negocio.

- Se darán todas las facilidades al trabajador referente a los materiales y equipos que necesite para la correcta realización de sus actividades.
- Se tendrá como prioridad la seguridad en el ámbito laboral para comodidad del colaborador, donde pueda contar con los implementos que aseguren su protección física.
- Se contará con capacitaciones cada cierto periodo para promover el desarrollo de nuevas técnicas para que el trabajador pueda aplicarlas en el día a día.
- El trabajador tendrá motivación por nuestra parte, ya que será reconocido por su eficiente desempeño premiándolo cada mes.
- A cada trabajador tendrá se le celebrará su onomástico.
- Habrá comunicación puertas abiertas de jefe a empleado.
- Se hará participe a los trabajadores de festividades como Aniversario de la empresa, Día de la madre, Día del Trabajo, Fiestas Patrias y Navidad.

#### **6.5.3. Con la comunidad.**

Postres Peruanos S.A.C está destinado a prevenir la desnutrición y anemia, este producto tiene un enfoque social. Desarrollaremos las siguientes actividades:

- Estaremos presentes en eventos de colegios, campañas de salud, charlas informativas con el fin de crear una cultura de prevención y protección a los niños peruanos.
- Vamos a contribuir a bajar la tasa de niños con desnutrición y anemia.
- Nuestro público objetivo son los niños, que al tener una alimentación balanceada mejoraran su rendimiento académico.
- Se buscará contratar personal que resida dentro del distrito donde se encuentra ubicada nuestra planta, esto nos beneficiará a los empleadores y empleados.

## Capítulo VII. Estudio Económico y Financiero

### 7.1. Inversiones

#### 7.1.1. Inversión en activo fijo depreciable.

Para este proyecto se ha considerado los siguientes activos fijos depreciables, los mismos que se pueden apreciar en diferentes categorías: Maquinarias, Mobiliario y Equipos y Equipos de Computación en los capítulos anteriores de este proyecto.

Tabla 419.

*Activos fijos depreciables*

| ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES                  |          |                     |                      |                     |                     |               |
|---|----------|---------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Descripción                                 | Cantidad | Precio Unitario     | Precio Total         | IGV 18 %            | Costo Total         | Mantenimiento |
| <b>ADMINISTRATIVA</b>                       |          |                     |                      |                     |                     |               |
| Laptop Hp                                   | 2        | S/.3,800.00         | S/.7,600.00          | S/.1,368.00         | S/.6,232.00         | Trimestral    |
| <b>Total Activos Fijos - Administrativa</b> |          | <b>S/.3,800.00</b>  | <b>S/.7,600.00</b>   | <b>S/.1,368.00</b>  | <b>S/.6,232.00</b>  |               |
| <b>Comercial</b>                            |          |                     |                      |                     |                     |               |
| Laptop Hp                                   | 2        | S/.3,800.00         | S/.7,600.00          | S/.1,368.00         | S/.6,232.00         | Trimestral    |
| <b>Total Activos Fijos - Comercial</b>      |          | <b>S/.3,800.00</b>  | <b>S/.7,600.00</b>   | <b>S/.1,368.00</b>  | <b>S/.6,232.00</b>  |               |
| <b>OPERACIONES</b>                          |          |                     |                      |                     |                     |               |
| Laptop Hp                                   | <b>2</b> | S/.3,800.00         | S/.7,600.00          | S/.1,368.00         | S/.6,232.00         | Trimestral    |
| Marmita                                     | 1        | S/.16,000.00        | S/.16,000.00         | S/.2,880.00         | S/.13,120.00        | Trimestral    |
| Llenadora y selladora                       | 1        | S/.49,500.00        | S/.49,500.00         | S/.8,910.00         | S/.40,590.00        | Trimestral    |
| Refractómetro Industrial digital            | 3        | S/.3,000.00         | S/.9,000.00          | S/.1,620.00         | S/.7,380.00         | Trimestral    |
| Stockas industrial                          | 2        | S/.2,600.00         | S/.5,200.00          | S/.936.00           | S/.4,264.00         | Trimestral    |
| <b>Total Activos Fijos - Operaciones</b>    |          | <b>S/.74,900.00</b> | <b>S/.87,300.00</b>  | <b>S/.15,714.00</b> | <b>S/.71,586.00</b> | TRIMESTRAL    |
| <b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>                  |          |                     | <b>S/.102,500.00</b> | <b>S/.18,450.00</b> | <b>S/.84,050.00</b> |               |

*Nota:* Elaboración propia

### 7.1.2. Inversión en Activo Intangible.

El activo intangible está conformado por la inversión realizada en las siguientes categorías:

Tabla 50.

#### Activo intangible

| CONCEPTO  | PRECIO             | IGV              | COSTO              |
|---|--------------------|------------------|--------------------|
| <b>Gastos Notariales</b>                                    | <b>S/.929.00</b>   | <b>S/.95.40</b>  | <b>S/.833.60</b>   |
| Búsqueda de nombre  | S/.5.00            | S/.0.00          | S/.5.00            |
| Reserva de nombre   | S/.20.00           | S/.0.00          | S/.20.00           |
| Elaboración de minuta y Escritura Publica                   | S/.530.00          | S/.95.40         | S/.434.60          |
| Inscripción en Registros públicos                           | S/.374.00          |                  | S/.374.00          |
| <b>Licencia de funcionamiento y Autorización Publicidad</b> | <b>S/.280.90</b>   | <b>S/.0.00</b>   | <b>S/.280.90</b>   |
| <b>Licencias de Sistema</b>                                 | <b>S/.2,459.00</b> | <b>S/.442.62</b> | <b>S/.2,016.38</b> |
| Licencias Microsoft   | S/.1,450.00        | S/.261.00        | S/.1,189.00        |
| Antivirus   | S/.1,009.00        | S/.181.62        | S/.827.38          |
| <b>Licencias de Digesa</b>                                  | <b>S/.1,600.00</b> | <b>S/.288.00</b> | <b>S/.1,312.00</b> |
| <b>Marcas y Patentes</b>                                    | <b>S/.604.50</b>   | <b>S/.0.00</b>   | <b>S/.604.50</b>   |
| Registro de marca   | S/.535.00          | S/.0.00          | S/.535.00          |
| Búsqueda Figurativa y Fonética                              | S/.69.50           | S/.0.00          | S/.69.50           |
| <b>TOTAL ACTIVO INTANGIBLE</b>                              | <b>S/.4,273.40</b> | <b>S/.538.02</b> | <b>S/.3,735.38</b> |

Nota: Elaboración propia

### 7.1.3. Inversión en Gastos Pre-Operativos.

En este punto se considera el acondicionamiento del local para que pueda funcionar como cualquier lugar industrial de producción, también se incluyen los gastos de personal, servicios, alquiler y bienes no depreciables de producción.

Tabla 51.

#### Gastos pre-operativos

| DESCRIPCION                      | Precio           | IGV%          | Costo            |
|----------------------------------|------------------|---------------|------------------|
| <b>ACONDICINAMIENTO DE LOCAL</b> | <b>S/.5,150</b>  | <b>S/.927</b> | <b>S/.4,223</b>  |
| Pintado de interior              | S/.750           | S/.135        | S/.615           |
| Instalación servicios Eléctricos | S/.2,400         | S/.432        | S/.1,968         |
| División de Oficina              | S/.2,000         | S/.360        | S/.1,640         |
| <b>GASTOS DE PERSONAL</b>        | <b>S/.15,900</b> | <b>S/.0</b>   | <b>S/.15,900</b> |
| Administrador general            | S/.2,500         | S/.0          | S/.2,500         |
| Asistente adm y finanzas         | S/.1,800         | S/.0          | S/.1,800         |
| Jefe de marketing y ventas       | S/.2,200         | S/.0          | S/.2,200         |
| Ejecutivo de ventas              | S/.1,800         | S/.0          | S/.1,800         |
| Supervisor de producción         | S/.2,200         | S/.0          | S/.2,200         |
| Operario de producción           | S/.1,800         | S/.0          | S/.1,800         |
| Operario de almacén              | S/.1,800         | S/.0          | S/.1,800         |
| Operario de despacho             | S/.1,800         | S/.0          | S/.1,800         |

|  |                  |                 |                  |
|--|------------------|-----------------|------------------|
| <b>SERVICIOS</b>                                   | <b>S/.13,171</b> | <b>S/.1,111</b> | <b>S/.12,060</b> |
| Servicios públicos (luz, agua, teléfono, internet) | S/.946           | S/.170          | S/.776           |
| Servicio Tercerizados (MOI)                        | S/.5,225         | S/.941          | S/.4,285         |
| Adelanto de alquiler (garantía)                    | S/.7,000         |                 | S/.7,000         |
| <b>ÚTILES</b>                                      | <b>S/.22,617</b> | <b>S/.4,071</b> | <b>S/.18,546</b> |
| Útiles de Oficina                                  | S/.1,948         | S/.351          | S/.1,597         |
| Útiles de Limpieza                                 | S/.505           | S/.91           | S/.414           |
| Bienes no depreciables                             | S/.20,164        | S/.3,630        | S/.16,534        |
| <b>MARKETING</b>                                   |                  |                 |                  |
| Campaña de Lanzamiento                             | S/.22,500        | S/.4,050        | S/.18,450        |
| <b>GASTO TOTAL PRE-OPERATIVOS</b>                  | <b>S/.56,838</b> | <b>S/.6,109</b> | <b>S/.50,729</b> |

Nota: Elaboración propia

#### 7.1.4. Inversión en Inventarios Iniciales.

No se tiene inventario Inicial solo se tiene la compra de la Materia Prima.

Tabla 422.

*Inversión en inventarios iniciales*

|                        | <b>Enero</b> | <b>Febrero</b> | <b>Marzo</b> |
|------------------------|--------------|----------------|--------------|
| <b>MONTO EN SOLES</b>  | S/.19,754.27 | S/.19,754.27   | S/.20,434.87 |
| <b>TOTAL NECESIDAD</b> | S/.59,943.40 |                |              |

Nota: Elaboración propia

#### 7.1.5. Inversión en capital de trabajo

Para poder calcular el capital del trabajo necesario, hemos utilizado del déficit acumulado, por el cual consideramos nuestro total de ingresos por efectivos ventas menos el total de los egresos efectivos en el periodo de los 12 meses de operación del negocio.

Tabla 433.

## Inversión en capital de trabajo

|                                     | AÑO1                 |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                      |                      |                      |                      |
|-------------------------------------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|                                     | Enero                | Febrero             | Marzo               | Abril               | Mayo                | Junio               | Julio               | Agosto              | Septiembre           | Octubre              | Noviembre            | Diciembre            |
| <b>INGRESOS</b>                     |                      |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                      |                      |                      |                      |
| Ventas                              | 69,729               | 69,729              | 72,167              | 72,167              | 72,167              | 72,167              | 72,326              | 72,326              | 72,167               | 72,167               | 72,167               | 69,729               |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>               | <b>S/.69,729.26</b>  | <b>S/.69,729.26</b> | <b>S/.72,166.61</b> | <b>S/.72,166.61</b> | <b>S/.72,166.61</b> | <b>S/.72,166.61</b> | <b>S/.72,325.57</b> | <b>S/.72,325.57</b> | <b>S/.72,166.61</b>  | <b>S/.72,166.61</b>  | <b>S/.72,166.61</b>  | <b>S/.69,729.26</b>  |
| <b>EGRESOS</b>                      |                      |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                      |                      |                      |                      |
| Compras                             | S/.15,966.27         | S/.15,966.27        | S/.16,524.37        | S/.16,524.37        | S/.16,524.37        | S/.16,524.37        | S/.16,560.76        | S/.16,560.76        | S/.16,524.37         | S/.16,524.37         | S/.16,524.37         | S/.15,966.27         |
| Sueldos totales                     | S/.21,705.24         | S/.21,705.24        | S/.21,705.24        | S/.21,705.24        | S/.21,705.24        | S/.21,705.24        | S/.21,705.24        | S/.21,705.24        | S/.21,705.24         | S/.21,705.24         | S/.21,705.24         | S/.21,705.24         |
| Servicios                           | S/.945.80            | S/.945.80           | S/.945.80           | S/.945.80           | S/.945.80           | S/.945.80           | S/.945.80           | S/.945.80           | S/.945.80            | S/.945.80            | S/.945.80            | S/.945.80            |
| Alquiler                            | S/.3,500.00          | S/.3,500.00         | S/.3,500.00         | S/.3,500.00         | S/.3,500.00         | S/.3,500.00         | S/.3,500.00         | S/.3,500.00         | S/.3,500.00          | S/.3,500.00          | S/.3,500.00          | S/.3,500.00          |
| Gastos Terciarizados                | S/.5,225.00          | S/.5,225.00         | S/.5,225.00         | S/.5,225.00         | S/.5,225.00         | S/.5,225.00         | S/.5,225.00         | S/.5,225.00         | S/.5,225.00          | S/.5,225.00          | S/.5,225.00          | S/.5,225.00          |
| publicidad                          | S/.1,366.67          | S/.1,366.67         | S/.1,366.67         | S/.1,366.67         | S/.1,366.67         | S/.1,366.67         | S/.1,366.67         | S/.1,366.67         | S/.1,366.67          | S/.1,366.67          | S/.1,366.67          | S/.1,366.67          |
| IGV                                 | S/.0.00              | S/.0.00             | S/.0.00             | S/.0.00             |                     | S/.2,389.08         | S/.7,983.45         | S/.7,436.53         | S/.8,004.07          | S/.7,983.45          | S/.7,541.91          | S/.7,857.45          |
| Adelanto imp a la renta             | S/.20,570.13         | S/.20,570.13        | S/.21,289.15        | S/.21,289.15        | S/.21,289.15        | S/.21,289.15        | S/.21,336.04        | S/.21,336.04        | S/.21,289.15         | S/.21,289.15         | S/.21,289.15         | S/.20,570.13         |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>                | <b>S/.69,279.11</b>  | <b>S/.69,279.11</b> | <b>S/.70,556.22</b> | <b>S/.70,556.22</b> | <b>S/.70,556.22</b> | <b>S/.72,945.31</b> | <b>S/.78,622.96</b> | <b>S/.78,076.04</b> | <b>S/.78,560.29</b>  | <b>S/.78,539.67</b>  | <b>S/.78,098.13</b>  | <b>S/.77,136.56</b>  |
| Flujo Neto                          | <b>S/.450.15</b>     | <b>S/.450.15</b>    | <b>S/.1,610.39</b>  | <b>S/.1,610.39</b>  | <b>S/.1,610.39</b>  | <b>-S/.778.70</b>   | <b>-S/.6,297.39</b> | <b>-S/.5,750.47</b> | <b>-S/.6,393.68</b>  | <b>-S/.6,373.06</b>  | <b>-S/.5,931.52</b>  | <b>-S/.7,407.30</b>  |
| Saldo Inicial                       | <b>S/.0.00</b>       | <b>S/.450.15</b>    | <b>S/.900.30</b>    | <b>S/.2,510.69</b>  | <b>S/.4,121.07</b>  | <b>S/.5,731.46</b>  | <b>S/.4,952.76</b>  | <b>-S/.1,344.63</b> | <b>-S/.7,095.10</b>  | <b>-S/.13,488.79</b> | <b>-S/.19,861.85</b> | <b>-S/.25,793.36</b> |
| Saldo Acumulado                     | <b>S/.450.15</b>     | <b>S/.900.30</b>    | <b>S/.2,510.69</b>  | <b>S/.4,121.07</b>  | <b>S/.5,731.46</b>  | <b>S/.4,952.76</b>  | <b>-S/.1,344.63</b> | <b>-S/.7,095.10</b> | <b>-S/.13,488.79</b> | <b>-S/.19,861.85</b> | <b>-S/.25,793.36</b> | <b>-S/.33,200.66</b> |
| <b>DEFICIT (CAPITAL DE TRABAJO)</b> | <b>-S/.38,932.12</b> |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                     |                      |                      |                      |                      |

Nota: Elaboración propia

Tabla 444.

## Capital de trabajo necesario

| CAPITAL DE TRABAJO - ANUAL      | AÑO 0                | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5               |
|---------------------------------|----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|---------------------|
| Ventas                          |                      | S/.859,005.18    | S/.952,725.87    | S/.962,348.40    | S/.972,068.12    | S/.981,886.01       |
| Capital de trabajo Necesario    |                      | S/.38,932.12     | S/.39,325.33     | S/.39,722.52     | S/.40,123.72     | S/.40,528.97        |
| Inversión capital de trabajo    | <b>-S/.38,932.12</b> | <b>S/.393.21</b> | <b>S/.397.19</b> | <b>S/.401.20</b> | <b>S/.405.25</b> |                     |
| Recuperación Capital de trabajo |                      |                  |                  |                  |                  | <b>S/.40,528.97</b> |

Nota: Elaboración propia

**7.1.6. Liquidación del IGV.**

En la siguiente tabla se muestra el pago mensual de impuestos que se realizará en el primer año ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

Tabla 455.

Liquidación del IGV

|                                | Base              | AÑO 1             |                   |                   |                   |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|                                |                   | Enero             | Febrero           | Marzo             | Abril             | Mayo             | Junio           | Julio           | Agosto          | Septiembre      | Octubre         | Noviembre       | Diciembre       |
| IGV Ventas                     |                   | S/.12,551         | S/.12,551         | S/.12,990         | S/.12,990         | S/.12,990        | S/.12,990       | S/.13,019       | S/.13,019       | S/.12,990       | S/.12,990       | S/.12,990       | S/.12,551       |
| Total IGV Compras - Servicios  | S/.35,887         | S/.5,326          | S/.4,884          | S/.5,133          | S/.5,448          | S/.5,007         | S/.5,007        | S/.5,582        | S/.5,015        | S/.5,007        | S/.5,448        | S/.5,133        | S/.4,884        |
| Inversión                      | S/.35,887         |                   |                   |                   |                   |                  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| IGV Compras                    |                   | S/.3,505          | S/.3,505          | S/.3,627          | S/.3,627          | S/.3,627         | S/.3,627        | S/.3,635        | S/.3,635        | S/.3,627        | S/.3,627        | S/.3,627        | S/.3,505        |
| IGV Servicios y suministros    |                   | S/.170            | S/.170            | S/.170            | S/.170            | S/.170           | S/.170          | S/.170          | S/.170          | S/.170          | S/.170          | S/.170          | S/.170          |
| IGV Publicidad                 |                   | S/.300            | S/.300            | S/.300            | S/.300            | S/.300           | S/.300          | S/.300          | S/.300          | S/.300          | S/.300          | S/.300          | S/.300          |
| IGV compras Útiles             |                   | S/.442            | S/.0              | S/.0              | S/.442            | S/.0             | S/.0            | S/.442          | S/.0            | S/.0            | S/.442          | S/.0            | S/.0            |
| IGV Servicios de mantenimiento |                   | S/.0              |                   | S/.126            | S/.0              | S/.0             | S/.0            | S/.126          | S/.0            | S/.0            | S/.0            | S/.126          | S/.0            |
| IGV por Servicio tercerizado   |                   | S/.909            | S/.909            | S/.909            | S/.909            | S/.909           | S/.909          | S/.909          | S/.909          | S/.909          | S/.909          | S/.909          | S/.909          |
| IGV por Pagar                  | <b>-S/.35,887</b> | S/.7,226          | S/.7,667          | S/.7,857          | S/.7,542          | S/.7,983         | S/.7,983        | S/.7,437        | S/.8,004        | S/.7,983        | S/.7,542        | S/.7,857        | S/.7,667        |
| <b>CREDITO FISCAL</b>          |                   | <b>-S/.35,887</b> | <b>-S/.28,661</b> | <b>-S/.20,994</b> | <b>-S/.13,136</b> | <b>-S/.5,594</b> |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |
| IGV Compra - IGV Venta         |                   | S/.7,226          | S/.7,667          | S/.7,857          | S/.7,542          | S/.7,983         | S/.7,983        | S/.7,437        | S/.8,004        | S/.7,983        | S/.7,542        | S/.7,857        | S/.7,667        |
|                                |                   | <b>-S/.28,661</b> | <b>-S/.20,994</b> | <b>-S/.13,136</b> | <b>-S/.5,594</b>  | <b>S/.2,389</b>  | <b>S/.7,983</b> | <b>S/.7,437</b> | <b>S/.8,004</b> | <b>S/.7,983</b> | <b>S/.7,542</b> | <b>S/.7,857</b> | <b>S/.7,667</b> |
| <b>PAGO IGV</b>                |                   | S/.0              | S/.0              | S/.0              | -S/.5,594         | S/.2,389         | S/.7,983        | S/.7,437        | S/.8,004        | S/.7,983        | S/.7,542        | S/.7,857        | S/.7,667        |

Nota: Elaboración propia

Tabla 466.

Liquidación del IGV 2020 - 2024

|                    | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5             |
|--------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| IGV Ventas         | S/.154,621       | S/.163,324       | S/.164,974       | S/.166,640       | S/.168,323        |
| IGV Operaciones    | S/.97,758        | S/.66,582        | S/.67,065        | S/.67,554        | S/.68,047         |
| <b>PAGO DE IGV</b> | <b>S/.56,863</b> | <b>S/.96,743</b> | <b>S/.97,909</b> | <b>S/.99,086</b> | <b>S/.100,276</b> |

Nota: Elaboración propia

### 7.1.7. Resumen de estructura de inversiones.

La estructura de inversión de Postres Peruanos S.A.C tendrá inversiones en activos fijos depreciables, activos intangibles, gastos pre-operativos, inventarios iniciales y capital de trabajo.

En el siguiente cuadro se detalla el porcentaje de cada uno de ellos con respecto a la inversión total del proyecto.

Tabla 477.

#### *Inversión en activos fijos*

| <b>Inversión en Activos Fijos</b>               | <b>Precio</b>     | <b>IGV</b>       | <b>Costo</b>      |
|---|-------------------|------------------|-------------------|
| Activos fijos - Administración                  | S/.7,600          | S/.1,368         | S/.6,232          |
| Activo fijos - Comercial                        | S/.7,600          | S/.1,368         | S/.6,232          |
| Activos fijos - Operaciones                     | S/.87,300         | S/.15,714        | S/.71,586         |
| <b>Total Inversión Activos</b>                  | <b>S/.102,500</b> | <b>S/.18,450</b> | <b>S/.84,050</b>  |
| Activos Intangibles                             | S/.4,273          | S/.538           | S/.3,735          |
| <b>Total Activos Intangibles</b>                | <b>S/.4,273</b>   | <b>S/.538</b>    | <b>S/.3,735</b>   |
| <b>Inversión en Activos Intangible</b>          | <b>Precio</b>     | <b>IGV</b>       | <b>Costo</b>      |
| Gastos Preoperativos                            | S/.56,838         | S/.6,109         | S/.50,729         |
| <b>Total Inversión en Gastos Pre operativos</b> | <b>S/.56,838</b>  | <b>S/.6,109</b>  | <b>S/.50,729</b>  |
| MP Inicial                                      | S/.59,943         | S/.10,790        | S/.49,154         |
| Capital de trabajo                              | S/.38,932         | -                | -                 |
| <b>Total Inversiones</b>                        | <b>S/.262,487</b> | <b>S/.35,887</b> | <b>S/.187,668</b> |

*Nota:* Elaboración propia

## 7.2. Financiamiento

### 7.2.1. Estructura de financiamiento.

A continuación, en el siguiente cuadro vemos el monto de la inversión que será financiado, el cual asciende a S/ 65,622 al 25% y el monto de S/ 196,865 al 75% de capital propio.

| <b>INVERSIONES</b>          | <b>Inversion Sin IGV</b> | <b>IGV</b>        | <b>Inversion con IGV</b> |
|-----------------------------|--------------------------|-------------------|--------------------------|
| <b>Activo Fijo</b>          | S/. 84.050               | S/. 18.450        | S/. 102.500              |
| <b>Activo Intangible</b>    | S/. 3.735                | S/. 538           | S/. 4.273                |
| <b>Gastos Preoperativos</b> | S/. 50.729               | S/. 6.109         | S/. 56.838               |
| <b>MP Inicial</b>           | S/. 49.154               | S/. 10.790        | S/. 59.943               |
| <b>Capital de trabajo</b>   |                          | -                 | S/. 38.932               |
| <b>Total Inversiones</b>    | <b>S/. 187.668</b>       | <b>S/. 35.887</b> | <b>S/. 262.486</b>       |

*Figura 1192.* Inversiones

*Nota:* Elaboración propia

Se determinó que el 75% de la inversión, será financiado por los socios y/o integrantes de la empresa en participaciones iguales.

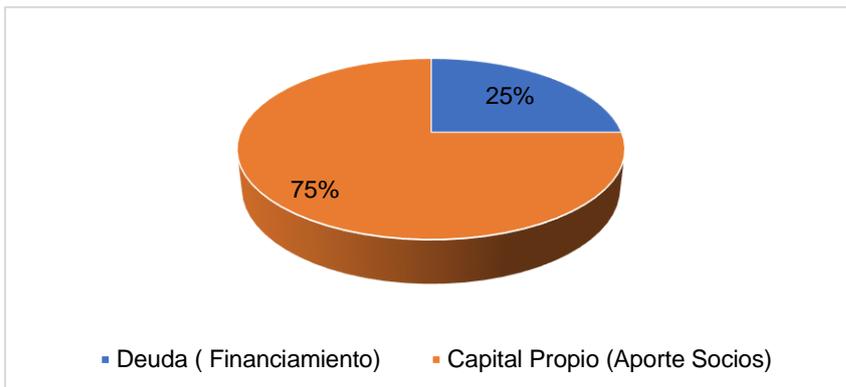


Figura 1203. Tipos de financiamiento

Nota: Elaboración propia

Tabla 488.

*Inversión en activos fijos*

| ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO  |     |         |      |
|--------------------------------|-----|---------|------|
| Deuda (Financiamiento)         | S/. | 65,622  | 25%  |
| Capital Propio (Aporte Socios) | S/. | 196,865 | 75%  |
| Inversión Total                | S/. | 262,487 | 100% |

Nota: Elaboración propia

### 7.2.2. Financiamiento del activo fijo.

Para su respectiva ejecución de la Deuda (Financiamiento), se llegó a realizar una investigación de condiciones, garantías y necesidades que tienen líneas de crédito disponibles y orientadas para las empresas MYPE's, se trabajará con el siguiente banco (Caja Huancayo).

Tabla 499.

*Financiamiento del activo fijo*

|                      |               |        |                      |
|----------------------|---------------|--------|----------------------|
| <b>PRESTAMO</b>      | S/.           | 65,622 | -                    |
| <b>TCEA</b>          | <b>26.82%</b> |        | <b>Caja Arequipa</b> |
| <b>TCEM</b>          | 2.00%         |        | -                    |
| <b>PLAZO</b>         |               | 36     | Meses                |
| <b>CUOTA MENSUAL</b> | S/.           |        | 2,574                |

Nota: Elaboración propia

Tabla 60.

*Cronograma de pagos del activo fijo*

| <b>Periodo</b> | <b>Deuda</b> | <b>Interés</b>   | <b>Amortización</b> | <b>Cuota</b>     |
|----------------|--------------|------------------|---------------------|------------------|
| 1              | S/.65,622    | S/.1,312         | S/.1,262            | S/.2,574         |
| 2              | S/.64,360    | S/.1,287         | S/.1,287            | S/.2,574         |
| 3              | S/.63,072    | S/.1,261         | S/.1,313            | S/.2,574         |
| 4              | S/.61,759    | S/.1,235         | S/.1,339            | S/.2,574         |
| 5              | S/.60,420    | S/.1,208         | S/.1,366            | S/.2,574         |
| 6              | S/.59,053    | S/.1,181         | S/.1,394            | S/.2,574         |
| 7              | S/.57,660    | S/.1,153         | S/.1,421            | S/.2,574         |
| 8              | S/.56,239    | S/.1,125         | S/.1,450            | S/.2,574         |
| 9              | S/.54,789    | S/.1,096         | S/.1,479            | S/.2,574         |
| 10             | S/.53,310    | S/.1,066         | S/.1,508            | S/.2,574         |
| 11             | S/.51,802    | S/.1,036         | S/.1,539            | S/.2,574         |
| 12             | S/.50,263    | S/.1,005         | S/.1,569            | S/.2,574         |
| 13             | S/.48,694    | S/.974           | S/.1,601            | S/.2,574         |
| 14             | S/.47,093    | S/.942           | S/.1,633            | S/.2,574         |
| 15             | S/.45,460    | S/.909           | S/.1,665            | S/.2,574         |
| 16             | S/.43,795    | S/.876           | S/.1,699            | S/.2,574         |
| 17             | S/.42,096    | S/.842           | S/.1,733            | S/.2,574         |
| 18             | S/.40,364    | S/.807           | S/.1,767            | S/.2,574         |
| 19             | S/.38,597    | S/.772           | S/.1,803            | S/.2,574         |
| 20             | S/.36,794    | S/.736           | S/.1,839            | S/.2,574         |
| 21             | S/.34,955    | S/.699           | S/.1,875            | S/.2,574         |
| 22             | S/.33,080    | S/.662           | S/.1,913            | S/.2,574         |
| 23             | S/.31,167    | S/.623           | S/.1,951            | S/.2,574         |
| 24             | S/.29,216    | S/.584           | S/.1,990            | S/.2,574         |
| 25             | S/.27,226    | S/.544           | S/.2,030            | S/.2,574         |
| 26             | S/.25,196    | S/.504           | S/.2,071            | S/.2,574         |
| 27             | S/.23,125    | S/.462           | S/.2,112            | S/.2,574         |
| 28             | S/.21,013    | S/.420           | S/.2,154            | S/.2,574         |
| 29             | S/.18,859    | S/.377           | S/.2,197            | S/.2,574         |
| 30             | S/.16,662    | S/.333           | S/.2,241            | S/.2,574         |
| 31             | S/.14,421    | S/.288           | S/.2,286            | S/.2,574         |
| 32             | S/.12,134    | S/.243           | S/.2,332            | S/.2,574         |
| 33             | S/.9,803     | S/.196           | S/.2,378            | S/.2,574         |
| 34             | S/.7,424     | S/.148           | S/.2,426            | S/.2,574         |
| 35             | S/.4,998     | S/.100           | S/.2,474            | S/.2,574         |
| 36             | S/.2,524     | S/.50            | S/.2,524            | S/.2,574         |
| <b>TOTALES</b> |              | <b>S/.27,057</b> | <b>S/.65,622</b>    | <b>S/.92,679</b> |

Nota: Elaboración propia

En el siguiente cuadro se detalla un análisis de servicio de deuda analizada.

Tabla 61.

*Servicio de deuda*

|               | Año 1      | Año 2     | Año 3     |
|---------------|------------|-----------|-----------|
| Intereses     | S/. 13,965 | S/. 9,425 | S/. 3,667 |
| Escudo Fiscal | S/. 4,120  | S/. 2,780 | S/. 1,082 |

Nota: Elaboración propia

Cuadro global por saldo, interés, amortización y cuota.

| Año | Saldo      | Interes    | Amortización | Cuota      |
|-----|------------|------------|--------------|------------|
| 0   | S/. 65.622 | 0          | 0            | 0          |
| 1   | S/. 50.263 | S/. 13.965 | S/. 16.928   | S/. 30.893 |
| 2   | S/. 29.216 | S/. 9.425  | S/. 21.468   | S/. 30.893 |
| 3   | S/. 2.524  | S/. 3.667  | S/. 27.226   | S/. 30.893 |

Figura 1214. Pago de la deuda

Nota: Elaboración propia

Comparaciones de Tasas de Crecimiento con otras entidades Bancarias:

| TASAS COMPARATIVAS     |        |
|------------------------|--------|
| ENTIDADES BANCARIAS    | TCEA   |
| BANCO CONTINENTAL BBVA | 40.63% |
| BANCO DE CREDITO       | 31.48% |
| BANCO SCOTIABANK       | 34.04% |
| CAJA AREQUIPA          | 26.82% |

Figura 1225. Comparación de tasas de interés

Nota: Elaboración propia

### 7.2.3. Financiamiento del capital de trabajo.

Los S/. 196,490 se detallan en el siguiente cuadro, según los aportes de cada uno de los socios al proyecto.

| APORTE DE CADA SOCIO                  |                    |             |
|---------------------------------------|--------------------|-------------|
| Lucio Castro , Gerald                 | S/. 39.373         | 20%         |
| Machuca Polo, Roberto Jesús           | S/. 39.373         | 20%         |
| Osorio Villavicencio, Carmen Cristina | S/. 39.373         | 20%         |
| Pujay López, Jennifer Yanira          | S/. 39.373         | 20%         |
| Quispe Collantes, Jenny Roxana        | S/. 39.373         | 20%         |
| <b>Aportes de los socios</b>          | <b>S/. 196.865</b> | <b>100%</b> |

Figura 1236. Aporte de los socios

Nota: Elaboración propia

### 7.3. Ingresos anuales

#### 7.3.1. Ingresos por ventas.

Se detalla el siguiente cuadro de Resumen Ingresos por Ventas:

Tabla 502.

#### *Ingreso por ventas mensuales*

|                  |        | AÑO1      |           |           |           |           |           |           |           |            |           |           |           |
|------------------|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
|                  | Precio | Enero     | Febrero   | Marzo     | Abril     | Mayo      | Junio     | Julio     | Agosto    | Septiembre | Octubre   | Noviembre | Diciembre |
| TOTAL            |        |           |           |           |           |           |           |           |           |            |           |           |           |
| VENTAS MENSUALES | 1.05   | S/.69,729 | S/.69,729 | S/.72,167 | S/.72,167 | S/.72,167 | S/.72,167 | S/.72,326 | S/.72,326 | S/.72,167  | S/.72,167 | S/.72,167 | S/.69,729 |

*Nota:* Elaboración propia

Tabla 513.

#### *Ingreso por ventas anuales*

| Mes            | Año 1   | Año 2   | Año 3   | Año 4   | Año 5   |
|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| TOTAL UNIDADES | 818,100 | 907,358 | 916,522 | 925,779 | 935,130 |
| TOTAL SOLES    | 859,005 | 952,726 | 962,348 | 972,068 | 981,886 |

*Nota:* Elaboración propia

Se puede concluir que existe un incremento en las ventas año a año por concepto de moneda en soles, incrementando unidades vendidas de año en año durante el horizonte del proyecto, cabe señalar que tenemos un crecimiento aproximado de 9 a 10 mil soles.

### 7.3.2. Recuperación de capital de trabajo.

Anualmente nuestro capital de trabajo aumenta mediante el incremento de ventas desde S/. 859,005 para el primer año y para el final del proyecto es de S/. 981,886. El comportamiento del capital de trabajo del proyecto es según la siguiente manera, obteniendo una recuperación de capital de trabajo en el último año del horizonte del proyecto de S/. 40,529.

Tabla 524.

#### Capital de trabajo

| Capital de trabajo - anual      | Año 0                | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5               |
|---------------------------------|----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|---------------------|
| Ventas                          |                      | S/.859,005.18    | S/.952,725.87    | S/.962,348.40    | S/.972,068.12    | S/.981,886.01       |
| Capital de trabajo Necesario    |                      | S/.38,932.12     | S/.39,325.33     | S/.39,722.52     | S/.40,123.72     | S/.40,528.97        |
| Inversión capital de trabajo    | <b>-S/.38,932.12</b> | <b>S/.393.21</b> | <b>S/.397.19</b> | <b>S/.401.20</b> | <b>S/.405.25</b> |                     |
| Recuperación Capital de trabajo |                      |                  |                  |                  |                  | <b>S/.40,528.97</b> |

Nota: Elaboración propia

|       |   |   |
|-------|---|---|
| Ratio | = | $\frac{\text{Capital de Trabajo requerido}}{\text{Ventas}}$ |
|-------|---|---|

|  |   |      |
|--|---|------|
| Ratio de necesidad de capital de trabajo | = | 4,7% |
|--|---|------|

Figura 1247. Ratio de capital de trabajo

Nota: Elaboración propia

Se puede dar por conclusión que en el año 1 se realiza una fuerte inversión en capital de trabajo, el cual va incrementando según las necesidades del negocio, y al final del horizonte del proyecto año 5, se recupera el capital de trabajo generando ventajas económicas.

### 7.3.3. Valor de Desecho Neto del activo fijo.

El valor de desecho neto de los activos del proyecto se presenta en el siguiente cuadro por áreas que se asigna al final del horizonte del proyecto, a los saldos de la inversión realizada

$$\text{Valor de Desecho (VD)} = \text{VL} + [ (\text{VM} - \text{VL}) * (1 - \text{tIR}) ]$$

en donde:  
VM = Valor de Mercado (estimado)  
VL = Valor en Libros  
tIR = Tasa de Impuesto a la Renta (29.5%)

Figura 12528. Cálculo del desecho neto

Nota: Elaboración propia

En este cuadro vemos el importe General del Valor de Desecho Neto del activo fijo con su I.G.V. respectivo.

Tabla 535.

*Capital de trabajo*

|                                | <b>Costo Inicial (s/.)</b> | <b>Valor de mercado</b>    | <b>Estimados sobre costo</b> |
|--------------------------------|----------------------------|----------------------------|------------------------------|
| Equipamiento de Administración | S/.6,232                   | S/.2,804                   | 45%                          |
| Equipamiento de área Comercial | S/.6,232                   | S/.2,804                   | 45%                          |
| Equipamiento de Operaciones    | S/.71,586                  | S/.32,214                  | 45%                          |
|                                |                            | <b>Valor Total</b>         | <b>S/.37,823</b>             |
|                                |                            | <b>IGV</b>                 | S/.8,303                     |
|                                |                            | <b>Valor Total con IGV</b> | <b>S/.46,125</b>             |

Nota: Elaboración propia

Tabla 546.

*Depreciación*

| Descripción                      | Vida útil contable (años) | Depreciación AÑO 1 | Depreciación AÑO 2 | Depreciación AÑO 3 | Depreciación AÑO 4 | Depreciación AÑO 5 | Depreciación acumulada (5 años) | Valor en libros (5to año) | Valor mercado S/. | Valor residual al 5to año (Valor de desecho neto) |
|----------------------------------|---------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------------------|---------------------------|-------------------|---|
| <b>ADMINISTRATIVA</b>            |                           |                    |                    |                    |                    |                    |                                 |                           |                   |   |
| Laptop Hp                        | 4                         | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.0               | S/.6,232                        | S/.0                      | S/.2,804          | S/.1,977  |
| TOTAL                            |                           | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.0               | S/.6,232                        | S/.0                      | S/.2,804          | S/.1,977  |
| <b>COMERCIAL</b>                 |                           |                    |                    |                    |                    |                    |                                 |                           |                   |   |
| Laptop Hp                        | 4                         | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.0               | S/.6,232                        | S/.0                      | S/.2,804          | S/.1,977  |
| TOTAL                            |                           | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.0               | S/.6,232                        | S/.0                      | S/.2,804          | S/.1,977  |
| <b>OPERACIONES</b>               |                           |                    |                    |                    |                    |                    |                                 |                           |                   |   |
| Laptop Hp                        | 4                         | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.1,558           | S/.0               | S/.6,232                        | S/.0                      | S/.2,804          | S/.1,977  |
| Marmita                          | 5                         | S/.2,624           | S/.2,624           | S/.2,624           | S/.2,624           | S/.2,624           | S/.13,120                       | S/.0                      | S/.5,904          | S/.4,162  |
| Llenadora y selladora            | 5                         | S/.8,118           | S/.8,118           | S/.8,118           | S/.8,118           | S/.8,118           | S/.40,590                       | S/.0                      | S/.18,266         | S/.12,877   |
| Refractómetro Industrial digital | 5                         | S/.1,476           | S/.1,476           | S/.1,476           | S/.1,476           | S/.1,476           | S/.7,380                        | S/.0                      | S/.3,321          | S/.2,341  |
| Stockas industrial               | 5                         | S/.853             | S/.853             | S/.853             | S/.853             | S/.853             | S/.4,264                        | S/.0                      | S/.1,919          | S/.1,353  |
| TOTAL                            |                           | S/.14,629          | S/.14,629          | S/.14,629          | S/.14,629          | S/.13,071          | S/.71,586                       | S/.0                      | S/.32,214         | S/.22,711   |
| <b>TOTALES</b>                   |                           | <b>S/.17,745</b>   | <b>S/.17,745</b>   | <b>S/.17,745</b>   | <b>S/.17,745</b>   | <b>S/.13,071</b>   | <b>S/.84,050</b>                | <b>S/.0</b>               | <b>S/.37,823</b>  | <b>S/.26,665</b>                                  |

Nota: Elaboración propia

## 7.4. Costos y gastos anuales

### 7.4.1. Egresos desembolsables.

El cálculo del presupuesto de materia prima e insumos, forman parte de los egresos desembolsables, ya que forman parte directa de la elaboración de nuestro producto final Delymusse, en los cuadros siguientes mostraremos el presupuesto a lo largo del horizonte y mensual de nuestro Delymusse.

En la información se evidencia que nuestro presupuesto es variable ya que está condicionado a nuestro volumen de ventas.

#### 7.4.1.1. Presupuesto de materias primas e insumos.

Tabla 557.

##### *Insumos*

| <b>Ingredientes</b>  | <b>Cantidad</b> | <b>KG</b> | <b>Medida</b> | <b>Precio S/.</b> | <b>IGV</b>    | <b>Costo S/.</b> |
|----------------------|-----------------|-----------|---------------|-------------------|---------------|------------------|
| Sangrecita de pollo  | 4,926,601       | 4,927     | gr            | 9,853             | 1,774         | 8,080            |
| Galleta de vainilla  | 3,284,401       | 3,284     | gr            | 82,110            | 14,780        | 67,330           |
| Esencia de Vainilla  | 164,220         | 164       | ml            | 3,284             | 591           | 2,693            |
| Chocolate Winter     | 6,568,801       | 6,569     | gr            | 16,422            | 2,956         | 13,466           |
| Azúcar rubia         | 1,642,200       | 1,642     | gr            | 4,270             | 769           | 3,501            |
| Galleta de acompañan | 2,627,521       | 2,628     | gr            | 75,541            | 13,597        | 61,944           |
| Sorbato de potasio   | 164,220         | 164       | gr            | 3,284             | 591           | 2,693            |
| <b>Materiales</b>    |                 |           |               |                   |               |                  |
| envase               | 821,100         |           | unid          | 18,885            | 3,399         | 15,486           |
| etiqueta             | 821,100         |           | unid          | 10,674            | 1,921         | 8,753            |
| cucharita            | 821,100         |           | unid          | 16,422            | 2,956         | 13,466           |
| <b>Total</b>         |                 |           |               | <b>240,747</b>    | <b>43,334</b> | <b>197,412</b>   |

*Nota:* Elaboración propia

Tabla 568.

*Insumos anuales*

|                               | Enero        | Febrero | Marzo  | Abril  | Mayo   | Junio  | Julio  | Agosto | Setiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------------------|--------------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|---------|-----------|-----------|
| <b>Total unidades mensual</b> | 66,409       | 66,409  | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,881 | 68,881 | 68,730    | 68,730  | 68,730    | 66,409    |
| Sangrecita de pollo - KG      | 398          | 398     | 412    | 412    | 412    | 412    | 413    | 413    | 412       | 412     | 412       | 398       |
| Galleta de vainilla - KG      | 266          | 266     | 275    | 275    | 275    | 275    | 276    | 276    | 275       | 275     | 275       | 266       |
| Esencia de Vainilla - LT      | 13           | 13      | 14     | 14     | 14     | 14     | 14     | 14     | 14        | 14      | 14        | 13        |
| Chocolate Winter - KG         | 531          | 531     | 550    | 550    | 550    | 550    | 551    | 551    | 550       | 550     | 550       | 531       |
| Azúcar rubia - KG             | 133          | 133     | 137    | 137    | 137    | 137    | 138    | 138    | 137       | 137     | 137       | 133       |
| Galleta de acompañan - KG     | 213          | 213     | 220    | 220    | 220    | 220    | 220    | 220    | 220       | 220     | 220       | 213       |
| Sorbato de potasio - KG       | 13           | 13      | 14     | 14     | 14     | 14     | 14     | 14     | 14        | 14      | 14        | 13        |
| <b>Materiales</b>             |              |         |        |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| envase - UNID                 | 66,409       | 66,409  | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,881 | 68,881 | 68,730    | 68,730  | 68,730    | 66,409    |
| etiqueta - UNID               | 66,409       | 66,409  | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,881 | 68,881 | 68,730    | 68,730  | 68,730    | 66,409    |
| cucharita - UNID              | 66,409       | 66,409  | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,881 | 68,881 | 68,730    | 68,730  | 68,730    | 66,409    |
| <b>sampling</b>               | <u>1,000</u> | 1,000   | 1,000  |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Sangrecita de pollo - KG      | 6.0          | 6.0     | 6.0    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Galleta de vainilla - KG      | 4.0          | 4.0     | 4.0    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Esencia de Vainilla - LT      | 0.2          | 0.2     | 0.2    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Chocolate Winter - KG         | 8.0          | 8.0     | 8.0    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Azúcar rubia - KG             | 2.0          | 2.0     | 2.0    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Galleta de acompañan - KG     | 3.2          | 3.2     | 3.2    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Sorbato de potasio - KG       | 0.2          | 0.2     | 0.2    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| <b>Materiales</b>             |              |         |        |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| envase - UNID                 | 1,000        | 1,000   | 1,000  |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| etiqueta - UNID               | 1,000        | 1,000   | 1,000  |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| cucharita - UNI               | 1,000        | 1,000   | 1,000  |        |        |        |        |        |           |         |           |           |

Nota: Elaboración propia

Tabla 579.

*Necesidad de compra en soles*

|                               | Enero        | Febrero | Marzo  | Abril  | Mayo   | Junio  | Julio  | Agosto | Setiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre |
|-------------------------------|--------------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|---------|-----------|-----------|
| <b>Total unidades mensual</b> | 66,409       | 66,409  | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,730 | 68,881 | 68,881 | 68,730    | 68,730  | 68,730    | 66,409    |
| Sangrecita de pollo           | 797          | 797     | 825    | 825    | 825    | 825    | 827    | 827    | 825       | 825     | 825       | 797       |
| Galleta de vainilla           | 6,641        | 6,641   | 6,873  | 6,873  | 6,873  | 6,873  | 6,888  | 6,888  | 6,873     | 6,873   | 6,873     | 6,641     |
| Esencia de Vainilla           | 266          | 266     | 275    | 275    | 275    | 275    | 276    | 276    | 275       | 275     | 275       | 266       |
| Chocolate Winter              | 1,328        | 1,328   | 1,375  | 1,375  | 1,375  | 1,375  | 1,378  | 1,378  | 1,375     | 1,375   | 1,375     | 1,328     |
| Azúcar rubia                  | 345          | 345     | 357    | 357    | 357    | 357    | 358    | 358    | 357       | 357     | 357       | 345       |
| Galleta de acompañan          | 6,110        | 6,110   | 6,323  | 6,323  | 6,323  | 6,323  | 6,337  | 6,337  | 6,323     | 6,323   | 6,323     | 6,110     |
| Sorbato de potasio            | 266          | 266     | 275    | 275    | 275    | 275    | 276    | 276    | 275       | 275     | 275       | 266       |
| <b>Materiales</b>             |              |         |        |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| envase                        | 1,527        | 1,527   | 1,581  | 1,581  | 1,581  | 1,581  | 1,584  | 1,584  | 1,581     | 1,581   | 1,581     | 1,527     |
| etiqueta                      | 863          | 863     | 893    | 893    | 893    | 893    | 895    | 895    | 893       | 893     | 893       | 863       |
| cucharita                     | 1,328        | 1,328   | 1,375  | 1,375  | 1,375  | 1,375  | 1,378  | 1,378  | 1,375     | 1,375   | 1,375     | 1,328     |
| <b>TOTAL SOLES</b>            | 19,471       | 19,471  | 20,152 | 20,152 | 20,152 | 20,152 | 20,196 | 20,196 | 20,152    | 20,152  | 20,152    | 19,471    |
| <b>SAMPLING</b>               | <u>1,000</u> | 1,000   | 1,000  |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Sangrecita de pollo           | 2            | 2       | 2      |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Galleta de vainilla           | 100          | 100     | 100    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Esencia de Vainilla           | 4            | 4       | 4      |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Chocolate Winter              | 20           | 20      | 20     |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Azúcar rubia                  | 5            | 5       | 5      |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Galleta de acompañan          | 92           | 92      | 92     |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| Sorbato de potasio            | 4            | 4       | 4      |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| <b>Materiales</b>             |              |         |        |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| envase - UNID                 | 23           | 23      | 23     |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| etiqueta - UNID               | 13           | 13      | 13     |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| cucharita - UNI               | 20           | 20      | 20     |        |        |        |        |        |           |         |           |           |
| <b>TOTAL SOLES</b>            | 283          | 283     | 283    |        |        |        |        |        |           |         |           |           |

Nota: Elaboración propia

#### 7.4.1.2. Presupuesto de Mano de Obra Directa.

Para el desarrollo de nuestras operaciones, optaremos por una planilla anual fija conformada por 1 supervisor que tendrá a cargo a 3 operarios de producción, que intervendrán directamente en el proceso de transformación de insumos en nuestro Delymusse.

Nuestros cálculos muestran que los montos son fijos ya que a lo largo del horizonte del proyecto los sueldos se mantendrán fijos.

Tabla 70.

#### Presupuesto de mano de obra 2020 - 2024

|                        | Año 1     | Año 2     | Año 3     | Año 4     | Año 5     |
|------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Operario de producción | S/.52,976 | S/.52,976 | S/.52,976 | S/.52,976 | S/.52,976 |
| <b>COSTO TOTAL MOD</b> | S/.52,976 | S/.52,976 | S/.52,976 | S/.52,976 | S/.52,976 |

Nota: Elaboración propia

Tabla 71.

#### Desglose de mano de obra

| Cargo                    | Área       | Cant. | Sueldo Mensual | Asig. Familiar Mensual | Sub Total Mensual | Sub Total Anual | Gratificación (Jul - Dic) | ESSALUD (9%) | CTS   | Sub Total Anual | Total Gasto Anual |
|--------------------------|------------|-------|----------------|------------------------|-------------------|-----------------|---------------------------|--------------|-------|-----------------|-------------------|
| Supervisor de producción | Producción | 1     | 2,200          | -                      | 2,200             | 26,400          | 2,398                     | 2,376        | 1,200 | 32,374          | 32,374            |
| Operario de producción   | Producción | 2     | 1,800          | -                      | 1,800             | 21,600          | 1,962                     | 1,944        | 982   | 26,488          | 52,976            |
| Operario de almacén      | Producción | 1     | 1,800          | -                      | 1,800             | 21,600          | 1,962                     | 1,944        | 982   | 26,488          | 26,488            |
| Operario de despacho     | Producción | 1     | 1,800          | -                      | 1,800             | 21,600          | 1,962                     | 1,944        | 982   | 26,488          | 26,488            |

Nota: Elaboración propia

### 7.4.1.3. Presupuesto de costos indirectos.

En el siguiente cuadro mostraremos los gastos de los insumos que no son asignados directamente a la producción del Delymusse, pero mantienen una participación indirecta en el proceso.

Tabla 582.

#### Planilla anualizada

| Planilla                               | Año 1       | Año 2       | Año 3       | Año 4       | Año 5       |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Supervisor de producción               | S/.32,374   | S/.32,374   | S/.32,374   | S/.32,374   | S/.32,374   |
| Operario de almacén                    | S/.26,488   | S/.26,488   | S/.26,488   | S/.26,488   | S/.26,488   |
| Operario de despacho                   | S/.26,488   | S/.26,488   | S/.26,488   | S/.26,488   | S/.26,488   |
| <b>Total Personal</b>                  | S/.32,374   | S/.32,374   | S/.32,374   | S/.32,374   | S/.32,374   |
| <b>Material indirecto</b>              | <b>Año1</b> | <b>Año2</b> | <b>Año3</b> | <b>Año4</b> | <b>Año5</b> |
| envase                                 | S/.18,885   | S/.20,869   | S/.21,080   | S/.21,293   | S/.21,508   |
| etiqueta                               | S/.10,674   | S/.11,796   | S/.11,915   | S/.12,035   | S/.12,157   |
| cucharita                              | S/.16,422   | S/.18,147   | S/.18,330   | S/.18,516   | S/.18,703   |
| <b>Total S/. (Con IGV)</b>             | S/.45,982   | S/.50,812   | S/.51,325   | S/.51,844   | S/.52,367   |
| <b>IGV</b>                             | S/.8,277    | S/.9,146    | S/.9,239    | S/.9,332    | S/.9,426    |
| <b>Total S/. (Sin IGV)</b>             | S/.37,705   | S/.41,666   | S/.42,087   | S/.42,512   | S/.42,941   |
| Material de oficina                    | S/.1,558    | S/.1,558    | S/.1,558    | S/.1,558    | S/.1,558    |
| Material de Limpieza                   | S/.1,010    | S/.1,010    | S/.1,010    | S/.1,010    | S/.1,010    |
| <b>Total S/. (Con IGV)</b>             | S/.2,568    | S/.2,568    | S/.2,568    | S/.2,568    | S/.2,568    |
| <b>IGV</b>                             | S/.462      | S/.462      | S/.462      | S/.462      | S/.462      |
| <b>Total S/. (Sin IGV)</b>             | S/.2,106    | S/.2,106    | S/.2,106    | S/.2,106    | S/.2,106    |
| <b>SERVICIOS</b>                       |             |             |             |             |             |
| Energía Eléctrica                      | S/.3,566    | S/.3,566    | S/.3,566    | S/.3,566    | S/.3,566    |
| Agua                                   | S/.1,019    | S/.1,019    | S/.1,019    | S/.1,019    | S/.1,019    |
| Internet                               | S/.504      | S/.504      | S/.504      | S/.504      | S/.504      |
| Alquiler de Local                      | S/.21,000   | S/.21,000   | S/.21,000   | S/.21,000   | S/.21,000   |
| Mantenimiento de Ordenadores           | S/.2,100    | S/.2,100    | S/.2,100    | S/.2,100    | S/.2,100    |
| <b>Total Costo Servicios (con IGV)</b> | S/.28,189   | S/.28,189   | S/.28,189   | S/.28,189   | S/.28,189   |
| <b>IGV</b>                             | S/.1,294    | S/.1,294    | S/.1,294    | S/.1,294    | S/.1,294    |
| <b>Total Costo Servicios (sin IGV)</b> | S/.26,895   | S/.26,895   | S/.26,895   | S/.26,895   | S/.26,895   |
| <b>CIF</b>                             | <b>AÑO1</b> | <b>AÑO2</b> | <b>AÑO3</b> | <b>AÑO4</b> | <b>AÑO5</b> |
| Material Indirecto                     | S/.2,568    | S/.2,106    | S/.2,106    | S/.2,106    | S/.2,106    |
| Servicios                              | S/.26,895   | S/.26,895   | S/.26,895   | S/.26,895   | S/.26,895   |
| <b>Total CIF (con IGV)</b>             | S/.162,088  | S/.166,918  | S/.167,432  | S/.167,950  | S/.168,474  |
| <b>IGV</b>                             | S/.10,033   | S/.10,902   | S/.10,995   | S/.11,088   | S/.11,182   |
| <b>Total CIF (sin IGV)</b>             | S/.152,055  | S/.156,016  | S/.156,437  | S/.156,862  | S/.157,291  |

Nota: Elaboración propia

#### 7.4.1.4. Presupuesto de gastos de administración.

Delymusse también contara con un personal administrativo capacitado que se sienta motivado siguiendo los lineamientos de la empresa con el fin de llegar a los objetivos esperados, además tener servicios tercerizados que demuestren eficiencia al área administrativa.

Tabla 593.

##### Gastos administrativos

| Gastos administrativos                       | Año 1             | Año 2             | Año 3             | Año 4             | Año 5             |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Planilla                                     | S/.63,276         | S/.63,276         | S/.63,276         | S/.63,276         | S/.63,276         |
| Materiales                                   | S/.3,622          | S/.3,622          | S/.3,622          | S/.3,622          | S/.3,622          |
| Servicio                                     | S/.37,630         | S/.37,630         | S/.37,630         | S/.37,630         | S/.37,630         |
| Responsabilidad Social                       | S/.4,000          | S/.4,000          | S/.4,000          | S/.4,000          | S/.4,000          |
| <b>Total Gatos Administrativos (con IGV)</b> | <b>S/.108,529</b> | <b>S/.108,529</b> | <b>S/.108,529</b> | <b>S/.108,529</b> | <b>S/.108,529</b> |
| <b>IGV</b>                                   | <b>S/.6,255</b>   | <b>S/.6,255</b>   | <b>S/.6,255</b>   | <b>S/.6,255</b>   | <b>S/.6,255</b>   |
| <b>Total Gatos Administrativos (sin IGV)</b> | <b>S/.102,273</b> | <b>S/.102,273</b> | <b>S/.102,273</b> | <b>S/.102,273</b> | <b>S/.102,273</b> |

Nota: Elaboración propia

Tabla 604.

##### Desglose de gastos administrativos

| Cargo                    | Área           | Cant. | Sueldo Mensual | Asig. Familiar Mensual | Sub Total Mensual | Sub Total Anual | Gratificación (Jul - Dic) | ESSALUD (9%) | CTS   | Sub Total Anual | Total Gasto Anual |
|--------------------------|----------------|-------|----------------|------------------------|-------------------|-----------------|---------------------------|--------------|-------|-----------------|-------------------|
| Administrador general    | Administrativa | 1     | 2,500          | -                      | 2,500             | 30,000          | 2,725                     | 2,700        | 1,364 | 36,789          | 36,789            |
| Asistente adm y finanzas | Administrativa | 1     | 1,800          | -                      | 1,800             | 21,600          | 1,962                     | 1,944        | 982   | 26,488          | 26,488            |

Nota: Elaboración propia

Tabla 615.

*Gastos administrativos anualizados*

| <b>Planilla administrativa</b> | <b>Año 1</b>     | <b>Año 2</b>     | <b>Año 3</b>     | <b>Año 4</b>     | <b>Año 5</b>     |
|--------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Administrador general          | S/.36,789        | S/.36,789        | S/.36,789        | S/.36,789        | S/.36,789        |
| Asistente adm y finanzas       | S/.26,488        | S/.26,488        | S/.26,488        | S/.26,488        | S/.26,488        |
| <b>Total Personal</b>          | <b>S/.63,276</b> | <b>S/.63,276</b> | <b>S/.63,276</b> | <b>S/.63,276</b> | <b>S/.63,276</b> |
| <b>MATERIALES</b>              |                  |                  |                  |                  |                  |
| Material de oficina            | S/.3,117         | S/.3,117         | S/.3,117         | S/.3,117         | S/.3,117         |
| Material de limpieza           | S/.505           | S/.505           | S/.505           | S/.505           | S/.505           |
| <b>Total Precio</b>            | <b>S/.3,622</b>  | <b>S/.3,622</b>  | <b>S/.3,622</b>  | <b>S/.3,622</b>  | <b>S/.3,622</b>  |
| <b>IGV</b>                     | <b>S/.652</b>    | <b>S/.652</b>    | <b>S/.652</b>    | <b>S/.652</b>    | <b>S/.652</b>    |
| <b>Total Costo</b>             | <b>S/.2,970</b>  | <b>S/.2,970</b>  | <b>S/.2,970</b>  | <b>S/.2,970</b>  | <b>S/.2,970</b>  |
| <b>SERVICIOS</b>               |                  |                  |                  |                  |                  |
| Energía eléctrica              | S/.1,783         | S/.1,783         | S/.1,783         | S/.1,783         | S/.1,783         |
| Agua                           | S/.340           | S/.340           | S/.340           | S/.340           | S/.340           |
| Servicio Internet              | S/.1,008         | S/.1,008         | S/.1,008         | S/.1,008         | S/.1,008         |
| Servicio de Alquiler           | S/.10,500        | S/.10,500        | S/.10,500        | S/.10,500        | S/.10,500        |
| Tercerizados                   | S/.24,000        | S/.24,000        | S/.24,000        | S/.24,000        | S/.24,000        |
| <b>Total Precio</b>            | <b>S/.37,630</b> | <b>S/.37,630</b> | <b>S/.37,630</b> | <b>S/.37,630</b> | <b>S/.37,630</b> |
| <b>IGV</b>                     | <b>S/.4,883</b>  | <b>S/.4,883</b>  | <b>S/.4,883</b>  | <b>S/.4,883</b>  | <b>S/.4,883</b>  |
| <b>Total Costo</b>             | <b>S/.32,747</b> | <b>S/.32,747</b> | <b>S/.32,747</b> | <b>S/.32,747</b> | <b>S/.32,747</b> |
| <b>RESPONSABILIDAD SOCIAL</b>  |                  |                  |                  |                  |                  |
| Capacitaciones (Servicio)      | S/.4,000         | S/.4,000         | S/.4,000         | S/.4,000         | S/.4,000         |
| <b>Total Precio</b>            | <b>S/.4,000</b>  | <b>S/.4,000</b>  | <b>S/.4,000</b>  | <b>S/.4,000</b>  | <b>S/.4,000</b>  |
| <b>IGV</b>                     | <b>S/.720</b>    | <b>S/.720</b>    | <b>S/.720</b>    | <b>S/.720</b>    | <b>S/.720</b>    |
| <b>Total Costo</b>             | <b>S/.3,280</b>  | <b>S/.3,280</b>  | <b>S/.3,280</b>  | <b>S/.3,280</b>  | <b>S/.3,280</b>  |

Nota: Elaboración propia

**7.4.1.5. Presupuesto de gastos de ventas.**

Para el cálculo de nuestros gastos de ventas debemos mencionar que hemos considerado los gastos de la campaña de lanzamiento que usamos los 3 primeros meses del proyecto para promocionar nuestro producto, así como la planilla de Utilizada en el área de ventas.

Tabla 626.

*Gastos de ventas anualizadas*

| <b>Gastos comerciales (ventas)</b>               | <b>Año 1</b>     | <b>Año 2</b>     | <b>Año 3</b>     | <b>Año 4</b>     | <b>Año 5</b>     |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Planilla   | S/.58,862        | S/.58,862        | S/.58,862        | S/.58,862        | S/.58,862        |
| Materiales                                       | S/.3,622         | S/.3,622         | S/.3,622         | S/.3,622         | S/.3,622         |
| Marketing - Ventas                               | S/.20,000        | S/.20,000        | S/.20,000        | S/.20,000        | S/.20,000        |
| Servicios  | S/.13,630        | S/.13,630        | S/.13,630        | S/.13,630        | S/.13,630        |
| <b>Total Gastos Marketing - ventas (con IGV)</b> | <b>S/.96,114</b> | <b>S/.96,114</b> | <b>S/.96,114</b> | <b>S/.96,114</b> | <b>S/.96,114</b> |
| <b>IGV</b>                                       | <b>S/.4,815</b>  | <b>S/.4,815</b>  | <b>S/.4,815</b>  | <b>S/.4,815</b>  | <b>S/.4,815</b>  |
| <b>Total Gastos Marketing - ventas (sin IGV)</b> | <b>S/.91,299</b> | <b>S/.91,299</b> | <b>S/.91,299</b> | <b>S/.91,299</b> | <b>S/.91,299</b> |

Nota: Elaboración propia

Tabla 637.

*Gastos de ventas por lanzamiento*

| ACTIVIDADES                             | LANZAMIENTO<br>( CAMPAÑAS DE DIFUSIÓN ) SOLES |           |              |                 |            |              |               |
|---|---|-----------|--------------|-----------------|------------|--------------|---------------|
|   | CANT  | U/M       | PRECIO       | PRECIO<br>TOTAL | IGV        | IGV<br>TOTAL | COSTO<br>T.   |
| Tripticos                               | 1000  | unidades  | 0.2          | 150             | 0          | 27           | 123           |
| Staff                                   | 10  | Servicios | 150          | 1,500           | 27         | 270          | 1,230         |
| Polos con la marca                      | 20  | unidades  | 30           | 600             | 5          | 108          | 492           |
| <b>TOTAL LANZAMIENTO - ETAPA 0</b>      |   |           | 180          | 2,250           | 32         | 405          | 1,845         |
| <b>TOTAL EN CAMPAÑA TODAS LAS ZONAS</b> |   |           | <b>1,802</b> | <b>22,500</b>   | <b>324</b> | <b>4,050</b> | <b>18,450</b> |

Nota: Elaboración propia

Tabla 648.

*Desglose de gastos de ventas*

| Cargo                      | Área      | Cant. | Sueldo<br>Mensual | Asig.<br>Familiar<br>Mensual | Sub<br>Total<br>Mensual | Sub<br>Total<br>Anual | Gratificación<br>(Jul - Dic) | ESSALUD<br>(9%) | CTS   | Sub Total<br>Anual | Total Gasto<br>Anual |
|----------------------------|-----------|-------|-------------------|------------------------------|-------------------------|-----------------------|------------------------------|-----------------|-------|--------------------|----------------------|
| Jefe de marketing y ventas | Comercial | 1     | 2,200             | -                            | 2,200                   | 26,400                | 2,398                        | 2,376           | 1,200 | 32,374             | 32,374               |
| Ejecutivo de ventas        | Comercial | 1     | 1,800             | -                            | 1,800                   | 21,600                | 1,962                        | 1,944           | 982   | 26,488             | 26,488               |
| <b>Total</b>               |           |       |                   |                              |                         |                       |                              |                 |       |                    | <b>260,463</b>       |

Nota: Elaboración propia

Tabla 659.

*Gastos comerciales (ventas)*

| PLANILLA                     | AÑO 1     | AÑO 2     | AÑO 3     | AÑO 4     | AÑO 5     |
|------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Jefe de marketing y ventas   | S/.32,374 | S/.32,374 | S/.32,374 | S/.32,374 | S/.32,374 |
| Ejecutivo de ventas          | S/.26,488 | S/.26,488 | S/.26,488 | S/.26,488 | S/.26,488 |
| <b>Total Personal</b>        | S/.58,862 | S/.58,862 | S/.58,862 | S/.58,862 | S/.58,862 |
| <b>MATERIALES</b>            |           |           |           |           |           |
| Material de oficina          | S/.3,117  | S/.3,117  | S/.3,117  | S/.3,117  | S/.3,117  |
| Material de limpieza         | S/.505    | S/.505    | S/.505    | S/.505    | S/.505    |
| <b>Total Precio</b>          | S/.3,622  | S/.3,622  | S/.3,622  | S/.3,622  | S/.3,622  |
| <b>IGV</b>                   | S/.652    | S/.652    | S/.652    | S/.652    | S/.652    |
| <b>Total Costo</b>           | S/.2,970  | S/.2,970  | S/.2,970  | S/.2,970  | S/.2,970  |
| <b>PUBLICIDAD</b>            |           |           |           |           |           |
| Publicidad en Redes sociales | S/.15,000 | S/.15,000 | S/.15,000 | S/.15,000 | S/.15,000 |
| Publicidad                   | S/.5,000  | S/.5,000  | S/.5,000  | S/.5,000  | S/.5,000  |
| <b>Total Precio</b>          | S/.20,000 | S/.20,000 | S/.20,000 | S/.20,000 | S/.20,000 |
| <b>IGV</b>                   | S/.3,600  | S/.3,600  | S/.3,600  | S/.3,600  | S/.3,600  |
| <b>Total Costo</b>           | S/.16,400 | S/.16,400 | S/.16,400 | S/.16,400 | S/.16,400 |
| <b>SERVICIOS</b>             |           |           |           |           |           |
| Energía eléctrica            | S/.1,783  | S/.1,783  | S/.1,783  | S/.1,783  | S/.1,783  |
| Agua                         | S/.340    | S/.340    | S/.340    | S/.340    | S/.340    |
| Servicio Internet            | S/.1,008  | S/.1,008  | S/.1,008  | S/.1,008  | S/.1,008  |
| Alquiler                     | S/.10,500 | S/.10,500 | S/.10,500 | S/.10,500 | S/.10,500 |
| <b>Total Precio</b>          | S/.13,630 | S/.13,630 | S/.13,630 | S/.13,630 | S/.13,630 |
| <b>IGV</b>                   | S/.563    | S/.563    | S/.563    | S/.563    | S/.563    |
| <b>Total Costo</b>           | S/.13,067 | S/.13,067 | S/.13,067 | S/.13,067 | S/.13,067 |

*Nota:*

## 7.4.2. Egresos no desembolsables.

### 7.4.2.1. Depreciación.

Tabla 80.

#### Gastos Depreciación

| Descripción                      | Vida útil contable (años) | Depreciación     | Depreciación     | Depreciación     | Depreciación     | Depreciación     | Depreciación acumulada | Valor en libros | Valor mercado S/. | Valor residual al 5to año (Valor de desecho neto) |
|----------------------------------|---------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------------|-----------------|-------------------|---|
|                                  |                           | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            | (5 años)               | (5to año)       |                   |   |
| <b>ADMINISTRATIVA</b>            |                           |                  |                  |                  |                  |                  |                        |                 |                   |   |
| Laptop Hp                        | 4                         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.0             | S/.6,232               | S/.0            | S/.2,804          | S/.1,977  |
| TOTAL                            |                           | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.0             | S/.6,232               | S/.0            | S/.2,804          | S/.1,977  |
| <b>COMERCIAL</b>                 |                           |                  |                  |                  |                  |                  |                        |                 |                   |   |
| Laptop Hp                        | 4                         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.0             | S/.6,232               | S/.0            | S/.2,804          | S/.1,977  |
| TOTAL                            |                           | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.0             | S/.6,232               | S/.0            | S/.2,804          | S/.1,977  |
| <b>OPERACIONES</b>               |                           |                  |                  |                  |                  |                  |                        |                 |                   |   |
| Laptop Hp                        | 4                         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.0             | S/.6,232               | S/.0            | S/.2,804          | S/.1,977  |
| Marmita                          | 5                         | S/.2,624         | S/.2,624         | S/.2,624         | S/.2,624         | S/.2,624         | S/.13,120              | S/.0            | S/.5,904          | S/.4,162  |
| Llenadora y selladora            | 5                         | S/.8,118         | S/.8,118         | S/.8,118         | S/.8,118         | S/.8,118         | S/.40,590              | S/.0            | S/.18,266         | S/.12,877   |
| Refractómetro Industrial digital | 5                         | S/.1,476         | S/.1,476         | S/.1,476         | S/.1,476         | S/.1,476         | S/.7,380               | S/.0            | S/.3,321          | S/.2,341  |
| Stocks industrial                | 5                         | S/.853           | S/.853           | S/.853           | S/.853           | S/.853           | S/.4,264               | S/.0            | S/.1,919          | S/.1,353  |
| TOTAL                            |                           | S/.14,629        | S/.14,629        | S/.14,629        | S/.14,629        | S/.13,071        | S/.71,586              | S/.0            | S/.32,214         | S/.22,711   |
| TOTALES                          |                           | <b>S/.17,745</b> | <b>S/.17,745</b> | <b>S/.17,745</b> | <b>S/.17,745</b> | <b>S/.13,071</b> | <b>S/.84,050</b>       | <b>S/.0</b>     | <b>S/.37,823</b>  | <b>S/.26,665</b>                                  |

Nota: Elaboración Propia

### 7.4.2.2. Amortización de intangibles.

Tabla 81.

#### Amortización de intangibles

| Conceptos                      | Administrativa |        | Comercial |        | Operaciones |        |
|--------------------------------|----------------|--------|-----------|--------|-------------|--------|
|                                | % Dist.        | Total  | % Dist.   | Total  | % Dist.     | Total  |
| Gastos Notariales              | 100%           | S/.167 | 0%        | S/.0   | 0%          | S/.0   |
| Licencia de funcionamiento     | 100%           | S/.56  | 0%        | S/.0   | 0%          | S/.0   |
| Licencias de Sistema           | 40%            | S/.161 | 40%       | S/.161 | 20%         | S/.81  |
| Licencias de Digesa            | 0%             | S/.0   | 0%        | S/.0   | 100%        | S/.262 |
| Marcas y Patentes              | 0%             | S/.0   | 100%      | S/.121 | 0%          | S/.0   |
| <b>TOTAL ACTIVO INTANGIBLE</b> |                | S/.384 |           | S/.282 |             | S/.343 |

Nota: Elaboración Propia

Tabla 662.

#### Amortización de gastos pre-operativos

| AMORTIZACION DE<br>GASTOS PRE-<br>OPERATIVOS          | Amortizacion<br>Anual | Administrativo |             | Comercial  |           | Operaciones |             |
|---|-----------------------|----------------|-------------|------------|-----------|-------------|-------------|
|   |                       | %<br>Dist.     | Total       | %<br>Dist. | Total     | %<br>Dist.  | Total       |
| <b>ACONDICINAMIENTO DE LOCAL</b>                      |                       |                |             |            |           |             |             |
| Pintado de interior                                   | S/.123.00             | 33%            | S/.40.59    | 34%        | S/.41.82  | 33%         | S/.40.59    |
| Instalación servicios<br>Eléctricos                   | S/.393.60             | 34%            | S/.133.82   | 33%        | S/.129.89 | 33%         | S/.129.89   |
| División de Oficina                                   | S/.328.00             | 34%            | S/.111.52   | 33%        | S/.108.24 | 33%         | S/.108.24   |
| <b>GASTOS DE PERSONAL</b>                             |                       |                | S/.0.00     |            | S/.0.00   |             | S/.0.00     |
| Administrador general                                 | S/.500.00             | 100%           | S/.500.00   | 0%         | S/.0.00   | 0%          | S/.0.00     |
| Asistente adm y finanzas                              | S/.360.00             | 100%           | S/.360.00   | 0%         | S/.0.00   | 0%          | S/.0.00     |
| Jefe de marketing y ventas                            | S/.440.00             | 0%             | S/.0.00     | 100%       | S/.440.00 | 0%          | S/.0.00     |
| Ejecutivo de ventas                                   | S/.360.00             | 0%             | S/.0.00     | 100%       | S/.360.00 | 0%          | S/.0.00     |
| Supervisor de producción                              | S/.440.00             | 0%             | S/.0.00     | 0%         | S/.0.00   | 100%        | S/.440.00   |
| Operario de producción                                | S/.360.00             | 0%             | S/.0.00     | 0%         | S/.0.00   | 100%        | S/.360.00   |
| Operario de almacén                                   | S/.360.00             | 0%             | S/.0.00     | 0%         | S/.0.00   | 100%        | S/.360.00   |
| Operario de despacho                                  | S/.360.00             | 0%             | S/.0.00     | 0%         | S/.0.00   | 100%        | S/.360.00   |
| <b>SERVICIOS</b>                                      |                       |                |             |            |           |             |             |
| Servicios públicos (luz, agua<br>,teléfono, internet) | S/.155.11             | 28%            | S/.43.43    | 28%        | S/.43.43  | 45%         | S/.69.80    |
| Servicio Tercerizados (MOI)                           | S/.856.90             | 50%            | S/.428.45   | 25%        | S/.214.23 | 25%         | S/.214.23   |
| Adelanto de alquiler<br>(garantía)                    | S/.1,400.00           | 25%            | S/.350.00   | 25%        | S/.350.00 | 50%         | S/.700.00   |
| <b>UTILES Y BIENES</b>                                |                       |                |             |            |           |             |             |
| Útiles de Oficina                                     | S/.319.47             | 40%            | S/.127.79   | 40%        | S/.127.79 | 20%         | S/.63.89    |
| Útiles de Limpieza                                    | S/.82.82              | 25%            | S/.20.71    | 25%        | S/.20.71  | 50%         | S/.41.41    |
| Bienes no depreciables                                | S/.3,306.90           | 35%            | S/.1,157.41 | 20%        | S/.661.38 | 45%         | S/.1,488.10 |

| <b>MARKETING - VENTAS</b>         |              |    |             |      |             |             |
|-----------------------------------|--------------|----|-------------|------|-------------|-------------|
| Campaña de Lanzamiento            | S/.3,690.00  | 0% | S/.0.00     | 100% | S/.3,690.00 | S/.0.00     |
| <b>GASTO TOTAL PRE-OPERATIVOS</b> | S/.13,835.80 |    | S/.3,273.72 |      | S/.6,187.48 | S/.4,376.15 |

Nota: Elaboración Propia

### Resumen de Egresos No desembolsables:

Tabla 673.

Resumen de egresos no desembolsables

| <b>EGRESOS NO DESEMBOLSABLES</b>       | <b>AÑO 1</b>     | <b>AÑO 2</b>     | <b>AÑO 3</b>     | <b>AÑO 4</b>     | <b>AÑO 5</b>     |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS</b>      | <b>S/.17,745</b> | <b>S/.17,745</b> | <b>S/.17,745</b> | <b>S/.17,745</b> | <b>S/.13,071</b> |
| Área Administrativa                    | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.0             |
| Área Comercial                         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.1,558         | S/.0             |
| Área Operativa                         | S/.14,629        | S/.14,629        | S/.14,629        | S/.14,629        | S/.13,071        |
| <b>AMORTIZACION INTANGIBLES Y GPO</b>  | <b>S/.14,847</b> | <b>S/.14,847</b> | <b>S/.14,847</b> | <b>S/.14,847</b> | <b>S/.14,847</b> |
| Área Administrativa                    | S/.3,658         | S/.3,658         | S/.3,658         | S/.3,658         | S/.3,658         |
| Área Comercial                         | S/.6,470         | S/.6,470         | S/.6,470         | S/.6,470         | S/.6,470         |
| Área Operativa                         | S/.4,719         | S/.4,719         | S/.4,719         | S/.4,719         | S/.4,719         |
| <b>TOTAL EGRESOS NO DESEMBOLSABLES</b> | <b>S/.32,592</b> | <b>S/.32,592</b> | <b>S/.32,592</b> | <b>S/.32,592</b> | <b>S/.27,918</b> |

Nota: Elaboración Propia

### 7.4.2.3. Gasto por activos fijos no depreciables.

Tabla 684.

Gastos por activos fijos no depreciables

| <b>Descripción</b>       | <b>Cant.</b> | <b>Precio</b>   | <b>Precio total</b> | <b>IGV total</b> | <b>Costo total</b> |
|--------------------------|--------------|-----------------|---------------------|------------------|--------------------|
| <b>ADMINISTRATIVO</b>    |              |                 |                     |                  |                    |
| Impresora multifuncional | 1            | S/.685          | S/.685              | S/.123           | S/.562             |
| extintor                 | 1            | S/.120          | S/.120              | S/.22            | S/.98              |
| Módulo de oficina        | 2            | S/.800          | S/.1,600            | S/.288           | S/.1,312           |
| Estantería               | 1            | S/.239          | S/.239              | S/.43            | S/.196             |
| Cooler para laptop       | 2            | S/.90           | S/.180              | S/.32            | S/.148             |
| Cámaras de Seguridad     | 2            | S/.250          | S/.500              | S/.90            | S/.410             |
| Botiquín                 | 1            | S/.90           | S/.90               | S/.16            | S/.74              |
| Silla de oficina         | 2            | S/.80           | S/.160              | S/.29            | S/.131             |
| extintor                 | 1            | S/.120          | S/.120              | S/.22            | S/.98              |
| Mesas de Oficina         | 2            | S/.450          | S/.900              | S/.162           | S/.738             |
| <b>TOTAL</b>             |              | <b>S/.2,924</b> | <b>S/.4,594</b>     | <b>S/.827</b>    | <b>S/.3,767</b>    |
| <b>COMERCIAL</b>         |              |                 |                     |                  |                    |
| Impresora multifuncional | 1            | S/.685          | S/.685              | S/.123           | S/.562             |
| Estantería               | 2            | S/.139          | S/.278              | S/.50            | S/.228             |
| Silla de oficina         | 2            | S/.80           | S/.160              | S/.29            | S/.131             |
| Módulo de oficina        | 2            | S/.800          | S/.1,600            | S/.288           | S/.1,312           |

|                                     |    |                  |                  |                 |                  |
|-------------------------------------|----|------------------|------------------|-----------------|------------------|
| Cooler para laptop                  | 2  | S/.90            | S/.180           | S/.32           | S/.148           |
| Extintor                            | 1  | S/.120           | S/.120           | S/.22           | S/.98            |
| Cámaras de Seguridad                | 2  | S/.250           | S/.500           | S/.90           | S/.410           |
| Mesas de Oficina                    | 2  | S/.450           | S/.900           | S/.162          | S/.738           |
| <b>TOTAL</b>                        |    | <b>S/.2,614</b>  | <b>S/.4,423</b>  | <b>S/.796</b>   | <b>S/.3,627</b>  |
| <b>OPERACIONES</b>                  |    |                  |                  |                 |                  |
| Módulo de oficina                   | 1  | S/.800           | S/.800           | S/.144          | S/.656           |
| Silla de oficina                    | 2  | S/.80            | S/.160           | S/.29           | S/.131           |
| Paquete de herramientas             | 2  | S/.250           | S/.500           | S/.90           | S/.410           |
| Utensilios                          | 1  | S/.120           | S/.120           | S/.22           | S/.98            |
| Estantería                          | 3  | S/.239           | S/.717           | S/.129          | S/.588           |
| Botiquín                            | 1  | S/.90            | S/.90            | S/.16           | S/.74            |
| Extintores                          | 2  | S/.120           | S/.240           | S/.43           | S/.197           |
| Manguera contra incendio industrial | 1  | S/.592           | S/.592           | S/.107          | S/.485           |
| Parihuelas                          | 5  | S/.85            | S/.425           | S/.77           | S/.349           |
| Cámaras de Seguridad                | 2  | S/.250           | S/.500           | S/.90           | S/.410           |
| Mesas metálicas                     | 3  | S/.800           | S/.2,400         | S/.432          | S/.1,968         |
| Pizarra Acrílica 0,60*0,80*1,00     | 1  | S/.55            | S/.55            | S/.10           | S/.45            |
| <b>TOTAL</b>                        |    | <b>S/.3,481</b>  | <b>S/.6,599</b>  | <b>S/.1,188</b> | <b>S/.5,411</b>  |
| <b>COMEDOR</b>                      |    |                  |                  |                 |                  |
| Mueble comedor                      | 2  | S/.900           | S/.1,800         | S/.324          | S/.1,476         |
| Sillas comedor                      | 12 | S/.50            | S/.600           | S/.108          | S/.492           |
| Microondas                          | 2  | S/.429           | S/.858           | S/.154          | S/.704           |
| refri pequeña                       | 1  | S/.1,050         | S/.1,050         | S/.189          | S/.861           |
| Hervidor eléctrico                  | 2  | S/.120           | S/.240           | S/.43           | S/.197           |
| <b>TOTAL</b>                        |    | <b>S/.2,549</b>  | <b>S/.4,548</b>  | <b>S/.819</b>   | <b>S/.3,729</b>  |
| <b>TOTAL BIENES NO DEPRECIABLES</b> |    | <b>S/.11,568</b> | <b>S/.20,164</b> | <b>S/.3,630</b> | <b>S/.16,534</b> |

Nota: Elaboración Propia

### 7.4.3. Costo de producción unitario y costo total unitario.

Para el cálculo de nuestro costo unitario hemos tomado en cuenta la producción total.

Tabla 695.

*Costos unitarios de producción total*

|  | <b>AÑO 1</b>      | <b>AÑO 2</b>      | <b>AÑO 3</b>      | <b>AÑO 4</b>      | <b>AÑO 5</b>      |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| MP                                       | S/.159,707        | S/.176,020        | S/.178,035        | S/.180,068        | S/.181,886        |
| MOD                                      | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         |
| CIF                                      | S/.152,055        | S/.156,016        | S/.156,437        | S/.156,862        | S/.157,291        |
| <b>Costo de producción</b>               | <b>S/.364,738</b> | <b>S/.385,012</b> | <b>S/.387,447</b> | <b>S/.389,905</b> | <b>S/.392,153</b> |
| Inventario inicial                       | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              |
| Inventario Final                         | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              |
| <b>Costo de Ventas</b>                   | <b>S/.364,738</b> | <b>S/.385,012</b> | <b>S/.387,447</b> | <b>S/.389,905</b> | <b>S/.392,153</b> |
| <b>Volumen de ventas</b>                 | <b>821,100</b>    | <b>907,358</b>    | <b>916,522</b>    | <b>925,779</b>    | <b>935,130</b>    |
| <b>Costo unitario de Producción (s/)</b> | <b>S/.0.44</b>    | <b>S/.0.42</b>    | <b>S/.0.42</b>    | <b>S/.0.42</b>    | <b>S/.0.42</b>    |

Nota: Elaboración Propia

#### 7.4.4. Costos fijos y variables unitarios.

Los costos fijos dentro de la producción de Delymusse son aquellos que debemos desembolsar independientemente a nuestro nivel de producción y nuestros costos variables aquellos que se modifican dependiendo del volumen de producción.

Tabla 706.

#### Costos fijos y variables

| Costo variable                 | AÑO 1      | AÑO 2      | AÑO 3      | AÑO 4      | AÑO 5      |
|--------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| MP                             | S/.159,707 | S/.176,020 | S/.178,035 | S/.180,068 | S/.181,886 |
| Material envase                | S/.37,705  | S/.41,666  | S/.42,087  | S/.42,512  | S/.42,941  |
| Volumen de ventas              | 821,100    | 907,358    | 916,522    | 925,779    | 935,130    |
| <b>Costo Variable Unitario</b> | S/.0       | S/.0       | S/.0       | S/.0       | S/.0       |

| Costo Fijo                  | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|-----------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Planilla                    | S/.260,463        | S/.260,463        | S/.260,463        | S/.260,463        | S/.260,463        |
| Depreciación                | S/.17,745         | S/.17,745         | S/.17,745         | S/.17,745         | S/.13,071         |
| Amortización                | S/.14,847         | S/.14,847         | S/.14,847         | S/.14,847         | S/.14,847         |
| Servicios generales         | S/.51,307         | S/.51,307         | S/.51,307         | S/.51,307         | S/.51,307         |
| Gastos de terciarización    | S/.51,414         | S/.51,414         | S/.51,414         | S/.51,414         | S/.51,414         |
| Gastos en útiles y limpieza | S/.8,046          | S/.8,046          | S/.8,046          | S/.8,046          | S/.8,046          |
| <b>Total Costos Fijos</b>   | <b>S/.403,821</b> | <b>S/.403,821</b> | <b>S/.403,821</b> | <b>S/.403,821</b> | <b>S/.399,147</b> |
| <b>Volumen de ventas</b>    | 821,100           | 907,358           | 916,522           | 925,779           | 935,130           |
| <b>Costo Fijo Unitario</b>  | S/.0.49           | S/.0.45           | S/.0.44           | S/.0.44           | S/.0.43           |

Nota: Elaboración Propia

## Capítulo VIII. Estados Financieros Proyectados

### 8.1. Premisas del estado de ganancias y pérdidas y del flujo de caja

Se están considerando las siguientes premisas para realizar el cálculo de Estado de Ganancias y Pérdidas, como también para el flujo de Caja:

- Se ha definido que el proyecto se lleve en 5 años y partirá del año 2020 finalizando el 2024.
- Se iniciará con el proyecto el 2 de enero del 2020.
- La denominación de los montos que se manejan están expresados en Nuevos Soles.
- La tasa del 29.5% es referente al impuesto a la renta con vigencia a partir del 2017.
- Las ventas al crédito en su totalidad se cubrirán en 30 días.
- El pago de los proveedores se realizará al contado.
- El monto de los aportes de los 5 accionistas es de S/. 196,490 obteniendo un préstamo de caja Arequipa de S/. 65,497 que se financiara en 3 años.
- La inversión total del proyecto calculada es de S/. 261,987.

### 8.2. Estado de Ganancias y Pérdidas sin gastos financieros.

Tenemos el Estado de Ganancias y Pérdidas donde se observa que se obtiene un resultado neto para todos los años estimados.

Tabla 717.

*Estado de ganancias y pérdidas sin gastos financieros*

|                                   | AÑO 1      | AÑO 2      | AÑO 3      | AÑO 4      | AÑO 5      |
|-----------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| <b>Ventas</b>                     | S/.704,384 | S/.781,235 | S/.789,126 | S/.797,096 | S/.805,147 |
| <b>(-) Costo de Ventas</b>        | S/.364,738 | S/.385,012 | S/.387,447 | S/.389,905 | S/.392,153 |
| (-) MP                            | S/.159,707 | S/.176,020 | S/.178,035 | S/.180,068 | S/.181,886 |
| (-) Mano de Obra                  | S/.52,976  | S/.52,976  | S/.52,976  | S/.52,976  | S/.52,976  |
| (-) Costos Indirectos             | S/.152,055 | S/.156,016 | S/.156,437 | S/.156,862 | S/.157,291 |
| <b>Utilidad Bruta</b>             | S/.339,646 | S/.396,223 | S/.401,678 | S/.407,191 | S/.412,993 |
| <b>(-) Gastos Operativos</b>      | S/.193,572 | S/.193,572 | S/.193,572 | S/.193,572 | S/.193,572 |
| (-) Gastos Administrativos        | S/.102,273 | S/.102,273 | S/.102,273 | S/.102,273 | S/.102,273 |
| (-) Gastos de Venta               | S/.91,299  | S/.91,299  | S/.91,299  | S/.91,299  | S/.91,299  |
| <b>EBIT o Resultado Operativo</b> | S/.146,075 | S/.202,652 | S/.208,107 | S/.213,619 | S/.219,422 |
| (-) Impuesto a la Renta 29.5%     | S/.43,092  | S/.59,782  | S/.61,391  | S/.63,018  | S/.64,729  |
| <b>Resultado Neto</b>             | S/.102,983 | S/.142,869 | S/.146,715 | S/.150,601 | S/.154,692 |

Nota: Elaboración Propia

### 8.3. Estado de Ganancias y Pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal.

Para la proyección del Estado de Ganancias y Pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal se observa que se obtiene un resultado neto para todos los años estimados.

Tabla 728.

#### *Estado de ganancias y pérdidas con gastos financieros y escudo fiscal*

|                                     | AÑO 1      | AÑO 2      | AÑO 3      | AÑO 4      | AÑO 5      |
|-------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| <b>Ventas</b>                       | S/.704,384 | S/.781,235 | S/.789,126 | S/.797,096 | S/.805,147 |
| <b>Costo de ventas</b>              | S/.364,738 | S/.385,012 | S/.387,447 | S/.389,905 | S/.392,153 |
| (-) MP                              | S/.159,707 | S/.176,020 | S/.178,035 | S/.180,068 | S/.181,886 |
| (-) MOD                             | S/.52,976  | S/.52,976  | S/.52,976  | S/.52,976  | S/.52,976  |
| (-) Costos indirectos               | S/.152,055 | S/.156,016 | S/.156,437 | S/.156,862 | S/.157,291 |
| <b>Utilidad bruta</b>               | S/.339,646 | S/.396,223 | S/.401,678 | S/.407,191 | S/.412,993 |
| <b>Gastos operativos</b>            | S/.193,572 | S/.193,572 | S/.193,572 | S/.193,572 | S/.193,572 |
| (-) Gastos Administrativos          | S/.102,273 | S/.102,273 | S/.102,273 | S/.102,273 | S/.102,273 |
| (-) Gastos de Ventas                | S/.91,299  | S/.91,299  | S/.91,299  | S/.91,299  | S/.91,299  |
| <b>Resultado Operativo</b>          | S/.146,075 | S/.202,652 | S/.208,107 | S/.213,619 | S/.219,422 |
| (-) Gastos Financieros              | S/.13,965  | S/.9,425   | S/.3,667   | S/.0       | S/.0       |
| (+) Otros Ingresos valor salvamento | S/.0       | S/.0       | S/.0       | S/.0       | S/.37,823  |
| <b>Resultado Antes de I. Renta</b>  | S/.132,110 | S/.193,227 | S/.204,439 | S/.213,619 | S/.219,422 |
| (-) Impuesto a la renta             | S/.38,972  | S/.57,002  | S/.60,310  | S/.63,018  | S/.64,729  |
| <b>Resultado Neto</b>               | S/.93,137  | S/.136,225 | S/.144,130 | S/.150,601 | S/.154,692 |

Nota: Elaboración Propia

### 8.4. Flujo de Caja Operativo

Para la proyección de este flujo, se muestra que el margen operativo comienza a incrementarse durante el horizonte del proyecto, dando como resultado la rentabilidad del negocio.

Tabla 739.

#### *Flujo de caja operativa*

|                                | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>VENTAS</b>                  | <b>S/.859,005</b> | <b>S/.952,726</b> | <b>S/.962,348</b> | <b>S/.972,068</b> | <b>S/.981,886</b> |
| MUSS                           | S/.859,005        | S/.952,726        | S/.962,348        | S/.972,068        | S/.981,886        |
| <b>EGRESOS</b>                 | <b>S/.658,413</b> | <b>S/.699,544</b> | <b>S/.703,840</b> | <b>S/.708,181</b> | <b>S/.712,634</b> |
| (-) MP                         | S/.195,615        | S/.215,225        | S/.217,399        | S/.219,595        | S/.221,813        |
| (-) Mano de Obra Directa       | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         |
| (-) CIF                        | S/.162,088        | S/.166,918        | S/.167,432        | S/.167,950        | S/.168,474        |
| (-) Gastos Administrativos     | S/.108,529        | S/.108,529        | S/.108,529        | S/.108,529        | S/.108,529        |
| (-) Gastos de Ventas           | S/.96,114         | S/.96,114         | S/.96,114         | S/.96,114         | S/.96,114         |
| (-) Impuesto a la Renta        | S/.43,092         | S/.59,782         | S/.61,391         | S/.63,018         | S/.64,729         |
| <b>FLUJO DE CAJA OPERATIVO</b> | <b>S/.200,593</b> | <b>S/.253,182</b> | <b>S/.258,508</b> | <b>S/.263,888</b> | <b>S/.269,252</b> |

Nota: Elaboración Propia

## 8.5. Flujo de Capital

Para la proyección de este flujo se incluye la recuperación del capital de trabajo, la recuperación de Garantía y el valor de Salvamento Activo Fijo.

Tabla 90.

### *Flujo de capital*

| <b>FLUJO DE CAPITAL O INVERSION</b> | <b>AÑO 0</b>       | <b>AÑO 1</b>  | <b>AÑO 2</b>  | <b>AÑO 3</b>  | <b>AÑO 4</b>  | <b>AÑO 5</b>     |
|-------------------------------------|--------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------------|
| Activo fijo depreciable             | -S/.102,500        | S/.0          | S/.0          | S/.0          | S/.0          | S/.0             |
| Activo Intangible                   | -S/.4,273          | S/.0          | S/.0          | S/.0          | S/.0          | S/.0             |
| Gastos pre-operativos               | -S/.56,838         | S/.0          | S/.0          | S/.0          | S/.0          | S/.0             |
| Capital de trabajo                  | -S/.38,932         | S/.393        | S/.397        | S/.401        | S/.405        | S/.0             |
| MP Inicial                          | -S/.59,943         |               |               |               |               |                  |
| Recuperación Capital de Trabajo     |                    |               |               |               |               | S/.40,529        |
| Recuperación de Garantía            |                    |               |               |               |               | S/.7,000         |
| Valor de Salvamento Activo Fijo     |                    |               |               |               |               | S/.46,125        |
| <b>FLUJO DE CAPITAL O INVERSION</b> | <b>-S/.262,487</b> | <b>S/.393</b> | <b>S/.397</b> | <b>S/.401</b> | <b>S/.405</b> | <b>S/.93,654</b> |

*Nota:* Elaboración Propia

## 8.6. Flujo de Caja Económico

Para la proyección de este flujo se incluye el capital de trabajo, la recuperación del capital de trabajo, la recuperación de Garantía, el valor de Salvamento Activo Fijo y Pago de IGV (Liquidación IGV).

Tabla 91.

### *Flujo Económico*

|                                     | <b>AÑO 0</b>       | <b>AÑO 1</b>      | <b>AÑO 2</b>      | <b>AÑO 3</b>      | <b>AÑO 4</b>      | <b>AÑO 5</b>      |
|-------------------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>FLUJO DE CAJA OPERATIVO</b>      |                    | S/.200,593        | S/.253,182        | S/.258,508        | S/.263,888        | S/.269,252        |
| <b>FLUJO DE CAPITAL O INVERSION</b> |                    |                   |                   |                   |                   |                   |
| Activo fijo depreciable             | -S/.102,500        | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              |
| Activo Intangible                   | -S/.4,273          | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              |
| Gastos pre-operativos               | -S/.56,838         | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              |
| Capital de trabajo                  | -S/.38,932         | S/.393            | S/.397            | S/.401            | S/.405            | S/.0              |
| MP Inicial                          | -S/.59,943         |                   |                   |                   |                   |                   |
| Recuperación Capital de Trabajo     |                    |                   |                   |                   |                   | S/.40,529         |
| Recuperación de Garantía            |                    |                   |                   |                   |                   | S/.7,000          |
| Valor de Salvamento Act. Fijo       |                    |                   |                   |                   |                   | S/.46,125         |
| <b>FLUJO DE CAPITAL O INVERSION</b> | <b>-S/.262,487</b> | <b>S/.393</b>     | <b>S/.397</b>     | <b>S/.401</b>     | <b>S/.405</b>     | <b>S/.93,654</b>  |
| <b>PAGO IGV (LIQUIDACION IGV)</b>   |                    | S/.56,863         | S/.96,743         | S/.97,909         | S/.99,086         | S/.100,276        |
| <b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>      | <b>-S/.262,487</b> | <b>S/.144,123</b> | <b>S/.156,836</b> | <b>S/.161,001</b> | <b>S/.165,207</b> | <b>S/.262,630</b> |

*Nota:* Elaboración Propia

## 8.7. Flujo del Servicio de la deuda

Para la proyección de este flujo se incluye el capital de trabajo, la recuperación del capital de trabajo, la recuperación de Garantía, el valor de Salvamento Activo Fijo y Pago de IGV (Liquidación IGV).

Tabla 742.

*Flujo del servicio de la deuda*

| FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA   | AÑO 0              | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|---------------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Préstamo</b>                 | <b>S/.65,622</b>   |                   |                   |                   |                   |                   |
| Cuotas                          |                    | S/.30,893         | S/.30,893         | S/.30,893         |                   |                   |
| escudo fiscal                   |                    | S/.4,120          | S/.2,780          | S/.1,082          |                   |                   |
| Flujo de Caja financiero        | <b>-S/.65,622</b>  | <b>S/.26,773</b>  | <b>S/.28,113</b>  | <b>S/.29,811</b>  |                   |                   |
| <b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b> | <b>-S/.196,865</b> | <b>S/.117,349</b> | <b>S/.128,724</b> | <b>S/.131,190</b> | <b>S/.165,207</b> | <b>S/.262,630</b> |

Nota: Elaboración Propia

## 8.8. Flujo de Caja Financiero.

Para la proyección de este flujo se observa que todos los años de operación registran resultados positivos.

Tabla 753.

*Flujo de caja financiera*

|                                      | AÑO 0              | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|--------------------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>FLUJO DE CAPITAL O INVERSION</b>  |                    |                   |                   |                   |                   |                   |
| Activo fijo depreciable              | <b>-S/.102,500</b> | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              |
| Activo Intangible                    | <b>-S/.4,273</b>   | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              |
| Gastos pre-operativos                | <b>-S/.56,838</b>  | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              |
| Capital de trabajo                   | <b>-S/.38,932</b>  | <b>S/.393</b>     | <b>S/.397</b>     | <b>S/.401</b>     | <b>S/.405</b>     | S/.0              |
| MP Inicial                           | <b>-S/.59,943</b>  |                   |                   |                   |                   |                   |
| Recuperación Capital de Trabajo      |                    |                   |                   |                   |                   | S/.40,529         |
| Recuperación de Garantía             |                    |                   |                   |                   |                   | S/.7,000          |
| Valor de Salvamento Act. Fijo        |                    |                   |                   |                   |                   | S/.46,125         |
| <b>FLUJO DE CAPITAL O INVERSION</b>  | <b>-S/.262,487</b> | <b>S/.393</b>     | <b>S/.397</b>     | <b>S/.401</b>     | <b>S/.405</b>     | <b>S/.93,654</b>  |
| <b>PAGO IGV (LIQUIDACION IGV)</b>    |                    | <b>S/.56,863</b>  | <b>S/.96,743</b>  | <b>S/.97,909</b>  | <b>S/.99,086</b>  | <b>S/.100,276</b> |
| <b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>       | <b>-S/.262,487</b> | <b>S/.144,123</b> | <b>S/.156,836</b> | <b>S/.161,001</b> | <b>S/.165,207</b> | <b>S/.262,630</b> |
| <b>FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA</b> |                    |                   |                   |                   |                   |                   |
| <b>Préstamo</b>                      | <b>S/.65,622</b>   |                   |                   |                   |                   |                   |
| Cuotas                               |                    | S/.30,893         | S/.30,893         | S/.30,893         |                   |                   |
| escudo fiscal                        |                    | S/.4,120          | S/.2,780          | S/.1,082          |                   |                   |
| Flujo de Caja financiero             | <b>-S/.65,622</b>  | <b>S/.26,773</b>  | <b>S/.28,113</b>  | <b>S/.29,811</b>  |                   |                   |
| <b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>      | <b>-S/.196,865</b> | <b>S/.117,349</b> | <b>S/.128,724</b> | <b>S/.131,190</b> | <b>S/.165,207</b> | <b>S/.262,630</b> |

Nota: Elaboración Propia

## Capítulo IX. Evaluación Económica Financiera

### 9.1. Cálculo de la tasa de descuento

#### 9.1.1. Costos de oportunidad (Ke).

El COK es la tasa mínima de retorno que el accionista quiere recibir por su inversión.

Para hallar se procede a usar dos metodologías el CAPM (Capital Asset Pricing Model) y el Cok propio según el factor riesgo.



Capital Asset Pricing Model Formula

$$R_a = R_{rf} + B_a (R_m - R_{rf})$$

Figura 12629. CAPM

Nota: Elaboración Propia

Donde:

- $R_f$  = Tasa libre de Riesgo
- $R_m$  = Rendimiento del Mercado
- $B$  = Beta del sector desapalancada.

Luego se procede hallar la beta apalancada con la siguiente fórmula

$$\beta = \beta_U \left[ 1 + (1 - T) \left( \frac{D}{E} \right) \right]$$

B: Beta apalancada  
 $B_U$ : Beta no apalancada  
D: Deuda  
E: Capital

Figura 1270. Fórmula beta

Nota: Elaboración Propia

### 9.1.1.1. Cálculo del CAPM.

Tabla 764.

*Flujo de caja financiera*

| <b>COSTO OPORTUNIDAD MODELO CAPM</b> |        |
|--------------------------------------|--------|
| Rendimiento del mercado USA          | 11.36% |
| Tasa Libre de Riesgo USA             | 2.41%  |
| Beta Des apalancada                  | 0.72   |
| %D                                   | 25%    |
| %E                                   | 75%    |
| Riesgo país                          | 1.15%  |
| Impuesto a la renta                  | 29.5%  |
| Beta Apalancada                      | 0.89   |
| COK Perú (COK)                       | 11.5%  |

*Nota:* Elaboración Propia

### 9.1.1.2. COK propio.

Tabla 775.

*Costo de oportunidad por accionista*

| <b>COSTO DE OPORTUNIDAD POR ACCIONISTA</b>         |                     |
|--|---------------------|
| <b>Alternativa de inversión</b>                    | <b>Rentabilidad</b> |
| Depósito a plazo fijo - Banco BCP > 360 días       | 3.58%               |
| Depósito a plazo fijo - Banco Comercio > 360 días  | 4.00%               |
| Depósito a plazo fijo - Banco Falabella > 360 días | 4.25%               |
| Depósito a plazo fijo - Banco Cencosud > 360 días  | 4.75%               |
| Depósito a plazo fijo - Caja Arequipa > 360 días   | 5.10%               |
| <b>Promedio Rentabilidad</b>                       | <b>4.34%</b>        |
| Factor Riesgo                                      | 7.19                |
| COK (Propio)                                       | 31%                 |

*Nota:* Elaboración Propia

**COK propio > CAPM 31% > 11.5%**

**Factor de Riesgo = (TCEA neta más alta + COK Promedio) / COK Promedio**

### 9.1.2. Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).

El WACC o el costo promedio ponderado de Capital, considera el costo de las dos fuentes de financiamiento (deuda y patrimonio). Se usa para hallar el VAN económico porque permite descontar los flujos de caja económico.

Tabla 786.

*Costo promedio ponderado de capital*

| <b>COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (WACC)</b> |                   |             |                         |
|---|-------------------|-------------|-------------------------|
| <b>CAPITAL</b>                                    | <b>MONTO</b>      | <b>%</b>    | <b>COSTO DE CAPITAL</b> |
| Financiamiento                                    | S/.65,622         | 25%         | 26.82%                  |
| Capital Propio                                    | S/.196,865        | 75%         | 31.16%                  |
| <b>Inversión Total</b>                            | <b>S/.262,487</b> | <b>100%</b> |                         |
| Impuesto a la Renta                               |                   |             | 29.5%                   |
| <b>Costo promedio ponderado capital WACC</b>      |                   |             | <b>28.1%</b>            |

Nota: Elaboración Propia

## 9.2. Evaluación económica financiera

### 9.2.1. Indicadores de rentabilidad.

Tabla 797.

*Costo promedio ponderado de capital*

| <b>CONCEPTO</b>          | <b>AÑO 0</b> | <b>AÑO 1</b> | <b>AÑO 2</b> | <b>AÑO 3</b> | <b>AÑO 4</b> | <b>AÑO 5</b> |
|--------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| FLUJO DE CAJA ECONOMICO  | S/. -261,987 | S/. 153,776  | S/. 166,558  | S/. 170,654  | S/. 174,792  | S/. 270,837  |
| FLUJO DE CAJA FINANCIERO | S/. -196,490 | S/. 127,054  | S/. 138,499  | S/. 140,900  | S/. 174,792  | S/. 270,837  |

Nota: Elaboración Propia

#### 9.2.1.1. VANE y VANF.

El VAN es el valor actual neto, es decir se traen a valor presente los flujos de caja futuros y se resta con el flujo de caja 0. Se realiza este cálculo por el concepto de valor de dinero en el tiempo.

En el caso del VANE (VAN económico), se descuentan los flujos de caja económicos con el WACC, el resultado de ello es la ganancia neta para la empresa o el proyecto después de las inversiones.

**VANE S/. 123,284 ; VANE>0  Es Viable**

En el caso del VANF (VAN financiera) se descuentan los cajas de flujos financieros con el cok propio, el resultado de ello es la ganancia neta de los accionistas después de la inversión propia.

**VANF S/. 112,284 ; VANF>0  Es Viable**

### 9.2.1.2. TIRE y TIRF.

La TIR es la más alta tasa de actualización que se puede exigir al proyecto. Cualquier tasa mayor a la tasa interna de retorno genera un VAN negativo y en consecuencia el proyecto arroja pérdidas. En conclusión, mientras más alta sea la TIR el proyecto presenta mayores posibilidades de éxito.

Comparación WACC versus TIRE:

WACC 28%

TIRE 54%

Teniendo en cuenta el flujo de caja económico durante el horizonte del proyecto la Tasa Interna de Retorno Económica (TIRE) se genera de la tasa de rendimiento anual de un proyecto.

Se obtiene 58 centavos de cada sol invertido en el proyecto.

**Considerando que la TIRE>WACC ✓ se acepta el proyecto**

Teniendo en cuenta el flujo de caja financiera durante el horizonte del proyecto la Tasa Interna de Retorno Financiera (TIRF) se genera de la tasa de rendimiento anual de un proyecto.

COK 31%

TIRF 62%

Por tanto, apalancados se tendrá un mejor rendimiento.

Considerando que la TIRF>COK ✓ se concluye que el proyecto resultará beneficioso para invertir.

### 9.2.1.3. Período de recuperación descontado.

Este método es la valoración de inversiones que determina el tiempo que una inversión tarda en recuperar el desembolso inicial; respecto del año 0 del proyecto (2020) hasta el último año del horizonte del proyecto (2024), tomando los flujos de caja generados por la misma actualizados se considera que una unidad monetaria tiene distinto valor ahora que en el futuro.

Tabla 808.

*Periodo de recuperación descontado (flujo de caja económico)*

|                         | AÑO 0       | AÑO 1       | AÑO 2      | AÑO 3      | AÑO 4      | AÑO 5      |
|-------------------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|------------|
| Flujo de caja económico | -S/.262,487 | S/.144,123  | S/.156,836 | S/.161,001 | S/.165,207 | S/.262,630 |
| Flujos Descontado       | -S/.262,487 | -S/.118,364 | S/.38,472  |            |            |            |

*Nota:* Elaboración Propia

|    |   |                                   |      |   |
|----|---|-----------------------------------|------|---|
| 1  | + | <u>S/. 118,364</u><br>S/. 156,836 | 1.75 | Año del ultimo flujo acumulado negativo + el ultimo flujo acumulado negativo / Flujo no acumulado del año siguiente |
| 1  |   | Año                               |      |   |
| 7  |   | Meses                             |      |   |
| 29 |   | Días                              |      |   |

Figura 1281. Calculo del periodo de recuperación

Nota: Elaboración Propia

Tabla 819.

Periodo de recuperación descontado (flujo de caja financiero)

|                          | AÑO 0              | AÑO 1      | AÑO 2      | AÑO 3      | AÑO 4      | AÑO 5      |
|--------------------------|--------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Flujo de caja Financiero | <b>-S/.196,865</b> | S/.117,349 | S/.128,724 | S/.131,190 | S/.165,207 | S/.262,630 |
| Flujos Descontado        | <b>-S/.196,865</b> | -S/.79,516 | S/.49,208  |            |            |            |

Nota: Elaboración Propia

|   |   |                                  |      |
|---|---|----------------------------------|------|
| 1 | + | <u>S/. 79,516</u><br>S/. 128,724 | 1.62 |
| 1 |   | Año                              |      |
| 6 |   | Meses                            |      |
| 1 |   | Días                             |      |

Figura 1292. Calculo del periodo de recuperación del flujo de caja financiero

Nota: Elaboración Propia

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

Tabla 100.

Costo económico

| Calculo de beneficio Costo económico   |              |
|--|--------------|
| Valor Actual de los Ingresos por venta | S/.2,216,853 |
| Valor actual Capital de trabajo        | S/.30,901    |
| Valor actual recuperación de alquiler  | S/.5,337     |
| Valor Actual valor de desecho          | S/.35,168    |
| Valor Actual de los Beneficios         | S/.2,288,259 |
| Valor Actual de los egresos            | S/.1,643,591 |
| Valor Actual de los costos             | S/.1,643,591 |
| <b>B/C</b>                             | <b>1.39</b>  |

Nota: Elaboración Propia

- B/CE, Por cada sol de inversión del proyecto recibe 1.41 soles y se gana 0.39 soles.
- B/CF, Por cada sol de inversión propia los accionistas reciben 1.40 soles y se gana 0.40 soles.

### 9.1.1 Análisis del punto de equilibrio.

#### 9.1.1.1 Costos variables y costos fijos.

Tabla 101.

Costos Variables y fijos (importe en soles)

| Costos Variables              | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| MP                            | S/.197,412        | S/.217,686        | S/.220,122        | S/.222,580        | S/.224,828        |
| <b>Total Costos Variables</b> | <b>S/.197,412</b> | <b>S/.217,686</b> | <b>S/.220,122</b> | <b>S/.222,580</b> | <b>S/.224,828</b> |
| Costos Fijos                  | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
| Planilla                      | S/.260,463        | S/.260,463        | S/.260,463        | S/.260,463        | S/.260,463        |
| Depreciación                  | S/.17,745         | S/.17,745         | S/.17,745         | S/.17,745         | S/.13,071         |
| Amortización                  | S/.14,847         | S/.14,847         | S/.14,847         | S/.14,847         | S/.14,847         |
| Servicios en general          | S/.51,307         | S/.51,307         | S/.51,307         | S/.51,307         | S/.51,307         |
| Servicios tercerizados        | S/.21,402         | S/.21,402         | S/.21,402         | S/.21,402         | S/.21,402         |
| Gastos en útiles              | S/.8,046          | S/.8,046          | S/.8,046          | S/.8,046          | S/.8,046          |
| Publicidad                    | S/.16,400         | S/.16,400         | S/.16,400         | S/.16,400         | S/.16,400         |
| Responsabilidad social        | S/.3,280          | S/.3,280          | S/.3,280          | S/.3,280          | S/.3,280          |
| <b>Total Costos Fijos</b>     | <b>S/.393,489</b> | <b>S/.393,489</b> | <b>S/.393,489</b> | <b>S/.393,489</b> | <b>S/.388,815</b> |

Nota: Elaboración Propia

#### 9.1.1.2. Estado de resultados (costeo directo).

El siguiente cuadro muestra el estado de resultados mediante el costeo directo en el periodo del proyecto.

Tabla 822.

Estado de resultados

|                                    | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ventas                             | S/.704,384        | S/.781,235        | S/.789,126        | S/.797,096        | S/.805,147        |
| (-) Costos Variables               | S/.197,412        | S/.217,686        | S/.220,122        | S/.222,580        | S/.224,828        |
| <b>Margen de contribución</b>      | <b>S/.506,972</b> | <b>S/.563,549</b> | <b>S/.569,004</b> | <b>S/.574,516</b> | <b>S/.580,319</b> |
| (-) Costos Fijos                   | S/.393,489        | S/.393,489        | S/.393,489        | S/.393,489        | S/.388,815        |
| <b>Utilidad Operativa</b>          | <b>S/.113,483</b> | <b>S/.170,060</b> | <b>S/.175,515</b> | <b>S/.181,027</b> | <b>S/.191,504</b> |
| (-) Gastos Financieros             | S/.13,965         | S/.9,425          | S/.3,667          | S/.0              | S/.0              |
| (+) Otros ingresos                 | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.37,823         |
| <b>Resultado antes de I. Renta</b> | <b>S/.99,518</b>  | <b>S/.160,635</b> | <b>S/.171,848</b> | <b>S/.181,027</b> | <b>S/.229,326</b> |
| (-) Impuesto a la renta            | S/.29,358         | S/.47,387         | S/.50,695         | S/.53,403         | S/.67,651         |
| <b>Resultado Neto</b>              | <b>S/.70,160</b>  | <b>S/.113,248</b> | <b>S/.121,153</b> | <b>S/.127,624</b> | <b>S/.161,675</b> |

Nota: Elaboración Propia

### 9.1.1.3. Estimación y análisis del punto de equilibrio en unidades.

Se usará la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio} - \text{Costo Variable}}$$

Figura 1303. Ratio PE

Nota: Elaboración Propia

Tabla 833.

Punto de equilibrio (cantidad)

|                                | AÑO 1      | AÑO 2      | AÑO 3      | AÑO 4      | AÑO 5      |
|--------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Ventas                         | S/.704,384 | S/.781,235 | S/.789,126 | S/.797,096 | S/.805,147 |
| (-) Costos Variables           | S/.197,412 | S/.217,686 | S/.220,122 | S/.222,580 | S/.224,828 |
| (-) Costos Fijos               | S/.393,489 | S/.393,489 | S/.393,489 | S/.393,489 | S/.388,815 |
| Precio                         | S/.1.05    | S/.1.05    | S/.1.05    | S/.1.05    | S/.1.05    |
| Costo Variable Unitario        | S/.0.24    | S/.0.24    | S/.0.24    | S/.0.24    | S/.0.24    |
| Punto de equilibrio (Cantidad) | 374,751    | 374,751    | 374,751    | 374,751    | 370,300    |

Nota: Elaboración Propia

### 9.1.1.4. Estimación y análisis del punto de equilibrio en nuevos soles.

Luego de saber el punto de equilibrio en unidades, se calcula el punto de equilibrio en soles para los cinco años del proyecto.

Tabla 844.

Punto de equilibrio (soles)

|                             | AÑO 1      | AÑO 2      | AÑO 3      | AÑO 4      | AÑO 5      |
|-----------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Ventas                      | S/.704,384 | S/.781,235 | S/.789,126 | S/.797,096 | S/.805,147 |
| (-) Costos Variables        | S/.197,412 | S/.217,686 | S/.220,122 | S/.222,580 | S/.224,828 |
| (-) Costos Fijos            | S/.393,489 | S/.393,489 | S/.393,489 | S/.393,489 | S/.388,815 |
| Precio                      | S/.1.05    | S/.1.05    | S/.1.05    | S/.1.05    | S/.1.05    |
| Costo Variable Unitario     | S/.0.24    | S/.0.24    | S/.0.24    | S/.0.24    | S/.0.24    |
| Punto de equilibrio (Soles) | 510,345    | 510,023    | 510,186    | 510,345    | 504,283    |

Nota: Elaboración Propia

$$PEV(\text{valores}) = \frac{\text{Costos Fijos (CF)}}{1 - \frac{CVU}{PV}}$$

Figura 1314. Cálculo del punto de equilibrio en ventas

Nota: Elaboración Propia

### 9.3. Análisis de sensibilidad y riesgo

#### 9.3.1. Variables de entrada.

Las variables de entrada a usar para nuestro análisis de sensibilidad tanto unidimensional como multidimensional son los siguientes son:

- Demanda
- Precio de venta.
- Insumos.

#### 9.3.2. Variables de salida.

Las variables de salida para analizar la sensibilidad del proyecto son:

| Variables de Salida |             |
|---------------------|-------------|
| VANE                | S/. 124.699 |
| VANF                | S/. 113.673 |
| TIRE                | 54%         |
| TIRF                | 63%         |

Figura 1325. Variables de salida

Nota: Elaboración Propia

La variabilidad de las variables de salida nos indicará lo sensible que es nuestro proyecto a los cambios.

#### 9.3.3. Análisis unidimensional.

Para el análisis de sensibilidad unidimensional, consideramos aquellas variables cuya variación llegaría a generar una colisión en los resultados del flujo de caja operativo para nuestro proyecto, se menciona según las variables de entrada: Demanda, Precio venta e Insumo.

Tabla 855.

*Demanda (soles)*

|                            | AÑO 0     | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|----------------------------|-----------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>VENTAS</b>              |           | <b>S/.783,756</b> | <b>S/.869,267</b> | <b>S/.878,047</b> | <b>S/.886,915</b> | <b>S/.895,873</b> |
| MUSS                       |           | S/.859,005        | S/.952,726        | S/.962,348        | S/.972,068        | S/.981,886        |
| Caída del Mercado          | <b>9%</b> | <b>S/.75,249</b>  | <b>S/.83,459</b>  | <b>S/.84,302</b>  | <b>S/.85,153</b>  | <b>S/.86,013</b>  |
| <b>EGRESOS</b>             |           | <b>S/.641,277</b> | <b>S/.680,690</b> | <b>S/.684,796</b> | <b>S/.688,944</b> | <b>S/.693,203</b> |
| (-) MP                     | <b>9%</b> | S/.178,479        | S/.196,372        | S/.198,355        | S/.200,358        | S/.202,382        |
| (-) Mano de Obra Directa   |           | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         |
| (-) CIF                    |           | S/.162,088        | S/.166,918        | S/.167,432        | S/.167,950        | S/.168,474        |
| (-) Gastos Administrativos |           | S/.108,529        | S/.108,529        | S/.108,529        | S/.108,529        | S/.108,529        |
| (-) Gastos de Ventas       |           | S/.96,114         | S/.96,114         | S/.96,114         | S/.96,114         | S/.96,114         |
| (-) Impuesto a la Renta    |           | S/.43,092         | S/.59,782         | S/.61,391         | S/.63,018         | S/.64,729         |
| <b>FLUJO DE CAJA</b>       |           | <b>S/.142,479</b> | <b>S/.188,577</b> | <b>S/.193,251</b> | <b>S/.197,971</b> | <b>S/.202,670</b> |

| <b>OPERATIVO</b>                     |             |           |           |           |           |            |
|--------------------------------------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| <b>FLUJO DE CAPITAL O</b>            |             |           |           |           |           |            |
| <b>INVERSION</b>                     |             |           |           |           |           |            |
| Activo fijo depreciable              | -S/.102,500 |           |           |           |           |            |
| Activo Intangible                    | -S/.4,273   |           |           |           |           |            |
| Gastos pre-operativos                | -S/.56,838  |           |           |           |           |            |
| Capital de trabajo                   | -S/.38,932  | S/.393    | S/.397    | S/.401    | S/.405    | S/.0       |
| MP Inicial                           | -S/.59,943  | S/.0      | S/.0      | S/.0      | S/.0      | S/.0       |
| Recuperación Capital de Trabajo      | S/.0        |           |           |           |           | S/.40,529  |
| Recuperación de Garantía             | S/.0        |           |           |           |           | S/.7,000   |
| Valor de Salvamento Act. Fijo        | S/.0        |           |           |           |           | S/.46,125  |
| <b>FLUJO DE CAPITAL O</b>            |             |           |           |           |           |            |
| <b>INVERSION</b>                     |             |           |           |           |           |            |
|                                      | -S/.262,487 | S/.393    | S/.397    | S/.401    | S/.405    | S/.93,654  |
| <b>PAGO IGV (LIQUIDACION IGV)</b>    |             |           |           |           |           |            |
|                                      |             | S/.56,863 | S/.96,743 | S/.97,909 | S/.99,086 | S/.100,276 |
| <b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>       |             |           |           |           |           |            |
|                                      | -S/.262,487 | S/.86,010 | S/.92,231 | S/.95,743 | S/.99,290 | S/.196,048 |
| <b>FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA</b> |             |           |           |           |           |            |
| <b>Préstamo</b>                      |             |           |           |           |           |            |
| Cuotas                               |             | S/.30,893 | S/.30,893 | S/.30,893 |           |            |
| escudo fiscal                        |             | S/.4,120  | S/.2,780  | S/.1,082  |           |            |
| Flujo de Caja financiero             | -S/.65,622  | S/.26,773 | S/.28,113 | S/.29,811 |           |            |
| <b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>      |             |           |           |           |           |            |
|                                      | -S/.196,865 | S/.59,236 | S/.64,119 | S/.65,932 | S/.99,290 | S/.196,048 |

Nota: Elaboración Propia

Tabla 866.

*Indicadores financieros de demanda*

|                        |              |
|------------------------|--------------|
| <b>WACC</b>            | 28.09%       |
| <b>VANE</b>            | -S/.124      |
| <b>VANF</b>            | -S/.1,737    |
| <b>COK</b>             | 31.16%       |
| <b>TIRE</b>            | 28%          |
| <b>TIRF</b>            | 31%          |
| <b>VNA INGRESOS</b>    | S/.1,934,576 |
| <b>VNA EGRESOS</b>     | S/.1,643,591 |
| <b>B/C</b>             | 1.18         |
| <b>TIRE MODIFICADA</b> | 29%          |
| <b>TIRF MODIFICADA</b> | 30%          |

Nota: Elaboración Propia

Conclusión: La Caída de Ventas llegarían en disminuir hasta en 9.807% y el Proyecto seguiría siendo viable.

Tabla 877.

Variación de ventas

|                                      | AÑO 0              | AÑO 1             | AÑO 2             | AÑO 3             | AÑO 4             | AÑO 5             |
|--------------------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>VENTAS</b>                        |                    | <b>S/.721,957</b> | <b>S/.800,725</b> | <b>S/.808,813</b> | <b>S/.816,982</b> | <b>S/.825,233</b> |
| MUSS                                 |                    | S/.721,957        | S/.800,725        | S/.808,813        | S/.816,982        | S/.825,233        |
| Variación en Precio de Venta         | <b>17%</b>         |                   |                   |                   |                   |                   |
| <b>EGRESOS</b>                       |                    | <b>S/.658,413</b> | <b>S/.699,544</b> | <b>S/.703,840</b> | <b>S/.708,181</b> | <b>S/.712,634</b> |
| (-) MP                               |                    | S/.195,615        | S/.215,225        | S/.217,399        | S/.219,595        | S/.221,813        |
| (-) Mano de Obra Directa             |                    | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         |
| (-) CIF                              |                    | S/.162,088        | S/.166,918        | S/.167,432        | S/.167,950        | S/.168,474        |
| (-) Gastos Administrativos           |                    | S/.108,529        | S/.108,529        | S/.108,529        | S/.108,529        | S/.108,529        |
| (-) Gastos de Ventas                 |                    | S/.96,114         | S/.96,114         | S/.96,114         | S/.96,114         | S/.96,114         |
| (-) Impuesto a la Renta              |                    | S/.43,092         | S/.59,782         | S/.61,391         | S/.63,018         | S/.64,729         |
| <b>FLUJO DE CAJA OPERATIVO</b>       |                    | <b>S/.63,544</b>  | <b>S/.101,181</b> | <b>S/.104,972</b> | <b>S/.108,801</b> | <b>S/.112,599</b> |
| <b>FLUJO DE CAPITAL O INVERSION</b>  |                    |                   |                   |                   |                   |                   |
| Activo fijo depreciable              | <b>-S/.102,500</b> |                   |                   |                   |                   |                   |
| Activo Intangible                    | <b>-S/.4,273</b>   |                   |                   |                   |                   |                   |
| Gastos pre-operativos                | <b>-S/.56,838</b>  |                   |                   |                   |                   |                   |
| Capital de trabajo                   | <b>-S/.38,932</b>  | <b>S/.393</b>     | <b>S/.397</b>     | <b>S/.401</b>     | <b>S/.405</b>     |                   |
| MP Inicial                           | <b>-S/.59,943</b>  |                   |                   |                   |                   |                   |
| recuperación Capital de Trabajo      |                    |                   |                   |                   |                   | S/.40,529         |
| recuperación de Garantía             |                    |                   |                   |                   |                   | S/.7,000          |
| Valor de Salvamento Act. Fijo        |                    |                   |                   |                   |                   | S/.46,125         |
| <b>FLUJO DE CAPITAL O INVERSION</b>  | <b>-S/.262,487</b> | <b>S/.393</b>     | <b>S/.397</b>     | <b>S/.401</b>     | <b>S/.405</b>     | <b>S/.93,654</b>  |
| <b>PAGO IGV (LIQUIDACION IGV)</b>    |                    | <b>S/.0</b>       | <b>S/.0</b>       | <b>S/.0</b>       | <b>S/.0</b>       | <b>S/.0</b>       |
| <b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>       | <b>-S/.262,487</b> | <b>S/.63,938</b>  | <b>S/.101,578</b> | <b>S/.105,374</b> | <b>S/.109,206</b> | <b>S/.206,253</b> |
| <b>FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA</b> |                    |                   |                   |                   |                   |                   |
| <b>Préstamo</b>                      | <b>S/.65,622</b>   |                   |                   |                   |                   |                   |
| Cuotas                               |                    | S/.30,893         | S/.30,893         | S/.30,893         |                   |                   |
| escudo fiscal                        |                    | S/.4,120          | S/.2,780          | S/.1,082          |                   |                   |
| Flujo de Caja financiero             | <b>-S/.65,622</b>  | <b>S/.26,773</b>  | <b>S/.28,113</b>  | <b>S/.29,811</b>  |                   |                   |
| <b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>      | <b>-S/.196,865</b> | <b>S/.37,164</b>  | <b>S/.73,466</b>  | <b>S/.75,562</b>  | <b>S/.109,206</b> | <b>S/.206,253</b> |

Nota: Elaboración Propia

Tabla 888.

*Indicadores financieros de variación de ventas*

|                        |              |
|------------------------|--------------|
| <b>WACC</b>            | 28.09%       |
| <b>VANE</b>            | -S/.124      |
| <b>VANF</b>            | -S/.1,737    |
| <b>COK</b>             | 31.16%       |
| <b>TIRE</b>            | 28%          |
| <b>TIRF</b>            | 31%          |
| <b>VNA INGRESOS</b>    | S/.1,934,576 |
| <b>VNA EGRESOS</b>     | S/.1,643,591 |
| <b>B/C</b>             | 1.18         |
| <b>TIRE MODIFICADA</b> | 29%          |
| <b>TIRF MODIFICADA</b> | 30%          |

Nota: Elaboración Propia

Conclusión: El precio de Venta llegarían en disminuir hasta en 13.22261% y el Proyecto seguiría siendo viable.

Tabla 899.

*Variación de insumos*

|                                     | <b>AÑO 0</b>       | <b>AÑO 1</b>      | <b>AÑO 2</b>      | <b>AÑO 3</b>      | <b>AÑO 4</b>      | <b>AÑO 5</b>      |
|-------------------------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| <b>VENTAS</b>                       |                    | <b>S/.859,005</b> | <b>S/.952,726</b> | <b>S/.962,348</b> | <b>S/.972,068</b> | <b>S/.981,886</b> |
| MUSS                                |                    | S/.859,005        | S/.952,726        | S/.962,348        | S/.972,068        | S/.981,886        |
| <b>EGRESOS</b>                      |                    | <b>S/.717,097</b> | <b>S/.764,112</b> | <b>S/.769,060</b> | <b>S/.774,059</b> | <b>S/.779,178</b> |
| (-) MP                              | <b>30%</b>         | S/.254,299        | S/.279,793        | S/.282,619        | S/.285,473        | S/.288,357        |
| (-) Mano de Obra Directa            |                    | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         | S/.52,976         |
| (-) CIF                             |                    | S/.162,088        | S/.166,918        | S/.167,432        | S/.167,950        | S/.168,474        |
| (-) Gastos Administrativos          |                    | S/.108,529        | S/.108,529        | S/.108,529        | S/.108,529        | S/.108,529        |
| (-) Gastos de Ventas                |                    | S/.96,114         | S/.96,114         | S/.96,114         | S/.96,114         | S/.96,114         |
| (-) Impuesto a la Renta             |                    | S/.43,092         | S/.59,782         | S/.61,391         | S/.63,018         | S/.64,729         |
| <b>FLUJO DE CAJA OPERATIVO</b>      |                    | <b>S/.141,908</b> | <b>S/.188,614</b> | <b>S/.193,288</b> | <b>S/.198,009</b> | <b>S/.202,708</b> |
| <b>FLUJO DE CAPITAL O INVERSION</b> |                    |                   |                   |                   |                   |                   |
| Activo fijo depreciable             | <b>-S/.102,500</b> | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              |
| Activo Intangible                   | <b>-S/.4,273</b>   | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              |
| Gastos pre-operativos               | <b>-S/.56,838</b>  | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              | S/.0              |
| Capital de trabajo                  | <b>-S/.38,932</b>  | <b>S/.393</b>     | <b>S/.397</b>     | <b>S/.401</b>     | <b>S/.405</b>     | S/.0              |
| MP Inicial                          | <b>-S/.59,943</b>  |                   |                   |                   |                   |                   |
| recuperación Capital de Trabajo     |                    |                   |                   |                   |                   | S/.40,529         |
| recuperación de Garantía            |                    |                   |                   |                   |                   | S/.7,000          |

|                                      |                    |                  |                  |                  |                  |                   |
|--------------------------------------|--------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Valor de Salvamento Act. Fijo        |                    |                  |                  |                  |                  | S/.46,125         |
| <b>FLUJO DE CAPITAL O</b>            |                    |                  |                  |                  |                  |                   |
| <b>INVERSION</b>                     | <b>-S/.262,487</b> | <b>S/.393</b>    | <b>S/.397</b>    | <b>S/.401</b>    | <b>S/.405</b>    | <b>S/.93,654</b>  |
| <b>PAGO IG V (LIQUIDACION IG V)</b>  |                    | <b>S/.56,863</b> | <b>S/.96,743</b> | <b>S/.97,909</b> | <b>S/.99,086</b> | <b>S/.100,276</b> |
| <b>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</b>       | <b>-S/.262,487</b> | <b>S/.85,438</b> | <b>S/.92,269</b> | <b>S/.95,781</b> | <b>S/.99,328</b> | <b>S/.196,087</b> |
| <b>FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA</b> |                    |                  |                  |                  |                  |                   |
| <b>Préstamo</b>                      | <b>S/.65,622</b>   |                  |                  |                  |                  |                   |
| Cuotas                               |                    | S/.30,893        | S/.30,893        | S/.30,893        |                  |                   |
| escudo fiscal                        |                    | S/.4,120         | S/.2,780         | S/.1,082         |                  |                   |
| Flujo de Caja financiero             | <b>-S/.65,622</b>  | <b>S/.26,773</b> | <b>S/.28,113</b> | <b>S/.29,811</b> |                  |                   |
| <b>FLUJO DE CAJA FINANCIERO</b>      | <b>-S/.196,865</b> | <b>S/.58,665</b> | <b>S/.64,156</b> | <b>S/.65,970</b> | <b>S/.99,328</b> | <b>S/.196,087</b> |

Nota: Elaboración Propia

Tabla 9010.

Indicadores financieros de variación de insumos

|                 |     |           |
|-----------------|-----|-----------|
| <b>WACC</b>     |     | 28.09%    |
| VANE            | S/. | -178      |
| VANF            | S/. | -1,149    |
| COK             |     | 31.16%    |
| TIRE            |     | 28%       |
| TIRF            |     | 31%       |
| VNA INGRESOS    | S/. | 2,288,259 |
| VNA EGRESOS     | S/. | 1,794,187 |
| B/C             |     | 1.28      |
| TIRE MODIFICADA |     | 29%       |
| TIRF MODIFICADA |     | 31%       |

Nota: Elaboración Propia

Conclusión: La Variación de Insumos llegarían en disminuir hasta en 24.8228% y el Proyecto seguiría siendo viable.

#### 9.3.4. Análisis multidimensional.

|                 | Pesimista | Base   | Optimista |
|-----------------|-----------|--------|-----------|
| Caida de Ventas | -9%       | 0%     | 1%        |
| Precio de Venta | -17%      | 0%     | 0%        |
| Insumos         | -30%      | 0%     | 0%        |
| VANE            | 118       | 124699 | 140983    |
| VANF            | -864      | 113673 | 129050    |
| TIRE            | 28%       | 54%    | 58%       |
| TIRF            | 31%       | 63%    | 69%       |

Figura 1336. Indicadores financieros por escenario

Nota: Elaboración Propia

### 9.3.5. Variables críticas del proyecto.

- **Demanda:** La decisión de compra por parte del consumidor puede ser afectada por los cambios, relacionado con el giro de alimentos. Una demanda creciente. Cabe resaltar si llega a obtener una demanda incrementada, nos podemos posicionar en el mercado del Musse, asimismo nuestra marca podría presentar inconvenientes para que el margen de contribución atraiga los costos fijos en los que incidimos.
- **Materia prima:** El principal concepto por materia prima representa a la sangrecita de pollo, donde si llegase a presentarse un alza en sus precios, al ser como un principal insumo base, podría elevar los costos de precio y por consiguiente nos obliga a nosotros ajustar los márgenes ofrecidos por nuestros canales de distribución (Mayoristas y/o distribuidores). En nuestra nación una variable a considerar son los fenómenos naturales (Fenómeno del niño), llegaría en afectar a nuestros proveedores, debido al bloqueo de carreteras, llegando a buscar nuevos proveedores en el interior del sector.
- **Poder de negociación con nuestros canales de distribución:** Postres Peruanos S.A.C. al ser una empresa nueva en el mercado, el poder de negociación concerniente al precio que vamos a tener con nuestros canales de distribución, va a ser alto por parte de ellos, donde llegaría a obligarnos a elevar el precio final al consumidor, causando un impacto en nuestra utilidad neta final a lo largo de la proyección del proyecto.

### 9.3.6. Perfil de riesgo.

Observando y equilibrando el perfil de riesgo, se llegó a concluir el precio y la demanda es crecidamente perceptivos para nuestro proyecto, presentando más riesgo en la disminución del precio de venta, tomándose las siguientes acciones:

- Comprimir el tamaño de nuestra presentación para balancear el costo.
- Buscar sustitutos de nuestra materia prima principal (Sangrecita de pollo).

## Conclusiones

Actualmente las personas buscan alimentarse de comida saludable y buscan productos que contengan un valor nutritivo que se diferencie de los demás.

Es por ello que al conocer las propiedades de la sangrecita de pollo, las familias lo consumen con más frecuencia y más al saber que es un ingrediente que combate una enfermedad latente en nuestro país que es la anemia.

Nuestro proyecto está alineado a estas ideas y por eso lanzamos el producto para que los consumidores puedan conocer sus propiedades y beneficiarse de ellos.

Al analizar los indicadores financieros encontramos que el proyecto necesita una inversión de S/ 262,487 con el cual se obtendrá un VANE de S/ 124,699 y un rendimiento de 54%, por otro lado si tenemos una inversión de S/ 196,865 con un financiamiento de S/ 65,622 el resultado será que tendremos un VANF de S/113,673 y un rendimiento de 63%

Si analizamos el Beneficio/Costo económico de 1.39 por lo que nuestro proyecto tendrá un beneficio de 0.39 por cada unidad de sol que se invierta en el mismo.

Respecto al punto de equilibrio en soles es S/ 510,345 en el año 2020 y en unidades es de 374,751 lo cual nos da entender que son las cantidades que se necesita para cubrir todos nuestros gastos del proyecto.

Al final recuperaremos nuestra inversión en el tiempo de 1 año y 8 meses, con esta información se concluye que es viable el proyecto por su factibilidad operativa, comercial y además que los indicadores financieros son atractivos en los inversionistas.

## **Recomendaciones**

El proyecto actualmente está dirigida a un mercado que son las zonas 5 y 6 de lima con nivel socioeconómico B, C y D el motivo de esto es porque nos estamos enfocando a una población con más porcentaje de tener anemia y desnutrición y queremos llegar a ellos a un precio accesible. Sin embargo vemos recomendable también llegar a otras zonas de Lima con un nivel socioeconómico A, debido a que si bien es cierto es la zona que cuentan con mayor ingreso familiar, la tendencia actual de los niños es comer comida rápida que en muchos casos son comida el cual no nutre a los niños y pueden llevar a que sufran de anemia, por ello se sería recomendable que Delymusse, debe abarcar ese mercado, así ser más reconocida la marca.

Aumentar las presentaciones de nuestros productos, nos ayudara a llegar a más mercados, contar con una presentación familiar hará que marque la diferencia de otros productos, porque no solo llevaremos un producto golosinario al contario un producto delicioso y además que aporte vitaminas y nutrientes a la familia en general.

Se buscara hacer alianzas con el Estado para que el producto llegue a más niños de la época escolar y se reparta dentro de las instituciones, para ello buscaremos conseguir acuerdos con Qali warma.

## Bibliografía

- Compañía Nacional de Chocolates del Perú. (s.f.). Chin chin, producto de venta nacional. Recuperado de: <http://www.chocolates.com.pe/es/productos/productos-de-venta-nacional/golosinas/chin-chin-crema/chin-chin-mix>
- 7 ejemplos de loncheras anti anemia para llevar al colegio. (2018, 4 de setiembre). Recuperado de: <https://diariocorreo.pe/salud/7-ejemplos-de-loncheras-antianemia-para-llevar-al-colegio-839841/>
- ¿La sangrecita de pollo es mejor que los suplementos para combatir la anemia? (2019, 20 de noviembre). Recuperado de: <https://eltiempo.pe/sangrecita-pollo-mejor-suplementos-anemia-mp/>
- Estudio contable Merino & Asociados. (s.f.). Outsourcing Administrativo Contable. Recuperado de: [https://www.estudiocontablemerino.pe/outsourcing\\_contable-html/](https://www.estudiocontablemerino.pe/outsourcing_contable-html/)
- FUNIBER. (2017). Base de Datos Internacional de Composición de Alimentos. Recuperado de: <https://www.composicionnutricional.com/alimentos/POLLO-SANGRE-COCIDA-4>
- Derechos laborales: Todo lo que tiene que saber antes de iniciar un trabajo. (2018, 31 de julio). Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/management-empleo/derechos-laborales-iniciar-239786-noticia/>
- Hosdecora. (2016, 29 de abril). Cuidado y limpieza de la Marmita de Gas. Recuperado de: <https://hosdecora.com/blog/cuidado-y-limpieza-de-la-marmita-de-gas/>
- Natalben. (s.f.). Alimentos ricos en hierro para embarazadas con anemia. Recuperado de: <https://www.natalben.com/embarazo-anemia-alimentos-ricos-hierro>
- Sangrecita de pollo: rica en hierro y combate la anemia. (2013, 20 de setiembre). Recuperado de: <https://rpp.pe/lima/actualidad/sangrecita-de-pollo-rica-en-hierro-y-combate-la-anemia-noticia-632944>
- “El 50% de las causas de anemia en el Perú son por déficit de hierro” (2018, 29 de noviembre). Recuperado de: <https://vital.rpp.pe/salud/onu-el-50-de-las-causas-de-anemia-en-el-peru-son-por-deficit-de-hierro-noticia-1166352>

SUNAT (s.f.). RÉGIMEN LABORAL DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. Recuperado de: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

Sorbato de potasio (2014, 1 de diciembre). Recuperado de: [https://es.wikipedia.org/wiki/Sorbato\\_de\\_potasio](https://es.wikipedia.org/wiki/Sorbato_de_potasio)